

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



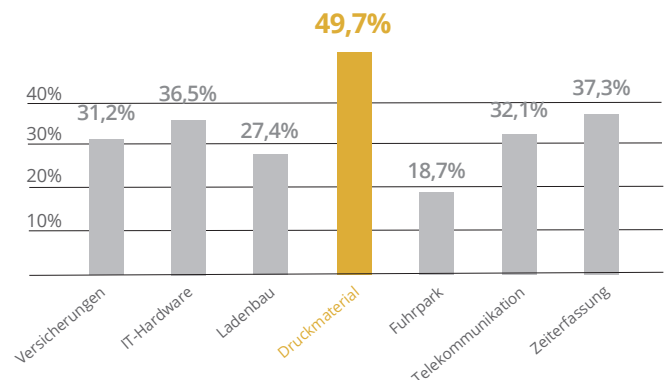
Bearbeitete Themen

Indirekte Kosten, Nicht-Handelsware



Ergebnisse & Kundennutzen

Übersicht der erzielten Einsparungen



Transparenz

bezüglich Einkaufsstrukturen, Gemeinkosten und Vertragsdaten



Gesamtergebnis

Einsparungen

Bestandslieferanten bis zu

37%

Alternativlieferanten bis zu

50%