



**INCOSPRO**  
MENSCH, ORGANISATION, TECHNOLOGIE

# Wir stellen uns vor

Online Procurement Summit, 17.06.2020

1

Um was geht es?

2

Warum sollten Sie mit UNS darüber sprechen?

3

Was machen wir und wie machen wir das?

4

Warum ist das für Sie relevant?

5

Wie kann es weitergehen - wie kann es beginnen?



# Agenda

# 300

Milliarden

U S - D o l l a r

weltweit

j ä h r l i c h

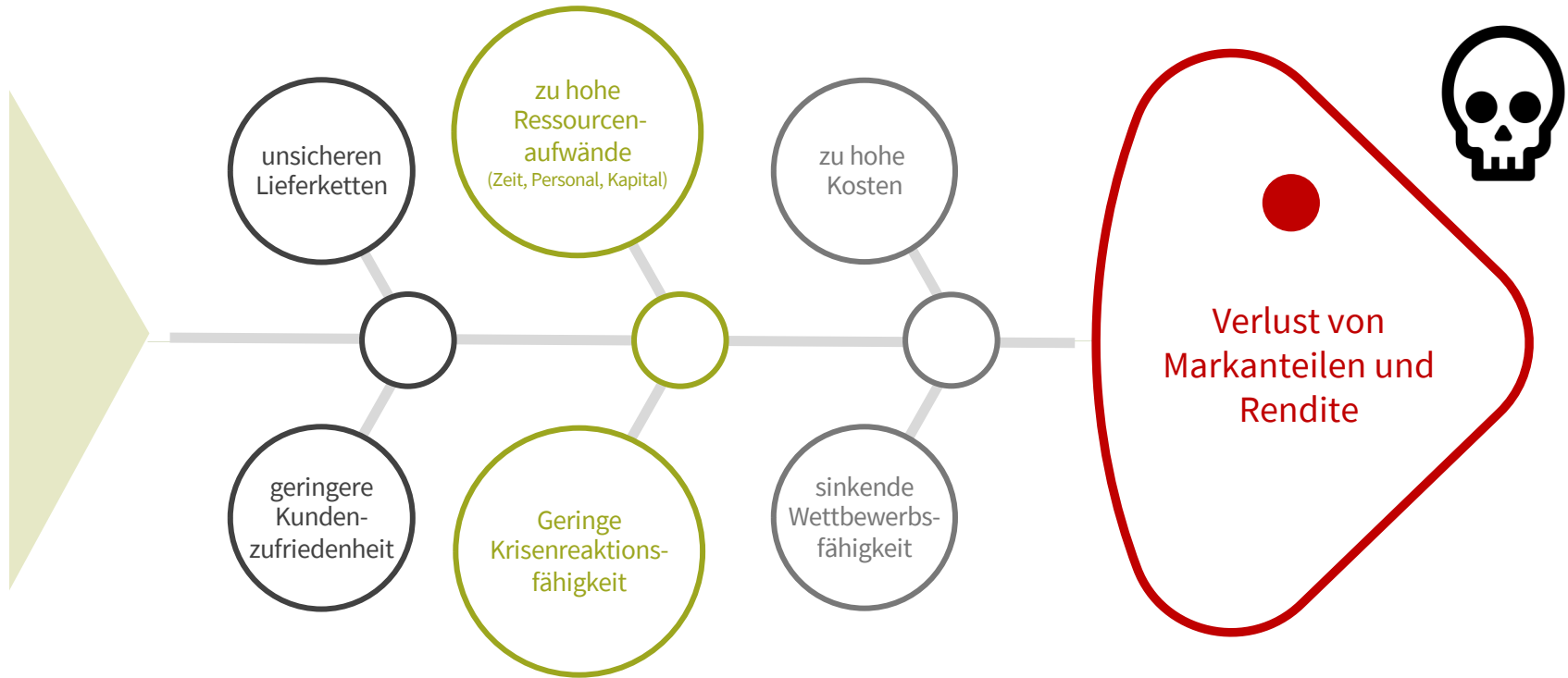
ES GEHT UM

## Kapitalvernichtung durch Ineffizienzen in der Wertschöpfungskette

---

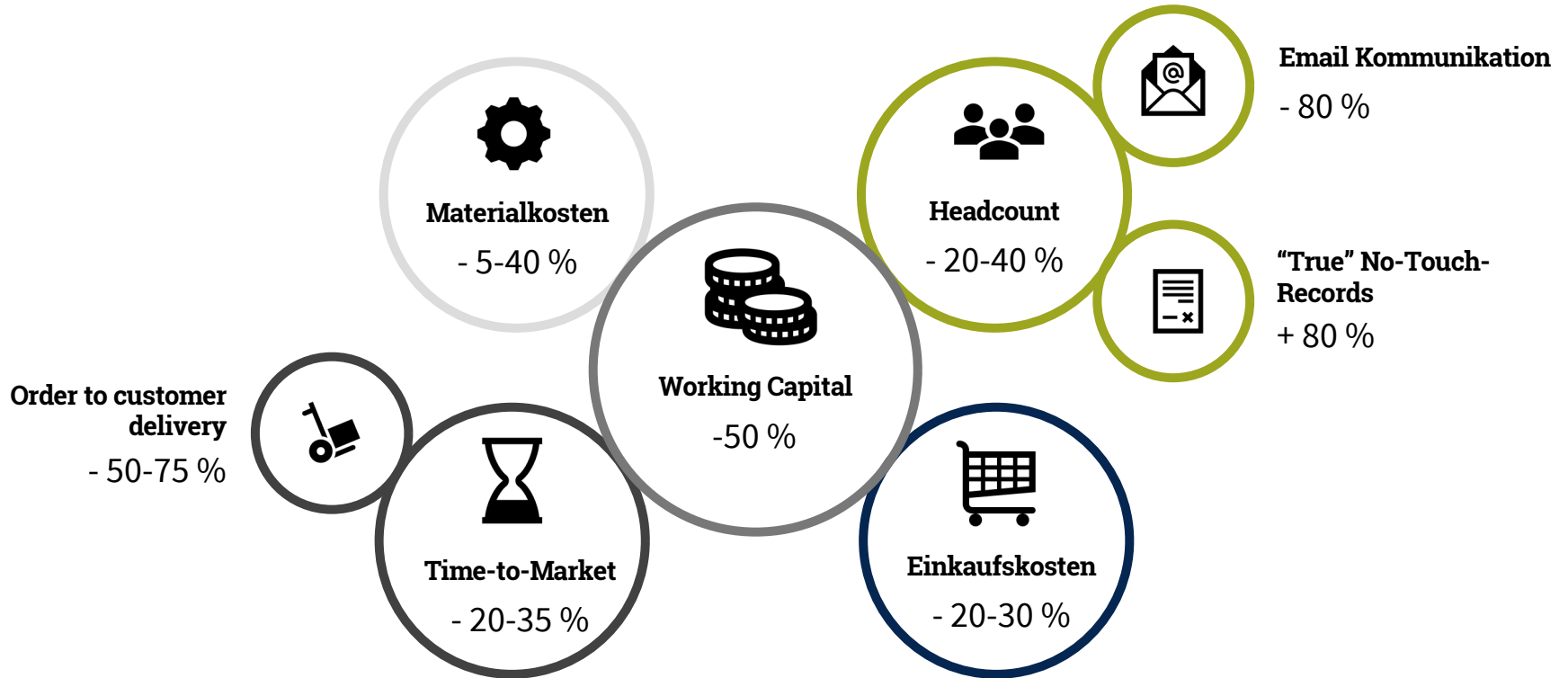
Nach Studienlage vernichten jedes Jahr Unternehmen weltweit ein Kapital von 300 Milliarden US-Dollar durch Ineffizienzen in ihrer Wertschöpfungskette.

