

## GCS Vertriebs-Check

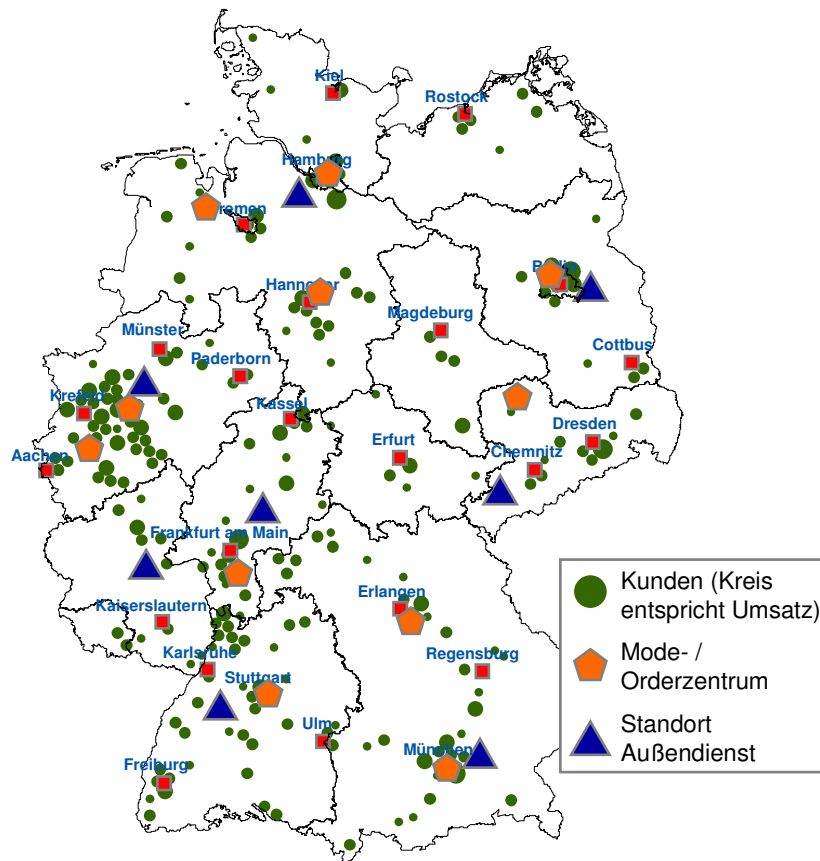
**Erfolg auch in schwierigen Zeiten - jetzt  
den GCS Vertriebs-Check machen!**

Martinsried, 2007

Lochhamer Str. 13 • D-82152 Martinsried • Fon +49 (0)89 - 89 13 65 - 0 • Fax +49 (0)89 - 89 13 65 - 29  
[www.gcs-consulting.de](http://www.gcs-consulting.de) • [info@gcs-consulting.de](mailto:info@gcs-consulting.de)

**GCS**  
GESELLSCHAFT  
FÜR CONSULTING  
UND SYNERGIE MBH

**Die Strukturierung der Vertriebsorganisation trägt entscheidend zum Unternehmenserfolg bei. Zwischen Flächenvertrieb, Key Account-Betreuer und Innendienst darf es zu keinen Reibungsverlusten kommen.**



- Die Struktur der Vertriebsregionen (Gebietsgröße, Vertreter-Standort, Anzahl Kunden, Potenzial) ermöglicht eine optimale Ausschöpfung des Marktes
- Das Unternehmen ist an den wichtigsten Mode- / Orderzentren vertreten
- Die Gebiete sind klar abgegrenzt und werden gezielt von Innen- und Außendienst im Team bearbeitet
- Die aktuelle Einteilung der Gebiete bietet genügend Spielraum für Umsatzwachstum
- „Weiße Flecken“ sind lokalisiert und werden gezielt angegangen

