

**INHALT:**

Studie: Frachtengpässe, Lieferantenausfälle und Fachkräftemangel fordern den Einkauf heraus	<b>S.1</b>	Hohe Energiepreise – Was Unternehmen jetzt wissen müssen	<b>S.3</b>
Expense Reduction Analysts und Mercateo Unite launchen Beschaffungsplattform iValue Solutions	<b>S.2</b>	Whitepaper: MRO richtig managen	<b>S.4</b>
		Fallstudie: Heinrich Kühlmann GmbH & Co KG senkt Entsorgungskosten um 25 Prozent	<b>S.4</b>

## Studie: Frachtengpässe, Lieferantenausfälle und Fachkräftemangel fordern den Einkauf heraus

**Größte Risiken für Unternehmen** Expense Reduction Analysts

72%		Frachtengpässe/ Gestörte Lieferketten	57%		Digitalisierungsrückstände
67%		Steigende Kosten	46%		Fehlende Aufträge
67%		Lieferantenausfälle	41%		Fehlender Cash Flow
66%		Fachkräftemangel	38%		Verzögerungen bei st. Hilfsprogrammen
			36%		Brexit

Studie: Herausforderungen des Einkaufs von Expense Reduction Analysts und Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.

Die Wirtschaft nimmt wieder verstärkt an Fahrt auf. Auftragsbücher sind voll, Umsätze meist gut. Viele Unternehmen sehen jetzt die größten Herausforderungen in gestörten Lieferketten, Fachkräftemangel und steigenden Kosten, insbesondere im Rohstoffbereich. Das sind die Resultate einer Umfrage, die Expense Reduction Analysts mit dem Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) unter 158 Unternehmen durchgeführt hat. Demnach haben 72 Prozent von ihnen im Laufe des Jahres schon Probleme mit Frachtengpässen gehabt, jeweils 67 Prozent beklagen steigende Kosten sowie Lieferantenausfälle; 66 Prozent haben Mühe, geeignetes Personal zu finden. Fehlende Aufträge oder fehlender Cashflow sind nur für eine Minderheit der befragten Betriebe ein Problem.

**Unternehmen und Einkäufer lernen aus der Pandemie**

„Eine Lehre, die Unternehmen aus der

Pandemie ziehen, ist die engere Zusammenarbeit mit strategischen Lieferanten, um eine resilientere Wertschöpfungskette aufzubauen“, sagt Matthias Droste, geschäftsführender Gesellschafter von Expense Reduction Analysts (DACH) GmbH. Zudem hat sich die Arbeitsweise verändert. Über 80 Prozent der Unternehmen haben den Homeoffice-Anteil erhöht bzw. neue Schichtmodelle entwickelt. Allerdings führt die neue Arbeitswelt auch zu neuen Herausforderungen. 70 Prozent der Einkäufer sagen, dass es nicht einfach ist, erfolgreiche Verhandlungen auch remote führen zu können. Zudem sei es schwierig, einerseits Einsparungen und andererseits eine widerstandsfähige Supply Chain aufzubauen. Besonders schwierig sei dies bei volatilen Supply Chains mit starken Nachfrageschwankungen.

**Nachhaltigkeit bleibt wesentliches Unternehmensziel**

Die Nachhaltigkeitsinitiativen sind durch

die Pandemie kaum berührt worden. Nur bei jedem siebten hat das Thema Nachhaltigkeit etwas an Relevanz verloren. „Obwohl wirtschaftliche Zwänge vordergründig wichtiger sind, ist Nachhaltigkeit kein Thema, dass Aufschub erlaubt. Unternehmen, die jetzt nicht mitziehen, drohen den Anschluss zu verlieren“, so Droste. Nachhaltigkeitsinitiativen beziehen sich vor allem auf eingeschränkte Reisetätigkeiten (67 Prozent), Lieferantenauswahl nach ESG-Gesichtspunkten (63 Prozent) und Maßnahmen zur CO2-Reduzierung (51 Prozent).

