

## 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



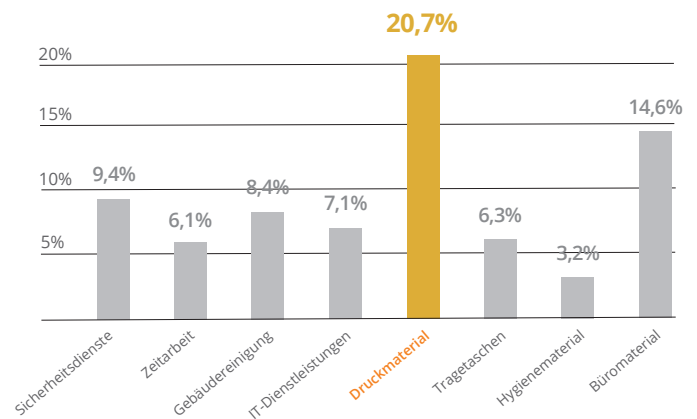
#### Branche

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 %