

# Case Study – Drahteinkauf

## Kostenoptimierung auf internationaler Ebene via e-Auktionen



Klient aus dem Bereich Maschinenbau

**Herausforderungen**  
 Kostenoptimierung  
 Länderübergreifende Einbindung

**Bearbeitete Themen**  
 Stahldrahtproduzenten

**Ergebnis**  
 Einsparungen von ~3 %

**Branche**  
 Maschinenbau  
 Industrie

### Ausgangssituation

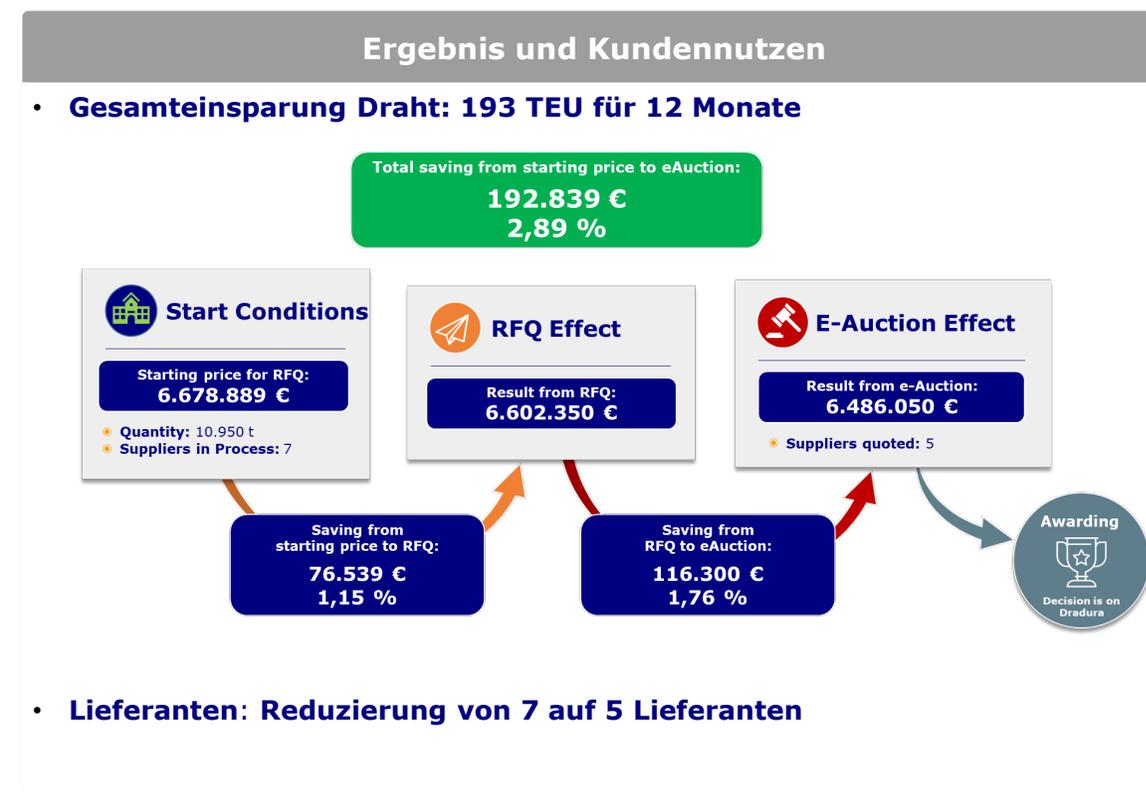
- Große **Skepsis des Mandanten** über die Sinnhaftigkeit einer e-Auktion
- **Mehrere Lieferanten** für zum Teil identische Materialformate
- **Keine strukturierte Bedarfsbündelung** über alle internationalen Werke
- Mandant erwartet **steigende Preise** durch **gestiegene Energiekosten**

### Zielsetzung

- **Reduzierung** des **Lagerbestandes**
- **Implementierung** einer international, übergreifenden **Bedarfsbündelung**
- **Etablierung** der **e-Auktion** als optionale Ausschreibungsmethodik für die Zukunft
- **Gesamtkostenreduktion** durch Volumenbündelung
- **Auflösung** der separaten und überwiegend rein **nationalen Beschaffung** in den Werken

### Methodik

- **Experten-Interviews** zur Evaluierung der aktuellen Marktsituation
- **Bündelung** aller gruppeninterner **Bedarfe**
- **Einführung** des Mandanten und der Lieferanten in die **Systematik** eines **e-Auktion**
- Verauktionierung der einzelnen Drahtpakete via **Japanese Reversed Auction**
- **Maximale Transparenz**, sowie ganzheitliche Daten für die finalen Verhandlungen