# Diese Ineffizienzen in der Wertschöpfungskette führen konkret zu ...





# Welche Potenziale konnten Unternehmen heben, die sich dem Thema annahmen?



ES GEHT UM

# Steigerung der Überlebensfähigkeit durch die Schaffung einer digitalen und resilienten Wertschöpfungskette.

Unternehmen mit einer optimalen Wertschöpfungskette sind durch geringeren Ressourcen- und Kosteneinsatz wettbewerbsfähiger, weniger anfällig gegen Krisensituationen und zeigen eine höhere Kundenzufriedenheit auf.



Reduzierung der Kosten



Reduzierung der benötigten Ressourcen



Reduzierung der Krisenanfälligkeit



Erhöhung der Lieferfähigkeit



Erhöhung der Kundenzufriedenheit



Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit

1

Um was geht es?

2

Warum sollten Sie mit UNS darüber sprechen?

3

Was machen wir und wie machen wir das?

4

Warum ist das für Sie relevant?

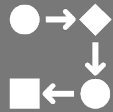
5

Wie kann es weitergehen - wie kann es beginnen?



# Agenda

Um die Wertschöpfungskette heutzutage valide und nachhaltig zu optimieren, bedarf es sowohl Prozess- als auch Technologiekompetenz.

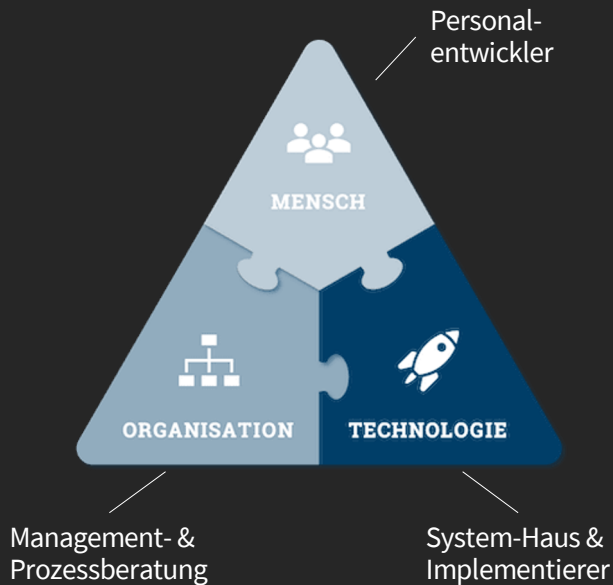


(Geschäfts-)  
Prozesskompetenz

Lösungs-  
kompetenz



Technologie-  
kompetenz



E I N Z I G A R T I G

## Incospro umfasst einzigartig die wesentlichen Kompetenzfelder der Beratung

Mit unserem Ansatz **Mensch, Organisation** und **Technologie** bieten wir einen umfassenden und einzigartigen Beratungsansatz an.

Wir kombinieren damit die Kompetenzen einer Personal-, Management- und Prozessberatung, sowie die eines System-Hauses und Implementierers.

Wir übernehmen somit die Gesamtverantwortung - von der Idee bis zur Implementierung und darüber hinaus.

