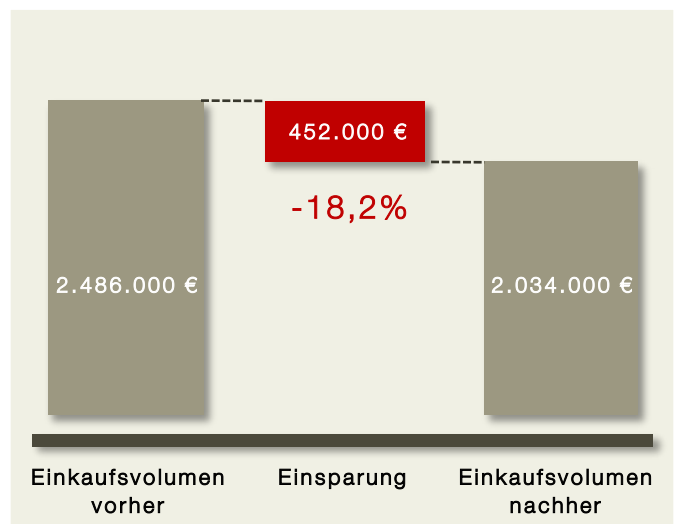




CASE STUDY NR. 28: Dreh- und Frästeile

Kunde:	Automotive Industrie
Bedarfsart:	Fertigungsbedarf
Projektvolumen:	2.486.000 EUR
Kostensenkung:	452.000 EUR (18,2%)
Strategie:	Internationale Ausschreibung Identifikation und Qualifikation von neuen Lieferanten



Ausgangssituation:

Der gesamte Jahresbedarf an Dreh- und Frästeilen (über 200 Artikel) sollte durch ARS EMENDI ausgeschrieben und verhandelt werden.

Zielsetzung war es, eine Kostensenkung über 7,5% zu erzielen.

Lösung:

ARS EMENDI identifizierte und qualifizierte über 200 potenzielle Lieferanten in West- und Osteuropa, von denen, aufgrund ihrer technischen, logistischen und qualitativen Qualifizierung, 36 für die Ausschreibung zugelassen wurden.

Als Projektergebnis wurden die vom Kunden vorgegebenen Einsparziele weit übertroffen und die Lieferantenbasis halbiert, wobei ein Großteil der bestehenden Lieferanten durch neue Lieferanten abgelöst wurde.