



Profil

Gründung

Juli 2000

Gründungspartner: Dr. Markus Bergauer (Vorstand), Dr. Frank Wierlemann (Vorstand), Dr. Kiran Mazumdar

Geschäftsmodell

Unternehmensberatung spezialisiert auf Einkaufsmanagement, unterstützt durch eigene Softwareprodukte, die den strategischen Einkaufsprozess, d.h. die Auswahl der geeigneten Lieferanten für die Bedarfe eines Unternehmens, unterstützen. Wir helfen unseren Kunden, die nach Preis und Leistung besten Lieferanten und Produkte auszuwählen und dadurch Kosten zu sparen.

Dabei geht es um alle von einem Unternehmen von anderen Unternehmen zugekauften Produkte und Dienstleistungen; diese werden in zwei Bereiche unterschieden:

- Handel:
- 1) Handelsware/ Sortimente (werden weiterverkauft)
 - 2) Indirekter/ technischer Einkauf (wird zum Geschäftsbetrieb benötigt, z.B. Ladenausstattung, Verbrauchsmaterial)
- Industrie:
- 1) Produktionsmaterial (wird in das Endprodukt eingebaut, z.B. die Scheinwerfer eines PKW)
 - 2) Indirekter Einkauf (wird zum Geschäftsbetrieb benötigt, z.B. Transportleistung, Marketingmaterial, EDV-Leistungen)

Unsere Kunden sind Großunternehmen und führende mittelständische Unternehmen, zum großen Teil aus den Branchen Handel, Konsumgüterherstellung, Pharmaindustrie, Automobil-, Maschinen- und Anlagenbau.



Daten/ Fakten

Unternehmen gehört den Partnern; arbeitet von Beginn finanziert aus dem eigenen Cash flow, d.h. ohne Fremdmittel

Umsatz 2007: ca. 22,5 Mio. EUR, Umsatzwachstum in den letzten sieben Jahren über 50% p.a.; Anfang 2008 ca. 100 Mitarbeiter weltweit, davon ca. 70 in Köln

Hauptsitz in Köln, daneben Büros in Warschau (PL), Mumbai (IN), Hong Kong und Shanghai (CN) sowie Dubai (VAE), Rotterdam (NL) und London (UK)

Erfolgsfaktoren

1. Wir kaufen mit unseren Kunden für unsere Kunden ein. Diesen pragmatischen und umsetzungsorientierten Ansatz nennen wir „Co-Sourcing“. Wir sagen unseren Kunden nicht nur, wie man besser einkauft, wir machen es gemeinsam mit unseren Kunden und sichern dadurch, dass der Erfolg auch in der GuV des Kunden in Form reduzierter Kosten ankommt und nicht nur als Möglichkeit auf dem Papier aufgezeigt wird.
2. Wir setzen in der Zusammenarbeit mit den Kunden unsere eigene Software ein. Dadurch sind unsere Berater schneller und effizienter; außerdem profitieren sie von dem Know how über Märkte, Produkte und Lieferanten, das in der Datenbank unserer Softwarelösung abgelegt ist.
3. Wir arbeiten unternehmerisch erfolgsabhängig vergütet, d.h., wir erhalten als Honorar einen Teil des klar messbaren Erfolges, den wir unsere Kunden erzielen.

4. Ein weiterer Erfolgsfaktor ist die starke Führungsmannschaft, vor allem in Form weiterer Partner, die wir bereits in den ersten drei Jahren nach Gründung mit ins Unternehmen geholt haben. Heute wird das Geschäft neben dem Vorstand von vier weiteren Partnern getragen, die die Qualität unserer Projektarbeit sichern: Frank Bröker, Dr. Christoph-Werner Joel, Dr. Kiran Mazumdar, Dr. Klaus Weskamp.

