

IN DIESER AUSGABE:

| | | | |
|---|-----|---|-----|
| Unternehmen im New Normal: Was jetzt wichtig wird | S.1 | Ausblick 2021: Es gibt Bewegung am Entsorgungsmarkt | S.4 |
| Fallstudie: Coronabedingten Produktionsausfall mit Zeitarbeit überbrücken | S.2 | Gebäudereinigung: Neuer Tarifvertrag – steigende Kosten | S.4 |
| Logistik während COVID-19: Demurrage, Detention und Lagergeld | S.3 | | |

Unternehmen im New Normal: Was jetzt wichtig wird

Eine gemeinsame Studie von BME und Expense Reduction Analysts zeigt, dass die Digitalisierung von Unternehmen nicht Schritt hält mit der Wirklichkeit.

Viele Unternehmen werden gerade von der Realität überholt. Während sich seit dem Ausbruch der Corona-Pandemie die Anzahl der Unternehmen mit Mitarbeitern im Homeoffice fast verdoppelt hat, ist der Digitalisierungsgrad administrativer Prozesse bisher kaum gestiegen. Das ist eines der zentralen Ergebnisse der gemeinsamen Studie des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) und Expense Reduction Analysts. Die Umfrage wurde im dritten Quartal 2020 unter 141 Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz durchgeführt.

Die aktuelle Corona-Krise stellt fast alle Unternehmen vor gewaltige Herausforderungen. Lieferketten müssen nach Einspar- und Effizienzvorteilen durchleuchtet, Beschaffungsstrategien diversifiziert, Digitalisierungsprojekte gestartet, Maßnahmen zur Liquiditätssicherung ergriffen und neue Personalstrategien entwickelt werden. Den jetzt vorliegenden Umfrage-Ergebnissen zufolge versuchen die meisten Firmen, sich an die von der Pandemie ausgehenden neuen

Realitäten angepasst wird“, sagt Matthias Droste, geschäftsführender Gesellschafter der Expense Reduction Analysts (DACH) GmbH.

Hohe Homeoffice-Quote – niedriger Digitalisierungsgrad

„Um weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen Unternehmen allerdings noch mehr tun. Gerade im Bereich Digitalisierung haben viele noch nicht die notwendigen Voraussetzungen geschaffen. So gibt es immer noch knapp 40 Prozent der Befragten, die sich wiederholende Tätigkeiten wie beispielsweise die Verarbeitung von Eingangsrechnungen per Hand tätigen“, betont BME-Hauptgeschäftsführer Dr. Silvius Grobosch. Gerade mit dem Homeoffice verträge sich die analoge Arbeitsweise nicht mehr.

Erster Krisenfokus: Liquiditäts- und Supply Chain Management

Als primäre Krisenreaktion hatten viele Betriebe in den ersten Monaten der Pandemie das Hauptaugenmerk vor allem auf Liquiditäts- und Supply Chain Management gelegt.

aus. Seit Ausbruch der Pandemie waren nur wenige Unternehmen zeitnah in der Lage, administrative Prozesse zu digitalisieren.“ Im Durchschnitt ist die Digitalisierungsquote bis dato nur um vier Prozent gestiegen.

Positive Aussichten

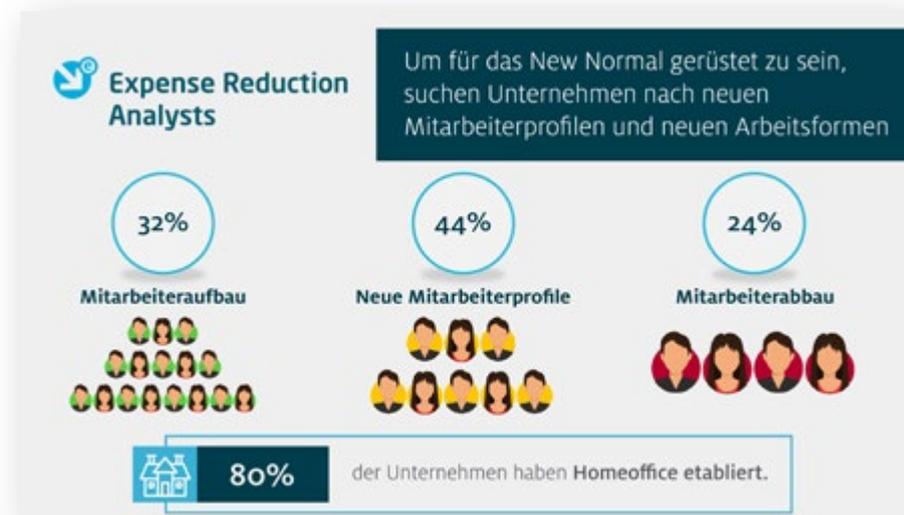
Mit Blick auf 2021 sind die meisten der von BME und Expense Reduction Analysts befragten Unternehmen noch positiv. Während 45 Prozent von ihnen in diesem Jahr mit Umsatzrückgängen von mehr als fünf Prozent rechnen, erwarten 65 Prozent 2021 Umsatzsteigerungen von mehr als fünf Prozent. Zudem hoffen 60 Prozent binnen 18 Monaten wieder ihr Vor-Corona-Umsatz-Niveau zu erreichen.

