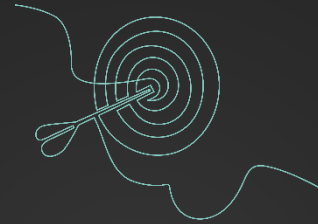


# **GCS Beraterplattform**

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

# Philosophie & Vision

**Gute Beratung braucht sowohl Detailwissen als auch einen Blick für das große Ganze.**



**Gute Lösungen basieren auf Spezialisierung, Aufgabenteilung und Kooperation.**

- + Unsere **Vision** ist eine **kooperative Plattform als Leistungsangebot**, die mit großem **Know-how** und **Ressourcen** die **Anforderungen** unserer **Kernbranchen** **umfänglich** erfüllt und **unabhängigen Partnern** zur Verfügung steht.
- + Mit unseren speziell entwickelten **Beratungsansätzen** und **-Produkten** können wir alle wesentlichen Branchenthemen für **Kunden von klein bis groß** mit **hoch effizienten, leicht anpassbaren und skalierbaren Lösungen** bedienen.

Als spezialisierte Beratung helfen wir unseren Kunden in verschiedenen Bereichen der Konsumgüterindustrie mit Hilfe von Strategien, Methoden, Konzepten und jahrelanger Umsetzungserfahrung Ihre Projekte zum Erfolg zu führen.

# GCS Plattform

Du profitierst von einem **großen Fundus an Beratungsprodukten**, Projektbeispielen, fachlichen Methoden und Lösungsansätzen, die dir dabei helfen dein Projektziel effektiv zu erreichen.

Du profitierst von unserem **breiten Beratungsnetzwerk** für einen qualifizierten **Erfahrungsaustausch** und als Ressourcenpool für größere Projekte.



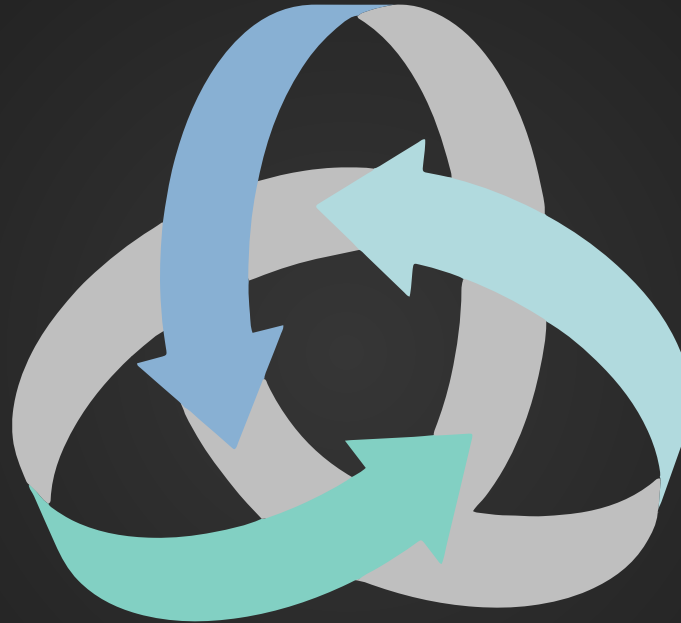
**Marketing-Aktionen** und ein **gemeinsamer Auftritt** zum Klienten bei Veranstaltungen, Foren, Messen, Lenkungskreisen, Newslettern, Seminaren und Workshops schaffen die **Basis** für kontinuierlichen **Vertrieb, Umsatz und Auslastung**.

Wir **unterstützen** dich in den kompletten kaufmännischen und organisatorischen **Projektleistungen**.

# Beratungsansatz

## Nachhaltige Beratung

Wir belassen es nicht bei der Konzepterstellung, sondern setzen unsere Vorschläge auch in die Praxis um und übernehmen Verantwortung dafür. Dabei legen wir Wert auf nachhaltige Ergebnisse und langjährige Partnerschaften. Unseren Klienten stehen wir daher auch nach erfolgreichem Projektabschluss weiterhin zur Seite.



