

BMEnet Guide

Beschaffungsdienstleister

2026



Von der Beschaffung bis zur Abrechnung:

Meeting Management aus einer Hand

Ganzheitlich. Bedarfsorientiert. Kosteneffizient.



DIGITALE BESCHAFFUNG VON VERANSTALTUNGSLEISTUNGEN

- Integration in interne Systeme (z.B. ERP, OBE)
- Automatisierte Genehmigungsprozesse
- Compliance-konform
- Reports auf Knopfdruck



ABRECHNUNG & ZAHLUNGSSERVICE

- Schlanke Kreditorenbuchhaltung
- Zuverlässige Rechnungsprüfung
- Einhaltung von Zahlungsrichtlinien
- Bereitstellung einer Liquiditätsbrücke



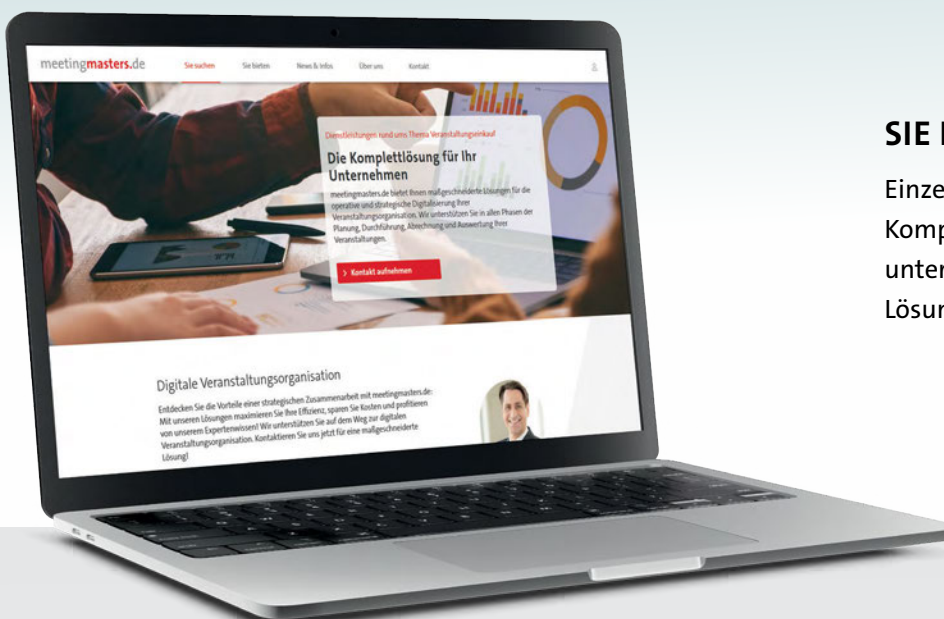
TEILNEHMERMANAGEMENT

- Personalisiertes Einladungsmanagement
- Flexible Registrierungsprozesse
- Hotelkontingentverwaltung



SUPPORT & EXPERTISE

- 20+ Jahre Erfahrung
- Persönliche Betreuung durch Experten
- Vor-Ort-Support bei Bedarf



SIE HABEN DIE WAHL:

Einzelne Service-Bausteine oder Komplettlösung („purchase-to-pay“) – wir unterstützen Sie mit maßgeschneiderten Lösungen.



SIE MÖCHTEN MEHR ERFAHREN?

www.meetingmasters.de

WIR BERATEN SIE GERNE!

Tel +49 (0)651 145789-00
info@meetingmasters.de

BMEnet Guide

Beschaffungsdienstleister 2026



Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Leserinnen und Leser,

die Welt des Einkaufs verändert sich mit hoher Geschwindigkeit. Globale Unsicherheiten, technologische Entwicklungen und gesellschaftliche Anforderungen stellen Unternehmen vor neue Aufgaben – und eröffnen zugleich Möglichkeiten, Mehrwert zu schaffen. In dieser Dynamik wird die Beschaffung mehr denn je zu einem zentralen Erfolgsfaktor.

Einkauf bedeutet heute weit mehr als nur Kostenoptimierung. Es geht um Resilienz, Innovationskraft und strategische Wertschöpfung. Dazu braucht es verlässliche Partner, die nicht nur Produkte oder Dienstleistungen liefern, sondern gemeinsam mit den Unternehmen partnerschaftliche Wege in die Zukunft entwickeln. Die Identifizierung der richtigen Dienstleister spielt dabei eine entscheidende Rolle.