[Studie "Die Herausforderungen des Einkaufs" herunterladen](#)



# Expense Reduction Analysts und Mercateo Unite launchen die Beschaffungsplattform iValue Solutions - Jetzt kostenlose Demo buchen

Der Einkauf verändert sich. Laut der Gartner-Studie „The Future of Sales“ werden 2025 75 % der Beschaffungsausgaben über Marktplätze abgewickelt. Hauptgründe für Einkäufer sind verbesserte Prozesse, der geringere Verhandlungsaufwand und eine niedrigere Maverick-Buying-Quote. Gerade in Zeiten von geringen personellen Ressourcen und Zeit sind dies wichtige Stellschrauben. Was die aktuellen Plattformen nicht haben, sind vorverhandelte Preise. Genau hier setzt iValue Solutions an. iValue Solutions ist die Beschaffungsplattform von Expense Reduction Analysts und in einem exklusiven Bereich auf Mercateo Unite integriert.

Die Plattform verbindet die Kostenexpertise von Expense Reduction Analysts mit den etablierten Prozessen und Prozesskostenvorteilen von Mercateo Unite.

## Kostenexpertise in Standardkatalogen

Ziel von iValue Solutions ist es, die Prozesse in Einkaufsabteilungen zu verschlanken, Prozesskostenvorteile zu generieren und zusätzlich noch Kostenvorteile beim Einkauf zu erzielen. „Unsere Kostenexperten haben mit namhaften Lieferanten Preise vorverhandelt und Standardkataloge erstellt, von denen unsere Kunden dann profitieren“, so Volker Worringer, Geschäftsführender Gesellschafter der Expense Reduction Analysts (DACH) GmbH. So hätten Unternehmen und Einkäufer gleich mehrere Vorteile. Zudem arbeitet Expense Reduction Analysts fortlaufend zusammen mit den Lieferanten, um die Kataloge wettbewerbsfähig zu halten. Zum Start von iValue Solutions beziehen sich die Standardkataloge hauptsächlich auf C-Teile, Elektroteile,

## So ist iValue Solutions aufgebaut



Bürobedarf etc. Worringer: „Wir wollen das Portfolio in naher Zukunft deutlich weiter ausbauen.“

Aus Sicht von Mercateo Vorstand Dr. Bernd Schönwälder trifft die Lösung angesichts der Agenda in mittelständischen Einkaufsabteilungen ins Schwarze: „Mit iValue Solutions bekommt der Kunde die ganze Warengruppen- und Verhandlungs-Expertise von Expense Reduction Analysts schlüsselfertig integriert in die digitalen Procurement-Prozesse von Mercateo Unite. Das ist professionelles Warengruppen-Management auf Knopfdruck – ein Musterbeispiel, wie unsere Plattform-Infrastruktur Innovationen möglich macht.“

## Eigene Kataloge einbinden

Unternehmen sind dabei nicht auf die Standardkataloge beschränkt. Vielmehr können Unternehmen auch ihre eigenen Kataloge integrieren und dann ihren gesamten indirekten Einkauf über eine Plattform abbilden. Worringer: „Unser Ziel ist es, Unternehmen so viel Arbeit wie möglich abzunehmen, damit sich

die Einkaufsabteilung auf strategische Aufgaben konzentrieren kann.“ Deshalb ist der Zugriff auf andere Kataloge der Mercateo Unite Plattform weiterhin möglich. Vorteil für den Kunden: Das Single-Creditor-Modell senkt den Buchhaltungsaufwand deutlich.

## Anbindung an ERP-System

iValue Solutions kann als eigenständige eProcurement-Lösung genutzt und z.B. Berechtigungen und Freigaben festgelegt werden. Oder – iValue Solutions wird direkt an das unternehmenseigene ERP-System angebunden. Den kompletten Onboarding-Prozess übernimmt der Kooperationspartner Mercateo Unite.

