

CASE STUDY

KIK | EINKAUFSOPTIMIERUNG FÜR LADENBAUMATERIALIEN



Kunde

KiK Textilien und Non-Food GmbH



Herausforderung

Kosten- und Prozessoptimierung



Ausgangssituation

- Nonfood-Discounter mit Fokus auf Mode, Deko & Heimtextilien
- Rund 4.000 Filialen in Europa
- Konstanter Bedarf an Ladenbaumaterial durch Rebranding & Expansion



Zielsetzung

- Global Sourcing etablieren
- Optimierung der Beschaffungsstrategie hinsichtlich zukünftiger Expansionsgebiete
- Überprüfung der bisherigen Einkaufsstrategie und der bestehenden Vertragsgestaltung



Methodik

- Interviews, Workshops, Daten- und Prozessanalysen
- Lieferantenrecherche und Ausschreibungen
- Lagerbegehung und Musterentwicklung
- Lieferantentag, Verhandlungen mit Bestands- und Alternativlieferanten



Branche

Nonfood Discounter



Bearbeitete Themen

Indirekte Kosten



Ergebnisse & Kundennutzen

Übersicht der erzielten Einsparungen



Einsparungen

Bestandslieferant

in %

10%

absolut

970.000€



Einsparungen

Alternativlieferant

in %

bis **27%**

absolut

2.480.000€



Gesamtergebnis

- Optimierte Beschaffungskommunikation
- Effizientere Warenflüsse: direkt vom Lieferanten in die Filialen



Kontakt

Marcus Schilling

Senior Partner

Mobil: +49 (0)152 227 227 31

rendite@kloepfel-group.com

brandeins
/thema

2025

Issue 31

Best

Consultants Germany

