Gerd Kerkhoff Consulting GmbH, Düsseldorf

Inhaltsverzeichnis

- Basis-Pressemitteilung
- Daten und Fakten zum Beschaffungsmanagement
- Interview mit Gerd Kerkhoff
- Daten und Fakten zum Unternehmen
- Lebenslauf Gerd Kerkhoff

Gerd Kerkhoff Consulting GmbH, Düsseldorf

- **Spezialberatung für „Ganzheitliche Beschaffungsoptimierung"**
- **Drastische Kostenreduzierung im Einkauf bei gleichbleibender Qualität der Waren und weitgehendem Beibehalt der Lieferanten**
- **eProcurement als weiterer Baustein der Erfolgsstrategie**
- **Renommierte Namen auf der Kundenliste**

Die Gerd Kerkhoff Consulting GmbH (GKC), Düsseldorf, beschäftigt sich als eines der wenigen deutschen Beratungsunternehmen schwerpunktmäßig mit dem Bereich Beschaffung. Dazu hat Unternehmensgründer Gerd Kerkhoff, selbst jahrelang erfolgreicher Unternehmer, ein System zur „Ganzheitlichen Beschaffungs-optimierung" entwickelt. Diese „Ganzheitliche Beschaffungsoptimierung" beginnt mit einer umfassenden Potenzialanalyse im Unternehmen. Sie setzt sich mit Umsetzungsmaßnahmen wie der Lieferantenkonsolidierung sowie der Optimierung der Abrufmechanismen, der organisatorischen Neuausrichtung und dem Schnittstellenmanagement fort. Die Beratung endet schließlich mit der Optimierung der Konditionen, die auf dem von GKC implementierten Beschaffungskonzept basiert. Bei der Implementierung des gesamten Konzepts stehen die Kerkhoff-Berater den Kunden aktiv zur Seite. Gerd Kerkhoff: „Wir sind sozusagen eine outgesourcte Einkaufsabteilung, die man für eine gewisse Zeit einsetzt."

Derzeit beschäftigt die Gerd Kerkhoff Consulting GmbH rund 60 hochqualifizierte Berater – etwa 30 Prozent mehr als im Vorjahr. Die GKC-Mitarbeiter unterscheiden sich grundsätzlich von den Teams anderer Consulting-Agenturen – sie sind praxisorientierte Spezialisten. Die wesentlichen Unterschiede erläutert der Unternehmensgründer: „Viele haben vor dem Hochschulstudium eine kaufmännische Ausbildung absolviert und erste Erfahrungen in der Beschaffung gesammelt. Bewerber mit ausschließlich theoretischen Background, die also noch

kein Unternehmen von innen gesehen haben, sind für uns keine Wunschkandidaten." Leitende Mitarbeiter, die direkt bei den Auftraggebern eingesetzt werden, verfügen ausnahmslos über langjährige Erfahrungen im Beschaffungsbereich.

Im Durchschnitt 13 Prozent Senkung der Beschaffungskosten

Die Erfolgsbilanz von GKC ist überzeugend: Im Durchschnitt sinken die Beschaffungskosten der Kunden nach dem Einsatz der Düsseldorfer Beratung um 13 Prozent. Dabei steht jedoch nicht nur die ausgehandelte Preisreduzierung im Fokus. Kerkhoff: „Uns gelingt es in 98 Prozent der Fälle, mit den vorhandenen Lieferanten günstigere Konditionen zu vereinbaren. Diese Preisreduzierung wirkt sich jedoch nicht auf die Qualität der eingekauften Waren aus."

Bis potenzielle Auftraggeber sich aber vom Nutzen der „Ganzheitlichen Beschaffungsoptimierung" überzeugen lassen, gilt es für die Gerd Kerkhoff Consulting GmbH allerdings häufig erst einmal umfangreiche Aufklärungsarbeit zu leisten. Den Grund für diese anfängliche Zurückhaltung sieht GKC in den oft noch wenig ertragsorientiert ausgerichteten Einkaufsabteilungen. Die ernüchternde Bilanz von Gerd Kerkhoff und seinen Mitarbeitern: „Die Einkaufsabteilung beschäftigt sich heute selbst in großen Unternehmen noch zu 80 bis 90 Prozent ausschließlich mit Verwaltungsaufgaben. Strategien, die Beschaffung neu auszurichten, sind völlig unbekannt oder werden als überflüssig angesehen." Denn viele der angesprochenen Einkaufsleiter und deren Vorgesetzte geben sich in ersten Akquisitionsgesprächen überzeugt, die besten Konditionen ausgehandelt zu haben. Die Realität sieht allerdings völlig anders aus. Gerd Kerkhoff: „Im Einkauf gibt es noch eine Menge von verborgenen Schätzen zu heben. Es gibt heute kaum ein Unternehmen, das bei der Beschaffung wirklich alle Potenziale ausschöpft."