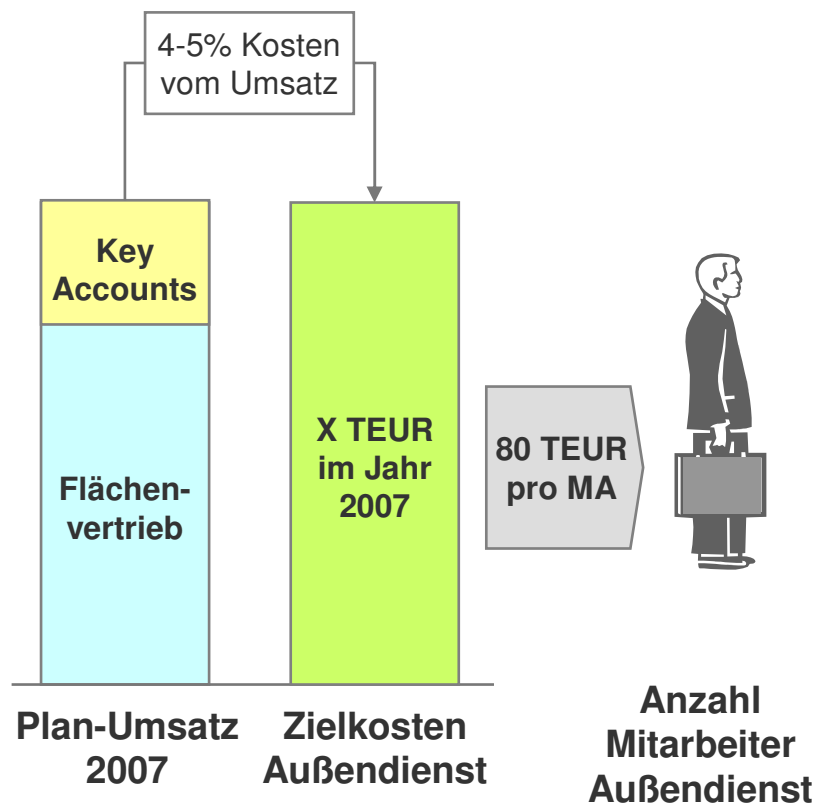
## GCS Vertriebs-Check

Die zielgerichtete Steuerung und Unterstützung des Vertriebs sowie ein konsequentes Vertriebscontrolling bilden die Basis für eine erfolgreiche Betreuung der Kunden.

Jahres-Planung für A-Kunden													
06183 Max Muster GmbH & Co KG Fronäckerstraße 36 71522 Musterstadt											Vertreter:		
Konkrete Maßnahmen je Kunde zur Erreichung der Ziele													
Produktgruppe A											Vertreter:		
Produktgruppe B											Muster		
Produktgruppe C													
Summe Vororder													
Monatlicher Soll-/ Ist-Vergleich auf Kundenebene													
06183 Max Muster GmbH & Co KG Fronäckerstraße 36 71522 Musterstadt											Vertreter: Herr Muster		
	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	SUMME
Produktgruppe A													
Produktgruppe B													
Produktgruppe C													
Summe Vororder													
Produktgruppe A													
Produktgruppe B													
Produktgruppe C													
Summe NOS													
Produktgruppe A													
Produktgruppe B													
Produktgruppe C													
Summe Sofortgeschäft													
Produktgruppe A													
Produktgruppe B													
Produktgruppe C													
Summe Aktionsware													
GESAMT													

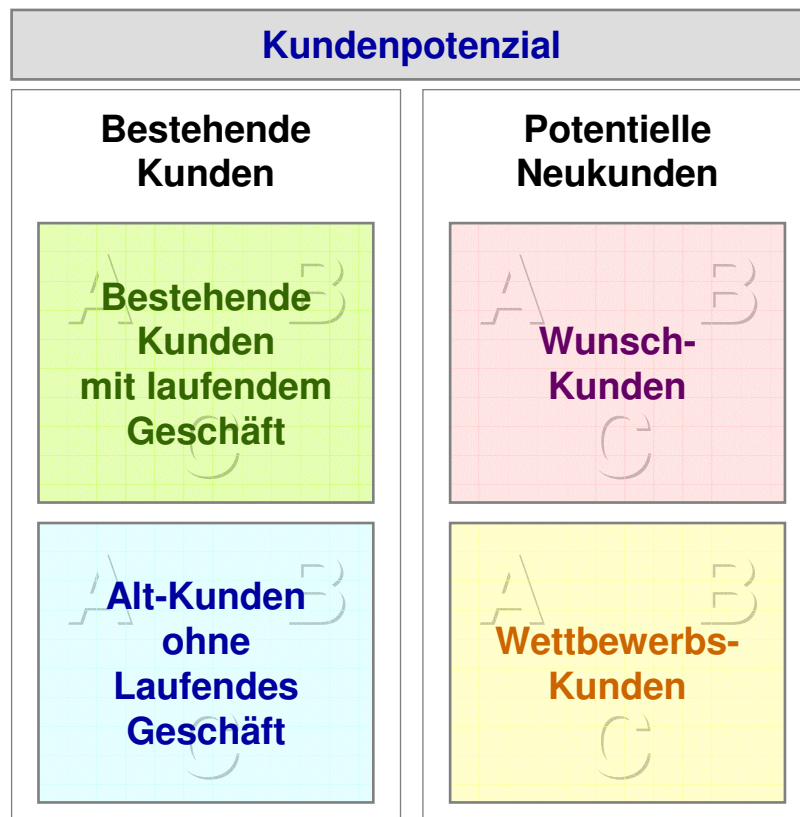
- Die wichtigsten Zielkunden werden gemeinsam mit den Vertretern definiert
- Mit den Vertretern werden klare Ziele für Umsatz / Deckungsbeitrag ihrer wichtigsten Kunden vereinbart
- Die Planung ist mit konkreten Maßnahmen pro Kunde zur Erreichung der jeweiligen Ziele hinterlegt und wird zeitnah aktualisiert
- Die Vertreter werden bei ihrer Arbeit optimal durch die Zentrale unterstützt
- Ein Vertriebscontrolling existiert, es werden z.B. monatlich Soll-/Ist-Vergleiche für die Zielkunden durchgeführt