## Gemeinsam mit den Mitarbeitern unserer Klienten

Die Mitarbeiter unserer Klienten stehen im Mittelpunkt – ohne sie lassen sich die besten Konzepte nicht nachhaltig umsetzen. Mit offener Kommunikation, fairem Umgang und Verlässlichkeit realisieren wir gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern auch schwierigste Ziele. Dazu bedarf es neben der Erfahrung in sozialer Interaktion vor allem fundierter Fach- und Branchenkenntnisse.

## Engagement für die Branche

Neben unseren Kundenprojekten sind wir Gründer und Unterstützer relevanter Brancheninitiativen und setzen uns so mit unseren Erfahrungen für die Zukunft und Weiterentwicklung der Bekleidungsbranche ein.

Beim GermanFashion Modeverband Deutschland e.V. (GFMV) betreuen wir darüber hinaus das Kompetenzzentrum „Prozesse, IT und Logistik“ mit unserem Know-how.

# Kunden

## + Was eint unsere Kunden?

Unsere Kunden sind Markenunternehmen, die als Hersteller und Handelsunternehmen ein vielfältiges Sortiment anbieten. Über alle Produktbereiche hinweg, wie z.B. Fashion, Sport, Outdoor, Berufsbekleidung, Luxury und Lifestyle erschließen unsere Kunden sowohl semi-vertikale als auch vertikale Geschäftsmodelle im B2B- und B2C-Umfeld.

## + Wer ist unser Kunde?

Wir möchten in unseren Kernbranchen vor allem für mittelständische Markenunternehmen ein strategischer und umsetzungstarker Beratungs-Partner sein, der sie bei allen Themenstellungen zu Innovationen und Weiterentwicklungen zur Optimierung ihres Unternehmens begleitet. Unsere Kunden kommen vorwiegend aus dem deutschsprachigen Raum mit hohem Anspruch an internationale Marktperformance.



# Kompetenzen

## Branchenrelevanz

## Strukturiert zum Erfolg

## Umsetzungsorientiert

## Fashion & Technik

Digitalisierung und Supply Chain Management sind unerlässlich für die Bekleidungsbranche. Wir haben die nötige Erfahrung und das Know-how, unseren Kunden diese Themen zugeschnitten auf ihre Bedürfnisse zugänglich zu machen.

So stärken wir die Marktposition unserer Kunden und arbeiten Wertschöpfend.

Um Beratungsprojekte erfolgreich zum Abschluss zu bringen, bedarf es nicht nur Fachkompetenz. Mit Hilfe unserer Beratungstools und gutem Projekt Managementwissen begleiten wir unsere Kunden bis hin zur Maßnahmenumsetzung. So gelangen diese schneller zum Ziel. Der Einsatz von Change-Management ist unerlässlich, um die erfolgs-kritische Akzeptanz und Unterstützung für anstehende Veränderungen im Unternehmen zu generieren.

Wir begreifen Konzepte als Maßnahmenkatalog zur Zielerreichung. Unser Fokus liegt dabei immer auf der Realisierung. Zudem möchten wir uns auf Augenhöhe mit den Kunden austauschen, weshalb wir gerne in Form von Workshops und begleitender Beratung arbeiten. So können alle Leistungsträger unsere Konzepte und Vorschläge jederzeit nachvollziehen und umsetzen. Dies bildet eine sichere Grundlage für erfolgreiche Projekte.

Wir haben einen Fashion - Background und Spaß an der Mode, weswegen wir unseren Job auch so gern machen. Von Spektralfarbenkommunikation bis hin zu 3D Druck – wir verfolgen die wesentlichen Branchenentwicklungen. Beim Thema RFID waren wir von Anfang an gestaltend dabei. Wir sind IT-affin sowie produkt- und technik-begeistert. Dies sind die Innovations-Grundlagen bei unseren Kunden.

