

Strategischer Einkauf, Category-Management und Einkaufsoptimierung

Mein Kooperationspartner

Sie wollen Ihren Gewinn steigern? Mit der richtigen Strategie, einfachen und transparenten Methoden, lassen sich Ihre Kosten nachhaltig und effizient senken. Sie werden nicht nur entlastet, sondern Ihr Einsparpotential wird gewinnbringend aufgedeckt und ausgeschöpft. Auch bei der Potentialausschöpfung alter und neuer Sortimente, bis hin zur Vermarktung offline und/oder online stehen Sie und Ihr Unternehmen im Vordergrund, damit unter dem Strich mehr bleibt.

Leistungen/Produkte

- Einsparpotentiale erkennen und dauerhaft optimieren
- Einkaufskonditionen nachhaltig verbessern und erhalten
- Preiserhöhungen aussetzen
- Prüfung und Optimierung Ihrer Lieferantenverträge ausarbeiten und verhandeln
- Konflikt- und Interimsmanagement
- Sortimente und Produktportfolio analysieren und Gewinnpotentiale aufdecken

Vorteile für Sie

- Sie steigern Ihren Gewinn und bleiben konkurrenzfähig
- Sie liefern weiterhin gewohnt gute Qualität
- Sie können sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren
- Ein Blick von außen ermöglicht Ihnen Perspektiven und Möglichkeiten zur Gewinnsteigerung
- Bei Konflikten mit Lieferanten bleiben Sie in einer guten Position.

Außerdem

Die Erfahrung zeigt, dass es gerade für mittelständische Betriebe möglich ist, die Einkaufskonditionen nachhaltig zu verhandeln und den Gewinn zu steigern, ohne bestehende Geschäftsbeziehungen zu gefährden. Ganz im Gegenteil, nach den Verhandlungen wird wieder auf Augenhöhe miteinander gearbeitet und die Zusammenarbeit wird auf einem guten, partnerschaftlichen Niveau weitergeführt.

Branchenerfahrung

- Großhandel
- Einzelhandel
- Onlinehandel
- KMUs
- Branchenunabhängig

Schnellinfo

- Gewinnsteigerung durch verbesserte Einkaufskonditionen
- Erstellung Lieferantenverträge
- Analysieren Ihres Sortimentes
- In- und outsourcen von Produkten oder Warengruppen



Hanns-Robert Mayer