Weitere Informationen:  
[www.ivalue.solutions](http://www.ivalue.solutions)

Jetzt für Live-Demo registrieren  
 (07.12.2021, 10-11 Uhr)  
<https://bit.ly/3DxBiyp>

<b>One-Stop-Shop</b>	<b>Single Creditor</b>	<b>TOP-Preise</b>	<b>ERP-Interface</b>	<b>e-Rechnungen</b>
<b>Setup-Fee</b> Unterstützung bei Registrierung, Freischaltungen von Katalogen und Single Creditor Verfahren	<b>750€</b> einmalig	<b>Subscription-Fee</b> E-Invoicing, aktive Spend Analyse und TOP-Preis-Garantie durch ERA	<b>100€</b> monatlich	<b>Management-Fee</b> Für die von ERA top-verhandelten Preise und stetige Optimierung Ihrer Kataloge
<b>Vor dem 31.12. einsteigen und Setup-Fee sparen!</b>			<b>3%</b> des Rechnungsbetrags	

## Strom und Erdgas: Energiepreise steigen in astronomische Höhen

In ganz Europa steigen derzeit die Energiepreise massiv an. Anzeichen für einen Rückgang sind kurzfristig nicht in Sicht. Die Börsenpreise für Strom und Erdgas befinden sich auf einem Allzeithoch – und steigen immer weiter. Für das Frontjahr 2022 bezahlen Verbraucher derzeit im Bereich

Strom ca. 160 €/MWh. Dies ist eine Verdreifachung gegenüber dem Vorjahr. Im Bereich Erdgas haben sich die Preise innerhalb eines Jahres verfünffacht auf über 59 €/MWh.

Viele Verbraucher und Unternehmen sind

verunsichert, auch aufgrund der noch nicht beschafften Mengen für das Frontjahr 2022. Auch die Lieferjahre 2023-2025 sollten jetzt schon berücksichtigt werden.

Entwicklung Strompreise



Entwicklung Preis Erdgas



### Für den Anstieg gibt es mehrere Gründe.

**1. Die CO<sub>2</sub>-Bepreisung:** Industrieunternehmen und Kraftwerksbetreiber in der EU müssen für ihren CO<sub>2</sub>-Ausstoß Emissionszertifikate vorhalten. Die Preise für diese Zertifikate sind in den vergangenen Monaten massiv gestiegen. Jahrelang lagen die Kosten bei unter 10 Euro pro Tonne CO<sub>2</sub>. In diesem Jahr sind sie auf mehr als 60 Euro gestiegen.

**2. Gestiegene Rohstoffpreise:** Energiekonzerne müssen für Kohle und Gas – die zur Stromproduktion verwendet werden – deutlich mehr bezahlen. Diese Mehrkosten werden an den Endkunden weitergegeben

**3. Gasknappheit in Europa:** Darüber hinaus gibt es bei Gas eine Knappheit in Europa. Die Gasspeicher sind dieses Jahr ungewöhnlich leer.

## Mit Kompensationszahlungen Energiekosten senken. Wir erstellen Ihren Antrag

Für energieintensive Unternehmen gibt es aber einen Ausweg. Bis zu 90% der gezahlten CO<sub>2</sub>-Steuer können Unternehmen per Kompensationszahlung zurückholen. Voraussichtlich ab Anfang 2022 können rückwirkend für 2021 die entsprechenden Anträge gestellt werden. Diese Option gibt es mindestens bis 2025. Mit steigender CO<sub>2</sub>-Steuer, steigt dann auch die Kompensationszahlung.

**Ihr Wettbewerbsvorteil durch unser Know-how**

Wieso können wir Ihnen helfen? Wir stehen im engen und fachlichen Austausch mit der zuständigen Bundesbehörde. Dieses Experten-Wissen stellen wir gerne zur Verfügung. Zudem haben wir Erfahrung beim Beantragen von komplexen Zuschüssen, Förderungen und Reduzierungen wie z.B. bei der EEG-Reduzierung.

**Synergieeffekte heben**

Bei energieintensiven Unternehmen lassen sich so auch Synergieeffekte erzielen. Zusammen mit der Analyse von Technischen Gase, der Energieeffizienz oder einer EEG-Reduzierung erarbeiten Sie sich einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil.