Deutsche Industrie wird gestärkt aus der Pandemie hervorgehen

Diese Erwartungen werden auch von anderen Studien unterstrichen. Laut einer Studie der Deutschen Gesellschaft für Managementforschung gibt eine deutliche Mehrheit der Befragten an, ihre Marktposition im Verlauf der Pandemie gestärkt (38 Prozent) oder gehalten zu haben (40 Prozent). Lediglich 6 Prozent sehen sich im internationalen Wettbewerb geschwächt. An dieser Studie haben 143 Top-Manager von DAX-Unternehmen und umsatzstarken Mittelständlern teilgenommen. Auffällig: Besonders in der Automobilindustrie ist der Anteil der Unternehmen mit negativen Aussichten hoch. Rund vier von fünf Unternehmen der Branche geben an, von den Folgen der Pandemie besonders betroffen zu sein.

Unternehmen verschenken nachhaltige Kostenvorteile

Gerade in der Pandemie setzen viele Unternehmen darauf, die Kosten nachhaltig zu senken. Allerdings scheitern viele Unternehmen an diesem Ziel. Laut einer Studie von Gartner erzielen gerade einmal 43 Prozent ihre gesteckten Sparziele im ersten Jahr. Dies liegt zumeist daran, dass entweder die Ziele unrealistisch sind oder die Programme den Arbeitsprozess nachhaltig stören. Hier müssen Unternehmen weitsichtiger planen.



Normalität anzupassen. Dabei steht vor allem das Personalmanagement im Fokus. So suchen 44 Prozent der Umfrageteilnehmer nach neuen und anderen Mitarbeiterprofilen. Einen Personalabbau streben nur 24 Prozent an. „Für Unternehmen wird es immer wichtiger, dass die Personalstruktur an die neuen

Jetzt, in der zweiten Phase der Corona-Krise, rücken auch die Bereiche Personal, Sourcing und Digitalisierung in den Vordergrund. Droste: „Covid-19 wird immer wieder als Digitalisierungsbeschleuniger beschrieben. Die Wirklichkeit sieht derzeit allerdings anders

Haben Unternehmen Einsparungen erzielt, sind diese flüchtig. Gerade einmal 11 Prozent profitieren auch noch 3 Jahre nach der Implementierung von den erzielten Einsparungen. Während Krisenzeiten ist diese Art der Schocktherapie zwar allgegenwärtig, allerdings nur von kurzfristigem Erfolg. Besser ist es, Sparprogramme langwieriger anzulegen, um die Arbeitsprozesse nicht zu stören und gleichzeitig das Kostenniveau nachhaltig zu senken.

Zusammenarbeit mit externen Experten

Um nachhaltig das Kostenniveau zu optimieren sowie die Herausforderungen von COVID19 zu meistern, fehlt es in Unternehmen oftmals an Ressourcen und Know-how. Daher ist die Zusammenarbeit mit externen Experten wichtig. Expense Reduction Analysts optimiert die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen entlang der Wertschöpfungskette. So stehen Bereiche wie Personal, Supply Chain Management, Einkauf von Marketingdienstleistungen, Einkauf von Sachkosten, die Digitalisierung von administrativen Prozessen sowie Unternehmensfinanzierung im Fokus.

Kontaktieren Sie uns, und wir sichern Ihre Wettbewerbsfähigkeit im New Normal.

