

CASE STUDY

OPTIMIERUNG DER EINKAUFSPREISE BEI SETZLIEFERANTEN

GEFORDERTE PREISERHÖHUNGEN IN PREISSENKUNG WANDELN

**Kunde**

Winkelmann Group

**Branche**

Automotive

**Herausforderung**

Verhandlung eines Setzlieferanten

**Bearbeitete Themen**

Gussteile

**Ausgangssituation**

- Ausländischer Bestandslieferant möchte im Zuge der gestiegenen Energiepreise die Verkaufspreise der Gussteile um 8,31% erhöhen
- Ein Wechsel des Lieferanten ist wegen Automotive Regularien nicht ohne weiteres möglich. Des Weiteren müssen Preise für die Lieferungen des kommenden Quartals noch vor Jahresende (in 3 Wochen) vereinbart werden

**Zielsetzung**

- Bestmöglicher Verhandlungsabschluss mit Preiserhöhungsabwehr
- Ein Lieferantenwechsel ist nicht gewünscht
- Lieferantenbeziehung darf nicht gefährdet werden

**Methodik**

- Überzeugende Storyline entwickeln. Kundenattraktivität, Überkapazität Gussmarkt, Kostensenkungsforderung OEM
- Cost Break Down mit Cost Control; Analyse Auswirkungen der veränderten Kostentreiber. (Energie, Schrott, Wechselkurse...)
- Quick Benchmark
- Gemeinsame Verhandlung im Sparring Einkauf, Vertrieb, Berater



Erfahren Sie mehr über

Kostenoptimierung im Einkauf
www.kloepfel-consulting.com

**Energiekosten**

Erhöhung um 9,4%

Gesamtauswirkung

+1%

**Schrott**

Minus 10,5%

Gesamtauswirkung

-2%

**Lernkurve**

Gesamtauswirkung

-1%

**Währungsänderung**

Gesamtauswirkung

-7,8%

**Gesamtergebnis**

Eine Gesamtreduktion von ca. 10% ist gerechtfertigt

Preisabwehr

8,31%

Preisreduktion

4,18%