## Die ganzheitliche Betrachtung ist entscheidend für die Optimierung der Value Chain.



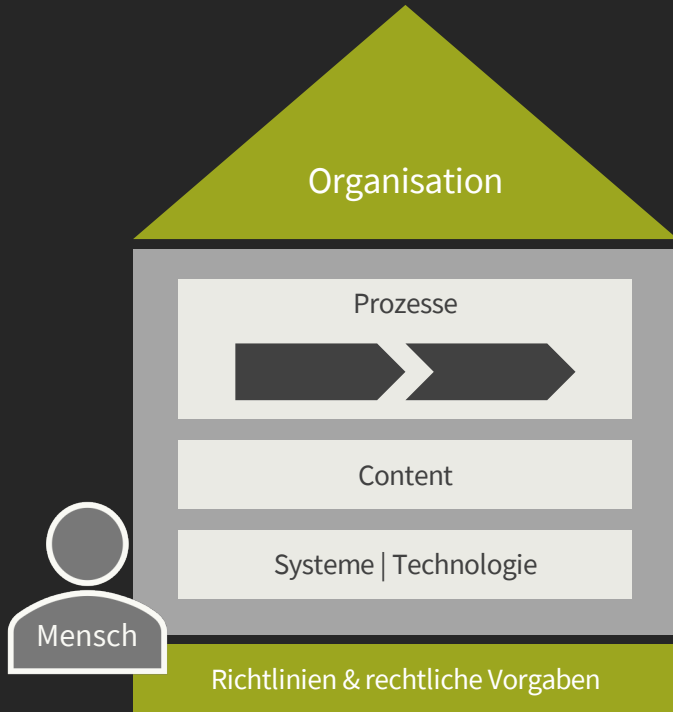
Ganz nach unserem Motto „Mensch, Organisation, Technologie“ betrachten wir alle Faktoren, die Einfluss auf eine erfolgreiche Prozess-Innovation haben.

Dabei ist es unsere Vision, eine flexible und gemeinschaftlich agierende Supply Chain Organisation zu schaffen, die den globalen Herausforderungen, der Vernetzung und der dynamischen Wirtschaft Stand halten kann.

Dies soll dank stabiler Prozesse, einer schlanken Organisationsstruktur und dem systematischen Einsatz von digitalen und mobilen Technologien realisiert werden.

Wir kombinieren dabei kundenspezifische Prozess- und Organisationsdesigns mit führenden Technologien und effizientem Projektmanagement.

Wir schaffen die Voraussetzungen für die Steigerung der Supply Chain Management Performance und die Sicherheit in globalen Wertschöpfungsnetzwerken.

