

INHALT:

Was bringt 2022? Es gibt viele Unwägbarkeiten	S.1		
iValue Solutions: Beschaffungsplattform von Expense Reduction Analysts nimmt Fahrt auf	S.2	Fallstudie: Kölle GmbH steigert Einnahmen durch Schrotterlöse	S.4 signifikant
IT-Einkauf in Unternehmen: Die Gegenwart absichern, die Zukunft gestalten	S.3	Fallstudie: BAUER Maschinen GmbH stellt sich im Bereich Zeitarbeit neu auf	S.4

Was bringt 2022? Es gibt viele Unwägbarkeiten

Lieferkettenprobleme und hohe Infektionszahlen machen Planungen schwierig

Das Jahr 2022 ist jetzt über einen Monat alt. Wie sich das Jahr entwickeln wird, mag momentan kaum jemand vorhersagen. Gerade erst wurde die Prognose für das Wirtschaftswachstum gesenkt. Laut IWF steigt die weltweite Wirtschaftsleistung zwar um 4,4 Prozent, allerdings sind das 0,5 Prozentpunkte weniger als noch im Oktober 2021 vorhergesagt worden waren. Auch für Deutschland wurde die Prognose gesenkt. Statt 4,6 Prozent rechnet das IWF nur noch mit 3,8 Prozent Wachstum. Ein deutlicher Dämpfer, der sich auch schon Ende letzten Jahres angekündigt hatte. So sank die Wirtschaftsleistung in Deutschland in den Monaten Oktober bis Dezember 2021 um 0,7 Prozent, in Österreich sogar um 2,2 Prozent. Beide Länder sind damit die Schlusslichter im europäischen Vergleich. Wenn es nach den Experten geht, gibt es momentan auch keine Entwarnung.

Lieferkettenprobleme belasten produzierende Wirtschaft & Handel – Hohe Infektionszahlen kontaktintensive Dienstleister

Insbesondere die Lieferkettenprobleme

belasten produzierende Unternehmen. Sollte Omicron China erreichen, drohen sich diese Probleme noch zu verstärken. Denn – sieben der zehn größten Häfen befinden sich in China und das Land ist damit Dreh- und Angelpunkt für den internationalen Handel. Sollte Omikron in China großflächig ausbrechen, könnten diese Häfen gesperrt werden und den internationalen Handel ins Chaos stürzen. Schon jetzt ist sichtbar, dass sich Schifffbewegungen an den chinesischen Häfen um knapp fünf Prozent reduziert haben. Zudem werden auf der wichtigsten Schiffs-Handelsroute zwischen Europa und Asien gegenwärtig 15 Prozent weniger Waren bewegt. So groß war die Lücke zuletzt Mitte 2020 – während der ersten Welle.

Gleichzeitig leiden kontaktintensive Dienstleister wie die Gastronomie unter der Vorsicht der Menschen. So sanken bereits im November 2021 die Umsätze in diesem Sektor knapp zweistellig.

Aber – es gibt auch Lichtblicke: Der Ifo-Geschäftsklimaindex stieg im Januar seit einiger Zeit wieder. Auch der Einkaufs-

manager-Index ist nach Monaten der Stagnation wieder gestiegen. Gerade die Industrie blickt momentan zuversichtlich in die Zukunft. Aus ihrer Sicht haben sich die Lieferengpässe etwas entspannt. Ob das so bleibt, hängt auch von der Entwicklung in Fernost ab.

Was Unternehmen jetzt tun können

Unternehmen haben mehrere Möglichkeiten, sich jetzt gut für die kommenden Monate aufzustellen. Viele haben dies zwar schon gemacht – aber es gilt nach wie vor eine Risikoanalyse in den eigenen Lieferketten durchzuführen. Dies kann dazu führen, dass auch neue – lokale – Lieferanten aufgetan werden. Bei vielen Unternehmen spielt das Thema Local-Sourcing wieder eine wesentlich größere Rolle. Hierbei hilft es, wenn man einen Partner an der Seite hat, der die lokalen Märkte gut kennt und schnell Alternativen anbieten kann.



