

INHALT:

Unsichere Zeiten für Unternehmen	S.1	Fallstudie: HEGGEMANN AG erzielt Einsparungen bei Fuhrpark und Telekommunikationskosten	S.3
Absatz steigern nach der Pandemie: Werbeprospekts richtig einsetzen	S.2		
Krieg in der Ukraine steigern Cyberberisiken: Jetzt Maßnahmen ergreifen	S.2	Fallstudie: Hermann Bantleon GmbH erzielt Einsparungen von 14,6%	S.4

Unsichere Zeiten für Unternehmen:

Produktion leidet unter Lieferengpässen und schwacher Nachfrage

Nach einer kurzen Erholungsphase der Corona Pandemie sorgt der Ukrainekrieg erneut für Verunsicherungen in der Weltwirtschaft. Der IWF korrigiert die bisherige Schätzung stark nach unten. Das globale Wachstum wird nun auf 3,6% geschätzt. In Deutschland soll das BIP 2022 nur noch um 2,1% wachsen. Die hohen Energiepreise sorgen für ein Abfließen der Kaufkraft ins Ausland und somit zu einer Schwächung der Nachfrage in Deutschland. Hinzu kommen die Unsicherheiten in der Weltwirtschaft, Lieferengpässe und hohe Preise. All diese Faktoren drücken aktuell die Nachfrage. Die aktuelle geopolitische Situation verringert die Investitionsbereitschaft von Unternehmen. Die Industrie befürchtet Materialmangel, was zu größeren Bestellzahlen führt. Rekordnachfragen und Preisanstieg bei Lagerflächen sind die Konsequenz. Unternehmen wollen trotz drohender Knappheit liefern können. Die hohe Nachfrage an industriellen Produkten führt zu einem zusätzlichen Anstieg in diesem Bereich. Wegen der steigenden Energiepreise wird für 2022 nun mit einer Inflation von ca. 6% gerechnet.

Produktion im Minus

Der EMI sank mit 54,6 Punkten im April auf ein 20-Monattstief. Besonders die Teilindexproduktion sei laut Experten erst-

mals nach Einführung der Restriktionen durch die Corona Pandemie wieder ins Minus abgestiegen. Eine Erholung diesbezüglich sei stark von der Situation in der Ukraine abhängig. Stagflation, eine Korrelation von Stagnation und Inflation, sei das, womit zu rechnen ist. Die Frage ist, wie hoch die Inflation wirklich steigen wird und wie weit das Wachstum sinken wird. Dies hinge insbesondere davon ab, ob ein Energieembargo gegen Russland verhängt wird und die Lockdowns in China anhalten. Besonders für die exportorientierte Industrie bahnen sich noch schwierigere Zeiten an.

Metallmarkt uneinheitlich

Bei börsenorientierten Metallen ist ein leichter Nachlass zu sehen, bei Grobblech hingegen könnten Preise weiterwachsen. Für die nächsten drei Monate lautet die Prognose: Preistendenz steigend. Zur Produktionseinstellung bei Thyssen Krupp 2021 kommen nun ausbleibende Lieferungen aus der Ukraine und Russland, was zu 30% weniger Marktvolumen führt.

Lieferketten unter Druck

Rund 60% der Unternehmen melden zusätzliche Störungen der Supply Chain als Folge des Krieges in der Ukraine. Die Auftragsbücher seien voll. Es fehlen Rohstoffe und Vorprodukte, die zur Erle-

digung der Aufträge benötigt werden. Gerade der Mittelstand macht unsichere Zeiten durch. Die hohe Nachfrage bei gehemmtem Angebot, macht sich in stärkerem Preisdruck geltend. Die Pandemie und schließlich der Krieg zeigen die Instabilität langer Lieferketten. Die Corona-Lockdowns in China, insbesondere in Shanghai, dem größten Hafen der Welt, haben verheerende Auswirkungen auf die Lieferketten. Containerschiffe stauen sich vor den Häfen und können nicht eingelagert werden. Es fehlt an Platz und Mitarbeitern. Bei Auflösung der Lockdowns in China wird der Stau vor europäischen Häfen nur länger. **Lieferketten, wie sie sich vor Jahren etabliert haben, sind kaum noch zweck- und zukunftsfähig.** Unternehmen müssen nachhaltiger werden und komplexe und lange Lieferketten vermeiden. Ziel sollte es werden, die Lieferketten durch fortschreitende Digitalisierung und Modernisierung transparenter zu machen. Unternehmen sollten insbesondere in die Resilienz ihrer Lieferketten investieren, um sie gegen Risikofaktoren zu wappnen.