Expense Reduction Analysts

Die digitale Wirklichkeit und die neue Arbeitsorganisation müssen noch zusammengeführt werden

Die Arbeitswelt verändert sich um ein vielfaches schneller, als sich Unternehmen digitalisieren.

Homeoffice
Steigerungsrate: 56%

Digitalisierung
Steigerungsrate: 4%*

Studie: Unternehmen im New Normal Jetzt herunterladen!

Fallstudie: Coronabedingten Produktionsausfall mit Zeitarbeit überbrücken

Coronabedingte Friktionen in der Produktion bis hin zum Produktionsstopp sind ein Schreckensszenario für viele Unternehmen. Tritt der Fall ein, müssen Unternehmen schnell reagieren. Dies zeigt ein aktueller Fall einer unserer Kunden. Das Unternehmen, das vor kurzem ein Zeitarbeitsprojekt gestartet hatte, kam bislang ohne Probleme durch die Pandemie. Im ersten Lockdown lief die Produktion unter Volllast. Es gab keine Versorgungsengpässe. Alle Liefertermine wurden eingehalten. Corona war dem Unternehmen nur aus den Medien bekannt. Dennoch wurde aus Sicherheitsgründen ein ambitioniertes Hygienekonzept eingeführt und gelebt. So fühlte sich der Kunde gut in der Pandemie gewappnet.

Produktionsausfall durch Corona-Infektion in Montageteams

Doch dann wurde das Unternehmen von der Pandemie heftig heimgesucht. Binnen zwei Tagen wurden rund zehn Prozent der Belegschaft aus der Produktion herausgenommen. Sie waren entweder positiv getestet worden, waren enge Kontaktpersonen oder wurden als Vorsichtsmaßnahme nach Hause geschickt. Die Quelle der Corona-Infektion war wohl außerhalb und wurde ins Unternehmen über mehrere Personen hineingetragen. Besonders betroffen davon waren die Montageteams.

Aktuelle Zeitarbeitsfirmen können Ausfall nicht kompensieren

Zu den Aufgaben der Zeitarbeit gehört der Ausgleich von Auftragsschwankungen. So versuchte das Unternehmen zunächst, die Lücken mit den aktuellen Zeitarbeitsfirmen zu schließen. Allerdings gelang dies nicht. Grund war die bisherige Struktur der genutzten Zeitarbeitsfirmen.

Aufbau neuer Dienstleistungsstruktur durch Expense Reduction Analysts

Expense Reduction Analysts, eigentlich beauftragt, die Kosten im Bereich Zeitarbeit zu optimieren, unterstützte das Unternehmen mit

umfassender Expertise und Marktkenntnis. Resultat: Robert Simon, Experte für Zeitarbeit bei Expense Reduction Analysts, führte beim Unternehmen kurzfristig mehrere leistungsstarke für den Kunden passende Zeitarbeitsfirmen erfolgreich ein und begleitete die Einführung sehr eng. Zudem testete das Unternehmen die neuen Zeitarbeiter vor Einsatzbeginn vorsichtshalber auf Corona. Mit der Hilfe von Expense Reduction Analysts schloss der Kunde im Wesentlichen die Lücken und baut die entstandenen Lieferverzögerungen aktuell wieder ab.



Logistik während Covid-19: Demurrage, Detention & Lagergeld

Ein unterschätztes Kostenrisiko, insbesondere während COVID-19

Angebote für den Transport von Seefrachtcontainern sind in der Regel recht komplex. Sie setzen sich aus zahlreichen Kostenelementen zusammen. Verlader konzentrieren sich dabei zumeist auf die Hauptkomponenten wie Vortransport, Seefracht und Termin Handling Charges (THC). Kosten wie Demurrage, Detention & Lagerung werden allerdings vernachlässigt, was Mehrkosten im fünf- bis sechsstelligen Bereich verursacht - insbesondere während COVID-19 und/oder beim Versand gefährlicher Güter.

Kostentreiber

Gebühren für Demurrage, Detention & Lagerung werden nach einer vereinbarten kostenfreien Zeit nach Tag und Container von den Seefrachtführern in Rechnung gestellt. Je länger die Container im Hafen liegen, desto stärker steigen die Preise. Die kostenfreie Lagerzeit wie auch die Tagessätze variieren je nach Beförderer, Hafen und Terminal innerhalb eines Hafens, der Ausrüstungsart und der Art der beförderten Güter. So gibt es z.B. nicht immer eine freie Lagerzeit für gefährliche Güter.