Genau hier unterstützt Sie der BMEnet-Guide „Beschaffungsdienstleister 2026“. Die Publikation ist Ihr Kompass und hilft Ihnen dabei, die richtigen Partner in einem komplexen und dynamischen Marktumfeld zu finden. Mit seiner klaren Struktur und der kontinuierlichen Erweiterung um neue Kategorien sorgt der Guide für die notwendige Orientierung. Neben den etablierten Kategorien wurden in diesem Jahr unter anderem Dienstleister neu aufgenommen, die sich auf den Einkauf von Investitionsgütern und Elektronik sowie Savings spezialisiert haben.

Zusätzlich steht Ihnen mit der B2B-Plattform „BMEOpenSourcing“ (<https://www.bmeopensourcing.com>) ein weiteres leistungsfähiges Angebot zur Verfügung, das den BMEnet-Guide optimal ergänzt und direkte Kommunikationswege zu passenden Anbietern und weiterführenden Angeboten für Sie und Ihr Beschaffungs-Business bereitstellt.

Nutzen Sie die Vielfalt und Tiefe unseres BME-Portfolios, um Ihre Beschaffung resilient und innovativ für die Zukunft auszurichten. Ich wünsche Ihnen, dass Sie mit den richtigen Partnern an Ihrer Seite diese Chance bestmöglich ergreifen.

Mit herzlichen Grüßen

Dr. Lars Kleeberg
Geschäftsführer BMEnet GmbH

„Die Lage ist ernst, aber hoffnungslos“, scheint das Mantra des Jahres zu sein. Alle klagen über schlechte Wirtschaftszahlen, über immer neue, immer höhere Zölle, über nicht enden wollende Kriege, über Vertreibungen, über die Machtspielchen der Großen und der Kleineren, über viel zu viel Bürokratie, ewig lange Bauzeiten, zu viel Gier, zu viel Last und zu wenig Liebe, über Rücksichtslosigkeit, zu viele Fremde (Wirtschaftsflüchtlinge), aber auch zu wenig Fremde (Facharbeiter*innen, Pfleger*innen) ... die Liste scheint unendlich lang. Die Armen sollen weniger bekommen (Bürgergeld), die ganz Reichen wollen aber weiterhin kaum Steuern zahlen – wenn die es sich nicht schon eh in Steuerparadiesen gutgehen lassen, die weniger Reichen werden dafür zur Kasse gebeten und trotzdem oder gerade deshalb reicht das Geld vorn und hinten nicht, den Staat auf Vordermann zu bringen. Die Bahn braucht Jahrzehnte, um wieder fit zu werden, die Brücken wohl auch, die Schulen werden auch nur hier und da repariert und unsere Bundeswehr wird wohl erst in 100 Jahren verteidigungstüchtig (wer hat hier „kriegstüchtig“ gesagt?) sein. Die 500 Milliarden sollen alles besser machen, aber die Zweifel daran wachsen vielerorts.

Wem das alles noch nicht genug des Grauens ist, der schaue sich unsere wirtschaftlichen Strukturen und unser deutsches Geschäftsmodell an. Wir leben primär davon, viele Dinge auf der ganzen Welt einzukaufen und daraus tolle Produkte zu machen, die uns dann die ganze Welt für gutes Geld abkauft. Das hat viele Jahre gut funktioniert und die meisten von uns haben davon recht gut leben können. Dumm ist es nun, dass dieses Modell in vielen Teilen und Aspekten auch andere können und das oftmals billiger, teilweise sogar besser. Da schlägt dann der alte Schumpeter zu: Die Besseren verdrängen die weniger Guten; die ganz Schlechten müssen ausscheiden. Also passen wir besser gut auf, dass wir immer zu den Besseren gehören. Ob das noch für Kühlschränke und Waschmaschinen gilt, bezweifeln so einige und die Industrie hat ja munter dazu beigetragen, dass das Geheimwissen der Herstellung von automatischen Waschzubern um die Welt ging. Hätten die aber auch selbst rausbekommen.

Mit den Autos sieht es ähnlich aus und den ersten schwant es, dass das Ende der Verbrenner doch bald kommt und wir bei den wichtigsten Fähigkeiten zur Herstellung elektrischer Pkw leider ziemlich der Konkurrenz hinterherhinken. Weder bei Software

noch bei Batterien sind wir die Gurus und zu allem Überfluss haben wir immer weniger Zugriff auf die wichtigen Rohstoffe wie Lithium. Da waren andere, alle voran die VR China, deutlich schlauer.

