

CASE STUDY

OPTIMIERUNG DER EINKAUFSPREISE BEI SETZLIEFERANTEN

GEFORDERTE PREISERHÖHUNGEN IN PREISSENKUNG WANDELN



Kunde

Winkelmann Group



Herausforderung

Verhandlung eines Setzlieferranten



Ausgangssituation

- Ausländischer Bestandslieferant möchte im Zuge der gestiegenen Energiepreise die Verkaufspreise der Gussteile um 8,31% erhöhen
- Ein Wechsel des Lieferanten ist wegen Automotive Regularien nicht ohne weiteres möglich. Des Weiteren müssen Preise für die Lieferungen des kommenden Quartals noch vor Jahresende (in 3 Wochen) vereinbart werden



Zielsetzung

- Bestmöglicher Verhandlungsabschluss mit Preiserhöhungsabwehr
- Ein Lieferantenwechsel ist nicht gewünscht
- Lieferantenbeziehung darf nicht gefährdet werden



Methodik

- Überzeugende Storyline entwickeln. Kundenattraktivität, Überkapazität Gussmarkt, Kostensenkungsforderung OEM
- Cost Break Down mit Cost Control; Analyse Auswirkungen der veränderten Kostentreiber. (Energie, Schrott, Wechselkurse...)
- Quick Benchmark
- Gemeinsame Verhandlung im Sparring Einkauf, Vertrieb, Berater



Branche

Automotive



Bearbeitete Themen

Gussteile



Energiekosten

Erhöhung um 9,4%

Gesamtauswirkung

+1%



Schrott

Minus 10,5%

Gesamtauswirkung

-2%



Lernkurve

Gesamtauswirkung

-1%



Währungsänderung

Gesamtauswirkung

-7,8%



Gesamtergebnis

Eine Gesamtreaktion von ca. 10% ist gerechtfertigt

Preisabwehr

8,31%

Preisreduktion

4,18%