

Unternehmensprofil

Ihr Erfolg.
Unser Consulting.

www.gcs-consulting.de



FACHBERATUNG FÜR DIE KONSUMGÜTER- UND LIFESTYLE-BRANCHE

Die Anforderungen in den Branchen Fashion, Sport, Luxury Goods und Lifestyle sind sehr vielfältig. Unsere Kunden stehen vor der Herausforderung, neben ihrem Wholesale Kerngeschäft ebenso ein kompetenter Flächenpartner für den Handel zu sein, als auch ein kundenorientierter E-Commerce Händler für den Konsumenten. Alle Geschäftsmodelle sollen dazu national als auch international professionell aufgestellt sein und gleichzeitig kanalübergreifend neben- und miteinander effizient funktionieren.

Komplexitäten zu organisieren und beherrschbar zu machen, ist eine der zentralen Managementaufgaben unserer Zeit. Dabei gleichzeitig die Leistungsfähigkeit des Unternehmens zu steigern und gesteckte Ziele zu erreichen, erfordert besonders in unserer Schlüsselbranche spezifisches Know-how in den Bereichen Unternehmens- und Strategieentwicklung, Prozessorganisation und IT-Systeme. Diese vielfältigen Kenntnisse können einzelne Unternehmen kaum noch wirtschaftlich vorhalten. Bei einem solchen Spektrum an Herausforderungen am Ball zu bleiben, ist nur möglich durch konsequente Modernisierung sowie Flexibilisierung der Strukturen und der Nutzung neuester Prozessstandards und dem zum Unternehmen passenden Mix an IT-Systemen.

Wir sind eine hoch spezialisierte Fachberatung - unsere gesamte Expertise ist ausgerichtet auf Kunden aus den Bereichen Fashion, Sport, Luxury Goods und Lifestyle. Wo früher Fachkenntnisse und operative Erfahrung ausreichten, sind heute skalierbare Beratungsprodukte und Tools gefragt, die aufgrund unserer klaren Spezialisierung hocheffiziente Beratungsprojekte und individuelle Lösungen ermöglichen.

Wir begleiten Sie bei allen Innovationen und Entwicklungen, die heute zukunftsorientierte Unternehmen leisten müssen, und sind Ihnen dabei ein strategischer und umsetzungsstarker Beratungs-Partner.

Durch unsere stringente Branchenorientierung können wir Ihnen in allen Projektphasen bis zur Umsetzung ein umfangreiches und sehr operatives Paket an Methodenkompetenzen anbieten.

Unsere Klienten aus der Konsumgüter- und Lifestyle-Branche in den Bereichen...

Fashion

Sports

Luxury Goods

Lifestyle

...stellen sich der Herausforderung aus der Vereinbarung zwischen und innerhalb der...

Distributionsmodelle:

B2B, B2C/D2C, Private Label, Lizenzen, Projekt-Geschäft, etc.

Vertriebskanäle:

Primäre/sekundäre Kanäle: stationär und online
→ Omni-Channel

Geschäftsmodelle:

Vertikal, semi-vertikal mit Konsignation/Concession und Handelsbestand

...und begegnen diesen Herausforderungen mit Hilfe der GCS.

Zweck:

Komplexitäten beherrschbar machen und automatisieren, **Leistungsfähigkeit** des Unternehmens steigern, **Unternehmensziele** erreichen.

Voraussetzung:

spezifisches **Know-how** erforderlich in den Bereichen Unternehmens- und Strategieentwicklung, Prozessorganisation, IT-Systeme.

Maßnahmen:

konsequente **Automatisierung**, **Flexibilisierung** der Strukturen und Nutzung neuester **Prozessstandards**.

GCS Netzwerk

Wir sind flexibel im Hinblick auf die Bedürfnisse unserer Kunden-Projekte aufgestellt, sodass unser Kernteam je nach Bedarf und Einsatzgebiet beliebig erweitert werden kann. Somit können wir vom mittelständischen bis größeren Unternehmen sowie von Einzel-Marken- bis Mehr-Marken-Unternehmen adäquat unterstützen.

Unser Kernteam („GCS“) setzt sich aus den Managing Partnern sowie einem Team aus Junior Consultants, Consultants und Senior Consultants zusammen. Je nach fachlicher Anforderung und Umfang des Projektes werden die Projekt-Teams mit unseren Senior Consultants („Berater“) zusammen gestellt. Spezielle oder detaillierte Fach-Anforderungen können über einen weiten Kreis an „Spezialisten“ bedient werden.

