

CASE STUDY

ROHSTOFFEINKAUF

KOSTENOPTIMIERUNG UND PREISTRANSparenZ VIA E-AUKTIONEN



Kunde

Anonym



Herausforderung

Kostenoptimierung



Ausgangssituation

- Neue Materialabmessungen führen beim Kunden unmittelbar zu neuen Artikelnummern
- Mehrere Lieferanten für teilweise identische Materialformate
- Keine Bedarfsbündelung innerhalb der Unternehmensgruppe
- Fehlende Preistransparenz im Einkauf – Analyse der Materialpreistreiber nicht gegeben



Zielsetzung

- Reduzierung der Anzahl der SKU (Bestandseinheiten)
- Einführung einer gruppeninternen Bedarfsbündelung mit europäischer Projektleitung
- Durchführung von eAuktionen für die Bedarfspakete der einzelnen Business Units
- Gesamtkostenreduktion durch gezielte Verteilung des Einkaufsvolumens entsprechend der Kompetenz der jeweiligen Stahlhersteller und -händler



Methodik

- Experteninterviews mit den fünf weltweit größten Stahlherstellern zur Bewertung der aktuellen Marktsituation
- Bündelung der gruppenweiten Bedarfe
- Aufschlüsselung der Marktpreise in Basispreise, Extrakosten und Legierungszuschläge
- Reduzierung der Sonderabmessungen zugunsten höherer Standardisierung
- Japanese Reversed Auction für einzelne Stahlpakete
- Transparenz schaffen



Branche

Maschinenbau



Bearbeitete Themen

Edelstahl



Ergebnisse & Kundennutzen

Übersicht der erzielten Einsparungen



Kostenreduktion

Gesamteinsparung

Rohstoff für 12 Monate

1,5 Mio. €



Gesamtergebnis

- Einsparungen von ~14,6 %
- Verringerung der Lieferantenzahl von 12 auf 2 – 3
- Artikel: Reduktion von ehemals 45 auf 19 Formate
- Übertragbarkeit der Methode auf weitere Warengruppen



Kontakt

Marcus Schilling

Senior Partner

Mobil: +49 (0)152 22722769

rendite@kloepfel-consulting.com

brandeins
/thema

2025

Issue 31

Best

Consultants Germany