Wie Sie Ihre Supply Chain stabilisieren und sicher durch unvorhersehbare Zeiten kommen, erfahren Sie in unserem Supply Chain Whitepaper: „Wie Sie die Herausforderungen in der Supply Chain meistern“. <https://de.expensereduction.com/lieferketten-krisezeiten/>



Der Werbeprospect - Hidden Champion des Werbemarktes

Er wurde oft totgesagt, ist aber immer noch sehr lebendig: Der gedruckte Werbeprospect weist mit 52 % die höchste Kaufwirkung auf, verglichen mit allen anderen Werbekanälen.

Unterstützung Kaufentscheidung

Laut einer Studie der IFH Media Analytics überzeugt und wirkt das Werbeprospect auch in Zeiten zunehmender Digitalisierung über alle Altersgruppen hinweg. 52 Prozent der Befragten stimmen der Aussage zu, dass der Werbeprospect zum Kauf von Produkten anregt (zum Vergleich: TV 37 %, Zeitschrift 32 %, Social Media 36 %).

Hohe Glaubwürdigkeit

Zudem erhalten Prospekte und Beilagen hohe Zustimmungswerte in Sachen Glaubwürdigkeit und Informationsgehalt. Sie werden von vielen Konsumenten als Entscheidungshilfe gewünscht und genutzt, insbesondere in den Bereichen Lebensmittel, Heimtier sowie Heimwerken/Garten. Händler kommen nach wie vor nicht um diesen Werbekanal herum.

Auch wenn Werbung auf Social Media-Accounts wie Facebook, Instagram und TikTok auf dem Vormarsch ist, funktionieren die klassischen Formate wie TV, Print, Plakate und Prospekte weiterhin

in breiten Zielgruppen. Damit bleiben sie ein wesentlicher Bestandteil des Mediamixs.

Optimierung Verteilqualität

Bei der Optimierung geht es nicht nur um Kosten, sondern auch um die Verbesserung der Verteilqualität wie auch die Reduzierung der Streuverluste. Wir unterstützen Sie gerne dabei.

[Laden Sie dazu auch unser Whitepaper herunter.](#)



Hackerangriffe: Unternehmen finden keine Cyberversicherungen mehr

Durch den Krieg in der Ukraine ist das Risiko von staatlich gesteuerten Hackerangriffen deutlich gestiegen. Die neue Gefahrenlage verschärft ein Problem, das bereits vor dem Krieg bestand. Für viele Unternehmen sind Cyberrisiken kaum noch versicherbar. Umgekehrt fürchten die Versicherer hohe Verluste durch bereits abgeschlossene Policen. Streit zwischen den Assekuranzen und ihren Kunden scheint programmiert.

Dafür gibt es drei Gründe:

1. Oft ist unklar, ob und wie weit konventionelle Sach- oder Haftpflichtpolicen auch Cyberrisiken abdecken.
2. Außerdem könnten die Versicherer versuchen, sich auf Klauseln zu berufen, die Schäden durch Kriegshandlungen ausschließen.
3. Die Zweifel wachsen, ob die Versicherer für Lösegeldforderungen der Hacker geradestehen werden, wenn die Profiteure möglicherweise unter die westlichen Sanktionen fallen.

Daher sollten Unternehmen jetzt aktiv werden. Wir unterstützen Sie dabei.

1. Wir prüfen die aktuellen Leistungen Ihrer Cyberpolice.
2. Wir helfen bei der Schadenabwehr durch Versicherungsunternehmen.
3. Sollten Sie Opfer von Erpressungen sein, unterstützen wir Sie bei der Abwehr und der Wiederherstellung der IT.
4. Wir finden die für Sie besten Cyberversicherungen.

[Laden Sie auch hier unser kostenloses Whitepaper herunter.](#)



Expense Reduction

Facts & Figures

23%
Telekommunikation



14%
Fuhrpark

DELIVERED

 **Expense Reduction Analysts**

Insbesondere das Fuhrpark-Projekt war interessant und spannend. Diesen Bereich hatten wir noch nicht so intensiv betrachtet und aufbereitet. Das Projekt hat uns eine neue Sichtweise auf die Gesamtkosten gegeben und unsere Transparenz erhöht. Der neue Dienstleister performt gut. Wir sind mit der Zusammenarbeit mit Expense Reduction Analysts sehr zufrieden.“

PETER BERHORST, PROKURIST & LEITER BUSINESS SUPPORT,
HEGGEMANN AG



Fallstudie: HEGGEMANN AG erzielt Einsparungen bei Fuhrpark und Telekommunikationskosten

Expense Reduction Analysts konsolidiert Leasinganbieter

Die HEGGEMANN AG wurde 1962 gegründet und ist Zulieferer für die Aerospace- und Automotivindustrie. Die Schwerpunkte des Familienunternehmens liegen auf der Entwicklung und Fertigung komplexer metallischer Leichtbaustrukturen. Stammsitz des Unternehmens ist der Airport Paderborn-Lippstadt. Dort erwirtschaften 200 Mitarbeiter unter dem Unternehmensmotto „360° – from engineering to production“ einen Jahresumsatz von 36 Millionen Euro. Die HEGGEMANN AG realisiert für Kunden einbaufertige Strukturen und Systeme entlang der kompletten Wertschöpfungskette, von der Produktentwicklung über

die Serienreifmachung bis zur Produktion. Neben wichtigen Zertifizierungen der Luft- und Raumfahrtindustrie verfügt die HEGGEMANN AG über eine spezielle Prozesszertifizierung nach Nadcap (National Aerospace and Defense Contractors Accreditation Program).