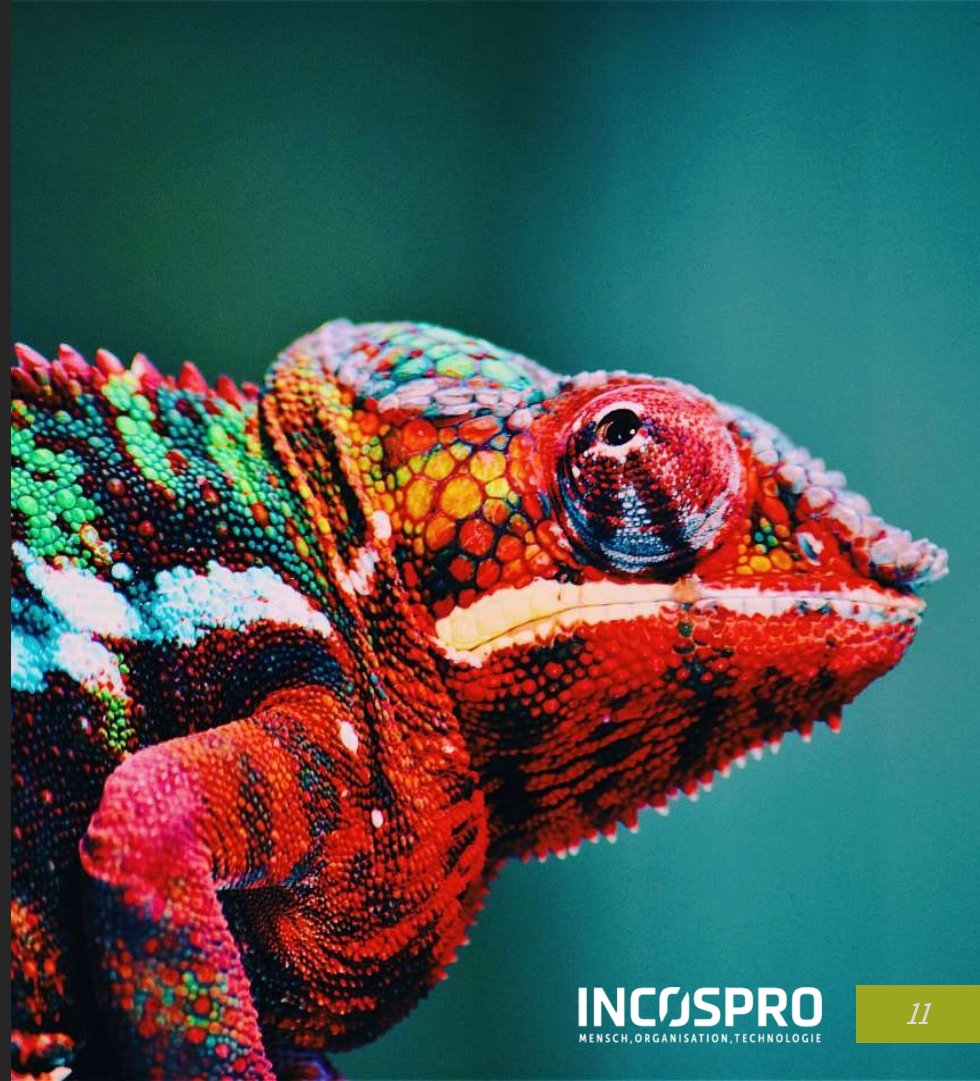




UNSER USP

In der Schnittmenge von  
Technologie, Organisation  
und Menschen finden Sie  
keine weitere Beratung,  
die sich in allen drei  
Gebieten gleichermaßen  
gut auskennt.

---



# INNOVATE, BUILD, TRANSFORM

## Unser Leistungsspektrum im Überblick



Innovation &  
Transformation von  
Einkauf und Supply  
Chain



Digitalisierung von  
End-to-End Prozessen  
& System-  
Implementierung



Übernahme von  
digitalen Prozessen in  
unser Managed Shared  
Service Center (MSSC)

# Unser Weg und unsere Stationen



## 2013 In Köln gegründet

Mit der Vision, die Beschaffungs- und Supply Chain durch die Fokussierung von Menschen, Organisationen und Technologie zu verändern



## 2017 SAP Ariba Partner



Umfangreiche Zertifizierungen in Ariba Buying, Guided Buying, Katalogmanagement, Rechnungsstellung, SLP, Netzwerk, Verträge, Beschaffung & CIG



## 2015 SAP-Service Partner

Hervorragendes Kundenfeedback ermöglichte es uns, ein SAP-Servicepartner für Lösungen wie SAP SRM, Ariba Downstream & SAP Sourcing zu werden.



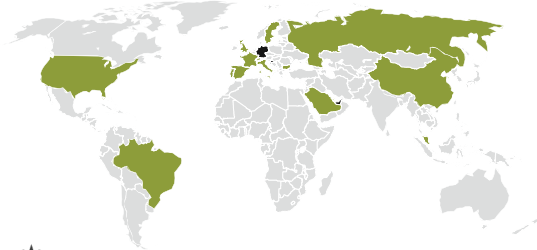
## 2019 Shared Service Center

Aufbau Managed Shared Services Center (MSSC) zur Bearbeitung eingehender Rechnungen, Bereitstellung von Ariba-Support und Lieferantenmanagement



## 2020 SAP Sales & Focus Partner

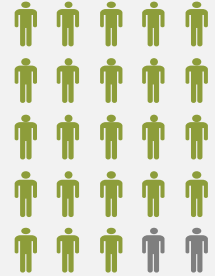
Unsere Kunden & unser Partner SAP vertrauen uns seit vielen Jahren. Und wir vertrauen auf SAP-Technologie. Aus diesem Grund sind wir SAP Partner & Ausgewählter Partner für die digitale Transformation mittelständischer Unternehmen geworden (SAP Ariba, CIG, Ariba Network, S/4 Hana Central Procurement)



**Treue Kunden in 23+ Länder - über 100 erfolgreiche Projekte**



**35+**  
Mitarbeiter



**AN UNSEREN STANDORTEN**



Dubai

Business Bay



Köln

Kranhäuser



Zagreb

City

1

Um was geht es?