Wichtig ist: Verlader sollten klar vereinbaren, wann die Zeit der kostenfreien Lagerung beginnt. Dies hat einen erheblichen Einfluss auf die anfallenden Kosten. Bei einem Importvorgang könnte dies die Ankunft des Schiffes, der Beginn der Entladung, der Abschluss der Entladung oder die Freigabe der Ladung durch den Hafen sein.

Risiko beim Kauf auf Basis von CIP

Beim Empfang von Waren auf der Grundlage der INCOTERMS® CIP (oder der, bei Contai-

nertransporten, häufig falsch angewandten CFR oder CIF) berechnen die Reedereien dem Empfänger die im Zielhafen anfallenden Kosten, sofern zwischen Verkäufer und Käufer nichts anderes vereinbart wurde. In diesem Fall empfiehlt es sich, sich nicht nur auf den Empfängerhafen, sondern auch auf den benutzten Terminal zu einigen. Andernfalls kann der Verlader einen Transport wählen, der für ihn niedrige Seefrachtraten verursacht, gleichzeitig aber der Empfänger am Ende draufzahlt.

Auswirkungen von COVID-19

COVID-19 verursachte in der ersten Welle schwerwiegende Disruptionen in der Lieferkette (vor allem in Häfen). So kam es z.B. aufgrund von Sperrungen teilweise zum Stillstand des Warenflusses, was zu einer Überfüllung der Lager geführt hatte. Infolgedessen waren viele Hersteller und Einzelhändler nicht in der Lage, ihre Container rechtzeitig abzuholen. Weiter hinten in der Lieferkette führten Leerfahrten einerseits zu Staus in den Abgangshäfen, andererseits wurden leere Container nicht an die benötigten Orte zurückgebracht.

Dies hatte negative Auswirkungen für alle Beteiligten. Besonders betroffen waren aber diejenigen, die Rechnungen für Demurrage, Detention und/oder Lagerung begleichen mussten. Diese Kosten sind mitunter um ein Vielfaches höher als vor der Pandemie. Einige Spediteure bieten daher Lösungen für dieses Problem an, wie die "Aussetzung des Transits". Wir empfehlen dringend, die verfügbaren Optionen zu diskutieren, bevor Sie eine Bestellung aufgeben.

DEFINITIONEN

Demurrage:

Gebühren für die Benutzung von Container-Equipment innerhalb eines Hafenterminals.

Detention:

Gebühren für die Nutzung von Containerausrüstung außerhalb eines Hafenterminals.