Wir stecken hier und in vielen anderen Industrien tief im Sumpf und haben keine wirkliche Idee, wie wir da rauskommen. Zu allem Überfluss ist das Pferd, das uns so viele Jahre exzellente Dienste geleistet hat, mindestens halbtot. Viele schreien jetzt nach Aufbauspritzen für Ross und Reiter, die sehr viel Geld kosten und weder das Pferd wieder galopptauglich machen werden, noch uns wirklich helfen, aus dem Sumpf zu kommen. Nun sollten wir nicht das alte Pferd sang und klanglos im Sumpf versinken lassen, aber dann doch ein neues, frischeres suchen, satteln und damit wieder losgaloppieren. Den Sumpf verlassen können wir wohl kaum durch Münchhausen-Magie, sondern nur durch neue, auf Innovationen basierende Konzepte und Geschäftsmodelle. Das bedeutet auch, Altes in Frage zu stellen. Braucht jede/r einen fahrbaren Untersatz für mehrere Zehntausend Euro, der die meiste Zeit rumsteht? Oder brauchen wir schlaue Mobilität? Brauchen wir Produktionen, die uns weiterhin von anderen, die es nicht gut mit uns meinen, abhängig machen oder solche, die uns autark und stark machen? Im Detail ist das alles schwierig, aber offenbar verkennen viele in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft aktuell noch, was die richtigen Fragen sind und wo es lang gehen muss.



**Prof. Dr.
Ronald Bogaschewsky**

Lehrstuhl für BWL und Industrie-
betriebslehre der Julius-Maximilians-Universität Würzburg
und Centrum für Supply Management

Tel: +49 172-9053036

boga@uni-wuerzburg.de

www.wiwi.uni-wuerzburg.de/bwl2

cfsm.de

VORWORT	2
EDITORIAL	3

BEITRÄGE

BME Code of Conduct

BME Compliance Initiative	8
BME-Praxishandbuch Code of Conduct & Compliance	10
Zertifizierung nach dem BME Code of Conduct	12

BME International

BME-Matchmaking: Lieferkettendiversifikation und Marktzugang leicht gemacht	14
Global BME B2B matchmaking events – designed to serve your procurement needs	15
Global Sourcing 2026: Weiter Handlungsdruck für den Einkauf	16

BME-Services für nachhaltige Beschaffung

BME-Seminare und Masterclasses	18
BME Zertifizierung Nachhaltige Beschaffungsorganisation	20

Beschaffungsverträge

BGH eröffnet neue Gestaltungsräume für Beschaffungsverträge	22
-------------------------------------------------------------	----

Einkauf Elektronik

Geopolitische Einflüsse auf die Beschaffung von Halbleitern/Elektronik	25
------------------------------------------------------------------------	----

Einkauf Entsorgungsleistungen

Haftungsmanagement beim Einkauf von Entsorgungsdienstleistungen	26
Optimierung von Entsorgungsleistungen: Strategischer Hebel für den Einkauf	27

Einkauf Investitionsgütern

Globale Beschaffung von Produktionsanlagen: Wie Organisation und Sourcing-Strategien den Einkauf von Maschinen zukunftsfähig machen	28
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

eLösungen

Digitalisierung und Optimierung des Energiemanagement: Ihr Vorsprung für eine resiliente und wirtschaftliche Energieversorgung	29
ebidtopay – die smarte, Source-to-Pay Lösung – Customer Favorite 2025	30
Einkauf effizient gestalten, Zukunft sichern	32
Intelligente Assistenten im Einkauf: Mit Künstlicher Intelligenz zu mehr Nutzerakzeptanz	35
ivoflow – die Spend-Analytics-Plattform für globale Fertigungsunternehmen	36
KI-gestütztes Business Spend Management von ISPhnext	37
Sie ertrinken in der Datenflut? Smart Content ist Ihre Rettung	38
So automatisieren Unternehmen ihre Geschäftsprozesse mit Retarus	39

Indirekte Beschaffung

Einkaufsprozesse ganzheitlich optimieren	40
------------------------------------------	----

Industrie 4.0

Digitalisierung im indirekten Einkauf	42
Digitalisierung im strategischen Einkauf	43

Mittelstand

Den Einkauf systematisch entwickeln	46
Transformation im Mittelstand: Mit KI und Procurement Intelligence zu einem proaktiven Einkauf	47

Obsolence Management

Durch proaktives Obsolescence Management Kosten senken	48
Obsoleszenz Management im industriellen Einkauf – Pflicht oder Kür?	49
Obsoleszenz Management im Wandel der Zeit	50

Savings im Einkauf

Den Spagat in der Beschaffung mit niederschweligen, innovativen Ansätzen meistern	51
-----------------------------------------------------------------------------------------	----

