Supplier Events, Special Designs

Die Herausforderung

Immer mehr Branchen geraten zunehmend in einen stärkeren Kosten- und Gewinndruck. Diesem Druck mit Produkt- und Wachstumsoptimierung über Vertriebsmaßnahmen zu begegnen, dauert schlichtweg viel zu lange. Kurzfristige Materialkostensenkungen im Einkauf sind hier der einzige Weg, der zu schneller EBIT-Verbesserung führt.
Allerdings helfen an dieser Stelle die klassischen, oftmals eingefahrenen Verhandlungen nicht weiter. Der Einkauf ist daher gezwungen, neue Wege zu gehen.

Meilensteine

- Lieferantenauswahl und -einladung
- Entwicklung des Lieferantentag-Designs und Ablauf
- Kickoff, Trainings, Team Building
- Strukturierte Vorbereitung aller Verhandlungen
- Maßnahmen-Workshops
- Definition von Zielen
- Durchführung Lieferantentag
- Follow up

Unsere Methode

Initial sind die Lieferanten, die signifikant zur Kostensenkung beitragen sollen, auszuwählen und einzuladen. Hierbei ist es wichtig, eine strategische Mischung aus Lieferanten mit einem relevanten Gesamtvolumen zusammenzustellen. Anschließend ist das Design und der Gesamtablauf mit allen Teilaspekten für den Lieferantentag festzulegen. Hierzu gehört insbesondere die Bildung von cross-funktionalen Verhandlungsteams, die alle Verhandlungen in strukturierter Form vorbereiten. Anschließend daran folgen tiefergehende Workshops.
Insgesamt wird ein starkes Momentum und eine große Glaubwürdigkeit intern und extern zum Lieferanten aufgebaut. Hier stellt der Lieferantentag mit speziell strukturierten Management-Vorträgen und anschließenden Parallelverhandlungen den Höhepunkt dar.

Mit über 700 durchgeführten Lieferantentagen verfügt AAVY Consulting über eine weltweit erprobte Methode für Konzerne und Mittelstand. Durch den über 17 Jahre stetig optimierten Ansatz, können über alle Materialgruppen hinweg kurzfristige Einsparungen generiert und mittel- und langfristig messbar definiert werden.

To top