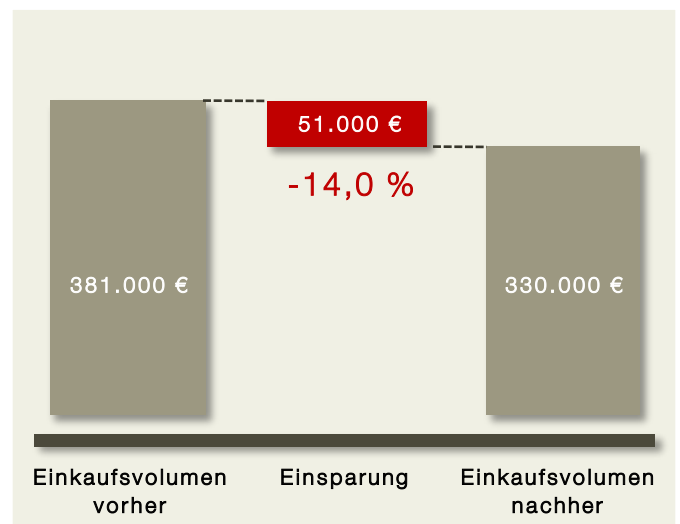




CASE STUDY NR. 97: Kartonagen

Kunde:	Automotive Industrie
Bedarfsart:	Fertigungsbedarf
Projektvolumen:	381.000 EUR
Kostensenkung:	51.000 EUR (14,0%)
Strategie:	Technische Entfeinerung Einbindung neuer Lieferanten Durchführung Teilemesse



Ausgangssituation:

Für die benötigten 68 Typen an Kartonagen wurden von den bestehenden Lieferanten kurzfristige Preiserhöhungen, auf Grund von Rohstoffverteuerungen, von bis zu 31% angekündigt.

Ziel war es, die Kosten für die Kartonagen mindestens stabil zu halten. Daher wurde ARS EMENDI beauftragt neue Lieferanten zu identifizieren und zu qualifizieren sowie anschließend eine Ausschreibung über das gesamte Volumen, unter Einbindung der bestehenden Lieferanten, durchzuführen.

Lösung:

Bestehende und neue Lieferanten, die ARS EMENDI zuvor identifiziert und qualifiziert hat, wurden zu einer Teilemesse eingeladen, auf der alle Kartonagen ausgestellt waren.

Aufgabe der Lieferanten war es, mögliche Kostensenkungspotenziale in Bezug auf Konstruktion, Material und Variantenvielfalt zu identifizieren und optimierte Qualitäten anzubieten.

Ein Großteil der bestehenden Lieferanten wurde durch neue Lieferanten ersetzt und das Volumen nach fertigungstechnischen Stärken auf die Lieferanten verteilt.