

CASE STUDY

KADEWE

INDIREKTER EINKAUF IM LUXUSSEGMENT



**Kunde**  
KaDeWe Group

**Ausgangssituation**

- Zentraleinkauf auch für direkten Einkauf zuständig
- Überprüfung des Einkaufs einschließlich Beschaffungskostenoptimierung nötig

**Zielsetzung**

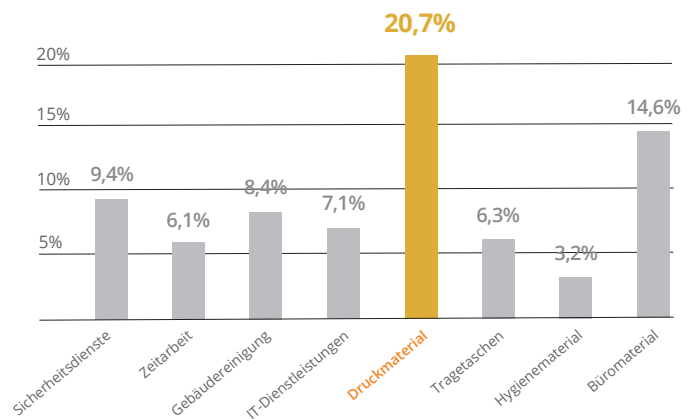
- Konditionen prüfen und Rahmenbedingungen anpassen
- Dienstleistungsbedarfe hinterfragen
- Alternativlieferanten nach Qualität und Preis identifizieren

**Methodik**

- Datenanalyse, Experteninterviews und RFI
- Ausschreibung aller Warengruppen und anschließende Verhandlungen
- Strukturierte Vergaben gemeinsam mit Einkauf und Fachbereichen

**Branche**  
Luxuskaufhäuser in Berlin, Hamburg, München

**Ergebnisse & Kundennutzen**  
Übersicht der erzielten Einsparungen



**Bestandslieferanten**  
Kosteneinsparung in hohem 6-stelligen Bereich

**Warengruppenstrategien**  
Ausbau mit Fokus auf Nachhaltigkeit und langfristige Lieferantenbeziehungen

**Optimierte Zahlungskonditionen**  
Verbesserungen auf das gesamte Umsatzvolumen von 0,6 %



**Kontakt**

**Marcus Schilling**  
Senior Partner  
Mobil: +49 (0)152 22722769  
rendite@kloepfel-consulting.com