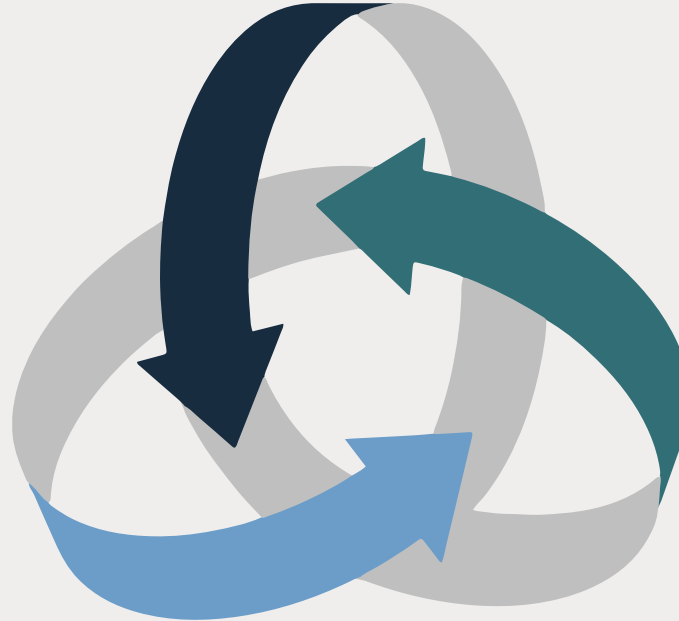
Aus unseren „Partnerschaften“ ergeben sich für beide Seiten kontinuierlich sehr nützliche Synergien. Diese fangen beim Erfahrungsaustausch an und reichen über gemeinsame Projekte bis zum Anstoß der Bearbeitung neuer Branchenthemen.

INITIATIVEN & PARTNERSCHAFT



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 „Digitalisierung, Prozesse, IT und Logistik“ mit unserem Know-how.

Branchenrelevanz

Strukturiert zum Erfolg

Umsetzungsorientiert

Lifestyle & Technik

Digitalisierung und Supply Chain Management sind unerlässlich für die Konsumgüter- und Lifestylebranche. 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 Konsumgüter-Background und Spaß an Lifestyle, weswegen wir unseren Job auch so gern machen. Wir sind produkt- und technik-begeistert, sowie digitalisierungs- und prozessaffin. Dies sind die Innovations-Grundlagen bei unseren Kunden.

Know-how Input bis Interims- management

Je nach Projekt(-phase) brauchen Unternehmen ganz unterschiedliche Unterstützung. Demnach bieten wir verschiedene Beratungsleistungen, die sich den Anforderungen der Projekte anpassen.

Von reinem Know-how Input ohne spezifische Verantwortung im Projekt über die Begleitung bzw. Übernahme von (Teil-) Projekten bis hin zu Interims-Management mit ausgeprägten Befugnissen und Verantwortungsbereichen ist die Beratungsintensität auf Basis unserer Netzwerkstruktur jederzeit skalierbar entsprechend den gegebenen Notwendigkeiten.

Dabei lassen sich die verschiedenen Ausprägungen nicht strikt trennen, sondern gehen häufig ineinander über. In den meisten Projekten übernimmt die GCS die Ausprägungen 2-4 und trägt in aktiver Rolle Erfolgsverantwortung für definierte Themen/Ziele.

BERATUNGSLEISTUNG

AUSPRÄGUNG

LEISTUNG

ROLLE



Gezielte und klar abgegrenzte Unterstützung mit fachlichem und methodischem Know-how.

Keine aktive Projekt-Begleitung nur Inputgeber im Hintergrund.

Durchgängig fachliche und methodische Unterstützung mit Begleitung der Projekt-Leitung und aktive Moderation einzeln vereinbarter Konzept-Themen.

Aktive Projekt-Beteiligung für definierte Themen unternehmensintern, in Abstimmung zu externen Partnern.

Durchgängige fachliche und methodische Unterstützung mit Begleitung der Projekt-Leitung und Verantwortung von Teilprojekten.

Aktive Projekt-Beteiligung für definierte Themen mit Innen- und Außenwirkung.

Projekt-Leitung in koordinativer wie auch fachlicher Hinsicht.

Aktive Projekt-Leitung mit allen notwendigen Maßnahmen und Aktionen.

Projekt-Leitung und Interimsmanagement für kritische Projekt-Phasen oder unvorhergesehene Management-Entwicklungen.

Aktive Leitung des jeweiligen Fach- und Geschäftsbereichs des definierten Projektes.

Beratungsintensität

Ganzheitliche Sicht

Struktur gibt Sicherheit – Modularität schafft Effizienz. Deshalb sind unsere Beratungsansätze modular konzipiert und individuell skalierbar. Jedes Beratungsprodukt besteht aus Sets vorbereiteter Methodentools, weil nur so Effizienz und ein marktgerechtes Preis-/Leistungsverhältnis unserer Arbeit möglich sind.

Wir legen viel Wert darauf, jedem Kunden seine individuellen Lösungsansätze zu erarbeiten - häufig als Szenarien - die zu ihm passen. Denn die Anforderungen unserer Kunden sind so vielfältig wie deren eigene Fähigkeiten und Möglichkeiten.

Die unterschiedlichen Beratungsprodukte bleiben weiterhin wichtige Hebel in unserer Branche, gerade auch vor dem Hintergrund des steigenden E-Commerce-Geschäfts und den daraus resultierenden hohen Retouren-Komplexitäten.

Um die dafür nötigen Prozessketten aufzubauen, sind Business Process Management und IT als Querschnittsfunktionen unerlässlich, auch um in ihnen letztlich effizient agieren zu können.

BERATUNGSFELDER KONSUMGÜTER & LIFESTYLE



+ Digitalisierung und IT

Die Digitalisierungsstrategie und ein dazu passendes und langfristig angelegtes Solution Design von IT, Software & Technologie-Welten sind das Rückgrat der digitalen Transformation in den Unternehmen.

Dies zusammen mit der Stärkung einer digitalen Kultur als Treiber für moderne und erfolgreiche Geschäftsmodelle beschäftigt uns in unseren Branchenprojekten mit Ihnen als Markenunternehmen als unser Kunde.