In den meisten Fällen gelingt es dem Kerkhoff-Team denn auch, die Unternehmen von der hohen Effizienz der angebotenen Beratungsleistung zu überzeugen. Die Abschlussquote für neue Mandate liegt zwischen 80 bis 90 Prozent.

Maximale Praxisorientierung und Erfolgshonorar gewährleisten hohe Effizienz

Kaum eine Unternehmensberatung verzichtet darauf, ihre hohe Praxisorientierung in den Vordergrund der Selbstdarstellung zu stellen. Dies gilt auch für die Gerd Kerkhoff Consulting GmbH. Die Düsseldorfer können jedoch eindeutig belegen, dass diese Aussage tatsächlich zutrifft und sich nicht auf werbewirksames Wortgeklingel beschränkt. „75 Prozent des Auftrags besteht darin, ein erarbeitetes Konzept gemeinsam mit dem Kunden in die Praxis umzusetzen", formuliert GKC-Gründer Kerkhoff und fährt fort: „Wir schauen nicht nur in die Unternehmen herein, unsere Berater arbeiten dort. Dabei geht es auch ganz wesentlich darum, alte Strukturen aufzubrechen und gemeinsam mit dem Kunden neue zu installieren."

Von diesem strikt verfolgten Prinzip profitieren die Auftraggeber gleich mehrfach. Zum einen implementieren ihre Mitarbeiter gemeinsam mit den GKC-Experten die maßgeschneiderten Lösungen für ihr Unternehmen und lernen damit ertragsfördernd umzugehen. Zum anderen ist der Kunde nur verpflichtet, Honorar zu zahlen, wenn die Berater tatsächlich vor Ort sind und nicht – wie von vielen anderen Consultants praktiziert – dafür, dass sie in ihren Beratungsbüros an theoretischen Lösungsansätzen arbeiten. Und schließlich sorgt nicht nur die hohe Qualifikation des Kerkhoff-Teams für den nachhaltigen Nutzen der Beratungsleistung: Das Honorar setzt sich aus einem fixen und einem variablen Part zusammen – je höher das erschlossene Einsparpotenzial, desto höher der variable Anteil. Eine zusätzliche Motivation, besonders ertragssteigernde Dienstleistungen zu erbringen.

eProcurement-Lösungen unterstützen den Beratungserfolg nachhaltig

Der rasant zunehmende Trend zu eProcurement, der elektronischen Abwicklung von Bestellungen, schafft derzeit in Unternehmen aller Branchen und Größen Sensibilität für das Thema Beschaffungsoptimierung. Die unangenehme Folge dieser Entwicklung: Der Markt wird von einer Fülle unterschiedlicher eProcurement-Systeme überschwemmt, die längst nicht immer den versprochenen Kosteneinspar- und Effizienzsteigerungseffekt realisieren. „Denn", so Gerd Kerkhoff, „wer es damit

bewenden läßt, nur ein solches System zu installieren, optimiert damit ausschließlich den `mechanischen` Bestellvorgang. Der kommerzielle Effekt bleibt völlig unberücksichtigt." Die Gerd Kerkhoff Consulting GmbH hat deshalb Partnerschaften mit führenden Dienstleistern der Informationstechnologie wie zum Beispiel Triaton, ein Unternehmen der ThyssenKrupp Information Services Gruppe, geschlossen. Diese intensive Zusammenarbeit macht es möglich, gemeinsam mit den hochkarätigen Partnern individuelle oder Standard-eProcurement-Lösungen zu entwickeln, die zu tatsächlichen, monetär meßbaren Kosteneinspar- und Effizienzsteigerungseffekten führen. Seit Anfang September arbeitet Gerd Kerkhoff Consulting in diesem Bereich auch eng mit der Mummert Logistic Solutions GmbH zusammen. Unter dem Namen Smart_Procure bieten die Partner Beratung und individuelle eProcurement-Lösungen für ein kosteneffizientes Beschaffungs-management an.