Verhandlungsführung

Interkulturelle Kompetenz und Verhandlungsführung	52
---------------------------------------------------------	----

Travel/MICE

Digitaler MICE-Einkauf: Von der Suche bis zur Abrechnung vollständig medienbruchfrei.	53
--------------------------------------------------------------------------------------------	----

LEISTUNGSÜBERBLICK

56

PROFILE

afb social & green IT.	74
BeNeering GmbH	75
BME Akademie GmbH	76
BME Marketing GmbH	78
CfSM – Centrum für Supply Management GmbH.	80
CS Beschaffung GmbH	82
d-fine GmbH	84
HPI Unternehmensgruppe	85
ivoflow GmbH	86
JAGGAER	87
KORANIS Purchasing Solutions	88
MARBEHO Solutions GmbH	89
Med-X-Press GmbH	90
meetingmasters.de e.K.	91
Mercanis CdC3 GmbH	92
Newtron GmbH	93
Onventis GmbH	94
Provendur GmbH.	95
Simmeth System GmbH	96
veenion GmbH	97
xBuite Group GmbH	98
ZORGE Hungary Kft.	99

ANZEIGENREGISTER

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME)	9, 24, 41
CS Beschaffung GmbH	83
EDV-Werbeartikel.de GmbH	13
G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH	45
H&Z Unternehmensberatung GmbH	21
MARBEHO Solutions GmbH	44
meetingmaster.de e.K.	U2
xBuite Group GmbH	34

BEITRÄGE

BME Compliance Initiative

Sichern Sie mit dem BME Code of Conduct Compliance-Risiken ab!

Quelle Grafik: freepik.com



Die Komplexität der Compliance-Anforderung an Unternehmen und ihre Lieferkette wird zunehmend größer. Nicht nur mittelständische Unternehmen stehen vor neuen Herausforderungen in ihrer Funktion als Zulieferer.

Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) als einer der größten Einkauferverbände und Ausbildungsverbände im Bereich Einkauf in Europa hat zur Absicherung von Compliance-Risiken in der Lieferkette einen branchenübergreifenden Code of Conduct geschaffen, der einfach, schnell und kostengünstig auch von Lieferanten und potentiellen Partnern anerkannt werden kann.

Der BME Code of Conduct bietet Mitgliedsunternehmen und ihren Lieferanten einen internationalen und branchenübergreifenden Mindeststandard, der für Mitglieder, Unternehmen und Ihre Partner im In- und Ausland einen gewissen Grundschutz bietet.

Werden Sie Mitglied in der BME-Compliance Initiative:
www.bme-compliance.de

Quelle Grafik: freepik.com



Ihre Vorteile bei der Außendarstellung wie auch in der internationalen und nationalen Geschäftsbeziehung:

- Kostenreduzierung
- Zeiteffizienz
- Standardisierung akzeptabler (substanzieller, wie umsetzbarer) Compliance-Anforderungen
- Förderung der Nachhaltigkeit durch verpflichtende Selbstauskünfteverfahren
- Compliance als Qualitätsmerkmal bei der Auswahl von Geschäftspartnern
- Reduktion von Prüfungsaufwänden
- Vereinfachung der gegenseitigen Anerkennung von Verhaltenskodizes und Compliance-Maßnahmen
- Reduktion der Vielzahl unterschiedlichster Supplier Code of Conducts
- Konzentration auf branchenübergreifend relevante Compliance Themen
- Imageschaden Ihres Unternehmens vermeiden
- Version auch auf Englisch
- Vereinfachtes Bewerbungsverfahren, auch auf Englisch

BME Recht

Bundesverband Materialwirtschaft,
Einkauf und Logistik e.V. (BME)

Tel: +49 6196 5828 117

bmerecht@bme.de

www.bme-compliance.de

www.bme.de

Kennen Sie eigentlich...

...schon alle Benefits für Mitglieder?