Wir lieben Technologie und stehen für eine zeitgerechte und business-orientierte Umsetzung, die mit transformierbaren Software-Lösungen und Systemen Ihren Unternehmensalltag mit der richtigen Basis versieht um sich auf Ihr Wachstum, Ihre Marke und Ihre Produkte und Kunden zu konzentrieren.

Wichtig für uns ist dies in und auch für die Branche gemeinsam zu tun. Daher moderieren wir seit vielen Jahren den Arbeitskreis IT & Digitalisierung des GermanFashion Modeverbandes und bieten in verschiedenen Partnerschaften unterschiedlichste Branchenveranstaltungen an, um mit Ihnen Digitalisierung gemeinsam in der Branche zu gestalten.

Folgende Themen beschäftigen uns hier:

- + Digitalisierungsstrategie passend zur Unternehmensstrategie.
- + IT-Strategie passend zur Digitalisierungs- und Unternehmens-Strategie.
- + Technologische Innovationen maßgerecht für Ihr Unternehmen.
- + Unternehmensübergreifendes Solution Design für Software-Landschaften.
- + Optimierung und Weiterentwicklung von Software-Welten für digitale Geschäftsmodelle.
- + Begleitung bei Auswahl und Einführung neuer Software wie ERP, PLM, CRM, WMS/LVS, SCM, ECM, usw.
- + Data Quality Management / Master Data Management.
- + Digitale Kommunikation

+ Logistik

Warenströme transparent und effizient zu managen, ist zu einem der wesentlichen Erfolgsfaktoren in Unternehmen geworden.

Damit ist die Logistik auch eine der wichtigsten Kompetenzen in den Wertschöpfungsnetzwerken von Industrie und Handel. Sie steht in den Bereichen B2B und B2C vor einer Vielzahl von Herausforderungen, die sich auf die nahtlose Abwicklung von Bestellungen, die Einhaltung von Lieferfristen, die Lagerhaltung und die Kunden-zufriedenheit auswirken.

Wir unterstützen Sie dabei die richtigen Strategien zu entwickeln und Entscheidungen bei der Optimierung oder Neu-Strukturierung Ihrer Logistikprozesse und deren Umsetzung zu treffen.

Durch unsere Expertise bei der Konzeption, im Prozessdesign und der System- und Technologie-Auswahl, treiben wir mit Ihnen notwendige Weiterentwicklungen voran. Ob im Bereich der Lagerorganisation für manuelle und automatisierte Abwicklungen oder bei der Implementierung geeigneter Software in den Bereichen Lagerverwaltung und Warehousemanagement übernehmen wir sowohl die Beratung als auch das Projektmanagement, um die skizzierten Lösungen zum Erfolg zu führen.

Folgende Themen beschäftigen uns hier:

- + Prozess- & Potentialanalyse in den Bereichen der Lagerlogistik & Distribution
- + Gezielte Entwicklung von Optimierungen für B2B-, B2C- & Omnichannel-Geschäftsmodelle
- + Gestaltung von Logistiknetzwerken, Materialflüssen
- + Beurteilung von Technologien im Bereich der Lagertechnik & Automatisierung zur Unterstützung der logistischen Abwicklung.
- + Durchführung & Begleitung von Ausschreibungen in Transportlogistik, Lagerlogistik/ Fulfillment & Distribution.
- + Konzeption & Projektmanagement für Logistikprojekte durch Optimierung, Umstrukturierungen oder Verlagerungen & Umzüge von eigenbetriebenen Logistikabwicklungen
- + Anforderungsmanagement, Evaluierung & Auswahl sowie Implementierungsbegleitung für Supply Chain Management oder Lagerverwaltungs- & Warehousemanagement-Software zur Digitalisierung der Logistikprozesse.

+ Supply Chain Management

Die Ansprüche an schnelle, flexible Wertschöpfungsketten steigen ebenso wie an Transparenz und gute Datenqualität. Dies setzt klare Strategien voraus, die immer schwerer zu entwickeln sind, da die zunehmende Digitalisierung sowie die sich fast täglich ändernden globalen, geo-politischen Rahmenbedingungen oft eine Vorausschau massiv erschweren. Die Konsumenten bestimmen immer mehr die Anforderungen an unsere Branche und deshalb reicht die alleinige Bewegung in preiswertere Sourcing-Standorte längst nicht mehr aus. Wir erarbeiten deshalb gemeinsam mit Ihnen neue Strukturen für Ihre zukünftige Supply Chain

unter Berücksichtigung wesentlicher Einflussfaktoren in Bezug auf Ihre Geschäftsmodelle, Marken, Kunden-segmente, Vertriebskanäle, Beschaffungsstrukturen und Ressourcen.

Vom Kunden und vom Produkt kommend richten wir Ihre Prozesse und Digitalisierung im Unternehmen auf Basis einer End2End-Sicht neu aus oder optimieren bestehende Prozesse, um Ablauf- und Aufbauorganisation zu verbessern sowie die Transparenz entlang der Lieferkette zu erhöhen und entscheidungsfähig für die zukünftigen Entwicklungen zu sein.

Dabei betrachten wir alle wesentlichen Prozesse der Supply Chain von der Produktentwicklung und Sortimentsgestaltung über die Beschaffung, das Qualitätsmanagement, sowie die Logistik bis zum Kunden oder Endkunden und zurück.

