



Profiel

Jaar van oprichting

Juli 2000

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

Zakelijk model

Consultancy zich gespecialiseerd op inkoopmanagement, ondersteund door eigen softwareproducten die het strategische inkoopproces, dat betekend de selectie van geschikte leveranciers voor de behoeftes van een bedrijf te ondersteunen. We helpen onze klanten de naar prijs en inhoud beste leveranciers en producten te selecteren en daardoor kosten te besparen.

Daarbij gaat het om de producten en dienstverleningen die door èèn bedrijf bij andere ondernemingen worden ingekocht. Deze worden gescheiden in twee segmenten:

- Handel:
- 1) Handelswaar/Sortiment (wordt doorverkocht)
 - 2) Indirecte technische inkoop (wordt voor eigen gebruik ingekocht, bijvoorbeeld winkelinrichting verbruiksmateriaal)
- Industrie:
- 1) Productiemateriaal (wordt in het eindproduct ingebouwd, bijvoorbeeld de schijnwerper van een auto.)
 - 2) Indirecte inkoop (wordt voor eigen gebruik/productie gebruikt zoals transportbanden, marketingmateriaal, ICT-dienstverlening)

Onze klanten zijn concerns en vooraanstaande bedrijven uit de middenstand. Een groot deel komt uit de sectoren handel, productie van consumentengoederen, farmaceutische, automobiel- machine en installatiebouw.



Feiten en cijfers

De onderneming is in eigendom van de partners. De onderneming werkt vanaf start van de onderneming met eigen Cash flow, dat betekend zonder vreemd vermogen.

Omzet 2008: 23,1 Mio. EUR, Omzetgroei in de laatste zeven jaren meer dan 50% per jaar; begin 2008 circa 90 medewerkers wereldwijd, daarvan circa 70 in Keulen.

Hoofdkantoor in Keulen, daarnaast kantoren in Warschau (PL), Mumbai (IN), Hong Kong en Sjanghai (CN), en Dubai (VAE), Rotterdam (NL), en Londen (UK).

Succesfactoren

1. We kopen met onze klanten voor onze klanten in. Deze pragmatische en doelgerichte aanpak noemen wij "Co-Sourcing". We vertellen onze klanten niet alleen hoe men beter inkoop, we pakken de inkoop gemeenschappelijk aan en stellen daarmee zeker dat het succes in de Winst- en Verliesrekening van de klant in de vorm van gereduceerde kosten niet alleen als mogelijkheid op papier wordt getoond.
2. We zetten in samenwerking met de klant onze eigen software in. Daardoor zijn onze adviseurs sneller en efficiënter, bovendien profiteert de klant van de Know-How over markten, producten en leveranciers, die in de databank van onze software zijn opgeslagen.
3. Wij werken met ondernemingszin succesafhankelijk beloont, dat betekend dat de vergoeding die wij ontvangen is gekoppeld aan het meetbare succes dat wij voor de klant bereiken. Een verdere succesfactor is de sterke leiding, voornamelijk in de vorm van meer partners die we al in de eerste drie jaar na oprichting in de onderneming hebben opgenomen.

4. De onderneming wordt naast het bestuur door vier partners gedragen die de kwaliteit van onze projectwerkzaamheden zekerstellen: Frank Bröker, Dr.Christoph-Werner Joel, Dr. Kiran Mazumdar, Frank Welge.