→ Netzwerk

- ✓ Bundesweit über 400 regionale Fachveranstaltungen
- ✓ Einkaufsleiterkreise und Branchengruppen
- ✓ Trend-, Netzwerkgruppen und Expertenkreise
- ✓ Digitale Mitgliederplattform myBME
- ✓ „Young Professionals“-Initiative
- ✓ Initiative „Frauen in Einkauf und Logistik“
- ✓ Internationale Matchmaking-Veranstaltungen mit Lieferanten
- ✓ Delegationsreisen und Expertenkreise in globalen Beschaffungsmärkten

→ Fachinformationen

- ✓ Verbandseigenes Fachmagazin BIP – Best in Procurement
- ✓ Geschlossener Mitgliederbereich mit zahlreichen Fachinformationen (z.B. Leitfäden zu einkaufsrelevanten Themen, BIP-Archiv)
- ✓ Kostenfreies Abonnement „Beschaffung aktuell“
- ✓ BME OpenSourcing (Sourcing und B2B-Plattform)
- ✓ Newsletter und tägliche Updates auf meinBME
- ✓ Dashboard Rohstoffe
- ✓ Akademie vor Ort

→ Services

- ✓ Service Recht & Compliance (auch international)
- ✓ Zertifizierung innovativer Einkauf
- ✓ Kostenloser Zugang Messen mit BME-Beteiligung und Einkäufertage
- ✓ Unterstützung bei Global-Sourcing-Aktivitäten
- ✓ Kostengünstige Lieferantenrecherche / Marktscreening

BME-Praxishandbuch Code of Conduct & Compliance

Compliance und Best Practices in Unternehmen

Das BME-Praxishandbuch „Code of Conduct & Compliance – Best Practices für Unternehmen“ bietet eine fundierte und praxisnahe Grundlage für den Aufbau rechtssicherer Unternehmensstrukturen. Es richtet sich an Unternehmen aller Größen und Branchen, die ihre Compliance-Organisation strategisch weiterentwickeln möchten. Die Publikation gliedert sich in zwei zentrale Teile:



Teil I: Compliance verstehen, rechtssicher umsetzen, verantworten

Der erste Teil legt das Fundament: Er erläutert, was Compliance im Unternehmenskontext bedeutet, welche rechtlichen Rahmenbedingungen gelten und wie ein wirksames Compliance-Management-System (CMS) aufgebaut wird. Statt abstrakter Theorie stehen bewährte Ansätze im Vordergrund – kompakt, verständlich und branchenübergreifend.

Unternehmen erhalten praxisnahe Impulse, wie sie Risiken frühzeitig erkennen, Prozesse rechtssicher gestalten und Verantwortung systematisch verankern können. Dabei wird deutlich: Compliance ist kein starres Regelwerk, sondern ein dynamischer Prozess, der individuell, risikobasiert und kontinuierlich angepasst werden muss.

Zu den zentralen Inhalten zählen:

- **Begriffsklärung und Mehrwert:** Compliance umfasst nicht nur gesetzliche Vorgaben, sondern auch ethische Standards und interne Richtlinien. Sie schützt vor Risiken und stärkt Vertrauen.
- **Rechtliche Grundlagen:** OWiG und GmbHG verdeutlichen die Pflicht zur Aufsicht und zur Einrichtung eines CMS. Die Verantwortung bleibt auch bei Delegation bestehen.
- **Gerichtsurteile als Wegweiser:** Entscheidungen des LG München, OLG Nürnberg und BGH zeigen, wie Gerichte funktionierende Compliance-Strukturen bewerten und welche Anforderungen sie stellen.
- **Folgen bei Verstößen:** Sanktionen betreffen Unternehmen, Geschäftsleitung und Mitarbeitende – von Bußgeldern über Reputationsschäden bis hin zu Kündigungen.
- **Aufbau eines CMS:** Basierend auf IDW PS 980 (Prüfungsstandard des Instituts der Wirtschaftsprüfer in Deutschland) werden sieben Elemente beschrieben – von Compliance-Kultur über Organisation bis hin zu kontinuierlicher Verbesserung.

Der erste Teil bietet damit eine kompakte, verständliche und praxisnahe Einführung in die strategische Bedeutung von Compliance und die rechtlichen Rahmenbedingungen.

Teil II: BME Code of Conduct und Best Practices in der Unternehmenspraxis

Der zweite Teil widmet sich der konkreten Umsetzung. Im Mittelpunkt steht der BME Code of Conduct – ein etablierter branchenübergreifender Mindeststandard, der Unternehmen dabei unterstützt, Compliance in Einkauf, Lieferkette und Organisation systematisch zu verankern. Die Anerkennung stärkt Rechtssicherheit, Vertrauen und Außenwirkung.

Die Zertifizierung nach dem BME Code of Conduct ist Teil der BME-Compliance-Initiative und basiert auf einem strukturierten Selbstbewertungsbogen. Die Unternehmensantworten aus den Jahren 2022–2024 wurden ausgewertet und sind direkt in Teil II des Praxishandbuchs eingeflossen – als Grundlage für praxisnahe Best Practices in Einkauf, Lieferkette und Organisation.