# Case Study – Optimierung der Einkaufspreise

## Abwehr Preiserhöhung und Aufbau Alternativlieferant auf Zielpreisbasis



Klient aus dem Bereich Ablufttechnik



### Herausforderungen

Preiserhöhung aufgrund von Material- und Lohnkostenentwicklungen



### Bearbeitete Themen

Blechteile  
Blechbaugruppen



### Ergebnis

Vermeidung von Preiserhöhung 344TE(7%)  
Aufbau Alternativlieferant 720TE (21%)



### Branche

Küchenbranche

### Ausgangssituation

- Bestandslieferant fordert 19% Preiserhöhung
- Bestandslieferant ist Single Source
- Lohnkostenentwicklung 2022/2023
- Rohstoffpreisentwicklung Stahl
- Erhöhung Energiepreise

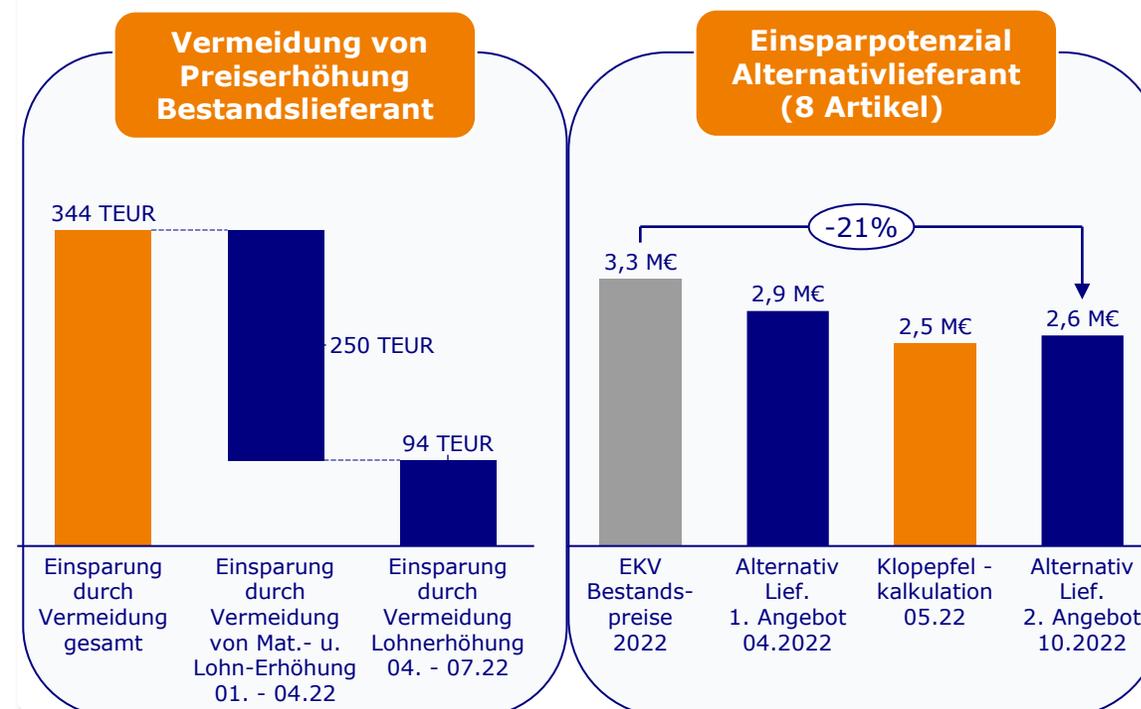
### Zielsetzung

- Vermeidung von Preiserhöhungen Beschaffungskosten
- Aufbau Alternativlieferant mit entsprechender Technologie
- Sicherstellung der Qualitätsanforderungen

### Methodik

- Ermittlung der Zielpreise durch Kloepfel Engineering (Kalkulation mittels Kloepfel „Cost Control“)
- Durchsprache der Angebotskalkulation mit Zielpreiskalkulation
- Strategische Verhandlung mit Bestands- und Alternativlieferanten

### Ergebnis und Kundennutzen



# Case Study – Sonderfahrtkosten-Optimierung

## Kostenoptimierung im Bereich Produktionsversorgung



Klient aus dem Bereich Automotive



### Herausforderungen

Frachtkosten-Optimierung



### Bearbeitete Themen

Sonderfahrten-Road



### Ergebnis

Einsparung von Ø 17,3%



### Branche

Automotive

#### Ausgangssituation

- Viele terminkritische Transporte (**Bandstoppsendungen**)
- Keine klaren Richtlinien und Prozesse, jeder Fachbereich beauftragt eigene Dienstleister
- Dadurch **viele Dienstleister** im Einsatz, **wenig Transparenz** und zu **hohe Kosten**
- Sonderfahrten werden an die **Haus- und Hofspediteure** vergeben. Kein Einsatz eines **Sonderfahrtspezialisten**