iValue Solutions: Beschaffungsplattform von Expense Reduction Analysts nimmt Fahrt auf

Unsere Lieferanten:

One4B
A Sonepar Company

**Keller
& Kalmbach**

**Office
DEPOT.**

bueroboss.de
/schrader
„Ich bin begeistert!“

REYHER 

RS

PIEL
DIE TECHNISCHE GROSSHANDLUNG

**Spezial-
Baustoffe** 

Die Beschaffungsplattform iValue Solutions hat sich seit dem Launch am 01.11.2021 rasant weiterentwickelt. Mittlerweile können Unternehmen ihren gesamten C-Teile-Bedarf über die Plattform abdecken. Mit Keller & Kalmbach, Piel und Reyher sind viele namhaften Player des Marktes auf der Plattform. Unternehmen können damit aus exklusiven Katalogen Produkte zu topverhandelten Preisen bestellen. Zudem können Unternehmen auf Lieferanten aus den Bereichen Elektrogroßhandel (Sonepar, RS Components), Bürobedarf (Bueroboss Schrader, Office Depot) und Persönliche Schutzausrüstung/PSA (Keller & Kalmbach, Piel) zurückgreifen. iValue Solutions ist die Beschaffungsplattform von Expense Reduction Analysts und wird in einem exklusiven Bereich von Unite betrieben.

Schnelle Entwicklung in den ersten Monaten

„Wir sind mit der Entwicklung der ersten

beiden Monate sehr zufrieden“, sagt Volker Worringer, geschäftsführender Gesellschafter der Expense Reduction Analysts (DACH) GmbH. „In den kommenden Monaten wollen wir das Angebotsspektrum für unsere Unternehmenskunden deutlich ausbauen.“

Großes Interesse von Unternehmen

Einkaufende Unternehmen nehmen das Angebot ebenfalls sehr gut an. So haben sich sowohl international aufgestellte Unternehmen wie auch lokale Mittelständler für iValue Solutions entschieden. Worringer: „Für unsere Kunden liegt der Mehrwert in den prozessualen Vorteilen und der Entlastung der Einkaufsabteilung. Zudem profitieren Unternehmen von Kostenvorteilen und Transparenz im indirekten Einkauf.“ Darüber hinaus trägt iValue Solutions zur Digitalisierung von Abläufen bei. Reportings über Bedarfe und Einkaufsmuster können

in Echtzeit über Power-BI dargestellt werden. iValue Solutions bietet darüber hinaus Schnittstellen zu allen gängigen ERP-Systemen.

Kundenspezifische Ausgestaltung

„Für unsere Kunden ist es wichtig, dass sie das Angebot auf iValue Solutions größtmöglich auf ihre Bedarfe anpassen können“, so Worringer. „Und genau diesen Service bieten wir.“ Neben den von Expense Reduction Analysts verhandelten Katalogen können Kunden auch ihre eigenen Lieferanten und Konditionen auf iValue Solutions einbinden. Den Onboarding-Prozess führt Expense Reduction Analysts durch. Somit können Unternehmen ihren kompletten indirekten Einkauf über iValue Solutions abwickeln – inklusive Berechtigungen und Freigaben und ohne Maverick Buying.

Weitere Informationen:
www.ivalue.solutions



Melden Sie sich jetzt für unser kommendes Webinar an:

Einkaufs-Know-how per Knopfdruck -

iValue Solutions

28.02.2022, 10-11 Uhr

[Hier kostenlos registrieren](#)

IT-Einkauf in Unternehmen: Die Gegenwart absichern, die Zukunft gestalten

Die IT in Unternehmen muss einen Spagat bewältigen. Zum einen stellt die IT sicher, dass der aktuelle Geschäftsbetrieb reibungslos läuft, zum anderen werden dort die Weichen für die kommenden Jahre gestellt. In diesem Kreislauf bewegt sich die IT. Neues auswählen, implementieren, anwenden, Altes sicher aus dem Unternehmen herausführen. Dabei geht es nicht nur um den Einkauf von Hardware wie Computern, Laptops, Thin Clients oder Software wie Office 365, CRM-Systemen, Firewalls – es geht auch darum, das Unternehmen zu schützen vor möglichen Risiken, die Betriebsfähigkeit aufrecht zu erhalten und sich in einem guten Kosten-Nutzen-Rahmen zu bewegen. Im IT-Bereich gibt es so viele Fallstricke, kleine Details mit großer Wirkung, die gerade für mittelständische Unternehmen schwierig zu überblicken sind.

