

CASE STUDY

AUFBAU EINKAUFSGEMEINSCHAFT

IN DER EUROPÄISCHEN GETRÄNKEINDUSTRIE



Kunde

Anonym



Branche

Getränkeindustrie



Ausgangssituation

Mehrere führende Marken der europäischen Getränkeindustrie hatten vom Bundeskartellamt grünes Licht erhalten, eine gemeinsame Einkaufsorganisation zu gründen.



Zielsetzung

Ziel war es, in einem zunehmend volatilen Marktumfeld Einkaufsmengen zu bündeln, Lieferanten strategisch zu steuern und Einsparpotenziale gemeinsam zu heben – unter voller Beachtung der kartellrechtlichen Vorgaben.



Methodik

- Gemeinsam mit Kloepfel Consulting wurde die **European Beverage Sourcing Alliance (EBSA)** in kürzester Zeit aufgebaut. Zentrale Bestandteile:
- **Aufbau der Einkaufsorganisation:** Von einer raschen Outsourcing-Lösung mit Übergang einem zweistelligen Experten-Team mit Geschäftsführer
- **Einkaufsoptimierung in zwei Phasen:**
 - Nachverhandlungen bestehender Verträge für rasche Ergebnisse
 - Ausschreibungen & Benchmarking zur Verbesserung der Konditionen
- **Aufbau & Steuerung der Einkaufsgemeinschaft:** Rahmenverträge mit Lieferanten, gebündelter Mengenzugriff der Gesellschafter
- **Koordination:** Bedarfsklärung und Abstimmung der Vergabeentscheide über den bisherigen Einkauf der Gesellschafter und Kommunikation mit den Partnerlieferanten
- **Etablierung strategischer Hebel:** Value Engineering, Globale Benchmarking, Spezifikationsstandardisierung, Vertragsmanagement, Kopfkonditionen



Ergebnisse & Kundennutzen



Optimierung

- Aufbau einer schlagkräftigen, rechtssicheren **Einkaufsgemeinschaft** in Rekordzeit
- Signifikante **Kosteneinsparungen durch gebündelte Verhandlungen & optimierte Sourcing-Strategien**
- Verbesserung der internen **Stellung des Einkaufs** & seiner Sichtbarkeit im Unternehmen, Einbindung der Geschäftsführer in wichtige Vergaben
- **Stärkung der Position gegenüber Lieferanten** und neue Wachstumspotenziale für beide Seiten