Zunehmender Kostendruck sorgt für anhaltendes Wachstum

Die Düsseldorfer Beratung für „Ganzheitliche Beschaffungsoptimierung" ist optimistisch, ihr bislang erzieltes Wachstumstempo in Zukunft weiter zu steigern. Denn die nach wie vor unbefriedigende Wirtschaftslage und der daraus resultierende Kostendruck für die Unternehmen zwingt die Unternehmen, auch bislang unbeachtete Sparpotenziale zu erschließen. Die bereits erzielten Erfolge sowie die ständig wachsende GKC-Kundenliste mit Namen wie debitel, Lambertz oder Thyssen Krupp unterstreichen die hohe Qualifikation der Gerd Kerkhoff Consulting GmbH. Fazit des GKC-Gründers: „Der Markt für unsere Spezialberatung ist gewaltig." Schon bald will sich sein Unternehmen deshalb auch mit Niederlassungen in Österreich und der Schweiz etablieren. Erste Projekte in verschiedenen europäischen Ländern wurden bereits erfolgreich realisiert. Auch die derzeit entbrannten Diskussionen um Basel II und seine Folgen für die Unternehmen, verleihen dem Thema Kostenreduzierung und Erschließung sämtlicher Einsparpotenzial höchste Brisanz. Gerd Kerkhoff: „Wir können verunsicherten Unternehmen mit unserem Dienstleistungspaket einen großen Teil ihrer vorhandenen Sorgen nehmen."

Für weitere Fragen:

Gerd Kerkhoff Consulting GmbH

Ralph Markert
Managing Partner
E-Mail: r.markert@kerkhoff-consulting.de
Telefon: +49 211 / 62 180 61 - 0

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit:

BSK Becker+Schreiner Kommunikation GmbH
Jutta Lorberg
E-Mail: lorberg@kommunikation-bsk.de
Telefon: +49 2154-8122-22

Gerd Kerkhoff Consulting GmbH, Düsseldorf

Daten und Fakten zum Beschaffungsmanagement

- „Ganzheitliches Beschaffungsmanagement" wird ausschließlich von der Gerd Kerkhoff Consulting GmbH angeboten. Es umfasst diese interdisziplinären Module:
  - Potenzialanalyse: Grobanalyse der derzeit praktizierten Beschaffung zur ersten Darstellung der Ertragspotenziale, die mit Hilfe der weiteren Module realisiert werden können.
  - Prozessdesign: Erheben der IST-Beschaffungsprozesse und Entwickeln von SOLL-Prozessen in Abhängigkeit von den Unternehmensspezifika
  - eProcurement: Ermitteln der optimalen Lösung zur elektronischen Bestellabwicklung
  - Beschaffungslogistik: Untersuchen der Kennzahlensysteme und Prozesse im Bereich der Lagerwirtschaft
  - Lieferantenmanagement: Analysieren und Optimieren der Lieferantenstruktur über Bedarfsbündelungen, Lieferantenkonsolidierung usw., Führen von Lieferantenverhandlungen
  - Beschaffungscontrolling: Entwickeln von individuellen, auf Kennzahlen basierenden Controlling-Werkzeugen für die Beschaffung
  - Organisatorische Neuausrichtung: Definieren der Aufbau- und Ablauforganisation der Einkaufsabteilung
  - Schnittstellenmanagement: Entwickeln der individuellen Kommunikationsmodelle, Eskalations- und Marketingkonzepte

- 50 bis maximal 80 Prozent der operativen Kosten in den Unternehmen entfallen im Durchschnitt auf die Beschaffung.

- Die häufigsten Gründe für Defizite im Beschaffungsbereich sind:
  - Belastung der Einkäufer mit operativer Beschaffungsabwicklung
  - zu enge und persönliche Bindung des Einkäufers an die Lieferanten
  - fehlendes Beschaffungscontrolling
  - zu geringe Berücksichtigung moderner Beschaffungstechnologien z. B. eProcurement

- Begriffsdefinition „Strategische Beschaffung":
  Die „Strategische Beschaffung" verleiht dem Einkauf einen von vielen Unternehmen noch nicht realisierten Stellenwert. Wer „strategisch" beschafft, bezieht den Einkauf in seine Wertschöpfungskette mit ein und betrachtet die Beschaffung nicht nur als „mechanischen" Vorgang.