Beispiel: Service-Level-Agreement

Ein Beispiel – Service Level Agreement. Ein externer Provider betreut die gesamte IT im Unternehmen und sichert eine 98-prozentige Verfügbarkeit zu. Klingt

viel – kann aber im Worst Case für das Unternehmen existenzbedrohend sein. 98 Prozent heißt in diesem Fall auch, dass eine nicht-Verfügbarkeit von 7 Tagen im Jahr immer noch im vertraglichen Rahmen liegt und der Provider alles korrekt gemacht hat.

Risikofaktor Schatten-IT

Ein weiteres Beispiel: Die Schatten-IT. Speziell KMUs haben damit zu kämpfen. Schatten-IT heißt nichts anderes, als das Mitarbeiter unautorisiert und teilweise privat Programme auf ihrem Arbeitsrechner installieren und nutzen oder andere Angebote aus der Cloud verwenden. Problematisch gleich aus mehreren Gründen. 1. Sehr wahrscheinlich liegen mit dem Download Lizenzrechtsverletzungen vor. 2. Für das Unternehmen ergeben sich unkalkulierbare Risiken in Bezug auf die DSGVO und Cyberkriminalität. 3. Das Unternehmen kann keine adäquaten Backup-Strategien einsetzen

Eine weitere Herausforderung ist durch die pandemiebedingte ortsunabhängige Zusammenarbeit entstanden. Die IT muss

hier eine leistungsfähige und sichere Infrastruktur bereitstellen, die über die physischen Grenzen der Organisation hinausreichen. Hier wird zeitgleich die Brücke zu Telekommunikationsleistungen geschlagen, da diese die wesentliche Infrastruktur für den performanten Betrieb der IT bereitstellt.

Um das beste Preis-Leistungsverhältnis zu erhalten und die Risiken für das Unternehmen zu minimieren und das Unternehmen fit für die Zukunft zu machen, gibt es Stellschrauben:

1. Richtige Auswahl und professionelle Ausschreibung
2. Effiziente Gestaltung der Datennetze
3. Aufsetzen der Service-Level-Agreements
4. Nutzung neuer Technologien wie SD-WAN

Kontaktieren Sie uns und wir helfen Ihnen, Ihre IT zukunftssicher zu machen.



BAUER Maschinen GmbH stellt sich im Bereich Zeitarbeit neu auf.

Haftung verhindert – Personalbedarf skaliert – Prozesse digitalisiert

Die BAUER Maschinen GmbH konstruiert und baut Drehborgeräte, Schlitzwandgeräte und Werkzeuge aller Art. Die Maschinen werden für den Spezialtiefbau sowie für die Erkundung, Erschließung und Gewinnung natürlicher Ressourcen eingesetzt. Auf Basis von erfolgreichen früheren Projekten, beauftragte das Unternehmen Expense Reduction Analysts, den Bereich Zeitarbeit zu analysieren und zu optimieren. Experte und Analyst im Projekt war Robert Simon.

Mitten im Projekt wurde BAUER von der Pandemie getroffen. Viele vorher gemachten Annahmen waren damit obsolet. Die benötigte Anzahl von Zeitarbeitern schwankt seither erheblich. Expense Reduction Analysts passte das laufende Projekt an die neuen

Rahmenbedingungen an und veränderte die Prioritäten.

Aufgabe Nummer 1: BAUER gegen das Risiko einer Subsidiärhaftung von nicht bezahlten Krankenkassen- und BG-Beträgen abzusichern. Dazu analysierte Expense Reduction Analysts die bisherige Dienstleisterstruktur und identifizierte einen Dienstleister, der akut gefährdet war und kurze Zeit später Insolvenz ging. Schnell ergriffene Maßnahmen verhinderten eine Haftung.

