

CASE STUDY

STRATEGISCHE NEUAUSRICHTUNG EINKAUF

BÖRSENNOTIERTER MASCHINEN- UND ANLAGENBAUER



Kunde

Anonym



Branche

Maschinen- und Anlagenbau



Ausgangssituation

Ein global tätiger Maschinen- und Anlagenbauer stand vor der Herausforderung, sich auf eine absehbare Markterholung strategisch vorzubereiten. Der Einkauf war dezentral organisiert, Potenziale aus Bündelung und Lieferantenmanagement wurden nicht systematisch genutzt.



Zielsetzung

Ziel war es, in enger Abstimmung mit den Lieferanten frühzeitig strategische Weichen zu stellen und Einsparungen realisierbar zu machen – ohne die Lieferfähigkeit zu gefährden.



Methodik

Phase 1 – Strategischer Dialog & Lieferantenaktivierung:

- Strategieworkshop je Warengruppen-Cluster, um Ziele, Verantwortlichkeiten und Zeitpläne klar zu definieren.
- Einführung einer pragmatischen BI-Lösung zur Volumenbündelung und Datenvisualisierung
- Durchführung von persönlichen Gesprächen mit Schlüssellieferanten, im Tandem mit dem Einkauf
- Entwicklung von Win-Win-Argumentationen zur Stärkung langfristiger Zusammenarbeit
- Professionelle Unterlagen für die Verhandlungen vorbereitet (Transparenz, Volumenübersicht, Zielvorstellungen)

Phase 2 – Kostenoptimierung & Organisationsentwicklung:

- Durchführung von Kostenstrukturanalysen und gezielten Ausschreibungen
- Identifikation und Realisierung von Lieferantenwechseln mit messbarem Einsparpotenzial
- Aufbau einer werksübergreifenden Einkaufsorganisation mit klarer Rollenverteilung in Anlehnung an die Projektphase



Ergebnisse & Kundennutzen



- **Strategischer Schulterschluss mit Lieferanten**, Partnerschaftlich und zukunftsorientiert
- **Synergien aus werksübergreifender Einkaufsorganisation** realisiert
- **Hebung der Potentiale** durch Teilefamilien, technisches Sourcing-Strategien und Lieferantenwechsel
- **Höhere Transparenz und beschleunigte Gesprächsvorbereitung** durch eine pragmatische BI-Lösung
- **Rigides Programm-Management** mit wöchentlichem Jour Fixe mit dem Projektsponsor zur Absicherung eines raschen Projektfortschritts
- **Einbindung der Führungskräfte** in den Stand der Zielerreichung
- **Internes Zielbild** für die neue Einkaufsorganisation erfolgreich geschärft und verankert