

CASE STUDY

KADEWE

INDIREKTER EINKAUF IM LUXUSSEGMENT



Kunde

KaDeWe Group



Ausgangssituation

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



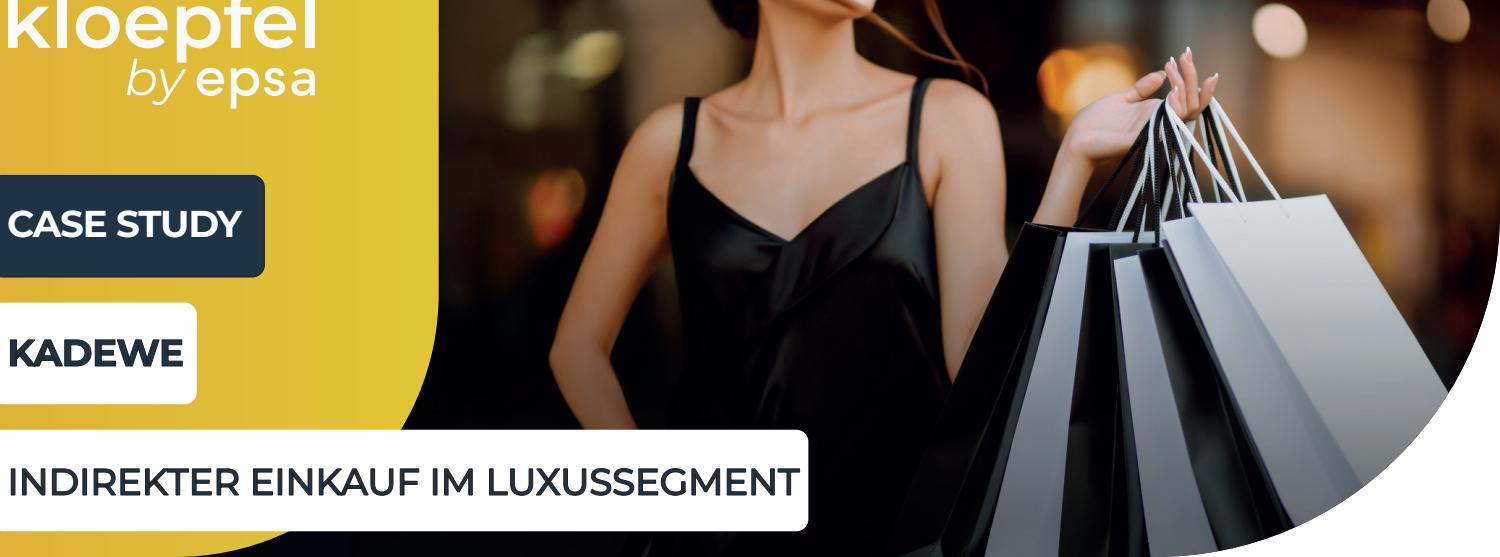
Zielsetzung

- 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



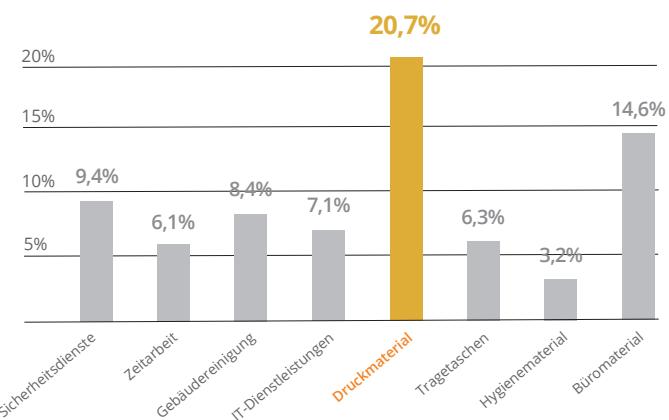
Branche

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 %