# Beratungsfelder



## + Unsere Beratungsprodukte

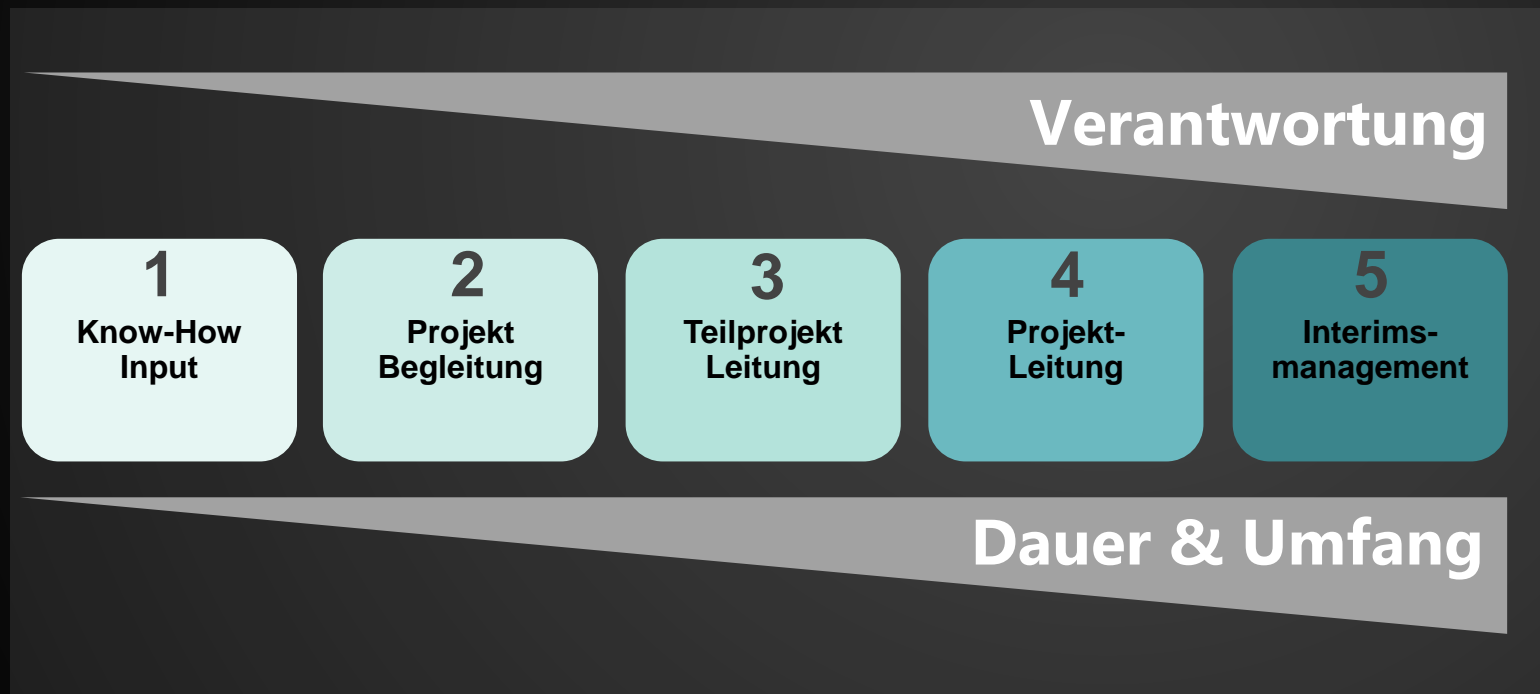
Unsere Beratungsprodukte sind modular konzipiert, sodass sie individuell skalierbar sind. Wir legen viel Wert darauf, jedem Kunden individuelle Lösungsansätze auf Basis von unterschiedlichen Szenarien zu erarbeiten.



# Leistungsspektrum

- + Im Laufe eines Auftrags gehen die Stufen häufig ineinander über. In den meisten Projekten **übernimmt GCS die Stufen 2-4** und trägt in **aktiver Rolle Erfolgsverantwortung** für definierte Themen/Ziele.

- + Die Anforderungen in der Konsumgüterindustrie sind vielfältig. Gab es bisher noch die Chance Komplexitäten zu vermeiden, steigt die Notwendigkeit, strategische Komplexitäten durch Organisation, innovatives Prozessdesign und optimale Technologienutzung wertschöpfend beherrschbar zu machen.
- + Als **operative** Unternehmensberatung unterstützen wir mit **fachspezifischem Knowhow** und stellen **vielfältige Ressourcen** und **Methodentools** zur Verfügung, die in den Unternehmen selbst kaum noch wirtschaftlich vorgehalten werden können.





