



# SCEP Score<sup>®</sup> Performance Rating

## Mehr Performance für den Einkauf !

„Die Deutsche Business Consulting ist die besondere Unternehmensberatung mit den Schwerpunkten

**Einkauf & SCM und  
Einkaufstools & SAP Beratung !“**



**Deutsche  
Business  
Consulting**

- ▶ Gründungsjahr 2004
- ▶ Inhabergeführt
- ▶ Stammsitz in Bad Homburg
- ▶ Competence Center in Hamburg und München

## Kompetenzen



### Einkauf und Supply Chain

- ▶ Die EinkaufsPyramide – Unsere SCM-Methodik
- ▶ SCEP Score® Performance Rating [www.SCEP-Score.de](http://www.SCEP-Score.de)
- ▶ DBC SpendCube (Ausgabentransparenz)
- ▶ Unterstützung im Einkauf (Interim/Projekte)
- ▶ Einkäufertrainings

### Einkaufstools und SAP Beratung

- ▶ Beratung bei SAP SRM/SLC/MM/BW Projekten
- ▶ Implementierung und Projektmanagement
- ▶ Einführung von Cloud Systemen (Ariba/etc.)

## Auftraggeber



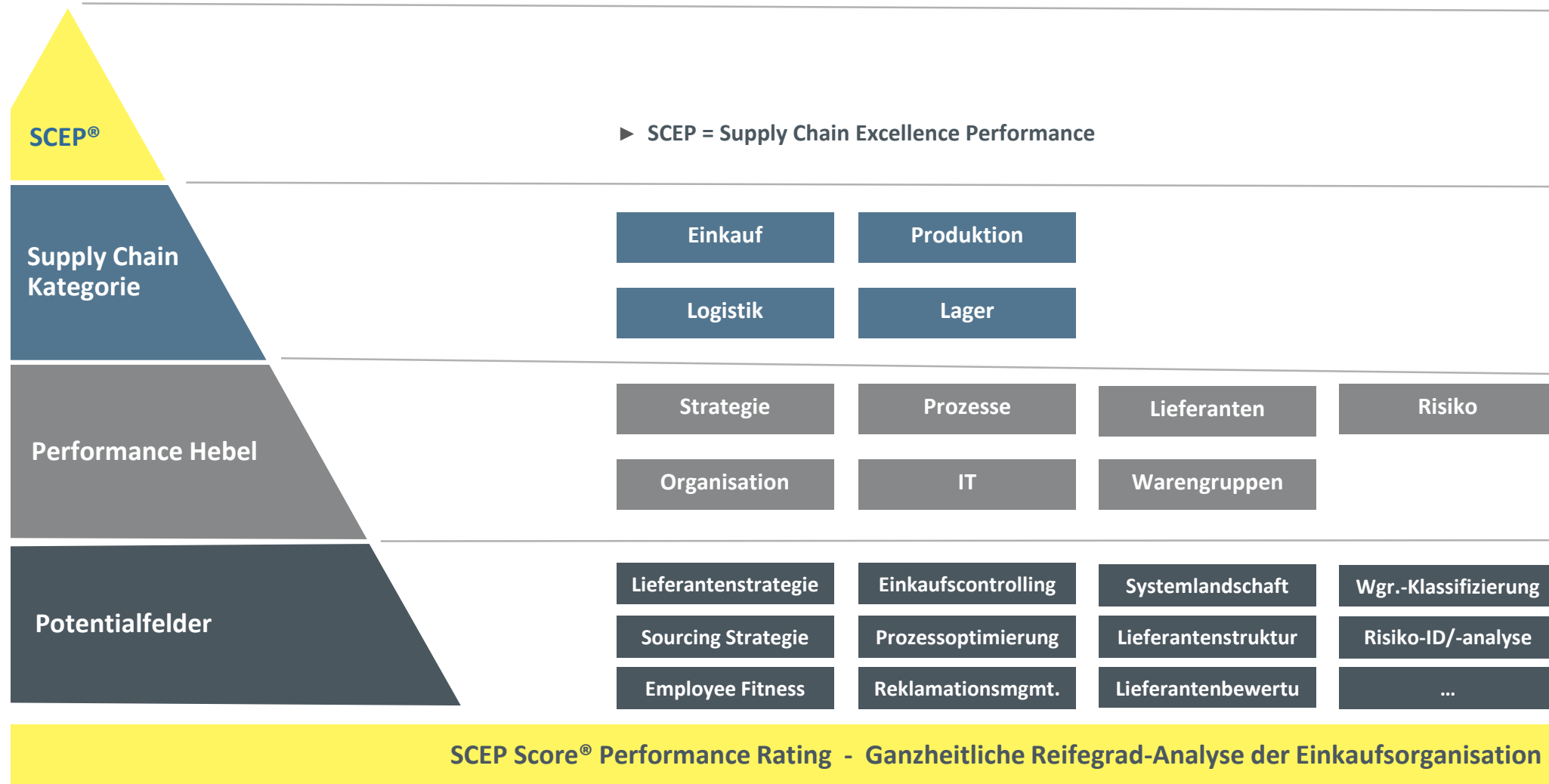
- ▶ Über **130 Kunden** mit einem Einkaufsvolumen von über 200 Mrd. € sind von unseren Kompetenzen überzeugt
- ▶ Wir haben über **240 erfolgreiche Projekte** durchgeführt