- Erst ca. 10 Prozent der Unternehmen beziehen die Beschaffung in ihre strategische Unternehmensplanung ein.

- eProcurement, also die Beschaffung via elektronische Bestellabwicklung, hat sich in der Vergangenheit in allen Branchen und Unternehmen jeder Größenordnung zum zentralen Thema entwickelt. In den häufigsten Fällen ist die Umsetzung jedoch suboptimal, da der Markt für eProcurement-Lösungen sehr heterogen ist. Gerd Kerkhoff Consulting hat in Kooperation mit dem BME-Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V. eine Studie erarbeitet, die für die notwendige Transparenz sorgt. Diese Untersuchung wird gegen eine Schutzgebühr vom BME (www.bme.de) versandt.

Für weitere Fragen:

Gerd Kerkhoff Consulting GmbH

Ralph Markert
Managing Partner
E-Mail: r.markert@kerkhoff-consulting.de
Telefon: +49 211 / 62 180 61 - 0

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit:

BSK Becker+Schreiner Kommunikation GmbH
Jutta Lorberg
Telefon: +49 22342154 / 8122-22
E-Mail: lorberg@kommunikation-bsk.de

Gerd Kerkhoff Consulting GmbH, Düsseldorf

Interview mit Gerd Kerkhoff,
Geschäftsführender Gesellschafter,
Gerd Kerkhoff Consulting GmbH, Düsseldorf

„Bei der Beschaffung lassen sich leicht 10 Prozent der Kosten einsparen"

Sie fokussieren sich mit Ihrer Gerd Kerkhoff Consulting GmbH (GKC) auf den Bereich Beschaffungsoptimierung. Bei den meisten anderen Consultants gehört dieses Thema zu den Randbereichen der Unternehmensberatung. Warum haben Sie sich gerade diese Nische ausgewählt?

Kerkhoff. Ich habe sozusagen am eigenen Leibe verspürt, wie erfolgsentscheidend sich die Beschaffungsoptimierung für ein Unternehmen auswirken kann. Damals bin ich gleich nach dem Studium in die Geschäftsführung einer kleineren Kaffeerösterei eingestiegen. Dieser Betrieb setzte bei meinem Eintritt knapp 800 000 Mark um und hatte eigentlich wenig Chancen, sich gegenüber den großen Marken zu etablieren. Wir haben uns deshalb mit voller Kraft auf Kostenminimierung und den Aufbau einer effizienten Beschaffung konzentriert. Der Erfolg stellte sich sehr kurzfristig ein. Als ich das Unternehmen nach rund drei Jahren verkaufte, hatte sich der Umsatz auf mehr als 40 Millionen Mark erhöht. Diese rasante Entwicklung ließ sich zu einem guten Teil auf die Maßnahmen im Beschaffungsbereich zurückführen.

Warum sind Ihrer Meinung nach erst so wenige Unternehmen auf den Gedanken gekommen, dem Einkauf wesentlich mehr Aufmerksamkeit zu widmen und damit interessante Ertragssteigerungen zu realisieren?

Kerkhoff. Das liegt vor allem daran, dass sich der Einkauf heute in vielen Fällen immer noch zu 80 bis 90 Prozent ausschließlich mit Verwaltungsaufgaben beschäftigt. Die Bereitschaft, vorhandene Strukturen und jahrelang genutzte Lieferantenverbindungen kritisch auf den Prüfstand zu stellen, ist dementsprechend gering. Außerdem kommt erschwerend hinzu, dass viele Einkaufsleiter restlos überzeugt sind, sie seien optimal aufgestellt und hätten die besten Konditionen ausgehandelt.

Beschränken sich Ihre Aussagen ausschließlich auf den Mittelstand?

Kerkhoff. Nein, keinesfalls. Die Beschaffung gehört auch in vielen Konzernen immer noch zu den Stiefkindern der Unternehmensführung. Nur im Automotive-Bereich ist die Verantwortung für den Einkauf auf Vorstandsebene angesiedelt. Allerdings werden immer mehr Unternehmen aktiv – begründet durch die angespannte Wirtschaftslage und den damit verbundenen Zwang zur Kosteneinsparung.

Wie überzeugen Sie Unternehmen, Ihre Kunden zu werden?

