

CASE STUDY

OPTIMIERUNG DER EINKAUFSPREISE BEI SETZLIEFERANTEN

GEFORDERTE PREISERHÖHUNGEN IN PREISSENKUNG WANDELN



**Kunde**

Winkelmann Group



**Herausforderung**

Verhandlung eines Setzlieferranten



**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



**Branche**

Automotive



**Bearbeitete Themen**

Gussteile



**Energiekosten**

Erhöhung um 9,4%

Gesamtauswirkung

**+1%**



**Schrott**

Minus 10,5%

Gesamtauswirkung

**-2%**



**Lernkurve**

Gesamtauswirkung

**-1%**



**Währungsänderung**

Gesamtauswirkung

**-7,8%**



**Gesamtergebnis**

Eine Gesamtreaktion von ca. 10% ist gerechtfertigt

Preisabwehr

**8,31%**

Preisreduktion

**4,18%**



Erfahren Sie mehr über

Kostenoptimierung im Einkauf

[www.kloepfel-consulting.com](http://www.kloepfel-consulting.com)