Folgende Themen beschäftigen uns hier:

- + Prozess- und Potentialanalyse in den Teilbereichen der Supply Chain.
- + Nutzung methodischer Ansätze zur Entwicklung einer Supply Chain Strategien und Zielen.
- + Definition von Kennzahlen zur Messung der Leistungen innerhalb der Supply Chain.
- + Entwicklung von Maßnahmen zur Optimierung und/ oder Neuausrichtung von Lieferketten.
- + Innovative Informations-, Waren- und Geldflüsse in Netzwerken.
- + Integrierte Planung und Steuerung.
- + Zeitgemäße Produktentwicklung als Startpunkt jeder Supply Chain.
- + Integriertes Qualitätsmanagement unter Berücksichtigung aller relevanten Prozesse.
- + Aufbau eines Prozessmanagements mit einer End2End-Sicht.
- + Aufbau einer Digitalisierungsstrategie zur Weiterentwicklung der Prozesse und Integration aller relevanten Geschäftspartner.

+ Produktentwicklung

Der Kunde wird zunehmend anspruchsvoller und informierter. Auf der einen Seite müssen Hersteller und Händler dem Anspruch Rechnung tragen, dass Ware, auch bei Trends, kurzfristig verfügbar sein muss. Auf der anderen Seite müssen die Erwartungen der Kunden an gestiegenes Servicelevel und transparente Lieferketten erfüllt werden. Das bedeutet, dass sowohl verkürzte Innovationszyklen realisiert werden müssen als auch Produkte mehr denn je auf den Punkt sein müssen. Mit der Finalisierung der Musterteile muss der finale Reifegrad des Produkts für die Produktion bereits erreicht sein.

Wir unterstützen Sie gerne bei der Analyse Ihrer Produktentwicklungsprozesse im Design wie auch im Development und zeigen Ihnen Optimierungspotentiale auf, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Hierbei spielt auch die Transformation hin zu einer digitalen Produktentwicklung eine entscheidende Rolle. Es geht dabei nicht nur um die Einbindung von digitalen Systemen zur Steuerung und Organisation von Preisen und Stammdaten, sondern vielmehr um die komplette Digitalisierung der Produktentwicklung von der ersten Skizze über die Farbauswahl bis hin zum digitalen Showroom.

Wir helfen Ihnen dabei für Ihr Unternehmen die richtige Strategie für die Produktentwicklung zu finden sowie das Maß an Digitalisierung, das zu Ihnen und Ihrer Organisation passt. Selbstverständlich unterstützen wir Sie auch bei den damit verbundenen Veränderungen und Umsetzungen.

Folgende Themen beschäftigen uns hier:

- + Sortiments- und Rahmenplan unter Berücksichtigung von Absatz- und Umsatzplanung sowie Trends.
- + Saisonablaufplanung mit relevanten Meilensteinen.
- + Analyse der bestehenden Produktentwicklungsprozesse, Identifizierung von Engpässen und ineffizienten Abläufen sowie Optimierungsvorschläge.
- + Definition des richtigen Digitalisierungsgrad für die Produktentwicklung in Ihrem Unternehmen.
- + Auswahlprozesse und Pitches für PDM- oder PLM-Systeme oder weiterer benötigten Systeme
- + Fachlicher und methodischer Support während der Systemeinführung und der Einbindung in Ihre bereits bestehende Softwarelandschaft; inklusive Unterstützung des Changemanagements.
- + Konzeptionierung von Stammdatenstrukturen und -management

+ Beschaffung

Die Beschaffung und Produktion für Industrie und Handel stehen vor einer Vielzahl von Herausforderungen, die von der Sicherung einer zuverlässigen Lieferkette bis hin zur Bewältigung von saisonalen Schwankungen und der Forderung nach Nachhaltigkeit reichen.

Wir unterstützen Sie dabei die richtigen Strategien zu entwickeln und Entscheidungen bei der Optimierung oder Neu-Strukturierung Ihres Beschaffungsnetzwerkes und dessen Umsetzung zu treffen.

Durch unsere Expertise bei der Konzeption, im Prozessdesign und der System-Auswahl, treiben wir mit Ihnen notwendige Weiterentwicklungen voran. Ob im Bereich der Beschaffungs- und Produktionsplanung, der Bestell- bzw. Auftragsabwicklung und der Integration Ihrer Geschäftspartner vom Lieferanten über das Qualitätsmanagement bis zum Spediteur helfen wir Ihnen Transparenz über Ihre Beschaffungsprozesse zu schaffen oder geeignete Softwarelösungen auszuwählen und einzuführen.

Wir übernehmen für Sie sowohl die Beratung als auch das Projektmanagement, um die skizzierten Lösungen zum Erfolg zu führen.