Kerkhoff. Im Wesentlichen durch ein persönliches Gespräch, in dem wir deutlich klarmachen, dass sich mit uns messbare Ertragssteigerungen realisieren lassen. Es gibt bislang noch keinen Kunden, der nicht auf Grund der aufgezeigten Defizite die Hände über dem Kopf zusammengeschlagen hat.

Beschreiben Sie doch bitte, wie Ihre Gerd Kerkhoff Consulting GmbH einen Beratungsauftrag abwickelt.

Kerkhoff. Wir beginnen vor Ort mit einer Potenzialanalyse. Das Ergebnis dieser Analyse machen wir dem Kunden in einem Stärken- und Schwächen-Profil transparent. Daraus lassen sich dann die Optimierungspotenziale ableiten, die es anschließend zu erschließen gilt. Mit diesem ersten Schritt verfügen wir über eine

detaillierte Übersicht der Warengruppen, der Lieferanten und der Beschaffungsmärkte. Eine von uns beispielsweise zu entwickelnde Lieferantenkonsolidierung und eine Optimierung der Abrufmechanismen führt zur Prozesskostenreduzierung sowie einem optimierten Konditionengefüge. Im Durchschnitt der letzten Projekte erzielten wir bei 98 Prozent Lieferantenerhalt eine Kostensenkung von zirka 13 Prozent. In einem letzten Prozessschritt führen wir dann gemeinsam mit den Verantwortlichen unserer Kunden entsprechende Verhandlungen mit den Lieferanten durch.

Die Gerd Kerkhoff Consulting GmbH betont sehr deutlich, dass sich ihre Berater nicht ausschließlich damit beschäftigen, Konzepte zu erstellen, sondern wesentlichen Anteil an deren Umsetzung haben. Diese Aussage kommt in ähnlicher Form von nahezu jedem Unternehmensberater.

Kerkhoff. Völlig richtig. Bei GKC entspricht dies jedoch der Realität. Unsere Berater verbringen etwa 75 Prozent ihrer Arbeitszeit damit, die ausgearbeiteten Konzepte gemeinsam mit den Mitarbeitern der Kunden in die Praxis umzusetzen und damit ein breites Fundament für den Erfolg zu legen. Sie können uns als eine Art outgesourcte Einkaufsabteilung betrachten, die man für eine gewisse Zeit beschäftigt.

Neben der außergewöhnlich intensiven Begleitung Ihrer Konzepte in die unternehmerische Praxis bieten Sie den Kunden ein interessantes Honorarmodell, das Sie und Ihre Mitarbeiter zum Erfolg verpflichtet.

Kerkhoff. Zum einen zahlt der Kunde nur, wenn der Berater auch tatsächlich vor Ort ist. Zum anderen enthält unser Honorar eine Erfolgskomponente. Diese Regelung motiviert natürlich dazu, ständig Höchstleistungen zu erbringen. Für Kunden bedeutet dies, dass sich unsere Beratungsleistung innerhalb kurzer Zeit amortisiert.

Können Sie Beispiele von besonders erfolgreich abgeschlossenen Projekten nennen?

Kerkhoff. Gerne. Nehmen Sie zum Beispiel einen der großen Mobilfunk-Provider. Für ihn haben wir allein durch die Systematisierung des Lieferantenmanagements sowie die damit verbundene Optimierung der Konditionen eine überdurchschnittliche Verbesserung erzielt, also größer als unser Mittelwert von 13,2 %.
Es gelingt uns sogar Einsparpotenziale in Bereichen zu erschließen, die mit der klassischen Beschaffung nichts zu tun haben: Für eine Aktiengesellschaft konnten wir zum Beispiel einen Veranstalter für die Hauptversammlung finden, der die notwendigen Dienstleistungen für Organisation und Durchführung um mehr als 60 Prozent preiswerter erledigte als der frühere Auftragnehmer. Und das bei genau so hoher Professionalität wie der ehemalige Veranstalter. Selbst bei der Personalrekrutierung konnte unser Unternehmen für den Auftraggeber eine 24-prozentige Kostenreduzierung erzielen.

Das Implementieren von eProcurement, dem elektronischen Hilfsmittel, um interne Beschaffungsprozesse zu optimieren, zählt verstärkt zu Ihrem Beratungsangebot.