#### Zielsetzung

- Schaffen von **Transparenz** bzgl. Datenbasis und Anforderungen
- **Weniger Dienstleister** durch Einsatz von **einem Sonderfahrtspezialisten**
- **Kostenreduktion** durch Nutzung des Kloepfel „**Sonderfahrten-Parent-Account**“
- **Digitalisierung** der **Beauftragungsprozesse** = **Zeitersparnis** und **Transparenz**
- Optimierung der **Gestellungszeit** für alle Fahrzeugtypen (**nat. 60 min/EU 120 min**) zzgl. **24/7 Notfallnummer**
- Kostenreduktion durch Einsatz diverser Fahrzeugtypen (von Caddy bis zum 40to LKW)
- Aufbau eines **KPI Systems** – Möglichkeit von **Laufzeit-** und **Kostencontrolling**

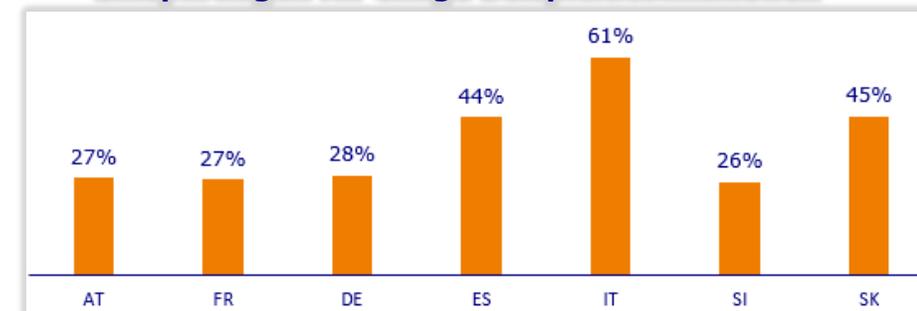
#### Methodik

- Schaffen von **Transparenz** bzgl. Datenbasis und Anforderungen
- **Weniger Dienstleister** durch Einsatz von **einem Sonderfahrtspezialisten**
- **Kostenreduktion** durch Nutzung des Kloepfel „**Sonderfahrten-Parent-Account**“
- **Digitalisierung** der **Beauftragungsprozesse** = **Zeitersparnis** und **Transparenz**
- Optimierung der **Gestellungszeit** für alle Fahrzeugtypen (**nat. 60 min/EU 120 min**) zzgl. **24/7 Notfallnummer**
- Kostenreduktion durch Einsatz diverser Fahrzeugtypen (von Caddy bis zum 40to LKW)
- Aufbau eines **KPI Systems** – Möglichkeit von **Laufzeit-** und **Kostencontrolling**

### Ergebnis und Kundennutzen

- **Einsparungen: Ca. 120.000 € / 28,8% pro Jahr** bei reduziertem administrativen Aufwand
- **Lieferanten:** Statt 5 Spediteuren nur noch **1 Sonderfahrtspezialist**
- **Transparenz: Digitalisierung** des **Anmelde- und Tracking & Tracing Prozesses**, Einführung von individuellen monatlichen **Reportings** und **Dashboards**
- **Großkundenstatus** beim größten **inhabergeführten SOFA-Dienstleister** in Deutschland
- **24/7-Service** mit **Notfall-Rufnummer**

### Einsparungen für einige Beispieldestinationen



# Case Study – Großbäckerei

## Kostenoptimierung während der Pandemie und Insolvenzverfahren



Klient aus dem Bereich Lebensmittel



### Herausforderungen

Beschaffungskosten-Optimierung



### Bearbeitete Themen

Indirekte Kosten



### Ergebnis

Mittlere 6-stellige Einsparungen



### Branche

Bäckereien

#### Ausgangssituation

- Großbäckerei mit einem komplexen Filialsystem (ca. 250 Verkaufsstätten) und drei Produktionsstandorten in Süd- und Ostdeutschland
- Analyse & Optimierung der Beschaffungskosten
- Kurz nach Projektstart hat die Corona-Pandemie die Marktsituation erheblich beeinflusst und das Unternehmen zu einer Insolvenz unter Schutzschirmverfahren gezwungen