Folgende Themen beschäftigen uns hier:

- + Prozess- und Potentialanalyse in den Bereichen der Beschaffung und Produktion.
- + Entwicklung von Umsetzung von Optimierungsmaßnahmen für die Beschaffungsmodelle Vollkauf, PLV- oder Produktion.
- + Aufbau integrierter Planungs- und Qualitätsprozesse, sowie Lieferantenbewertungen.
- + Anforderungsmanagement, zur Optimierung relevanter Systeme für Produkt- und Beschaffungsrelevante Prozesse (wie z.B. ERP, PDM/PLM, SCM, QM, etc.)
- + Beratung für die Optimierung und Digitalisierung von Geschäftspartneranbindung von Lieferanten, Produzenten und weiteren Beschaffungs- u. Entwicklungs-Partnern.
- + Schnittstellenberatung von der Produktentwicklung bis zur Warenanlieferung unter Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten, Track & Trace und Kostenreduzierung.
- + Risikomanagement in der Beschaffung.
- + Fit / Gap Analyse zur Identifikation von Digitalisierungs- und Automatisierungsprozessen.

+ Qualitätsmanagement

In Zeiten gravierender Marktveränderungen, und der Notwendigkeit der Erfüllung von Bedürfnissen sämtlicher Anspruchsgruppen (Stakeholder), ist die Beherrschung der Qualität in Form von Produktqualität, Prozessqualität und Unternehmensqualität ein Wettbewerbsfaktor für jedes Unternehmen.

Wir entwickeln mit Ihnen auf Basis einer Standortbestimmung in Ihrem Unternehmen Strategien zur Einführung eines ganzheitlichen Qualitätsmanagement Ansatzes.

Dabei definieren wir methodische Lösungsansätze für die Organisation Ihrer Prozesse entlang der Supply Chain, sowie die Produktentwicklungsprozesse, der Qualitätsplanung und -lenkung und operativen Qualitätssicherungsmaßnahmen.

Neben den Abläufen im eigenen Unternehmen identifizieren wir die wesentlichen Akteure im Qualitätsmanagement und entwickeln Maßnahmen zur Optimierung des kollaborativen Arbeitens, der Steuerung und dem Reporting von Prozessen sowie der Unterstützungsmöglichkeiten im Rahmen der Digitalisierung.

Wir übernehmen für Sie sowohl die Beratung als auch das Projektmanagement, um die skizzierten Lösungen zum Erfolg zu führen.

Folgende Themen beschäftigen uns hier:

- + Prozess- und Potentialanalyse in den Bereichen der Beschaffung und Produktion.
- + Entwicklung von Umsetzung von Optimierungsmaßnahmen für die Beschaffungsmodelle Vollkauf, PLV- oder Produktion.
- + Aufbau integrierter Planungs- und Qualitätsprozesse, sowie Lieferantenbewertungen.
- + Anforderungsmanagement, zur Optimierung relevanter Systeme für Produkt- und Beschaffungsrelevante Prozesse (wie z.B. ERP, PDM/PLM, SCM, QM, etc.)
- + Beratung für die Optimierung und Digitalisierung von Geschäftspartneranbindung von Lieferanten, Produzenten und weiteren Beschaffungs- u. Entwicklungs-Partnern.
- + Schnittstellenberatung von der Produktentwicklung bis zur Warenanlieferung unter Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten, Track & Trace und Kostenreduzierung.
- + Risikomanagement in der Beschaffung.
- + Fit / Gap Analyse zur Identifikation von Digitalisierungs- und Automatisierungsprozessen.

+ Business Process Management

Multichannel, Omnichannel, Crosschannel: Nicht nur die Varianz der Absatzmodelle ist groß, sondern auch die Anzahl der Geschäftsmodelle. Für den optimalen Erfolg ist es unerlässlich die Customer Experience dabei immer im Fokus zu haben. Ein rückwärtsgerichtetes Denken der Prozesse, bekannt als Customer-Centric Thinking, ist dabei von zentraler Bedeutung. Um diesen Herausforderungen gut begegnen zu können und die Kundenzufriedenheit stetig zu verbessern, werden durchgängige End-to-End Prozesse, benötigt, die über alle Bereiche hinweg schlank und transparent sind.

Wir unterstützen Sie bei der Strukturierung heterogener Prozesslandschaften, analysieren Ihre aktuelle Situation und zeigen Optimierungspotentiale auf zur Verbesserung Ihrer Agilität und Effizienz. Mit unserer fundierten Expertise und unabhängigen Übersicht sowie unseren bewährten GCS-Methodiken bringen wir Ordnung in Ihre Prozesse. Dies kann die Unterstützung beim Erstellen eines umfassenden Restrukturierungsplans ebenso sein wie die konkrete, operative vor Ort Begleitung des notwendigen Veränderungsmanagements. Wir entwickeln für Sie maßgeschneiderten Konzepte, die exakt auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind und Sie dort unterstützen, wo Sie es wirklich brauchen.

Folgende Themen beschäftigen uns hier:

- + Aufbau einer Prozessarchitektur als Grundlage für die Prozesslandschaft innerhalb der gesamten Organisation
- + Definition unternehmensspezifischer Prozesslandkarten als Basis für prozessorientierte Organisationen
- + Gezielte Identifizierung von Optimierungspotentialen durch Integration von Standort- und Struktur-Analysen
- + Prozessaufnahme zur Schaffung von Transparenz und Erkennung von möglichen Schwachstellen infolge unterschiedlicher Motive
- + Einführung von BPM im Unternehmen und Förderung einer prozessorientierten Kultur und Abbau eines hierarchischen Abteilungsdenkens.
- + Unterstützung und Auswahl von BPM-Software sowie Begleitung bei der Prozessmodellierung

+ Vertrieb

Vertrieb ist heute der Schlüsselfaktor für Erfolg zum Kunden. Optimale Vertriebsstrukturen und –Prozesse sind dafür die Grundlage. Kundenzentrierung und dazugehörige service-orientierte Strukturen bilden die methodische Basis für einen zeitgemäßen Vertrieb.

