

KORANIS Purchasing Solutions

Beratung, Strategie und Umsetzung.
Für die Automobilbranche, Automobil-Zulieferer (Tier 1&2),
Maschinen- und Anlagenbau, Kunststoffverarbeitung und
allgemeine Industrie.



Dimitrios Koranis | Waldstraße 32a | Stein bei Nürnberg | www.koranis.de

Der Kosten-Gewinn-Hebel des Einkaufs kann beachtlich sein. Und oft ist das Potential noch lange nicht ausgeschöpft.

In der Industrie wird mit harten Bandagen gekämpft. Wie im Spitzensport ist die Luft auf den oberen Treppchen dünn. Überprüfen Sie für Ihr Unternehmen die Einspar- und Effizienz-Potentiale.

Mit jemandem, der die Spielregeln des Einkaufs und der Lieferanten kennt. Mein schlechtestes Projekt hatte einen ROI Faktor 12. Es lohnt sich für Sie!

Kennen Sie das?

- ✓ Wir müssen die Preise erhöhen, weil wir selbst teurer einkaufen.
- ✓ Lieferanten liefern zu spät, zu teuer, zu wenig oder zu viel.
- ✓ Sie haben das Gefühl, zu teuer einzukaufen – haben aber kein Argument?

Dann lesen Sie weiter oder rufen Sie an +49 (911) 2 55 49 26

„Wir müssen die Preise erhöhen.

Die Materialkosten sind gestiegen.“

Lieferanten-Argumente genau analysieren: Beispiel Erdöl

Preiserhöhungen werden von Lieferantenseite oft mit diesen Sätzen eingeleitet. Was steckt dahinter, wieviel macht der Materialpreis tatsächlich aus? Es lohnt sich, die Argumente genau zu prüfen. Ein aktuelles Beispiel aus der Praxis:

Ohne Erdöl geht heutzutage fast nichts. Kunststoffe, Lacke, Klebstoffe, Reinigungsmittel, Waschmittel etc. All diese Produkte stammen aus dem Erdöl. Die Preise sind in den letzten Jahren gestiegen – und steigen weiter. Wichtig für Einkäufer: **Der Erdölpreis ist zwar ein wichtiger Faktor – aber er bestimmt nur marginal die Preisentwicklungen nachgelagerter Produkte.** Seien Sie also skeptisch, wenn Ihnen eine Preiserhöhung mit dem Argument „gestiegener Ölpreis“ verkauft wird.



Artikel komplett lesen? Kostenloser Download unter www.koranis.de – im Bereich „Presse“.



In welche Ecke zielt Ihre Einkaufsorganisation?

Zentraler oder dezentraler Einkauf – was ist sinnvoll?

Verhandlungsmacht, Bestandsoptimierung, Einkaufs-Know-How – das sind die Trümpfe des zentralen Einkaufs. Flexibilität, Schnelligkeit und Technik-Know-How sind die starken Gegenargumente des dezentralen Einkaufs. **Die Entscheidung muß nicht „entweder/oder“ sein.** Sinnvoll ist eine kooperative, organisationsübergreifende Beschaffung. Es lohnt sich, Waren- und Commoditygruppen zu bilden. Die Kunst: Den richtigen Mix für Ihr Unternehmen zu finden – denn ein allgemein gültiges Rezept gibt es nicht.

Mehr kostenfreie Infos: Mail an unternehmerforum@koranis.de



Wir bieten Ihnen überdurchschnittlichen Nutzen mit unserer Dienstleistung: ROI mindestens Faktor 12 – das ist unser Qualitätsversprechen.