

INHALT:

Die Zeichen stehen auf Aufschwung	S.1	Risk Management im New Normal	S.2
Studie: COVID19 und dann?	S.1	Investitionsbedarf: Fördermittel richtig einsetzen	S.3
Wirtschaft erholt sich – Fachkräftemangel wird zum Problem	S.2	Takasago optimiert Kostenmanagement	S.4
		Das Ende der Papierzeit	S.4

Die Zeichen stehen auf Aufschwung

Auch wenn es sich anders anfühlt. Die Zeichen stehen auf Wachstum!



Diese Ausgabe des ERA Quarterly steht klar im Zeichen des Aufschwungs. Die starken Wachstumsraten in den USA und China wie auch die voranschreitende Impfkampagne im DACH-Raum zeigen erfreuliche Resultate. So rangiert der Einkaufsmanager-Index, einer der wichtigsten wirtschaftlichen Frühindikatoren, mit 66,2 Punkten auf dem zweithöchsten Wert seit der Datenaufzeichnung 1996. Ab einem Wert von 50 weist der Indikator Wachstum aus.

Ein Resultat dieses starken Wachstums ist eine akute Personalverknappung. Gerade Industrieunternehmen stellen wieder zusätzliches Personal ein, um die eingehenden Aufträge abarbeiten zu können. Das Beschäftigungswachstum beschleunigte sich so schnell wie seit 2018 nicht mehr.

Ein weiteres Resultat des wirtschaftlichen Wachstums sind steigende Preise. Teilweise sind diese auf die hohe Nachfrage nach Vormaterialien zurückzuführen, teilweise auch auf Lieferengpässe. Die Lieferengpässe sind mitunter so gravierend, dass Unternehmen ihre Produktion drosseln oder gar stoppen mussten.

Was müssen Unternehmen jetzt tun?

Für Unternehmen heißt dies, dass sie jetzt an mehreren Stellschrauben drehen müssen. Wichtig ist, jetzt den Schwung mitzunehmen. Dazu muss aber auch das notwendige Personal vorhanden sein. Eine Möglichkeit ist hier, schnell und effizient neues Personal über Zeitarbeit einzustellen.

Eine weitere Stellschraube sind die internen Prozesse. Auch hier gibt es nach wie vor Verbesserungspotenzial. Welche Optionen es hier gibt, zeigen wir in einem Bericht über das Ende der Papierzeit im Büro. Digitalisierungsprojekte kosten Geld. Um diese Projekte effizient und Cashflow-schonend zu finanzieren, bieten sich unter anderem Fördermittel an.

Auch beim Aufschwung zeigt sich, dass die Lieferketten eine Sollbruchstelle sein können. Wie sich Unternehmen gegen die neuen Risiken am besten versichern, lesen Sie im Whitepaper „Risk Management“.



Umfrage: COVID19 – und dann? Welche Rückschlüsse Unternehmen aus der Pandemie ziehen.

Die Pandemie hat vieles verändert. Mit dieser Umfrage wollen der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME) und Expense Reduction Analysts herausfinden, welche Veränderungen es in Unternehmen gibt.

Haben Unternehmen als Resultat der Pandemie ihre Unternehmensstrategie überarbei-

tet? Welche Ableitungen gibt es für die Bereiche Einkauf, Nachhaltigkeit, Finance, Supply Chain, HR, Risk Management und Marketing?

Die Bearbeitungszeit für das Ausfüllen des Fragebogens beträgt ca. 10 Minuten.

bme-umfrage.limequery



Wirtschaft erholt sich - Fachkräftemangel wird wieder zum Hauptproblem!



Trotz Corona boomen große Teile der Wirtschaft. Dabei kommt ein Problem aus der Zeit vor Corona zurück: der Arbeits- und Fachkräftemangel!

Laut dem Hays Fachkräfteindex hat der Mangel an Fachkräften wieder das Niveau vor der Pandemie erreicht.

Gleichzeitig gibt es einen starken Rückgang bei den Ausbildungsstellen. Beides zusammen verstärkt das Problem des Fachkräftemangels.

Um den Bedarf an Arbeitskräften abzudecken, nutzen Unternehmen das Tool Zeitarbeit zunehmend. Schon jetzt ist die Nachfrage wieder beinahe auf Vorkrisenniveau. Unternehmen können so flexibel auf Veränderungen reagieren. Allerdings – der Einsatz von Zeitarbeitern muss richtig eingeplant werden – insbesondere bei einem schnellen Aufbau.

Wichtige Fragen sind:

- Arbeiten Sie mit dem richtigen Dienstleister zusammen?
- Passen die Prozesse und die internen Strukturen?
- Haben Sie das korrekte Preis-Leistungsverhältnis?
- Haben Sie haftungstechnische Risiken bedacht?