Aus unserer Sicht stellt ein individualisierter Vertrieb passend zu Kundenbedürfnissen und vor allem zur jeweiligen Marke den USP in einem Unternehmen da.

Auch da gibt es standardisierte methodische Ansätze, die jedoch zu Ihrer individuellen Situation passen müssen.

Dafür haben wir das entsprechende Know-how – sprechen Sie uns gerne an.

Folgende Themen beschäftigen uns hier:

- + Vertriebsplanung mit Top-Down- und Bottom-Up-Planungen.
- + Entwicklung und Optimierung Vertriebscontrolling.
- + Entwicklung Vertriebsstrukturen national / international mit den dazugehörigen Vertriebskanälen.
- + Service- und kundenorientierte Organisationen.
- + Entwicklung und Optimierung von eCommerce- und Handelswelten stationär und online.
- + Entwicklung und Optimierung von Marktplatzwelten mit Geschäftsmodellen, Bestandsmanagement und Service-Prozessen incl. logistischer Abwicklung.
- + Entwicklung und Ausbau von Distributions- und Importeurstrukturen für B2B und B2C inkl. Streckengeschäften.
- + Auswahl und Einführung von CRM-Systemen für B2B und B2C / Auswahl und Einführung von B2B-Selfservice-Portalen.
- + Auswahl und Einführung von Web-Shop-Systemen mit notwendigen Anbindungen an unterstützende Systeme und OMS-Abwicklung.

+ Finanzen und Controlling

Effiziente, transparente und hochintegrierte Finanz- und Controlling-Prozesse sind für uns weit mehr als nur ein unterstützender Bereich – sie sind ein wichtiger Bestandteil erfolgreicher Projekte.

Daher bringen wir auch in diesem Bereich ein fundiertes KnowHow und langjährige Erfahrung aus vielen Projekten mit.

Sprechen Sie uns gerne an, wenn wir Sie dabei unterstützen können.

Folgende Themen beschäftigen uns hier:

- + Digitalisierung Prozesse Finanzbuchhaltung mit Haupt-, Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung
- + Aufbau und Optimierung von zentralen und Bereichscontrolling.
- + Einführung und Optimierung von Controlling-Tools wie Deckungsbeitragsrechnung, Profitcenterrechnung, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung, etc.
- + Aufbau und Digitalisierung von optimalen Finanz- und warenwirtschaftlichen Prozessen für das gesamte Unternehmen.
- + Digitalisierung Budget-Planung und –Controlling.
- + Einführung und Optimierung Umsatzkostenverfahren. & Einführung und Optimierung von Finanzreporting.
- + Kostenkalkulation Make or Buy mit verschiedenen Kalkulationsstufen.
- + Einführung und Optimierung von Konsolidierungssystemen.
- + Mandantenübergreifende und internationale Sachkontenrahmen mit dazugehörigen digitalen Steuerungen.

+ Nachhaltigkeit und CSR

Nachhaltigkeit und seine Begleiterecheinungen werden für die Branche immer wichtiger und bringen große Herausforderungen mit sich.

Seit 2012 begleiten wir unsere Kunden in der Ausrichtung Ihrer Unternehmen der TrippleBottomLine. So dass neben der ökonomischen Sicht auch die ökologische und soziale Sicht das unternehmerische Handeln bestimmt.

Das wichtigste sind hier Produkte, passende Unternehmensprozesse und die Transparenz in der SupplyChain. Themen und aktuell laufende Gesetzgebungen wie DPP, CSDDD, CSRD, usw. stellen Unternehmen hier vor Herausforderungen, bei denen wir Sie gerne aktiv mit unserem Know-how begleiten.

Das Nachhaltigkeitsreporting wird zunehmend wichtiger, um die Transparenz zu erhöhen und das Vertrauen der Stakeholder zu stärken. Unternehmen müssen aussagekräftige Kennzahlen erfassen und über ihre Nachhaltigkeitsleistung berichten, um ihre Glaubwürdigkeit zu untermauern und langfristig erfolgreich zu sein. Wir helfen unseren Kunden, diese neuen Anforderungen zu verstehen und ihre Strukturen anzupassen, um zukunftsfähig zu sein. Unser Ansatz basiert auf einer engen Zusammenarbeit und einem ganzheitlichen Blick auf die Unternehmensprozesse, um nachhaltige Lösungen zu entwickeln und umzusetzen.

Folgende Themen beschäftigen uns hier:

- + Anforderungen an Produkte und Unternehmensorganisation im Hinblick auf Kreislaufwirtschaft und Triple-Bottom-Line.
- + Konzepte und Umsetzungen aktueller CSR-Anforderungen wie digitaler Produktpass (DPP) und Lieferkettengesetz (CSDDD).
- + Nachhaltiges SolutionDesign von IT- und Software-Umgebungen.
- + Begleitung bei Anforderungsmanagement, Auswahl und Einführung von CSR- und EPR-Systemen, PLM/PDM, ERP und weitere IT- Systeme.
- + Effizienzsteigerung durch Prozessoptimierung.
- + Digitalisierung von Geschäftsprozessen im Hinblick auf das ESG-Reporting und dessen Anforderungen.