Kerkhoff. Richtig. Wir können nämlich anhand von vielen abgeschlossenen Projekten belegen, dass sich eine eProcurement-Lösung bereits in wenigen Monaten für das Unternehmen rechnet. Allerdings kommt es entscheidend auf die genaue Definition der unternehmensspezifischen Anforderungen, das implementierte System und seine technologische Qualität an. Enge Partnerschaften mit renommierten Dienstleistern für Informationstechnologie wie Triaton, ein Unternehmen der ThyssenKrupp Information Services Group, oder jetzt ganz aktuell mit Mummert Logostic Solutions unter dem Markennamen „Smart_Procure" versetzen GKC in die Lage, maßgeschneiderte Lösungen für die von uns modellierten Prozesse anzubieten.

Wo liegen die wichtigsten Vorteile solcher eProcurement-Lösungen?

Kerkhoff. Wer eProcurement einführt, verringert den administrativen Aufwand, kann also Kapazitäten in der Einkaufsabteilung freisetzen und „strategisch" beschaffen. Damit bekommt der Einkauf einen völlig neuen Stellenwert im Unternehmen und wird als zusätzliche Ressource zur Ertragsoptimierung genutzt.

Gibt es Consultants, die ein ähnlich umfassendes Dienstleistungspaket anbieten wie die Gerd Kerkhoff Consulting GmbH?

Kerkhoff. Nein. GKC ist die einzige Beratung, die ein derart umfassendes „Ganzheitliches Beschaffungsmanagement" anbietet. Wie sich diese Dienstleistung zusammensetzt, habe ich Ihnen ja bereits beschrieben. Lassen Sie mich aber noch einmal kurz zusammenfassen: Wir betrachten die Beschaffung und deren Optimierung nicht als reine Preisverhandlung, sondern als Kombination von interdisziplinären Modulen – von der Potenzialanalyse bis zu organisatorischen Neuausrichtung und dem Schnittstellenmanagement.

Nachdem jetzt immer mehr Unternehmen realisieren, welche unentdeckten Potenziale in ihrem Einkauf verborgen sind, scheinen die Weichen für das nachhaltige Wachstum Ihrer Beratung gestellt. Gibt es Bereiche, in denen Sie für die Gerd Kerkhoff Consulting GmbH besondere Wachstumschancen sehen?

Kerkhoff. Einerseits füllt sich unsere Kundenliste beständig mit den Namen attraktiver Unternehmen. Zum anderen können wir uns durchaus vorstellen, der öffentlichen Hand bei der Beschaffung zur Seite zu stehen. Das Einkaufsvolumen liegt in diesem Bereich bei rund 250 Mrd. Euro pro Jahr. Ich schätze, dass der Staat im Durchschnitt 15 Prozent zu viel für seine Einkäufe bezahlt. Verkrustete Strukturen und übermäßige Reglementierungen versperren hier allerdings noch den Weg zu einer effizienten Gestaltung. Wie sich dieser Zustand, bis hin zu nahezu mafiösen Methoden auswirkt, erleben wir als Steuerzahler immer häufiger.

Für weitere Fragen:

Gerd Kerkhoff Consulting GmbH

Ralph Markert
Managing Partner
E-Mail: r.markert@kerkhoff-consulting.de
Telefon: +49 211 / 62 180 61 - 0

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit:

BSK Becker+Schreiner Kommunikation GmbH
Jutta Lorberg
Telefon: +49 2154-8122-22
E-Mail: lorberg@kommunikation-bsk.de

Gerd Kerkhoff Consulting GmbH, Düsseldorf

Daten und Fakten zum Unternehmen

Gründung:	2000 (1987: Vorgängerunternehmen TeKe – die Berater oHG TeKe – die Vertriebspartner oHG)
Unternehmenssitz:	Düsseldorf
Geschäftsfelder:	Consulting in den Bereichen • Beschaffungsoptimierung • Vertriebsoptimierung
Verbundene Unternehmen:	• Gerd Kerkhoff Connect (Vermittlung von Geschäftsverbindungen) • Gerd Kerkhoff Incommerce (Entwicklung von innovativen Vermarktungsstrategien)
Kooperationspartner:	• BME-Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V. im Bereich eProcurement • Triaton (ThyssenKrupp Information Services Group) • Mummert Logistic Solutions GmbH
Zielgruppe:	Unternehmen mit einem Einkaufsvolumen ab drei Mio. Euro/Jahr
Referenzprojekte:	<u>Beschaffungsoptimierung</u> • debitel – Systematisierung des Lieferantenmanagements sowie Implementierung von eProcurement • Lambertz GmbH & Co. KG (Süßwaren) – Beschaffungsoptimierung • ThyssenKrupp AG – Erstellung und Anwendung von Einkaufsoptimierungstrategien <u>Vertriebsoptimierung</u> • Aral Shop GmbH Deutschland, Tschechische Republik,