#### Zielsetzung

- Schaffen von Transparenz bzgl. Datenbasis und Anforderungen
- Identifizierung von Einsparungspotenzialen und Umsetzung der aufgezeigten Potenziale unter Berücksichtigung der gelebten und operativen Struktur
- Kostenreduktion durch detaillierte Ausschreibungen und Marktvergleiche inkl. Bemusterungen und Tests sowie der Erstellung neuer Warengruppenkonzepte
- Besonderheit: Erschwerte Umsetzung aufgrund der Pandemie bedingten Marktsituation und Insolvenz unter Schutzschirmverfahren (Preissteigerungen, Verfügbarkeit, Lockdown und Filialschließungen, angespannte Lieferantensituationen)

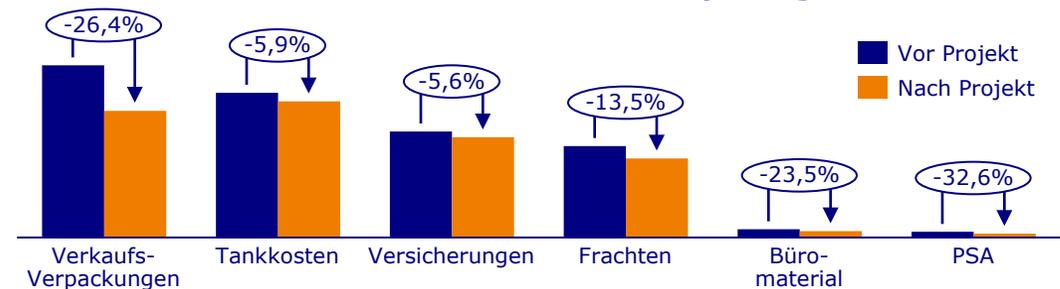
#### Methodik

- Experten-Interviews zur Erfassung der Daten, Ist-Situation sowie der Anforderungen
- Ausschreibungen, direkte Verhandlungen sowie Erstellung neuer Warengruppenkonzepte
- Gemeinsame Umsetzung der Szenarien mit neuen Leistungspaketen und verbesserten Konditionen

### Ergebnis und Kundennutzen

- **Einsparungen:** Mittlere **6-stellige Einsparungen** (zwischen 5 – 33% je nach Warengruppe)
- **Lieferanten:** Rahmenverträge und nachhaltige Leistungsverbesserungen sowie neue Methoden, neue Dienstleister und Möglichkeiten
- **Transparenz:** Strukturierte und erweiterte Unterlagen sowie detaillierte Spezifikationen und Anforderungsprofile
- **Insolvenzabwendung:** Erfolgreiche Unterstützung bei der Sanierungskonzeption im Bereich der Beschaffungskosten

### Übersicht der erzielten Einsparungen



# Case Study – Indirekter Einkauf im Luxussegment

## Standortübergreifende Vereinheitlichung der Warengruppen



Klient aus dem Bereich Luxury



### Herausforderungen

Beschaffungskostenoptimierung



### Bearbeitete Themen

Indirekte Kosten



### Ergebnis

Hohe 6-stellige Einsparungen



### Branche

Handel mit Luxusgütern

### Ausgangssituation

- Berlin, München, Hamburg - 3 Luxuskaufhäuser in unterschiedlichen Städten und einer Zentrale in Berlin
- Die Steuerung des indirekten Einkaufs erfolgt über den Zentraleinkauf. Die Fachbereiche und Abteilungen melden ihre Bedarfe und der Einkauf startet seine Aktivitäten
- Ein gut strukturiertes Unternehmen möchte die aktuellen Bedarfe, Anforderungen und Konditionen von einer externen Beratung prüfen lassen

### Zielsetzung

- Überprüfung der aktuellen Konditionen und Fokus auf langfristige Partnerschaften
- Hinterfragen der Bedarfe und Umfänge in diversen Dienstleistungsbereichen
- Anpassung der Rahmenbedingungen auf die aktuellen Anforderungen der Kunden und der neuen Gesetzgebungen (bspw. Plastikverbot)
- Identifizierung von Alternativlieferanten nach den vorgegebenen Qualitätsstandards unter Berücksichtigung der Konditionen