+ Projektmanagement

Effektives Projektmanagement bildet das Fundament für den Erfolg jedes Unternehmensprojekts. In einer Zeit, in der Projekte von einer Vielzahl von Einflussfaktoren beeinflusst werden, ist es entscheidend, die damit einhergehende Komplexität und die Herausforderungen effizient zu bewältigen. Diese zunehmenden Einflussfaktoren erschweren es Organisationen zunehmend, Projekte termingerecht und im Rahmen des Budgets abzuschließen.

Wir stehen Ihnen zur Seite, um den passenden Ansatz für Ihr Unternehmensprojekt zu finden, unabhängig vom Themenbereich. Unsere praxiserprobten Methoden unterstützen Sie dabei, Ihre Projekte erfolgreich umzusetzen. Ob es sich um ein klassisches Wasserfallprojekt oder einen Ansatz mit agiler Methodik handelt, wir sind für Sie da. Während des gesamten Projektablaufs können wir mit unserer umfangreichen Erfahrung dazu beitragen, Ihre Projektorganisation effizienter zu gestalten und die Kommunikation mit internen und externen Stakeholdern aufzubauen und aufrechtzuerhalten.

Wir bieten maßgeschneiderte Lösungen, um sicherzustellen, dass Ihre Projekte nicht nur erfolgreich abgeschlossen werden, sondern auch langfristige Wertschöpfung für Ihr Unternehmen generieren.

Folgende Themen beschäftigen uns hier:

- + Aufsetzen von individuellen Projektplänen und Projektstrategien unter Berücksichtigung unserer Branchenexpertise
- + Projektmanagement und Projektkoordination durch Ressourcenmanagement Budgetmanagement, Stakeholder Kommunikation, Nachhalten von Projektaktivitäten mit erprobten Methodiken für Digitalisierungs- und Supply-Chain Projekten
- + Risikomanagement durch Identifikation von Herausforderungen und Entwicklung von geeigneten Strategien zur Risikominimierung und Risikovermeidung.
- + Projektabschluss- und Nachbereitung durch die Bewertung und Einordnung der Projektergebnisse. Zusammen mit der Identifikation von Verbesserungspotenzialen und Lessons Learned für zukünftige Projekte

+ Changemanagement

Effektives Projektmanagement bildet das Fundament für den Erfolg jeder Veränderung. Change is a process, not an event!

Gewohnheiten schaffen Trampelpfade im Gehirn. Gewohnheiten sind „billig“ und stoffwechselphysiologisch kosten sie weniger. Dennoch sind wir nicht Sklave unserer Gewohnheiten, denn jedes Muster ist modulierbar!

Changemanagement ist der gezielte Prozess der Veränderung im Unternehmen. Während diese Veränderung verschiedene Aspekte betreffen kann, steht an ihrem Anfang immer das gleiche: Mitarbeiter, die sich darauf einlassen, ihre Gewohnheiten zu ändern.

Changemanagement kann die angestrebte Veränderung nur herbeiführen, wenn das Management jeden Mitarbeiter inhaltlich und auf persönlicher Ebene abholt.

In unseren Projekten unterstützen wir unsere Kunden dabei, einen grundlegenden Fahrplan zu vermitteln, wie Change-Management dabei helfen kann, Beteiligte und Mitarbeiter auf Veränderungen im Unternehmen oder Projekten vorzubereiten. Eine aussagekräftige Vision, klare Ziele und transparente Maßnahmen ebnen den Weg, nicht nur Veränderung, sondern auch Verbesserung zu schaffen.

Gleichzeitig wird deutlich, wie das Unternehmen die Transformation schaffen und die Grundlage für erfolgreiche Projekte legen kann.

Folgende Themen beschäftigen uns hier:

- + Workshop und Seminare im Bereich Change-Management anhand der vier Bausteine: Vision, Kommunikation, Beteiligung und Qualifikation.
- + Definition und Aufnahme der Vision und der Ziele eines Projektes.
- + Ausarbeitung von Kommunikationsstrukturen, Formen und Stufen eines Projektes.
- + Definition und Ausarbeitung der verschiedenen Rollen im Projekt.
- + Optimierung der Beteiligungsmaßnahmen, Konflikt und Eskalationsmanagement.
- + Definition und Ausarbeitung von Inhalten, Anforderungen und Möglichkeiten einzelnen Rollen im Projekt.
- + Optimierung digitaler Lösungen und Technologien, die Veränderungsprozesse unterstützen und beschleunigen.
- + Optimierung von Tools, Modellen, Methoden, um Veränderungen messen, bewerten und sicherstellen zu können.

Gefragte Themen

Viele Veränderungen und wiederkehrende Themen in den Unternehmen betreffen nicht nur Einzelne, sondern quer über die Abteilungen viele Personen oder auch ganze Teams. Hier kann es sinnvoll sein, nicht nur einzelne Mitarbeiter zu Seminaren zu schicken, sondern eine auf die Anforderungen Ihres Unternehmens passende Schulung im eigenen Haus durchführen zu lassen. Dieser Ansatz spart zudem Reisezeit und -Kosten und bietet die Möglichkeit, den Teilnehmerkreis großzügiger zu wählen.