**Anhand von Branchen-Benchmarks läßt sich überprüfen, ob der Außendienst richtig dimensioniert ist und ob in der Vertriebsmannschaft noch Reserven bestehen, die für den Ausbau der Marktposition eingesetzt werden können.**



- ☑ Das Verhältnis von Umsatz zu Kosten der Vertriebsmannschaft (Innen- und Außendienst) stimmt
- ☑ Die Qualifikation des Außendienstes wird den gestiegenen Anforderungen des Handels gerecht
- ☑ Die Mitarbeiter im Innen- und Außendienst werden laufend geschult (Merchandising, Verkaufsargumente, EDI, RFID etc.)
- ☑ Der Außendienst hat eine gesunde Alterstruktur, jüngere Mitarbeiter werden konsequent eingearbeitet

**Die Kundenausschöpfung in den Vertriebsregionen kann durch eine Intensivierung bestehender Kundenbeziehungen, die Reaktivierung von Altkunden und Gewinnung interessanter Neukunden erhöht werden.**



- Die Abwanderung von Stammkunden wird erfolgreich verhindert
- Die Fluktuation im Kundenportfolio wird durch die Akquisition neuer potenzialstarker Kunden ausgeglichen
- Die verschiedenen Kundentypen werden entsprechend ihres Potenzials betreut
- Die Struktur des Kundenportfolios entspricht den Zielen und Plänen des Unternehmens
- Mit den jeweiligen Kundengruppen werden ausreichende Erträge erzielt

## Unternehmensprofil

# GCS Gesellschaft für Consulting und Synergie mbH

Martinsried, 2007

Lochhamer Str. 13 • D-82152 Martinsried • Fon +49 (0)89 - 89 13 65 - 0 • Fax +49 (0)89 - 89 13 65 - 29  
[www.gcs-consulting.de](http://www.gcs-consulting.de) • [info@gcs-consulting.de](mailto:info@gcs-consulting.de)

**GCS**  
GESELLSCHAFT  
FÜR CONSULTING  
UND SYNERGIE MBH



## Beratungsverständnis

Branchenfokus

Leistungsspektrum

Team

Initiativen und  
Partnerschaften

Mitgliedschaften

## WIR MACHEN MEHR ALS NUR KONZEPTE

### Unsere Philosophie

Beratung ist eine sehr sensible Verbindung zwischen Berater und Klient. Neben der rein sachlichen Aufnahme des Ist-Zustandes geht es auch um das Erfassen der Hintergründe und das Abschätzen der Machbarkeit von Lösungsvorschlägen. Wir belassen es dabei nicht bei der Konzepterstellung. Wir möchten unsere Vorschläge umsetzen, Verantwortung dafür übernehmen. Deshalb sind unsere Projektleiter ausgesuchte Führungskräfte, die selbst Erfahrungen eines mittelständischen Unternehmers gesammelt haben.