Aufgabe Nummer 2: Bei BAUER Strukturen schaffen, mit denen Zeitarbeit kurzfristig nach oben wie auch nach unten skaliert werden kann. Dazu implementierte Expense

Reduction Analysts bei BAUER einen Master Vendor mit leistungsstarken Co-Lieferanten.

Aufgabe Nummer 3: Den Abstimmungs- und Recruitmentprozess zu digitalisieren. Dazu wurde ein Tool eingeführt, an das alle beteiligten Akteure – BAUER, der Master Vendor, alle Co-Lieferanten und Expense Reduction Analysts – angeschlossen sind. Dies schafft für BAUER eine Transparenz über Kosten sowie Einsatzzeiten und beschleunigt prozessuale Abläufe.

Im weiteren Verlauf des Projektes werden die Zeitarbeitsbedarfe den aktuellen Gegebenheiten angepasst und die Zusammenarbeit von BAUER, dem Master Vendor und den Co-Lieferanten optimiert.

„Wir sind mit dem Projekt absolut zufrieden. Expense Reduction Analysts hat in einer akuten Situation unsere Risiken minimiert. Zudem sind wir im Bereich Zeitarbeit jetzt optimal aufgestellt, um schnell auf neue Rahmenbedingungen reagieren zu können.“

Mathias Koch, Leiter Einkauf, BAUER AG

Kölle GmbH steigert Einnahmen durch Schrotterlöse signifikant.

Geräuschlose Implementierung eines neuen spezialisierten Dienstleisters.

Seit über 80 Jahren ist die Kölle GmbH als mittelständisches, inhabergeführtes Familienunternehmen tätig. Das Unternehmen fertigt für Kunden aus den Bereichen Automotive, Luftfahrt und der Elektroindustrie hochwertige Serien-Stanzteile und die dazugehörigen Werkzeuge sowie für E-Mobility-Kunden Gehäuse Teile und Zellverbinder. Mit 130 Mitarbeitern erwirtschaftet das Unternehmen einen Jahresumsatz von 20 Millionen Euro.

Als produzierendes Unternehmen spielt die Schrottverwertung für die Kölle GmbH eine große Rolle. Daher wurde Vassiliki Zarambouka von Expense Reduction Analysts damit beauftragt, diesen Bereich zu

analysieren und zu optimieren. Zum Projekt zog Vassiliki Zarambouka den Spezialisten Dagobert Falkenstern hinzu.

Die Kölle GmbH hatte eine langjährige Geschäftsbeziehung mit einem Entsorgungsdienstleister. Initiativen zur Optimierung der Schrotterlöse waren mangels Optionen in den vergangenen Jahren immer wieder im Sande verlaufen. Daher war Kölle zu Beginn des Projektes auch skeptisch.

Expense Reduction Analysts schlug vor, für die hauptsächlich anfallenden Schrotte – Aluminium – einen Spezialisten hinzuzuziehen sowie die logistischen Prozesse zu ändern. Nach einer Marktrecherche wurden zwei spezialisierte

Entsorgungsunternehmen identifiziert, die signifikante Erlösverbesserungen anboten. Die Kölle GmbH entschied sich für eine Option – zunächst ohne die logistischen Prozessverbesserungen. Diese sind für einen späteren Zeitraum geplant. Bei der Implementierung unterstützte Expense Reduction Analysts den Übergang vom alten zum neuen Dienstleister aktiv, so dass das Tagesgeschäft der Kölle GmbH nicht beeinflusst wurde. Laut den ersten Berichten liegt die reale Erlössteigerung 21% über den prognostizierten Resultaten.

„Unsere Skepsis ist voller Zufriedenheit gewichen. Mit diesen Ergebnissen hätten wir nicht gerechnet. Expense Reduction Analysts hat uns mit Expertise und Markt-Know-how überzeugt.“

Matthias Kölle, Geschäftsführer, Kölle GmbH