

KOSTENOPTIMIERUNG BEI EINEM LEBENSMITTELUNTERNEHMEN



Kunde / Branche

- Kunde aus Deutschland / 300 Mio. EUR Umsatz/ 800 Mitarbeiter aus der Branche Lebensmittel



Herausforderung

- Überprüfung aktueller Konditionen und gewachsener Lieferantenstrukturen
- Identifizierung von Alternativen unter Berücksichtigung der relevanten Beschaffungsmärkte
- Aufbau Second Source aus Risikogesichtspunkten und zur Etablierung einer dauerhaften Wettbewerbssituation
- Transparente Preismodelle



Ausgangssituation

- Kunde sehr Vertriebs-/Marketing-getrieben, hoher Stellenwert von Innovationen und Nachhaltigkeit
- hohe Artikelvielfalt, Einkauf infolgedessen stark operativ ausgelastet, strategische Ausrichtung defizitär
- mangelnde Transparenz im Einkauf, da viele Beschaffungsthemen in Verantwortung von Fachabteilungen (IT, Marketing, Technik...)



Methodik

- Vorgeschaltete Potenzialanalyse zur Identifizierung der zu bearbeitenden Warengruppen
- Ausschreibung der Hauptwarengruppen, mehrere Verhandlungsrunden mit Ist- und Alternativlieferanten

- Qualifizierung neuer Lieferanten in Projektphase II
- parallel Analyse der Einkaufsorganisation und Aufzeigen von strukturellen Optimierungsmöglichkeiten
- Einführung E-Procurement-Lösung



Zielsetzung

- Entwicklung einer
- Verbesserte Konditionen
- neue Preismodelle, Steigerung der Preistransparenz
- Absicherung der Konditionen durch Gleitklauseln
- Wissens-/Methodentransfer
- Gestärkte Verhandlungsposition
- Aufbereitete Informationsbasis
- Nachhaltigere Verpackungslösungen
- Backup für Hauptartikel
- Stärkung der Position des Einkaufs im Unternehmen



Ergebnisse & Kundennutzen

- Einsparungen in Hauptwarengruppen im zweistelligen Prozentbereich, überwiegend mit Bestandslieferanten/-dienstleistern, Potenziale mit Alternativen deutlich höher
- Höhere Transparenz und Sicherheit sowie gesteigerte Verhandlungsmacht
- Wertanalytische Optimierungen und Materialverbesserungen (Anpassung Materialstärken, recyclingfähige Monomaterialien)
- **Einsparungen in Hauptwarengruppen im zweistelligen Prozentbereich**



Kontakt

Marcus Schilling
Senior Partner
Mobil: +49 (0)152227 227 69
m.schilling@kloepfel-consulting.com