Um die eigenen Strukturen und Kosten zu analysieren und zu optimieren, beauftragte das Unternehmen Kirsten Mißfeld und Dr. Reinhard Rolf von Expense Reduction Analysts, die Bereiche Technische Gase, Telekommunikation und Fuhrpark zu untersuchen.

Im Bereich Telekommunikation (Festnetz/Mobilfunk) erzielte Expense Reduction Analysts durch die Anpassung der Ver-

tragsstrukturen Einsparungen von 23 Prozent.

Die Kosten für den Fuhrpark wurden um 14 Prozent reduziert. Die Einsparungen kamen vor allem durch eine Konsolidierung auf einen neuen Leasinganbieter zustande.

Bei den Technischen Gasen war die HEGGEMANN AG bereits optimal aufgestellt.

„Insbesondere das Fuhrpark-Projekt war interessant und spannend. Diesen Bereich hatten wir noch nicht so intensiv betrachtet und aufbereitet. Das Projekt hat uns eine neue Sichtweise auf die Gesamtkosten gegeben und unsere Transparenz erhöht. Der neue Dienstleister performt gut. Wir sind mit der Zusammenarbeit mit Expense Reduction Analysts sehr zufrieden.“

**PETER BERHORST,
PROKURIST & LEITER BUSINESS SUPPORT, HEGGEMANN AG**

Expense Reduction

Facts & Figures



14.6%
Frachtkosten



„Mit Hilfe der Experten konnten wir unsere Frachtkosten erheblich optimieren. Wir sind sehr zufrieden mit der Arbeit von Expense Reduction Analysts und mit dem Ausgang des Projekts. Unsere Anforderungen und Erwartungen wurden absolut erfüllt.“

HERIBERT GROSSMANN, GESCHÄFTSFÜHRER, HERMANN BANTLEON GMBH



Hermann Bantleon GmbH erzielt Einsparungen von 14,6%

Expense Reduction Analysts verbessert Dienstleisterstrukturen

Das Unternehmen Hermann Bantleon GmbH wurde 1918 in Ulm gegründet. Der Schmierstoffspezialist ist einer der 35 AVIA Gesellschafter. Bantleon deckt die gesamte Prozesskette der metallbearbeitenden Industrie ab: von der Bearbeitung des Werkstücks bis hin zum Reinigen und Verpacken. Neben Hochleistungsschmierstoffen werden unter anderem auch Reinigungsmedien, Korrosionsschutzsysteme und Servicedienstleistungen angeboten. Das Unternehmen verzeichnet mit ca. 260 Mitarbeitern einen Umsatz von ca. 111 Mio. Euro.

Das Unternehmen beauftragte Johannes Baisch von Expense Reduction Analysts damit die Frachtkosten und Abwicklungs-

prozesse zu untersuchen, um die Konditionen und Dienstleisterstrukturen zu verbessern. Die Hermann Bantleon GmbH ist ein sehr kundenorientiertes Unternehmen, daher hat die Erfüllung der geforderten Service-Kriterien oberste Priorität. Der eigene Fuhrpark sollte aus strategischen Gründen beibehalten werden. Zum Projekt zog Baisch die Experten Klaus Plötz und Dr. Christian Becker hinzu. Es erfolgte eine umfassende Prüfung der Abläufe, Prozesse und Konditionen. Diese bildete die Basis des Anforderungsprofils für Bestandsdienstleister bzw. potenzielle neue Partner.

Die Anzahl der Dienstleister wurde konsolidiert, das Volumen wurde auf die bei-

den wichtigsten Frachtführer gebündelt. Das Frachtvolumen wurde sowohl für den Kunden als auch für die Dienstleister optimal aufgeteilt. Der Hermann Bantleon GmbH wurde ein auf sie zugeschnittenes und optimiertes Frachtmanagementtool zur Verfügung gestellt. Die internen Prozesse wurden zum großen Teil beibehalten.

Insgesamt konnte Expense Reduction Analysts die Frachtkosten um knapp 15% senken.

„Mit Hilfe der Experten konnten wir unsere Frachtkosten erheblich optimieren. Wir sind sehr zufrieden mit der Arbeit von Expense Reduction Analysts und mit dem Ausgang des Projekts. Unsere Anforderungen und Erwartungen wurden absolut erfüllt“

**HERIBERT GROSSMAN,
GESCHÄFTSFÜHRER, HERMANN BANTLEON GMBH**