



## ↓ COST DOWN & CASH UP ↑

- 1 Rückholen von Preiszugeständnissen bei Lieferanten
- 2 Bestandsoptimierung im Lager
- 3 Design-to-Cost mit der Technik

### Mit 3 Schritten das Ergebnis in unsicheren Zeiten sichern

Die wirtschaftliche Lage hat sich verschlechtert:

- Rückläufige Auftragseingänge in der deutschen Wirtschaft
- Stillstand in der deutschen Politik
- Schwacher chinesischer Absatzmarkt
- Unsichere Lage, was uns politisch aus den USA und anderen Ländern erwarten wird

Es ist Zeit jetzt zu handeln, um das eigene Unternehmen durch diese kritischen Zeiten souverän durchzuführen, bevor eine schlechte Ergebnislage Sie zu drastischeren Maßnahmen nötigt.

### Vorgehensweise

Am Anfang erfolgt eine kurze Bestandsaufnahme:

- Wo steht der Einkauf bzw. die Logistik und Technik?
- Was sind die größten Ansatzhebel?

#### 1. Rückholen von Preiszugeständnissen

Da sich die Versorgungsengpässe entspannt und die Rohstoffkosten rückläufig sind, gilt es die Preiszugeständnisse an die Lieferanten zurückzuholen. Hierzu werden überhöhte Preise identifiziert und systematisch in Verhandlungen angegangen. Dieses wird mit Ausschreibungen bei wettbewerbsfähigen Lieferanten zusätzlich unterstützt.

#### 2. Bestandsoptimierung

Auch die Läger sind in den Engpass-Zeiten stark aufgefüllt worden. Dies gilt es bei den gestiegenen Zinsen wieder zurückzufahren. Gemeinsam mit der Logistik werden die Dispositionsparameter angepasst und auf Bewirtschaftungskonzepte umgestellt, damit der Bestand sinkt und Ihr Cash Flow steigt.

#### 3. Design-to-Cost

In Zeiten schwacher Auftragslagen sind die Kapazitäten in Entwicklung und Konstruktion zu nutzen. Wir steuern interdisziplinäre Teams mit Ihren Mitarbeitern und Lieferanten, um systematisch die Produkte nach Kostenoptimierungsmöglichkeiten durch technische Änderungen zu durchsuchen und umzusetzen.

## Warum sollten Sie das mit Durch Denken Vorne Consult angehen?

- Da wir mit COST DOWN & CASH UP ein fokussiertes Vorgehen haben
- Da wir in allen drei Feldern (Einkauf, Logistik, Technik) Expertise und Erfahrung haben
- Da wir als Beratung nicht nur Konzepte machen, sondern auch in der Umsetzung begleiten
- Da unser Vorgehen erfolgreich ist
  - Rückholen von Preisforderungen: 5-15%
  - Lageroptimierung: 10-20%
  - Design-to-Cost: 10-30%

Wenn Sie Ihr Ergebnis durch  
**COST DOWN & CASH UP** sichern  
wollen, dann kontaktieren Sie  
**uns:**



**Frank Sundermann**

+49 176 100 174 51

[sundermann@durchdenkenvorne.de](mailto:sundermann@durchdenkenvorne.de)

**COST DOWN & CASH UP**



## Unser Team kann Sie hierbei tatkräftig unterstützen



**Hans Boot**

+49 176 444 911 70

[boot@durchdenkenvorne.de](mailto:boot@durchdenkenvorne.de)



**Durch  
Denken  
Vorne  
Consult**

**EINWERK**

Mitglieder der



**PROCUREMENT  
EXCELLENCE GROUP**