

CASE STUDY

SEIDENSTICKER

INDIREKTER EINKAUF IN DER BEKLEIDUNGSINDUSTRIE



**Kunde**

Seidensticker Group



**Herausforderung**

Beschaffungskostenoptimierung im Handel



**Ausgangssituation**

- Umbrüche in der Modebranche
- Verschiedene Umstrukturierungen (u.a. Filialschließungen, Fokus auf Online-Geschäft, Auslagerung der Logistik)
- Geplante Optimierung im Bereich Nicht-Handelsware



**Zielsetzung**

- Schaffung von Transparenz in der Datenbasis für alle Warengruppen und Fachbereiche
- Stärkere Verknüpfung der Fachbereiche mit dem Einkauf
- Reduzierung der Gemeinkosten durch einen ganzheitlichen Optimierungsansatz (Direktverhandlungen, Ausschreibungen, Warengruppenstrategien)



**Methodik**

- Umfassende Datenanalyse auf Kreditorenbasis, dazu Interviews mit Fachbereichen
- Entwicklung einer Warengruppenstrategie
- Durchführung von Ausschreibungen und Direktverhandlungen



**Branche**

Industrie / Bekleidung



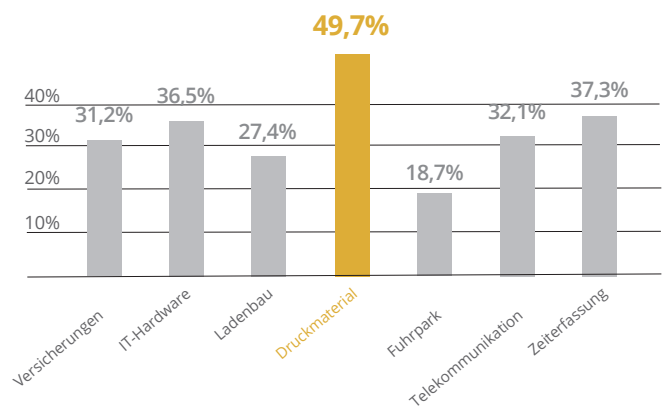
**Bearbeitete Themen**

Indirekte Kosten, Nicht-Handelsware



**Ergebnisse & Kundennutzen**

Übersicht der erzielten Einsparungen



**Transparenz**

bezüglich Einkaufsstrukturen, Gemeinkosten und Vertragsdaten



**Gesamtergebnis**

Einsparungen

**37%**

**Bestandslieferanten bis zu**

**Alternativlieferanten bis zu**

**50%**



**Kontakt**

**Marcus Schilling**

Senior Partner

Mobil: +49 (0)152 227 227 69

rendite@kloepfel-consulting.com

