

## CASE STUDY

# Optimierung der Einkaufspreise bei Setzlieferanten Geforderte Preiserhöhungen in Preissenkung wandeln

## Winkelmann Group

### Herausforderung

- Verhandlung eines Setzlieferanten

### Bearbeitete Themen

- Gussteile

### Branche

- Automotive

### 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

### Ergebnis & Kundennutzen



#### Energiekosten

Erhöhung um 9,4%

Gesamtauswirkung

+1%



#### Schrott

Minus 10,5%

Gesamtauswirkung

-2%



#### Lernkurve

Gesamtauswirkung

-1%



#### Währungsänderung

Gesamtauswirkung

-7,8%

## ERGEBNIS

8,31% Preisabwehr  
+  
4,18% Preisreduktion

Eine Gesamtreduktion von ca. 10%  
ist gerechtfertigt