### Gemeinsam mit den Mitarbeitern unserer Klienten

Für uns stehen die Mitarbeiter unserer Klienten im Mittelpunkt. Ohne sie lassen sich die besten Konzepte nicht nachhaltig umsetzen. Mit offener Kommunikation, fairem Umgang und Verlässlichkeit können aber auch schwierigste Maßnahmen umgesetzt werden. Dazu bedarf es neben der Erfahrung im Umgang mit Menschen auch fundierter Fach- und Branchenkenntnisse.



Beratungsverständnis

**Branchenfokus**

Leistungsspektrum

Team

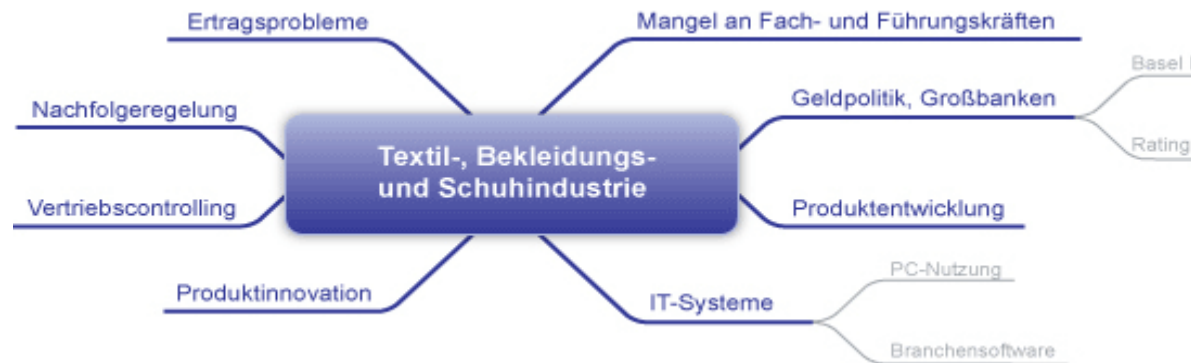
Initiativen und  
Partnerschaften

Mitgliedschaften

## WIR SCHAFFEN ECHTE WETTBEWERBSVORTEILE

### Textil- und Bekleidungsindustrie, Schuhe, Accessoires, Schmuck

Unsere Erfahrung aus den Projekten der letzten Jahre hat gezeigt, dass sich die meisten Unternehmen der Branche einseitig auf die Reduktion ihrer Kosten konzentrieren. Neben steigendem Wettbewerbsdruck und Konzentration des Handels ist die Problemlandkarte der Branche vielfältig:



Hauptansatzpunkt unserer Tätigkeit ist heute die gemeinsame Umsetzung qualitativer Verbesserungen zur Schaffung von echten Wettbewerbsvorteilen. Schwerpunkte bilden hier die Bereiche Produktionnovation, Beschaffung, Marketing und Vertrieb, Controlling, Strategie und Turnaround-Management.



Beratungsverständnis

Branchenfokus

**Leistungsspektrum**

Team

Initiativen und  
Partnerschaften

Mitgliedschaften

## WIR SETZEN IN VIELEN BEREICHEN AN

<p><b>Strategieberatung / -entwicklung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Unternehmens- und Geschäftsfeld-strategie</li> <li>• Innovations-Management und Diversifikation</li> <li>• Change Management</li> </ul>	<p><b>Organisation / Reorganisation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Restrukturierung / Sanierung</li> <li>• Projektmanagement</li> <li>• Organisations-entwicklung</li> <li>• Outsourcing</li> <li>• Prozessoptimierung</li> </ul>	<p><b>M&amp;A / Beteiligung / Verkauf</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Unternehmens-nachfolge</li> <li>• Zusammenschlüsse / Unternehmenskauf</li> <li>• Kooperationen und strategische Allianzen</li> <li>• Due Dilligence</li> </ul>	<p><b>Marketing / Vertrieb</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketingkonzepte und -strategien</li> <li>• Markt- / Wettbewerbs- und Kundenanalysen</li> <li>• Vertriebssteuerung / Vertriebscontrolling</li> <li>• Benchmarking</li> </ul>	<p><b>Personalberatung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Personalentwicklung</li> <li>• Recruiting</li> <li>• Personalauswahl</li> <li>• Entwicklung von Jobdescriptions</li> <li>• Coaching von Führungsnachwuchs</li> <li>• Direktansprachen</li> </ul>
<p><b>Technik / Produktion Logistik</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Technologieberatung</li> <li>• Beschaffungs-konzepte</li> <li>• CAD/PDM</li> <li>• Zoll/Außenwirtschaft</li> <li>• Zeitwirtschaft</li> <li>• Aufbau von Produktionsbetrieben</li> <li>• Maßkonfektion</li> </ul>	<p><b>Produktentwicklung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategische Kollektionsplanung</li> <li>• externes Kollektions-management</li> <li>• Analyse Musterkosten</li> <li>• PDM-Software</li> <li>• Outsourcing Produktentwicklung</li> </ul>	<p><b>Controlling / Finanz- u. Rechnungswesen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• operatives und strategisches Controlling</li> <li>• Kostensenkungs-programme</li> <li>• Liquiditäts-management</li> <li>• Wirtschaftlichkeits-analysen</li> </ul>	<p><b>Datenverarbeitung / IT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimierung des EDV-Einsatzes</li> <li>• Informations-management</li> <li>• IT-Strategien</li> <li>• Auswahl von Branchensoftware</li> </ul>	<p><b>GCS-Akademie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mitarbeiterqualifi-zierung in der Produktentwicklung</li> <li>• Vorträge / Seminare</li> <li>• Schulungen</li> </ul>