# Methodik

- + Durchgängige Strukturen, Abläufe und klare Methodiken lassen Raum für Individualität und Know-how-Entfaltung im jeweiligen Projekt.
- + Für alle unsere Projekte beim Kunden haben wir eine durchgängige Arbeitsweise, die sowohl der Anforderung der Kunden nach leistungs- und umsetzungsstarken Projekten gerecht wird - aber auch der Notwendigkeit für wirtschaftlichen Erfolg auf der Seite der Berater.
- + Für alle unsere Projekte haben wir eine durchgängige Arbeitsweise, die wir sowohl im klassischen wie auch (teil-)agilen Arbeitsumfeld einsetzen.



# Von der Branche – für die Branche

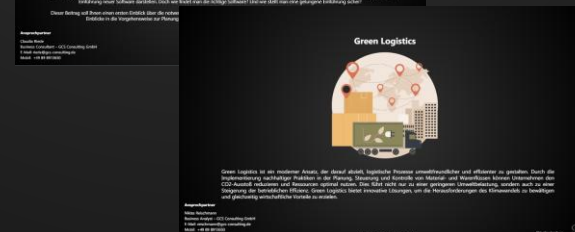
## + Branchenmonitor Digitalisierung und Logistik



Regelmäßig veröffentlichen wir Umfragen für unsere Branchenmonitore über den GermanFashion Modeverband e.V. in denen wir die aktuellsten Themen der Branche abfragen. Folgende Themen fragen wir unter anderem ab:

- + Logistik
  - + Intra – und Lager Logistik
  - + Retourenmanagement
  - + KI und Automatisierung
  - + Inbound und Beschaffungslogistik
- + Digitalisierung
  - + IT-Sicherheit
  - + Analytics & BI
  - + Digitale Geschäftsprozesse
  - + Automatisierung

## + Fachbeiträge zu aktuellen Fragestellungen in der Branche



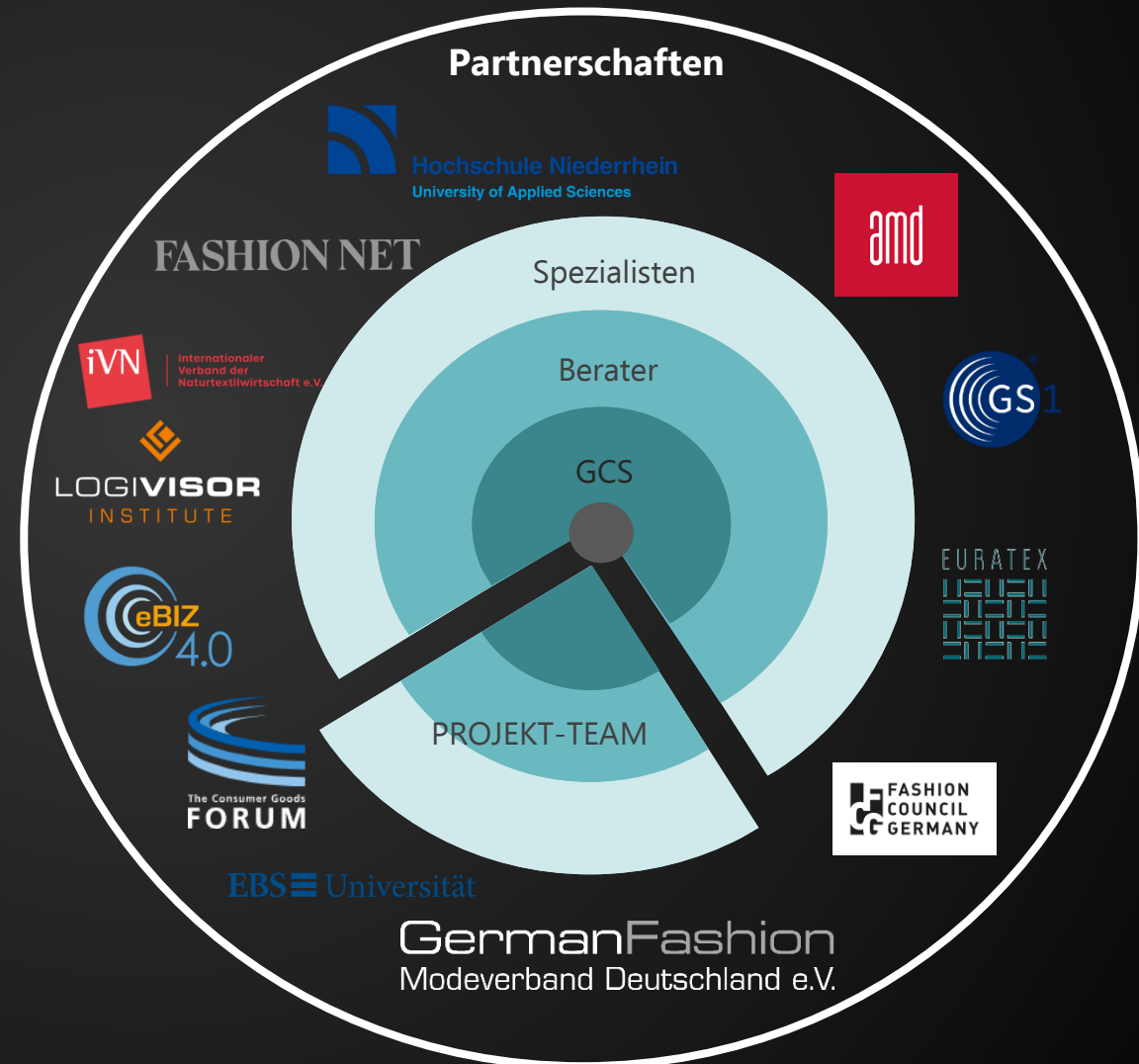
Regelmäßig veröffentlichen wir Fachbeiträge über den GermanFashion Modeverband e.V. Newsletter, in denen wir Beispiele für pragmatische Lösungsansätze geben, z.B:

- + Application Lifecycle Management
- + Green Logistics
- + Herausforderung Softwareprojekt
- + Mit praktischem Change-Management zu erfolgreichen Projekten
- + [...]

# Team und Partnerschaften

## + Je nach Bedarf und Einsatzgebiet können wir dein Projektteam flexibel erweitern:

- + **Junior Consultants** operative Projektassistenz und Schnittstelle zum fachlichen- und methodischen Know-how der GCS-Plattform.
- + **Consultants** unterstützen durch die eigenständige Übernahme von Arbeitspaketen.
- + **Business Consultants** führen eigenverantwortlich Teilprojekte mit den jeweiligen Teams beim Kunden.
- + **Senior Consultants** und Spezialisten verfügen über detailliertes Fachwissen und sind die idealen „Sparringspartner“ in Projektfragen.
- + **Partnerschaften** bieten kontinuierlich nützliche Synergien (bis hin zur Initiierung von Branchenthemen) und erlauben es Ihnen Ihre Reichweite in der Branche auszubauen.



# Marketing

GCS  
CONSULTING



# Partnerschaftsmodell

+ **Du bleibst unabhängig**

Die Zusammenarbeit mit der GCS Consulting basiert auf einem Partnerschaftsvertrag ohne Buy-In.



Du bietest freie Kapazitäten & Ressourcen in dem vom Projekt geforderten Umfang

+ Du bist weiter als **selbständiger Unternehmer** tätig, **profitierst** aber von den **Vorteilen** eines kompletten Back-Office, unserem Beraternetzwerk, Methodentools und erprobten Vorgehensweisen



Du profitierst von unserem Marktzugang

+ **Gemeinsam Stärker**

Geben und nehmen bringt uns gemeinsam zum Erfolg.



Wir bieten erprobte Methoden & Vorgehensweisen

# Kontakt

... wir freuen uns auf Ihre Anfrage:



 **Angelina M. Schock** | Managing Partner  
schock@gcs-consulting.de

 **Andreas Franke** | Managing Partner  
franke@gcs-consulting.de



LinkedIn

 **Anschrift**  
GCS Consulting GmbH  
Firkenweg 1  
85774 Unterföhring

 **Fon** +49 89 891365 -0  
 **Fax** +49 89 891365 -29

 **E-Mail** [info@gcs-consulting.de](mailto:info@gcs-consulting.de)  
 **Website** [www.gcs-consulting.de](http://www.gcs-consulting.de)

**GCS**  
CONSULTING

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**