Kerninhalte sind unter anderem:

- **Zertifizierung und externe Kodizes:** Der BME Code of Conduct dient als Orientierung für Best Practices und kann als externes Bekenntnis genutzt werden.
- **Compliance-Organisation:** Von Berichtswesen über Risikoanalyse bis zur Personalauswahl werden praxisnahe Strukturen vorgestellt.



- **Schulung und Kommunikation:** Regelmäßige Information und geeignete Medien sind entscheidend für die Wirksamkeit.
- **Verhaltensgrundsätze:** Unternehmen definieren klare Regeln für Mitarbeitende und Lieferanten – inklusive Überwachung und Audits.
- **Nachhaltigkeit und LkSG:** Menschenrechte, Umweltschutz und Unternehmensethik werden ebenso behandelt wie die Anforderungen des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes.
- **Praxisbeispiele:** Erfahrungsberichte von Unternehmen zeigen konkrete Umsetzung und Herausforderungen.

Der zweite Teil des Praxishandbuchs überführt abstrakte Compliance-Vorgaben in konkrete Orientierungen für die Praxis. Er zeigt, wie Unternehmen rechtliche und ethische Anforderungen systematisch in Einkauf, Lieferkette und Organisation integrieren – und bietet belastbare Impulse für die operative Umsetzung.



Fazit – Vom Verständnis zur Umsetzung

Das BME-Praxishandbuch verbindet strategische Orientierung mit konkreter Umsetzung und eignet sich als kompakte Orientierungshilfe sowie Kompass für Geschäftsleitung, Compliance-Verantwortliche und Fachbereiche.

- ✓ Orientierung in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten
- ✓ Klarer Überblick zu Compliance- und Präventionsrichtlinien
- ✓ Praxisnahe Impulse für Einkauf, Logistik & Supply Chain
- ✓ Inspiration durch bewährte Beispiele aus der Unternehmenspraxis

BME-Praxishandbuch Code of Conduct & Compliance – Ihr praxisnaher Wegweiser für rechtssichere und zukunftsfähige Unternehmensprozesse!

Jetzt bestellen – kostenlose Leseprobe und Bestellung im BME-Shop: <https://shop.bme.de>



Ihre Kontaktpersonen



Olaf Holzgreffe

Leiter/Head of International & Affairs

BMEnet GmbH

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME)

Tel: +49 6196 5828 343

E-Mail: olaf.holzgreffe@bme.de

www.bme-compliance.de

BME Recht

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME)

Tel: +49 6196 5828 117

E-Mail: bmerecht@bme.de

Quelle Grafik: BME e.V.



BME-Praxishandbuch Code of Conduct & Compliance Ihr Kompass für Compliance im Einkauf

Jetzt Kompass erhalten und Umsetzung starten – QR-Code scannen oder Leseprobe anfordern!

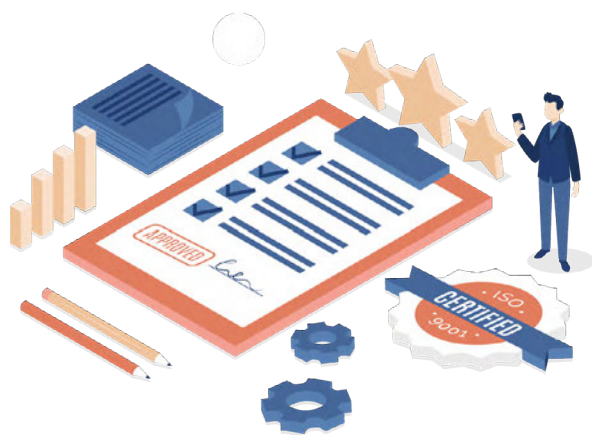


Zertifizierung nach dem BME Code of Conduct

Orientierung für verantwortungsvolle Unternehmenspraxis

Die Einhaltung von Compliance-Vorgaben entlang globaler Lieferketten ist für Unternehmen längst ein strategischer Erfolgsfaktor – insbesondere für mittelständische Zulieferer im internationalen Wettbewerb. Um rechtliche und ethische Standards systematisch abzusichern, hat der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) einen branchenübergreifenden Code of Conduct entwickelt, der als praxisnaher Mindeststandard dient und unkompliziert anerkannt werden kann.