Des Weiteren können unternehmensinterne Themen direkt mit einfließen und es können auch schon passend zu Ihren internen Anforderungen konkrete Ergebnisse in den jeweiligen Workshops diskutiert und erarbeitet werden.

Da uns bestimmte Themen mit einer gewissen Regelmäßigkeit begegnen, haben wir dafür ein eigenes Inhouse-Schulungsprogramm entwickelt, welches sowohl die branchennotwendigen Fachinhalte enthält, aber auch Raum für unternehmensindividuelle Ergänzungen oder Vertiefungen lässt.

UNTERNEHMENSSEMINARE

Unsere Seminare – Beispiele*:



Textiler Fokus –
als Spezialisierung

+	+	+	+	+
8 Felder der Digitalisierung	EDI for Fashion	Kundenservice 2.0	Herausforderung Softwareprojekt	KI for Fashion
+	+	+	+	+
Gesamtheitliches QM	Stammdatenmanagement	Supply Chain Management	Business Process Management	BI for Fashion
+	+	+	+	+
Retourenmanagement	Das digitale Unternehmen	Intralogistik & letzte Meile	Einführung & Nutzung von WMS	Change-Management

*Wir werden aber auch regelmäßig auf Themenkreise außerhalb unserer Kern-Seminare angesprochen, für die wir dann gerne auch spezielle Workshops entwickeln. Sprechen Sie uns bei Interesse bitte unverbindlich an.

Von der Branche – für die Branche

- + Wir stehen aus verschiedensten Gründen inmitten von Zeiten rasanter Veränderungen. Die Wahl der besten Ausrichtung bei wichtigen Prozess- und Strategiethematen wird dadurch immer herausfordernder.
- + Mit diesem Wissen und dem Verfolgen aktueller Digitalisierungs-Entwicklungen führen wir regelmäßig in Zusammenarbeit mit dem GermanFashion Modeverband Branchenerhebungen durch. Der Vergleich mit relevanten Kennzahlen aus der Branche ist für unsere Mitglieder eine wertvolle Orientierung und liefert viele pragmatische Ansätze.
- + Darüber hinaus veröffentlichen wir regelmäßig im Newsletter des GermanFashion Modeverbands Fachbeiträge zu aktuellen Themen und Fragestellungen, die uns in unseren Projekten begegnen.
- + Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre und möchten uns an dieser Stelle auch bei allen Teilnehmern und Unterstützern der Branchenmonitore ganz herzlich bedanken.

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

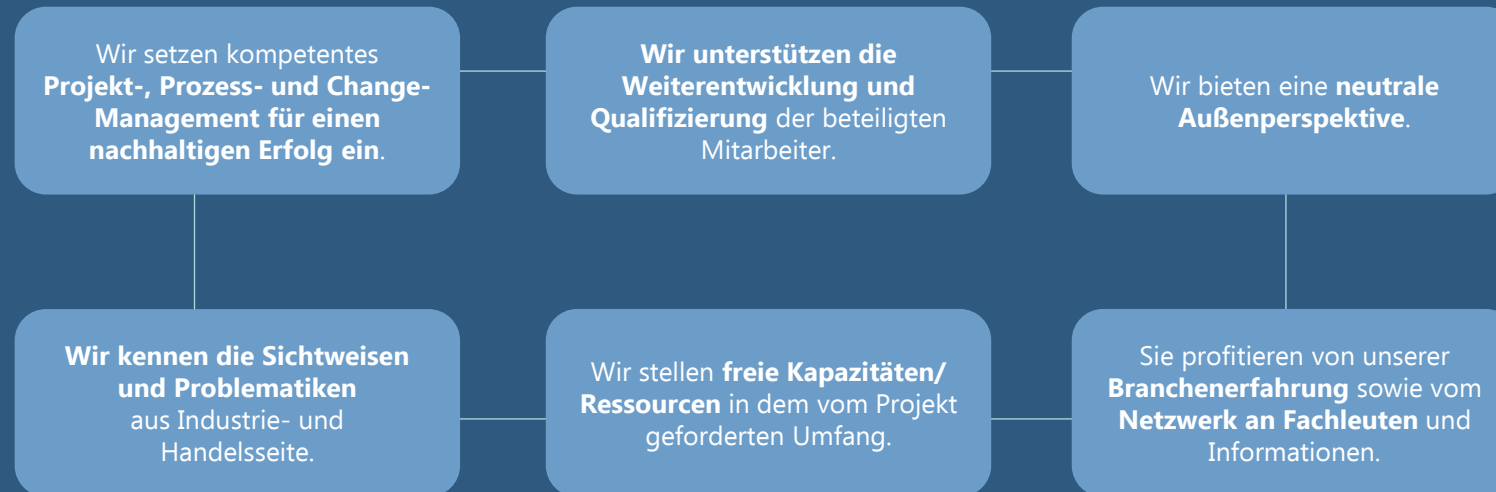
Fachbeiträge zu aktuellen Fragestellungen in der Branche



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
- + [...]

... Warum Sie uns als Fachberatung engagieren sollten:



KONTAKT



Angelina M. Schock

Managing Partner
schock@gcs-consulting.de

Andreas Franke

Managing Partner
franke@gcs-consulting.de



GCS
CONSULTING



+49 89 891365 -0



info@gcs-consulting.de



www.gcs-consulting.de



Firkenweg 1, 85774 Unterföhring

GCS

CONSULTING

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!