

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%

Eine Gesamtreduktion von ca. 10% ist gerechtfertigt

ERGEBNIS

8,31% Preisabwehr
+
4,18% Preisreduktion