

# Case Study

Waldaschaff Automotive GmbH



Automotive



## Teamgeist statt Skepsis

*Der Automobilzulieferer Waldaschaff mit Sitz im unterfränkischen Aschaffenburg hat jüngst seinen Einkauf optimiert. Für das tiefgreifende sechsmonatige Projekt holte sich Einkaufsleiter Ludovic Montécot Unterstützung bei der Einkaufsberatung Kloepfel Consulting.*

*Nach einer umfangreichen Bestandsaufnahme hat Waldaschaff Automotive europaweit viele Serienmaterialien ausgeschrieben und neue Lieferanten sondiert. Zusätzlich wurden die Preise und Konditionen in den Bereichen Strom, Mobilfunk, Zeitarbeit sowie Logistik durch Verhandlungen und Ausschreibungen optimiert.*

### Training on the Project

Positiver Nebeneffekt: Die Einkäufer des Unternehmens haben durch das Projekt nebenbei ein „Training on the Project“ bekommen. Mit der Unterstützung der Berater konnten sie ihr Geschick und ihre Kenntnisse zur Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen erweitern. „Das ging nur, weil unsere Mitarbeiter und die Berater eng als Team zusammengearbeitet haben. So wussten wir auch immer genau, was wann und warum passiert“, sagt Montécot.

### Lieferanten ziehen an einem Strang

Im Rahmen von Lieferantentagen informierten das Unternehmen und die Berater bestehende und mögliche neue Lieferanten über die Produkte und Unternehmensziele von Waldaschaff Automotive. Projektleiter Shapur Kaikhosrowi, Manager bei der Einkaufsberatung Kloepfel Consulting, stellt fest: „Je besser die Lieferanten den Kunden verstehen, umso besser funktioniert dann auch die Zusammenarbeit.“

### Teamgeist statt Skepsis

Montécot berichtet: „Es gab eine anfängliche Skepsis bei den Kolleginnen und Kollegen. Als die Berater bereits nach kurzer Zeit große Erfolge erzielten, hat sich dies aber schnell gelegt. Außerdem gab es eine gewisse Sorge, dass die Externen einen besseren Job machen könnten, als man selbst. Doch durch viel Kommunikation, den Teamgeist und die Professionalität der Berater hat sich auch das gelegt.“

### Über Waldaschaff Automotive

Waldaschaff Automotive ist auf seinem Fachgebiet ein führendes Unternehmen der deutschen und europäischen Automobilzulieferindustrie mit zunehmender Ausrichtung auf den Weltmarkt. Zu den Kunden des Unternehmens gehören bedeutende deutsche, europäische sowie internationale Pkw- und Nutzfahrzeug-Hersteller. Größte Kunden sind Audi, BMW, Porsche, Scania und Ford. Seit dem Jahr 2015 gehört das Unternehmen zur chinesischen Lingyun Industrial Group Co. Ltd., Zhuozhou, das zu den führenden Zulieferern der chinesischen Automobilindustrie gehört. [www.wa-de.co](http://www.wa-de.co)

## Kontakt

Theo Klein + Partner Kloepfel Group | Industriering 7 | 63868 Großwallstadt

Marcel Klein | Tel: +49 6022 70 90 200 | E-Mail: [marcel.klein@kloepfel-consulting.com](mailto:marcel.klein@kloepfel-consulting.com)