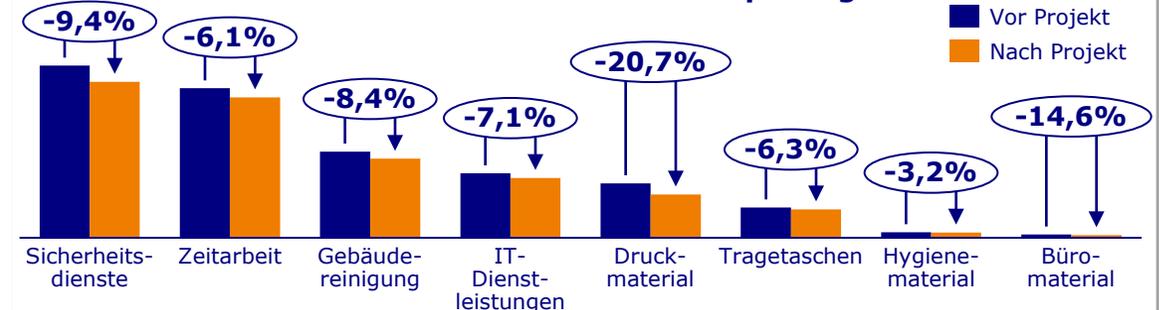
### Methodik

- Detaillierte Datenanalyse zur Vorbereitung von Interviews
- Experteninterviews mit den Fachbereichen, dem QM und den Häusern
- RFI zur Filterung passender Lieferanten für die KaDeWe Group
- Ausschreibung aller Warengruppen und anschließende Verhandlungen
- Gemeinsame Gespräche mit Fachbereich und Lieferanten zur Identifizierung möglicher Lieferanten
- Vergabeentscheidungen in Zusammenarbeit mit dem Einkauf und Fachbereich auf Basis von Bewertungsmatrizen

### Ergebnis und Kundennutzen

- **Einsparungen:** Hohe **6-stellige Einsparungen** mit Bestandsdienstleistern
- Ausbau der **Warengruppenstrategien** in Richtung Nachhaltigkeit und langfristige Lieferantenbeziehungen
- **Sicherstellung** der **Ergebnisse** trotz Pandemie und Verschiebung der Lieferrhythmen erfolgreich umgesetzt
- **Vereinheitlichung** der **Zahlungskonditionen** mit Verbesserungen von **0,6%** auf das gesamte Umsatzvolumen

### Übersicht der erzielten Einsparungen



# Case Study – Bekleidungsindustrie

## Kostenoptimierung im indirekten Einkauf



Klient aus dem Bereich Bekleidung



### Herausforderungen

Beschaffungskostenoptimierung im Handel



### Bearbeitete Themen

Indirekte Kosten



### Ergebnis

Hohe 6-stellige Einsparungen



### Branche

Handel / Bekleidung

### Ausgangssituation

- Um sich den Umbrüchen in der Modebranche anzupassen, hat die Seidensticker Group unterschiedlichste Umstrukturierungen vorgenommen. Angefangen bei Filialschließungen mit Ausrichtung auf das Online-Geschäft über Auslagerung der Logistik bis hin zur Neuausrichtung des Einkaufs für Handelsware und Nicht-Handelsware. Für den Bereich der Nicht-Handelsware hat man sich Kloepfel Consulting als Partner ausgesucht, um die Ergebnisse mit entsprechendem Background zu erzielen

### Zielsetzung

- Schaffung von Transparenz in der Datenbasis über jegliche Warengruppen und Fachbereiche
- Verknüpfung der Fachbereiche mit dem Einkauf
- Kostenreduktion der Gemeinkosten durch einen ganzheitlichen Optimierungsansatz von Direktverhandlungen über Ausschreibungen bis hin zur Erstellung von Warengruppenstrategien

### Methodik

- In der Anfangsphase wurde eine Datenanalyse auf Kreditorenbasis durchgeführt. Interviews mit den Fachbereichen haben diese untermauert. Anhand dieser Interviews wurde die aktuelle Warengruppenstrategie aufbereitet und die gemeinsame Vorgehensweise abgestimmt
- Nach der Initiierung wurden Ausschreibungen und Direktverhandlungen durchgeführt. Anhand der Ergebnisse wurde die Warengruppenstrategie mit dem Fachbereich neu definiert und Einsparpotenziale gehoben

### Ergebnis und Kundennutzen

- Einsparungen:** Hohe **6-stellige Einsparungen** mit Bestandslieferanten (5 – 37%) und Alternativlieferanten (9 – 50%)
- Aufbau neuer **Warengruppenstrategien** sowie **Lieferantenkonsolidierung** mit strategischer Ausrichtung
- Transparenz** der **Einkaufsstruktur** in den Gemeinkosten und **Vertragsdaten**
- Methodentransfer**, sodass die Fachbereiche die erreichten Ergebnisse zukünftig eigenständig bearbeiten können

### Übersicht der erzielten Einsparungen