## Leistungen



- ▶ Projekte im **Budgetrahmen und Zeitumfang** erfolgreich umgesetzt
- ▶ Der aktuelle Return-on-Consult (ROC) liegt bei 12

# Die Einkaufspyramide



# SCEP Score® Modell 4.0

SCM Kategorie	Performance Hebel im Einkauf	Potentialfelder				
Einkauf	<b>E1 Strategie</b>	E1.1 Lieferanten	E1.2 Warengruppen	E1.3 Rahmenverträge	E1.4 Sourcing	E1.5 Verhandlungen
	<b>E2 Organisation</b>	E2.1 Aufbau	E2.2 Employee Fitness	E2.3 Richtlinien	E2.4 Controlling	E2.5 Compliance
	<b>E3 Prozesse</b>	E3.1 Mapping	E3.2 Design	E3.3 Optimierung	E3.4 Reklamationen	E3.5 Schnittstellen
	<b>E4 IT-Systeme</b>	E4.1 eProcurement	E4.2 Kataloge	E4.3 Ausschreibung	E4.4 Vertragsmanagement	E4.5 Lieferantenmanagement
	<b>E5 Lieferanten</b>	E5.1 Struktur	E5.2 Potential	E5.3 Suche & Auswahl	E5.4 Entwicklung	E5.5 Bewertung
	<b>E6 Warengruppen</b>	E6.1 Klassifizierung	E6.2 Strukturaufbau	E6.3 Strukturanalyse	E6.4 Ausgaben-transparenz	E6.5 Potentialanalyse
	<b>E7 Risiko</b>	E7.1 Risiko-ID/-analyse	E7.2 Risikobewertung	E7.3 Back-up Szenarien	E7.4 Machbarkeitsanalyse	E7.5 Frühwarnsystem

# SCEP Score® Performance Rating - Vorgehen

<b>1</b> Interview(s) & Workshop(s)		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ SCEP Score® Performance Measurement: <b>Soft Facts</b></li> <li>▪ Durchführung von Experteninterviews mit max. 200, Ø 130 Fragenstellungen</li> </ul>
<b>2</b> Datenanalyse		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ SCEP Score® Performance Measurement: <b>Hard Facts</b></li> <li>▪ Abfrage von max. 75, Ø 50 KPI's aus dem bestehenden ERP-System</li> </ul>
<b>3</b> Management Summary		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Durchführung der Gesamtbewertung und eines Branchen-Benchmarking</li> <li>▪ Erstellung eines Management Summary mit priorisiertem Maßnahmenkatalog</li> </ul>
<b>4</b> Umsetzung & Implementierung		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Festlegung der weiteren Vorgehensweise und Zusammenarbeit</li> <li>▪ Bildung von Projektteams und schnellst-mögliche Umsetzung der Maßnahmen</li> </ul>