Österreich – Entwicklung einer Sortimentsoptimierung und eines Shop-Layouts
- Deutsche TAMOIL GmbH – Potenzialanalyse, Sortimentsoptimierung, Industrie- und Werbeflächenvermarktung
- Tank & Rast GmbH & Co. KG – Potenzialanalyse, komplette Sortimentsoptimierung, Industrie- und Werbeflächenvermarktung
- Vivanco AG – Coaching im Bereich Beschaffungsoptimerung

Sonstiges
- Stadt Moskau – Erstellung einer Gewerbeflächenstrategie

Bisherige Erfolgsbilanz: im Durchschnitt 13 Prozent Kostenoptimierung bei 98-prozentigem Lieferantenerhalt

Beratungsansatz: „Ganzheitliches Beschaffungsmanagement" mit besonderem Fokus auf Prozessdesign, Beschaffungslogistik, eProcurement, Lieferantenmanagement, Beschaffungscontrolling sowie organisatorische Neuausrichtung des Einkaufs

Beratungsphilosophie: „Man kann niemandem den Weg erklären, ohne die Hände aus den Hosentaschen zu nehmen."

Gesellschafterstruktur:
- Gerd Kerkhoff (Geschäftsführung und Akquisition)
- Stefanie Kerkhoff (Kaufmännische Geschäftsführung)
- Ralph Markert (Geschäftsführung und Akquisition)
- Dirk Schäfer (Partner/Senior Consultant)
- Sven Cames (Partner/Senior Consultant)
- Christian Michalak (Partner/Senior Consultant)

Zahl der Mitarbeiter: 60 – August 2002
(25 – 1. Januar 2001)

Zentrale:
Grafenberger Allee 125
D-40237 Düsseldorf
Telefon +49 211 / 62 180 61 - 0
Telefax +49 211 / 62 180 61 - 22
www.kerkhoff-consulting.de
kontakt@kerkhoff-consulting.de

Für weitere Fragen:

Gerd Kerkhoff Consulting GmbH

Ralph Markert
Managing Partner
E-Mail: r.markert@kerkhoff-consulting.de
Telefon: +49 211 / 62 180 61 - 0

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit:

BSK Becker+Schreiner Kommunikation GmbH
Jutta Lorberg
Telefon: +49 2254 / 8122-22
E-Mail: lorberg@kommunikation-bsk.de

Gerd Kerkhoff Consulting GmbH, Düsseldorf

Lebenslauf Gerd Kerkhoff

Jahrzehntelange unternehmerische Erfahrung als Basis für pragmatische Beratungskonzepte und wirklich umsetzbare Lösungen

Geburtsdatum:	19. Januar 1958
Studium:	1980 bis 1984 Betriebswirtschaftslehre an der Universität Gesamthochschule Essen Schwerpunkte: • Marketing • Personal- und Unternehmensführung Abschluss: Diplom-Kaufmann

Beruflicher Werdegang:	• 1984 Eintritt in die Geschäftsführung der Kaffeegroßrösterei Hubert Tempelmann in Dorsten
	• 1987 Geschäftsführender Gesellschafter der neu gegründeten Gesellschaften
	  • TeKe – die Vertriebspartner oHG, Dorsten
	  • TeKe – die Berater oHG, Dorsten
	• 2000 Geschäftsführender Gesellschafter der neu gegründeten Gesellschaft Gerd Kerkhoff Consulting GmbH, Düsseldorf

Spezialgebiete:	• Aufbau und Implementierung von Vertriebssystemen und Vertriebssteuerung • Zeitnahe Kostenoptimierung in Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen • Entwicklung von strategischen und operativen Konzepten aus der Sicht eines Unternehmers
Philosophie:	„Perfekte Lösungen orientieren sich an einer ganzheitlichen Betrachtung der kundenspezifischen Wertschöpfungskette."