

CASE STUDY

BERBEL ABLUFTTECHNIK



Kunde

Berbel Ablufttechnik GmbH



Branche

Industrie / Küchengeräte



Herausforderung

Preiserhöhung aufgrund von Material- und Lohnkostenentwicklungen



Bearbeitete Themen

Blechteile, Blechbaugruppen



Ausgangssituation

- Der Bestandslieferant forderte eine Preiserhöhung von 19 %.
- Abhängigkeit von einem Lieferanten (Single Source)
- Hohe Stahlpreise im Verlauf des Jahres 2022
- Gestiegene Energiepreise



Ergebnisse & Kundennutzen

Übersicht der erzielten Einsparungen



Zielsetzung

- Vermeidung steigender Beschaffungskosten
- Aufbau eines technologisch passenden Alternativlieferanten
- Sicherstellung höchster Qualitätsanforderungen



Keine Preiserhöhung

Erfolgreiche Vermeidung einer Preiserhöhung.
Einsparungen:

in %

7%

absolut

344.000€



Methodik

- Ermittlung der Zielpreise durch Kloepfel Engineering (Kalkulation mit dem Kloepfel-Tool „Cost Control“)
- Abgleich von Angebots- und Zielpreiskalkulation
- Strategische Verhandlung mit Bestands- und Alternativlieferanten



Aufbau Alternativlieferant

Aufbau eines Alternativlieferanten mit Einsparungen von :

in %

21%

absolut

720.000€



Kontakt

Mag. Theodor Uljanov
Senior Partner
Tel.: +43 1 953 77 11 10
t.uljanov@kloepfel-group.com

brandeins
/thema **2025**

Beste
Unternehmensberater



Forbes
2025

WORLD'S
**BEST MANAGEMENT
CONSULTING FIRMS**
POWERED BY statista