Die Zertifizierung nach dem BME Code of Conduct ist Teil der BME-Compliance-Initiative und richtet sich an Unternehmen, die ihre internen Prozesse und Lieferbeziehungen im Hinblick auf Compliance, Nachhaltigkeit und ethisches Verhalten professionalisieren möchten. Grundlage ist ein strukturierter Selbstbewertungs-Fragebogen, dessen Antworten vom BME anhand objektiver Kriterien geprüft werden. Bei erfolgreicher Bewertung erhalten Unternehmen ein offizielles Zertifikat – als sichtbares Zeichen für verantwortungsvolles und gesetzeskonformes Handeln.



Vorteile der BME-Zertifizierung auf einen Blick:

- ✓ Rechtssicherheit stärken: Klare Standards und geprüfte Prozesse minimieren Risiken im operativen Alltag.
- ✓ Vertrauen fördern: Das Zertifikat signalisiert Verlässlichkeit, Integrität und Verantwortungsbewusstsein – intern wie extern.
- ✓ Wettbewerbsvorteile sichern: Eine sichtbare Compliance-Positionierung erhöht die Attraktivität bei Kunden, Investoren und Partnern.

Die Zertifizierung schafft nicht nur Transparenz, sondern positioniert Ihr Unternehmen als glaubwürdigen, nachhaltigen Akteur im nationalen und internationalen Geschäftsumfeld.

Jetzt registrieren unter:
www.bme-compliance.de

Ihre Kontaktperson



Olaf Holzgreffe

Leiter/Head of International & Affairs

BMEnet GmbH
Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik
e.V. (BME)

Tel: +49 6196 5828 343

E-Mail: olaf.holzgreffe@bme.de
www.bme-compliance.de

BME Recht

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik
e.V. (BME)

Tel: +49 6196 5828 117

E-Mail: bmerecht@bme.de

Quelle Grafik: BME e.V.

Ihr zuverlässiger Partner für innovative Werbeartikel, die einen bleibenden Eindruck hinterlassen.

Ihr zuverlässiger Partner für innovative Werbeartikel, die einen bleibenden Eindruck hinterlassen.



BME-Matchmaking: Lieferkettendiversifikation und Marktzugang leicht gemacht!

Über **8.000 Matchmakings**, weit **über 30 Länder** und mit **Südostasien, Europa und Indien** gleich drei spannende Beschaffungsregionen – die BME B2B-Events sind seit 2024 ein fester Bestandteil des Sourcingkalenders von KMU und Konzernen. „Zielgerichtet und effizient sollen unsere Events sein“, so Lisa Immensack, Senior Projektmanagerin der BMEnet GmbH und verantwortlich für gleich mehrere Großveranstaltungen im Bereich B2B-Matchmaking. „Am Ende des Tages ist es uns wichtig, dass unsere deutschen Unternehmen und Einkäufer mit zählbaren Ergebnissen bei der Lieferantensuche nach Hause gehen.“

Auch **2026** schafft der BME wieder Marktzugänge in zahlreiche Beschaffungsregionen. **Vier Einkaufsinitiativen** führt der Verband durch. Gemeinsam mit den Deutschen Auslandshandelskammern (AHK) und im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWE) im Rahmen des Markterschließungsprogramms für KMU stehen als projektbezogene Fördermaßnahme auf dem Programm:

- ◆ **19. März 2026: 2. Einkaufsinitiative Baltische Staaten und Finnland**
 - Länder: Estland, Lettland, Litauen und Finnland
 - Ort: B2B-Konferenz, IHK Offenbach
- ◆ **20. Mai 2026: 12. Einkaufsinitiative Westbalkan**
 - Länder: Serbien, Kroatien, Slowenien, Albanien, Kosovo, Nordmazedonien, Bosnien-Herzegowina und Montenegro
 - Ort: B2B-Konferenz, IHK Dortmund
- ◆ **Ab 15. Juni 2026: 5. Einkaufsinitiative ASEAN**
 - Länder: Vietnam, Malaysia, Thailand, Indonesien, Singapur, Philippinen sowie Laos und Kambodscha
 - Online-B2B
- ◆ **Ab 17. August 2026: 3. Einkaufsinitiative Indien**
 - Online-B2B

Alle Informationen auf www.bmematchmaking.com

Allein 21 Länder decken die Einkaufsinitiativen ab und schaffen so der deutschen Industrie einen direkten Zugang zu den Produktionspotenzialen vor Ort. Gerade in Zeiten, in denen Wettbewerb und Preisdruck, aber auch **Risikomanagement** und **Nachhaltigkeit** in der Lieferkette bestimmende Faktoren sind, sind neue leistungsfähige Partner im Rahmen des **Local4Local** wichtiger denn je. „Hier ist der BME ein zentraler Partner, denn in unseren Events stehen die Warengruppen und konkreten Bedarfe des Einkaufs von Beginn an und entlang des gesamten B2B-Prozesses im Mittelpunkt“, so Lisa Immensack weiter. Und bei den Veranstaltungen vor Ort sind die Lieferanten sogar persönlich anwesend.