Risk Management im New Normal: Risiken für Unternehmen steigen durch Klimawandel und Pandemie

Auf Unternehmen kommen große Herausforderungen zu. Klimawandel und Pandemie verändern die Risikolage von Unternehmen und Entscheidern. Unternehmen müssen Risiken neu bewerten, Strategien entwickeln und Lösungen erarbeiten, um auch in Zukunft gut abgesichert zu sein. Welche dies sind, zeigen wir in dem Whitepaper: „Risk Management - Wandel der Unternehmensrisiken aufgrund von Klima und Pandemie“.

Viele Unternehmen sind versicherungstechnisch noch nicht auf das New Normal vorbereitet. Das Hauptproblem für viele Unternehmen ist, dass sie ihre Risikoeinschätzung noch nicht angepasst haben. Dies führt teilweise zu unkalkulierbaren Risiken.

Oftmals sind es gar nicht die direkten Risiken, die für Unternehmen existenzgefährdend sind. Vielmehr liegen die Risiken in den Wertschöpfungsketten. Fällt ein Zulieferer oder eine kritische Komponente aus, sind 25 Prozent der Unternehmen nach 3 Monaten nicht mehr lieferfähig. Nach einem Produktionsstopp braucht ein Unternehmen zudem 2 Jahre, um sich zu erholen.

Auch für Entscheider werden die Risiken schwieriger zu kalkulieren. Die Covid19-Pandemie hat ein Umfeld geschaffen mit vielen neuen oder erhöhten Risiken für Geschäftsführer, Vorstände und Aufsichtsräte. Früher mag es gereicht haben auf den Jahresabschluss oder auf die hohe Eigenkapitalquote hinzuweisen. Aber diese Zeiten sind vorbei. Jetzt wird mehr Kontrolle des operativen Geschäfts und eine Corpo-

rate Governance gefordert.

Ein optimales Risk Management und die Auslagerung nicht steuerbarer Risiken zu Versicherungen ist für Unternehmen die Grundlage, auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu sein.

Laden Sie hier das Whitepaper „Risk Management“ herunter de.expensereduction.com/risk-management-klimawandel-pandemie/



Investitionsbedarf: Fördermittel gezielt einsetzen

Investitionsfinanzierung in Zeiten unternehmerischer Unsicherheiten

Die Pandemie hat in vielen Unternehmen zu erheblicher Verunsicherung geführt. Häufige Folge war ein Investitionsstopp. Zusätzlich wirkt verschärfend, dass die vergangenen Monate deutliche Spuren in den Bilanzen hinterlassen haben. Die Eigenkapitalquote ist bei vielen gesunken.

Gleichzeitig müssen Unternehmen tragfähige Planungen für ihre zukünftigen Investitionen erstellen. Ein Lösen aus der Schockstarre ist wichtig. Zukunftsweisende und unternehmenssichernde Investitionen müssen überlegt und projiziert werden. Deshalb ist es jetzt wichtig, in einem ersten Schritt die Projekte der nächsten 24 Monate strategisch zu planen und solide zu finanzieren. Fördermittel können in dieser Planung eine wichtige Rolle spielen.

Doch was bedeutet dies konkret? Wie sind die Ziele zu definieren? Und wie können Fördermittel eingesetzt werden?

Schritt 1: Der 24-Monats-Forecast

1. Welche Projekte sind bereits in der Pipeline?
2. Welche weiteren Projekte erfordern Investitionen?

Schritt 2: Konkrete Planung und Prüfung der Projekte

1. Wie hoch ist der Kapitalbedarf für die Projekte?
2. Welcher Teil kann innen-, welcher sollte außenfinanziert werden?
3. Wie soll die kurz-, mittel- und langfristige Kreditlaufzeit aussehen, welche Kosten werden hierfür bankseitig aufgerufen und wie können diese reduziert werden?
4. Gibt es Möglichkeiten, die Eigenkapitalquote zu stärken?

Kostenreduktion zur Innenfinanzierung

Zunächst empfiehlt es sich, die Innenfinanzierung zu prüfen. Dies kann beispielsweise durch Einsparungen aus den laufenden Betriebskosten oder durch die Optimierung des Working Capital erfolgen.

Fördermittel zur Stärkung der Außenfinanzierung

Strukturell kurzfristige Finanzierungen, die einen permanenten Sockel an Kapitalbindung (laufend hoher Umschlag des Umlaufvermögens) notwendig machen, können auch durch mittel- bzw. langfristige Kreditlaufzeiten abgedeckt und somit kostengünstiger finanziert werden. **Spezielles Anlagevermögen** kann durch besondere Finanzierungsstruktu-

ren aus der laufenden Finanzierung des Unternehmens herausgenommen werden. Forschungsintensive bzw. der Innovation dienende Finanzierungsanforderungen können durch zahlreiche Förderprogramme unterstützt werden. Dabei sind Fördermittelkredite und Zuschüsse der effizienteste Weg, um unattraktive ROI-Laufzeiten in akzeptable oder attraktive zu verbessern.