Beratungsverständnis

Branchenfokus

Leistungsspektrum

### Team

Initiativen und  
Partnerschaften

Mitgliedschaften

## WIR HABEN ERFAHRUNG, DIE SIE BRAUCHEN

### Gesellschafter



Ove Johannsen  
Assessor  
Jahrgang 1961

Helmut Gilbert  
Geschäftsführer  
Kaufmann  
Jahrgang 1952

Andreas Schneider  
Dipl.-Ing.  
Jahrgang 1960

### Berater

10 Berater mit langjähriger Erfahrung aus Führungs- und Schlüsselpositionen im Mittelstand. Weitere Experten aus dem GCS-Netzwerk werden je nach Aufgabenstellung des Projektes hinzugezogen.



Beratungsverständnis

Branchenfokus

Leistungsspektrum

Team

**Initiativen und  
Partnerschaften**

Mitgliedschaften

## INITIATIVEN UND PARTNERSCHAFTEN

### fashionGroup RFID

fashionGroup RFID, eine Initiative der GCS

Die relevante RFID-Initiative für die Fashionbranche bündelt die Interessen von Industrie und Handel in Kooperation mit der GS1 Germany.



Hochschule Niederrhein, Mönchengladbach



GS1 Germany, Köln



Beratungsverständnis

Branchenfokus

Leistungsspektrum

Team

Initiativen und  
Partnerschaften

**Mitgliedschaften**

## MITGLIEDSCHAFTEN



German Fashion  
Modeverband Deutschland e.V., Köln



Deutsches Mode-Institut, Köln



EPCglobal Inc., Köln



AAPN American Apparel Producer's Network,  
Atlanta, Georgia U.S.A.



### GCS-Akademie

Potentiale in der CAD-  
Abteilung

Vertriebscontrolling „per  
Mausklick“

Losgrößenmanagement in  
der der Produktion

## QUALIFIZIERUNG DER MITARBEITER

### Seminare in Zusammenarbeit mit den Verbänden

Die GCS-Akademie hält u.a. Seminare für den German Fashion Modeverband Deutschland e.V. und den Fachverband der Bekleidungsindustrie Österreichs.

Die aktuellen Themenschwerpunkte sind Vertriebscontrolling, Potenziale in der CAD-Abteilung und Losgrößenmanagement in der Produktion.

### Qualifizierung der Mitarbeiter im Unternehmen vor Ort

Neben den Seminaren in Zusammenarbeit mit Verbänden veranstaltet die GCS auch Schulungen in Unternehmen. Bei Fragen zu Seminaren vor Ort oder einem Coaching der Mitarbeiter im Tagesgeschäft können Sie gerne auf uns zukommen.



## Anschrift

## GCS-CONSULTING IN MÜNCHEN

### Adresse der GCS

Gesellschaft für Consulting und Synergie mbH  
Lochhamer Str. 13  
D-82152 Martinsried

### Postanschrift

Gesellschaft für Consulting und Synergie mbH  
Postfach 1146  
D-82141 Planegg

Fon: +49 (0)89 - 89 13 65 - 0

Fax: +49 (0)89 - 89 13 65 - 29

[info@gcs-gcs.de](mailto:info@gcs-gcs.de)

[www.gcs-consulting.de](http://www.gcs-consulting.de)