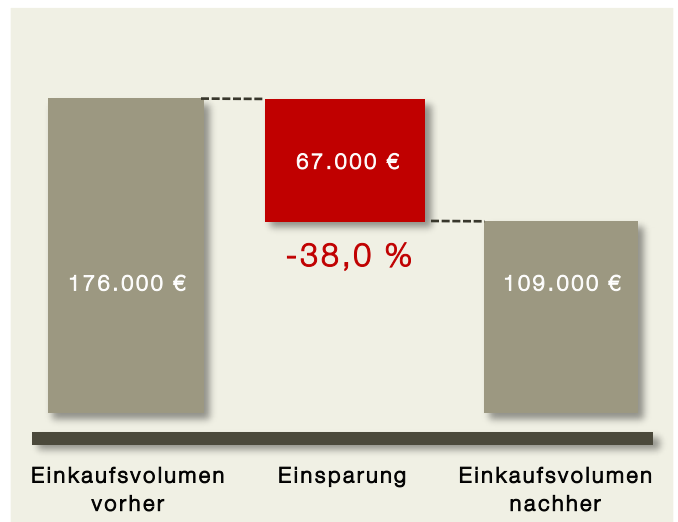




CASE STUDY NR. 32: Signalkabel

Kunde:	Bauunternehmen
Bedarfsart:	Baustellenbedarf
Projektvolumen:	176.000 EUR
Kostensenkung:	67.000 EUR (38,0%)
Strategie:	Aufbrechen von Lieferantenketten
	Nationale Ausschreibung



Ausgangssituation:

Ausschreibung und Verhandlung von sieben verschiedenen Kabeltypen mit einer Gesamtlänge von 64 km. Alle Kabeltypen wurden bisher von einem Lieferanten bezogen.

Da dem Kunden keine weiteren Lieferanten bekannt waren, wurde ARS EMENDI beauftragt weitere Lieferanten zu finden und zu qualifizieren. Das Projekt sollte innerhalb von zwei Wochen durchgeführt werden, da der Bedarf termingerecht an die Baustelle geliefert werden musste.

Lösung:

Für alle Kabeltypen wurden mögliche Spezialanbieter und Hersteller identifiziert und technisch qualifiziert. Bei der Ausschreibung wurden die Kabel nach ihrer Funktionalität getrennt und nur bei den jeweiligen Spezialisten angefragt.

Auf diese Weise konnten bei einzelnen Kabeltypen, die exakt den Artikeln des Kunden entsprachen, Einsparungen von bis zu 45% erzielt werden. Alle Kabel wurden fristgerecht und ohne qualitative Beanstandungen an die Baustelle geliefert.