2

Warum sollten Sie mit UNS darüber sprechen?

3

Was machen wir und wie machen wir das?

4

Warum ist das für Sie relevant?

5

Wie kann es weitergehen - wie kann es beginnen?



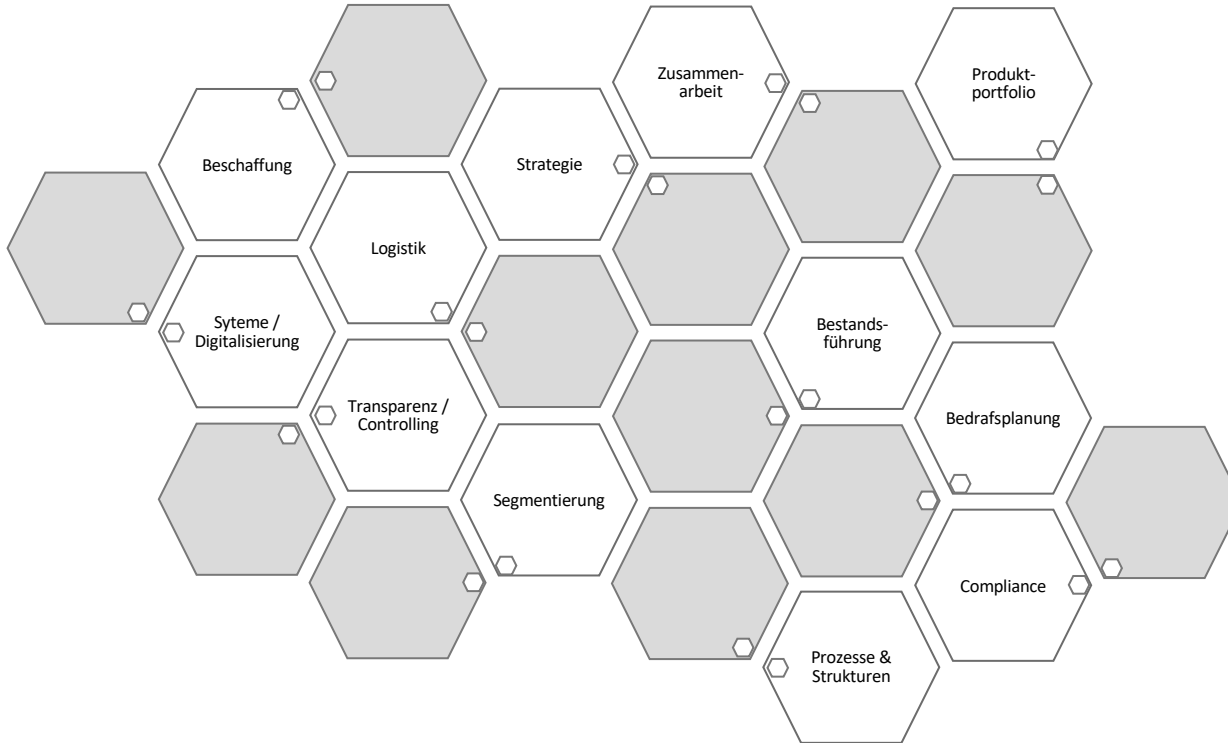
# Agenda

Steigerung der Überlebensfähigkeit durch die Schaffung einer resilienten und digitalen Wertschöpfungskette.