## Fallstudie: Heinrich Kühlmann GmbH & Co KG senkt Entsorgungskosten um 25 Prozent

### Reibungslose Einführung eines neuen Dienstleisters

Die Heinrich Kühlmann GmbH & Co KG in Rietberg ist einer der bedeutendsten Feinkosthersteller in Deutschland sowie Marktführer im Bereich „frische Antipasti“. Um Innovationstreiber zu sein, verfügt das Unternehmen über ein 2.000 qm großes Entwicklungszentrum, in dem neben Handels- auch eigene Marken entwickelt werden. Das familiengeführte Unternehmen erwirtschaftet mit mehr als 600 Mitarbeitern in drei Werken 240 Millionen Euro Jahresumsatz.

Im Bereich Entsorgung war Kühlmann mit stetig steigenden Kosten konfrontiert. In Anbetracht der großen Komplexität und des erwarteten hohen Zeitaufwandes beauftragte das Unternehmen Kirsten Mißfeld und Dr. Reinhard Rolf von Expense Reduction Analysts, diesen Bereich zu untersuchen. Zum Projekt zogen Mißfeld und Rolf den Experten Eiko Fischer hinzu.

Projektherausforderungen: Da Kühlmann einen starken regionalen Bezug hat, war Grundvoraussetzung ein regionaler Entsorgungspartner. Zudem arbeitet das Unternehmen im 3-Schicht Betrieb und an Wochenenden, was Umstellungen erschwert. Darüber hinaus verfügte das Unternehmen über sechs fest installierte teil-automatische Hub-Kipp-Anlagen, die bei einem Dienstleister übernommen oder neu installiert werden mussten.

Nach einer Bestandsaufnahme vor Ort schrieb Expense Reduction Analysts die unterschiedlichen Abfall- und Verwertungsfraktionen in einem eng umrissenen qualifizierten Dienstleister-Portfolio aus. Resultat: Einsparungen von 25 Prozent mit einem neuen Dienstleister. Kühlmann entschied sich für diese Option aus Kostenreduktionen und Erhöhung der Verwertungserlöse, weil Expense Reduction Analysts die Implementierung begleitete.

Damit die Implementierung so geräuschlos wie möglich ablaufen konnte, wurde diese mit dem Einkauf, der Produktion, dem neuen Dienstleister und Expense Reduction Analysts minutiös geplant. Auftretende Probleme wurden schnell gemeinsam gelöst; innerhalb kürzester Zeit lief die Zusammenarbeit komplett reibungslos.

**„Wir sind hochzufrieden mit dem neuen Dienstleister. Wir haben eine höhere Abholqualität, eine bessere Zusammenarbeit und sparen dabei noch Kosten bzw. bekommen höhere Vergütungen für unsere Wertstoffe. Expense Reduction Analysts hat uns bei der Umstellung in allen Belangen unterstützt und große Teile der Arbeit abgenommen. Das Knowhow und die souveräne Art der Zusammenarbeit haben überzeugt.“**

*Reinhard Wimmelmeier,  
Leiter Rohstoffeinkauf,*



## Whitepaper: MRO richtig managen

Ersatzteile, Ausrüstungsgegenstände wie Pumpen und Ventile, Verbrauchsmaterialien wie Reinigungsmittel, Betriebsmittel und Schmiermittel sowie Tätigkeiten zur Wiederherstellung oder Aufrechterhaltung der Funktionsfähigkeit der benötigten Ausrüstung. All dies fällt unter MRO (Maintenance, Repair and Operation). Das

Problem für viele Unternehmen: MRO-Artikel werden häufig von mehreren Abteilungen gleichzeitig bestellt. Die Ausgaben wie auch die Prozesse sind intransparent.

In diesem Whitepaper zeigen wir, welche Möglichkeiten Unternehmen haben, den Einkauf von MRO zu optimieren. Diese zeigen

wir exemplarisch entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Dort wird deutlich, wieso es wichtig ist, solide und resiliente Beschaffungsprozesse zu etablieren. Letztendlich geben wir Tipps, wie Unternehmen zudem ihre Einkaufskosten nachhaltig senken können.

[Whitepaper hier herunterladen.](#)