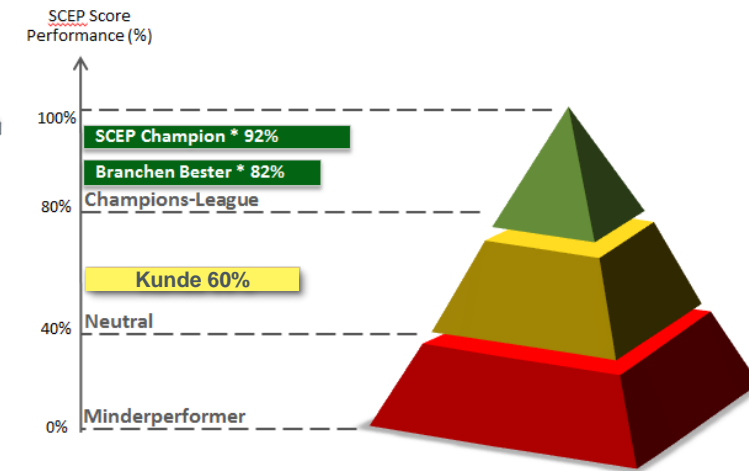
SCEP Score® Bewertung		
Einkaufsstrategie	●	60%
Einkaufsorganisation	●	93%
Einkaufsprozesse	●	87%
Einkaufs-IT	●	67%
Lieferantenmanagement	●	27%
Warengruppenmanagement	●	27%
Risikomanagement	●	60%
<b>Gesamtbewertung</b>	<b>●</b>	<b>60%</b>

# SCEP Score® Performance Rating - Ergebnis

Kategorie	Hard Facts
<b>KPI</b>	<b>SCEP Bewertung</b>
Aktive Lieferanten je Mio. € Einkaufsvolumen	89%
Anteil der bewerteten Lieferanten p.a.	51%
Anteil Lieferanten, die eine regelmäßige Prognose über den Zulieferteilbedarf erhalten	56%
Anzahl aktive Lieferanten	77%
Anzahl strategische Lieferanten je Mio. € Einkaufsvolumen	38%
Anzahl strategischer Schlüssellieferanten pro Einkäufer	56%
Ausschreibungsquote	83%
Bestellwert pro Lieferant	56%
Durchschnittliche Lieferzeit	20%
Durchschnittliches Zahlungsziel	35%
Einkaufskosten je Lieferant	73%
Lieferausfallquote	20%
Lieferflexibilität	27%
Liefertermintreue aller Lieferungen	46%
Mengentreue	30%
Minderqualitätsgrad	38%
Reklamationsquote aller Lieferungen	24%



SCEP Score® Bewertung		
Einkaufsstrategie	60%	●
Einkaufsorganisation	93%	●
Einkaufsprozesse	87%	●
Einkaufs-IT	67%	●
Lieferantenmanagement	27%	●
Warengruppenmanagement	27%	●
Risikomanagement	60%	●
<b>Gesamtbewertung</b>	<b>60%</b>	<b>●</b>



- Branche/Größe im Beispiel: Maschinenbau/Konzern
- SCEP-Champion ist ein fiktiver Wert. Er wird ermittelt aus den besten Werten im jeweiligen Performancefeld.
- Branchen-Bester ist das Ergebnis des besten Unternehmens in der Branche.

„You can't manage what you can't measure – and what gets measured gets done“

Bill Hewlett, Co-founder HP

# Kundenmeinungen



**Danke nochmals für die tolle Analyse unseres Einkaufs.  
Ihr Tool samt Fragebogen ist echt beeindruckend und  
deckt vor allem die ganze Breite des Einkaufs ab.**

*Head of Corp. Purchasing & Head of Corp. Value Analysis,  
Automotivekonzern*

**Durch die objektive Herangehensweise haben wir durch  
Ihren SCEP Score und das Maßnahmenkonzept vieles in  
die richtige Richtung rücken können.**

*Geschäftsführer, Mess & Sensortechnikhersteller*



**Vielen Dank! Jetzt weiß ich genau, was  
wir im Einkauf zu tun haben!**

*Head of Supply Chain Management,  
Maschinenbauunternehmen*

*Gerne arrangieren wir einen Austausch mit unseren Referenzkunden. Sprechen Sie uns an!*



# Mehr Power für Ihren Einkauf !

**Deutsche Business Consulting GmbH**

Du-Pont-Str. 6 - 61352 Bad Homburg SÜDCAMPUS

Ansprechpartner

Telefon/-fax

Mail

Web

Gabriel Kruppa, Business Development

+49 6172 850 10 - 57

[gabriel.kruppa@deutsche-bc.com](mailto:gabriel.kruppa@deutsche-bc.com)

[www.deutsche-bc.com](http://www.deutsche-bc.com)

Deutsche  
Business Consulting   
Mehr Power für Ihren Einkauf!