# Wir übernehmen die Gesamtverantwortung - von der Idee bis zur Implementierung und darüber hinaus.



# Stellhebel und Handlungsfelder zur Optimierung der Wertschöpfungskette.

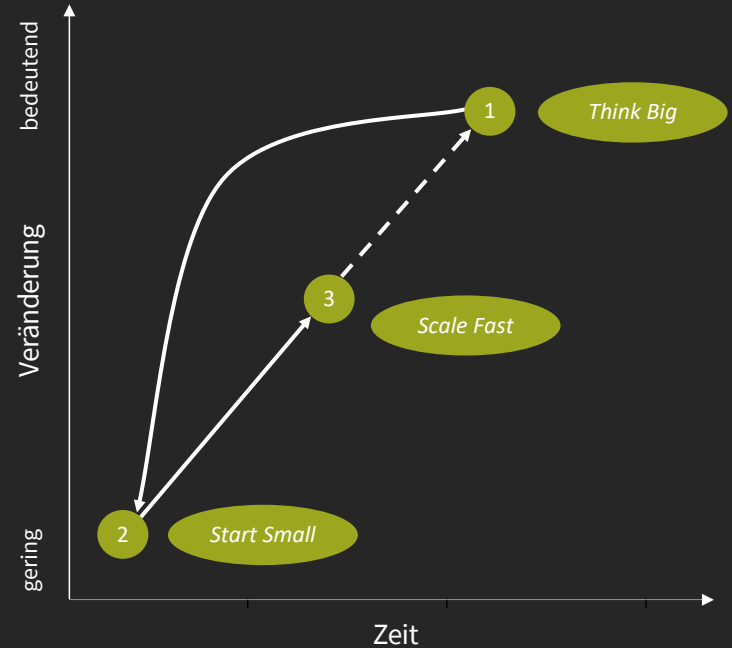




## GESCHWINDIGKEIT DURCH METHODIK

Durch den „Think Big – Start Small – Scale Fast“ Ansatz und agilen Methoden können schnelle Erfolge erzielt werden.

Mit dem großen Bild vor Augen, können kleine Themen und/oder einzelne Prozesse mit einem agilen Ansatz zeitnah und mit wenig Aufwand bereits optimiert werden. Somit können erste signifikante Erfolge bereits nach 8 – 12 Wochen erzielt werden.



1

Um was geht es?

2

Warum sollten Sie mit UNS darüber sprechen?

3

Was machen wir und wie machen wir das?

4

Warum ist das für Sie JETZT relevant?

5

Wie kann es weitergehen - wie kann es beginnen?



# Agenda



WICHTIG, ABER NICHT DRINGEND!?

Bei der Optimierung der Wertschöpfungskette handelt es sich um kein Schnellboot, sondern um ein Tanker-Thema.

Viele in der Unternehmensführung sehen das Thema Wertschöpfungskette als wichtig, aber wegen seiner Komplexität und den damit verbundenen Transformationsaufwand für nicht dringend an.

Zu viele andere Themen sind noch in der Luft und zu bewältigen, bevor man sich einem solchen „Tanker“ widmen kann.

Das ist nach der Eisenhower-Matrix sogar richtig, jedoch muss man bei der Priorisierung eines beachten ...

WICHTIG, ABER NICHT DRINGEND!?

... wenn das Thema dringend  
wird, dann ist es auch schon  
zu spät!



## TREIBER DER DRINGLICHKEIT

Megatrends, aber auch aktuelle Vorfälle wie Corona, treiben die Dringlichkeit sich zu verändern.

Nach der Krise ist vor der Krise – und die Intervalle verkürzen sich Zusehens. Ereignisse wie Corona lösen zeitnah globale Kettenreaktionen aus.

Aber auch so wird sich die Welt in den nächsten 5-10 Jahren drastisch verändern. Die Megatrends geben einen Indikator dafür, mit welchen Themen und Herausforderungen wir es zu tun haben werden.

Nur mit einer effizienten, flexiblen und robusten Wertschöpfungskette wird man angemessen auf die Entwicklungen reagieren können.

1

Um was geht es?

2

Warum sollten Sie mit UNS darüber sprechen?