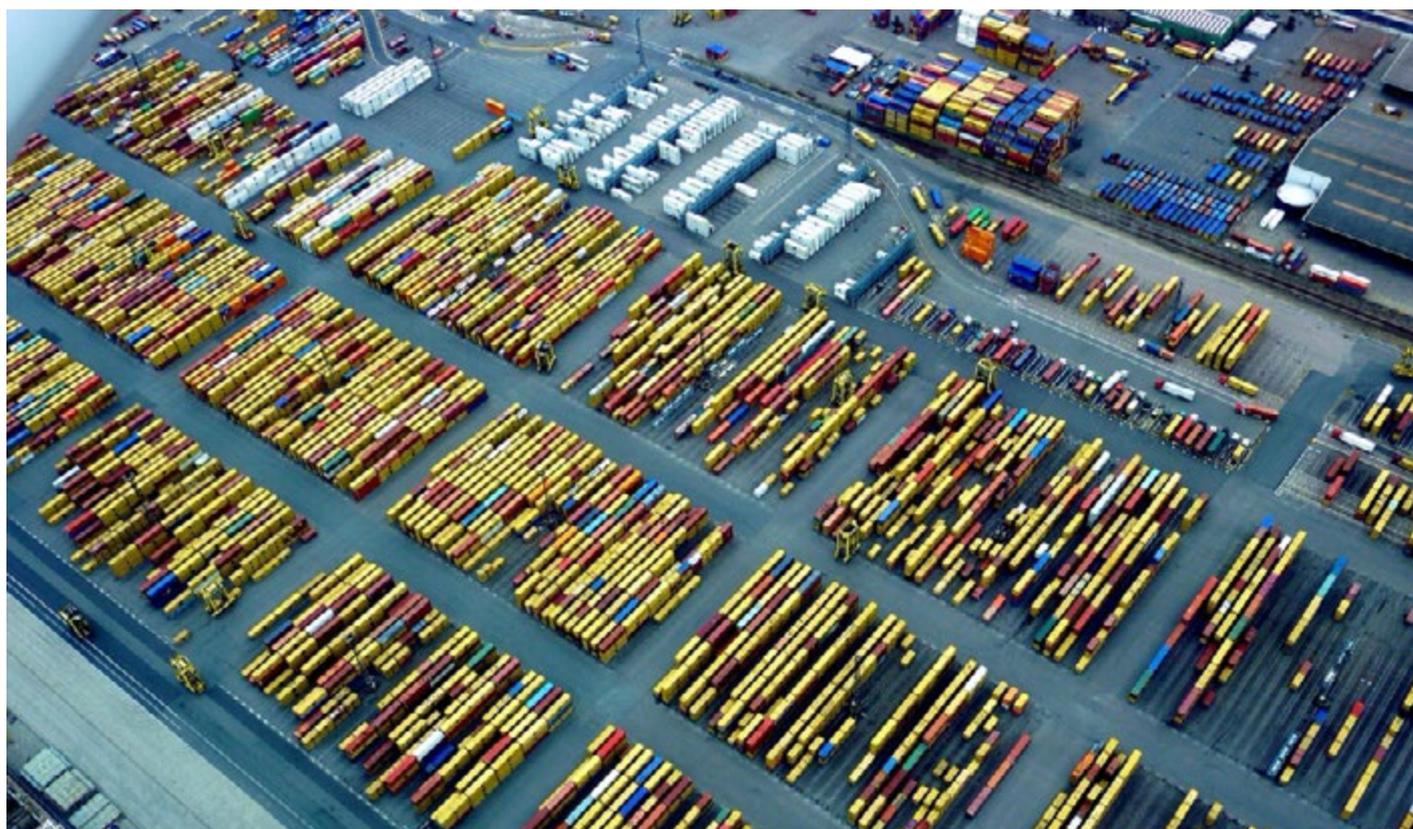
Lagerung:

Gebühren für Lagerraum auf einem Terminal, im Lagerhaus oder auf einem Containerdepot.

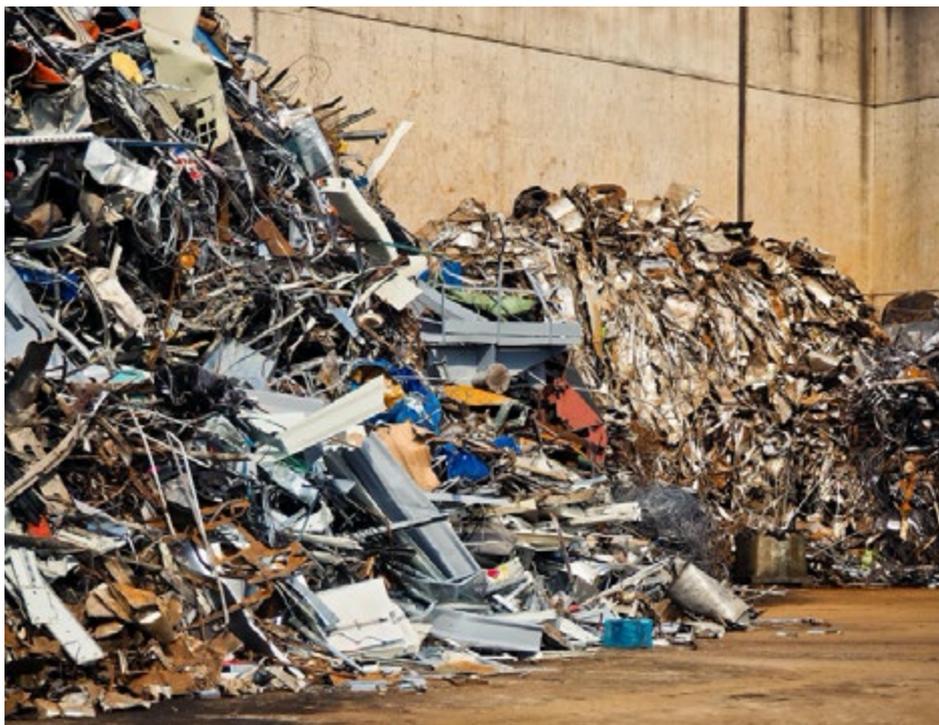
Sie möchten mehr erfahren?