Die Eigenkapitalquote kann durch eine stille Beteiligung oder durch langfristige Garantien von landeseigenen Banken gestärkt werden.

Machen wir es konkret

Ein kleines mittelständisches Unternehmen in den neuen Bundesländern plant ein anspruchsvolles Forschungs- und Entwicklungsprojekt im Bereich Umweltschutz. Dieses soll zu neuen Produkten, technischen Dienstleistungen oder besseren Produktionsverfahren führen.

Investitionsvolumen: 800.000 €. Diese teilen sich auf

- in die eigentliche Forschung und Entwicklung 400.000 €
- in neue Produktionsmaschinen 400.000 €

Für die Investitionen stehen aus Innenfinanzierung 100.000 € zur Verfügung. Der fehlende Kapitalbedarf von 700.000 € soll mittels einer Außenfinanzierung gedeckt werden.

Beispiel 1: Nutzung eines KfW-Darlehens Nr. 230

Hierbei handelt es sich um ein öffentliches Finanzierungsinstrument. Es beinhaltet

- 70 Prozent zinsverbilligter Kredit
- 30 Prozent Zuschuss

Ausgestaltung der Finanzierung:

• Innenfinanzierung	100.000 €
• Außenfinanzierung mittels KfW-Darlehen	700.000 €
• davon zinsverbilligter Kredit	490.000 €
• davon Zuschuss	210.000 €

Beispiel 2: Nutzung des Förderprogramms ZIM (Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand)

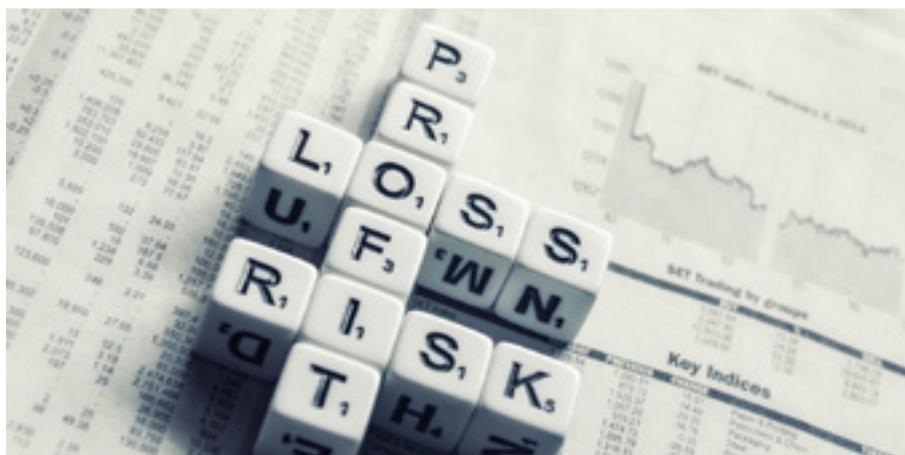
Mit diesem bundesweiten technologie- und branchenoffenen Förderprogramm wird die Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit unterstützt. Mit diesem Programm können für ein ZIM-Einzelprojekt 45 Prozent bzw. maximal 380.000 € der Investitionskosten gedeckt werden.

Ausgestaltung:

• ZIM-Einzelprojekt	800.000 €
• Förderfähige Investitionskosten	380.000 €
• davon 45 Prozent Zuschuss	171.000 €

Sie wollen mehr erfahren? Machen Sie unseren kostenlosen Fördermittelcheck.

<https://de.expensereduction.com/foerdermittelcheck/>



Takasago optimiert Kostenmanagement

Signifikante Einsparungen in den Bereichen Mietwäsche und Versicherungen

Seit mehr als 90 Jahren entwickelt die Takasago International Corporation Aromen und Duftstoffe für Lebensmittel, Getränke, Duft-, Haushalts- und Körperpflegeprodukte. Das Unternehmen hat in 27 Ländern Niederlassungen mit Produktionsstätten und Entwicklungslaboren. Die Europa-Zentrale von Takasago ist in Zülpich bei Euskirchen.

Um sich für die Zukunft sicher aufzustellen, beauftragte das Unternehmen Roland Prehm von Expense Reduction Analysts, verschiedene Einkaufsbereiche zu analysieren und zu optimieren. Im Fokus der Untersuchungen standen Mietwäsche, Versicherungen, Entsorgung sowie Büromaterialien. Zu den Projekten zog Prehm unter anderem die Experten Thomas Brunner und Christopher Weden hinzu.