3

Was machen wir und wie machen wir das?

4

Warum ist das für Sie JETZT relevant?

5

Wie kann es weitergehen - wie kann es beginnen?



# Agenda



## MATURITY STRESSTEST

Schauen wo man steht  
und erkennen was  
machbar und drin ist.

Mit Hilfe unsere Maturity Stresstest können Sie einen ersten kleinen und überschaubaren Schritt machen. Denn nur wer seine Position kennt, kann sich nach seinen Zielen ausrichten und den richtigen Weg wählen.



## Positionsbestimmung

# Mit Hilfe des Maturity Stresstests wird der Standort Ihrer Organisation valide bestimmt und Handlungsfelder aufgezeigt.



Strukturierte 360° Analyse der Wertschöpfungskette auf strategischer, taktischer und operativer Ebene



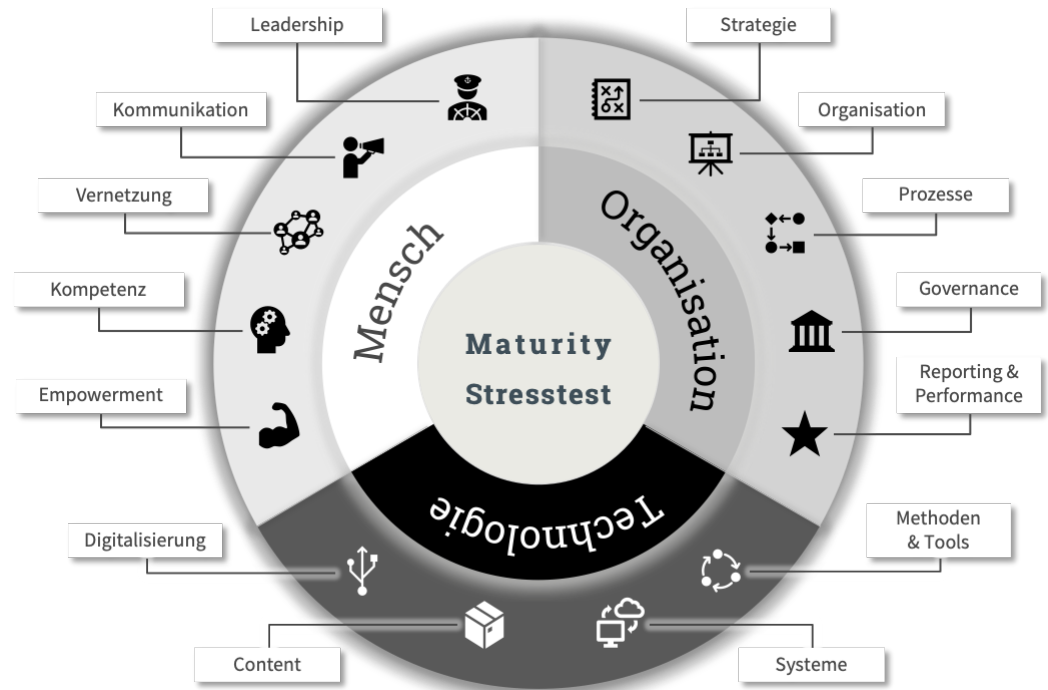
Klare Statusbestimmung des Reifegrades in Tiefe und Breite der Value Chain



Benchmarking gegen Peer-Groups und Best Practice



Klare Empfehlungen zur Verbesserung des Reifegrades inkl. Bewertung der Potenziale und Erarbeitung eines strukturierten Implementierungsplans



# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



**Oliver Altstadt**

Managing Partner



0176 | 23 31 42 83



oliver.altstadt@incospro.com



## Sie wollen mehr erfahren?

Zögern Sie nicht, Kontakt mit uns aufzunehmen. In einem persönlichen Termin teilen wir gern unsere Erfahrungen, Tools und Methoden mit Ihnen.

[www.incospro.com](http://www.incospro.com)



bauwens

5