Um mehr über die erwähnten Kostenrisiken zu erfahren und die Auswirkungen auf Ihr Unternehmen, kontaktieren Sie Expense Reduction Analysts unter

info-germany@expensereduction.com



Ausblick 2021: Es gibt Bewegung am Entsorgungsmarkt



Bevor die Pandemie die Welt verändert hat, wussten Unternehmen nicht mehr wohin mit ihrem Schrott und ihren Produktionsabfällen. Die Entsorger waren überlastet, die Preise in Rekordhöhen. Dies hat sich Mitte 2020 drastisch geändert. Die gewerblichen Mengen sind stark eingebrochen und dieser Trend wird uns offensichtlich auch 2021 begleiten. Für Unternehmen sind das gute Nachrichten.

Sinkende Mengen führen zu mehr Wettbewerb

Durch die sinkenden Entsorgungsmengen steigt der Wettbewerb in der Branche. Für Unternehmen ist dies eine Gelegenheit, ihr Entsorgungsmanagement und -dienstleister auf den Prüfstand zu stellen.

Expense Reduction Analysts hilft Unternehmen, sich im Bereich Entsorgungsmanagement besser aufzustellen. Wir bieten Ihnen einen aussagefähigen Pre-Check der Kosten an, starten eine regionale Marktabfrage und beziehen auch die Bestandslieferanten mit ein. So können Sie in 2021 von dem günstigen Marktumfeld besonders profitieren.

Gebäudereinigung: Neuer Tarifvertrag – steigende Kosten

Ab 2021 steigen die Kosten für die Gebäudereinigung. Grund ist ein neuer Mindestlohntarifvertrag. Demnach steigen in der Branche die Kosten über die 3-jährige Tariflaufzeit um 11 Prozent – verteilt auf 3 Stufen.

Für die Mindestlohngruppe 1 (z.B.: Unterhaltsreinigung) gelten folgende Stundensätze:

- ab 01.01.2021 = 11,11 € (+2,9%)
- ab 01.01.2022 = 11,55 € (+3,9%)
- ab 01.01.2023 = 12,00 € (+3,9%)

Für die Mindestlohngruppe 6 (z.B.: Glasreinigung) gelten folgende Stundensätze:

- ab 01.01.2021 = 14,45 € (+2,5%)
- ab 01.01.2022 = 14,81 € (+2,5%)
- ab 01.01.2023 = 15,20 € (+2,6%)

Zudem werden die Löhne zwischen Ost und West angepasst, so dass es dort keine Lohnunterschiede mehr gibt. Der Mindestlohntarifvertrag gilt für alle Unternehmen, die gewerblich Reinigungsdienstleistungen anbieten. Dabei spielt es keine Rolle, ob das Unternehmen im In- oder Ausland ansässig ist.

Für Unternehmen bedeutet dies, dass in den kommenden Jahren die Reinigungskosten stetig steigen werden. Aufgrund des sehr hohen Lohnkostenanteils in der Gebäudereinigung ist zu erwarten, dass die Reinigungsdienstleister diese Mehrkosten direkt an die Unternehmen weitergeben. Wichtig ist, die jetzt anstehende Preissteigerung genau zu prüfen. Immer wieder kommt es vor, dass Reinigungsdienstleister neue Tarifverträge zum Anlass nehmen,

die Preise über Gebühr anzuheben. Zudem ist dies eine gute Gelegenheit, die aktuelle Reinigungsqualität und -frequenz zu überprüfen, ob das bestehende Reinigungskonzept den tatsächlichen Bedarf abdeckt.

Sollte Ihr Reinigungsdienstleister auch höhere Preise angekündigt haben, kontaktieren Sie uns. Wir helfen Ihnen, diese richtig einzuschätzen und das bestmögliche Preis-Leistungsverhältnis zu erhalten.