Für die Ausstattung der Takasago-Mitarbeiter spielt Mietwäsche eine wichtige Rolle. Preis-Leistung sollte in einem guten Verhältnis stehen. Daher überprüfte Expense Reduction Analysts die bestehenden Konditionen. Resultat: Mit dem Bestandslieferanten wurden Einsparungen von 18 Prozent erzielt.



Beim Versicherungsschutz bestand aus Sicht von Takasago aktueller Handlungsbedarf. Mit der Betreuung und dem Service des aktuellen Maklers war das Unternehmen nicht zufrieden. Daher spezifizierte Expense Reduction Analysts die Anforderungen und fand einen Makler mit den nötigen Kompetenzen. Der aktuelle und der neue Versicherungsmakler schrieben das Versicherungsportfolio neu aus. Resultat:

Einsparungen von 17 Prozent, ein verbesserter Versicherungsschutz sowie ein erheblich höheres Betreuungslevel, mit dem Takasago sehr zufrieden ist!

In den Bereichen Bürobedarf und Entsorgung war Takasago bereits gut aufgestellt bzw. die Marktlage für geringere Kosten nicht optimal. Daher wurden beide Projekte nach den Situationsberichten eingestellt.

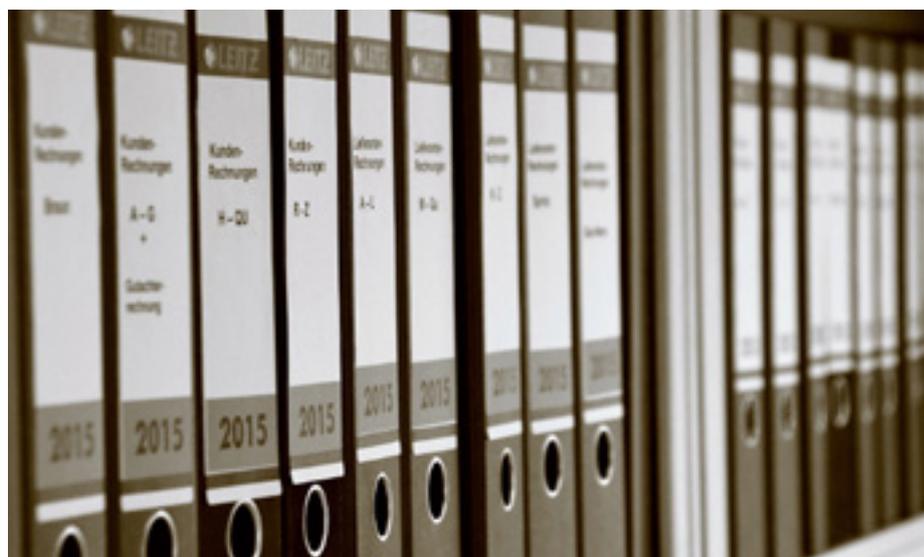
Das Ende der Papierzeit

Mehr digitale Rechnungen – aber weiter Weg zur Digitalisierung und Automatisierung von Eingangsbelegen

Immer weniger Unternehmen erhalten Rechnungen per Post. In den letzten 3 Jahren ist die Zahl der Unternehmen, die mehr als 70% der Eingangsrechnungen in Papierform erhalten, von 46% auf 11% gefallen. Tendenz: stark weiter zurückgehend. Allerdings – E-Rechnungen sind nur ein kleiner Teil von Eingangsbelegen. Buchungsrelevante Belege kommen in vielfältiger Form ins Unternehmen:

- Lieferantenrechnungen
- Lieferantengutschriften
- Bestellungen beim Lieferanten
- Auftragsbestätigungen
- Lieferscheine
- Kundenbestellungen/-aufträge
- Kundengutschriften

Um korrekte Buchungen vorzunehmen, sind alle diese Belege wichtig. Ideal wäre es, wenn alle in den Belegen enthaltenen Informationen schon in den Systemen des Unternehmens im Zugriff wären. Dann wäre ein automatischer Abgleich z.B. von Lieferantenrechnung mit der Bestellung und den Lieferschein blitzschnell durchführbar (der sog. 3-Way-Match). Aktuell



ist dieser Prozess meist aufwändig, manuell und papiergetrieben. Denn, auch wenn Rechnungen digital lesbar ins Unternehmen kommen, die meisten anderen Belege existieren in Papierform oder als einfaches PDF. Immer noch weit weg von der Digitalisierung und Automatisierung der Eingangsbelege.

Unser Ziel ist es, mit Hilfe von intelligenten Systemen eine Brücke zwischen der analogen und digitalen Welt zu schlagen. Die Prozesse werden damit verändert und verschlankt, sodass Mitarbeiter sich auf die Steuerung und Kontrolle konzentrieren können statt auf die manuellen wiederholten Eingaben in Systemen.