Die Frage für den Einkaufenden ist nur: Was suche ich? Welche Anforderungen muss ein Partner erfüllen? Im Rahmen des Events haben die Einkaufenden dann je nach Event die Auswahl zwischen 80 und 400 Lieferanten. Und das in den Bereichen **Zeichnungsteile, Metall, Konstruktion, Kunststoff**

oder Elektronik – um nur einige zu nennen.

Seit 2023 wird der Prozess auf den Online-Plattformen des BME www.bmematchmaking.com abgebildet. Die Anmeldung auf der Plattform ist Einkäufern vorbehalten und kostenlos. „Uns ist eine hohe Transparenz für den Einkauf wichtig. Keiner kauft die Katze im Sack oder reist nur auf Verdacht.“ Die Plattform gewährt einen breiten Kompetenzüberblick in die Lieferantenschaft – von Beginn an – und legt damit den Grundstein für effiziente und zielführende B2B-Gespräche.

Dabei hört der BME auch auf seine Community, ob BME-Netzwerkgruppe „Global Sourcing“ oder andere Strategieguppen des BME. Die Plattform entwickelt sich durch und für die Einkäufer weiter, um die Lieferantensuche und das Finden von Potenzialen so effektiv wie möglich zu machen.

Aber nicht nur die Einkaufsinitiativen bauen Brücken. Ebenfalls seit 2014 fest im Sourcingkalender ist das **CEE Procurement & Supply Forum** des BME. Über 15 Länder des Mittel- und Osteuropäischen (MOE/CEE) Beschaffungsraums werden dabei den Teilnehmern nutzbar gemacht. Über 20 deutsche Unternehmen und rund 100 ausgewählte Lieferanten trafen sich zur elften Veranstaltung 2025 in Krakau. Rund 170 Teilnehmer und über 300 B2B an einem Tag machten die Veranstaltung zu einem Auftakt zu neuen Lieferbeziehungen.

Auch die Sourcing Days Italien werden 2026 erneut stattfinden. In der Vergangenheit führten sie in verschiedene Regionen Norditaliens. Der BME-Partner ITKAM koordinierte dort persönliche B2B mit ausgewählten Lieferanten vor Ort.

Weitere Sourcing Veranstaltungen 2026

- ◆ **30. September 2026: 12. CEE Procurement & Supply Forum**
 - Länder: Estland, Lettland, Litauen, Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn, Rumänien, Bulgarien, Moldau, Serbien, Kroatien, Slowenien, Albanien, Kosovo, Nordmazedonien, Bosnien-Herzegowina und Montenegro
 - Ort: Budapest, Ungarn
- ◆ **4. Februar 2026: Procurement & Supply Forum Türkei**
 - Land: Türkei
 - Ort: Istanbul
- ◆ **26.-29. Oktober 2026: Sourcing Tour Slowakei**
- ◆ **19.-22. Oktober 2026: 13th Sourcing Days Italy**

Seit 2024 hat das Procurement & Supply Forum Zuwachs bekommen. Entlang der Internationalisierungsstrategie des BME wurde 2024 das Procurement & Supply Forum Türkei ins Leben gerufen. Gemeinsam mit starken Partnern vor Ort sorgt es für Zugang, Transparenz und Ansätze in der Lieferkette.

Alle Informationen, Lieferantenlisten und Anmeldedaten sind auf www.bmematchmaking.com zu finden. Es lohnt sich.

Global BME B2B matchmaking events - designed to serve your procurement needs

Enlarge your supplier base at our B2B events in ASEAN, Europe or India

BME supports with its international Matchmaking Platform www.bmematchmaking.com sourcing activities worldwide. Our buyer-supplier matchmakings enable direct discussions between procurement professionals and international suppliers.

After registering free of charge for a matchmaking service, buyers can express their needs by filling out the RFI questionnaire. Our partners on-site prequalify suppliers and service providers from different commodity groups, who publish their profiles on the platform.

Buyers then use the platform to search for suitable suppliers in different sectors or commodities that meet their individual requirements. Supplying companies also have access to buyer profiles and can highlight their competences. Our aim is to find the right partner for you and to arrange the initial contact in individual B2B meetings.

Facts

More than **800 buyers** and **4,000 suppliers** have already signed up on the platform

Over **20 partners** from **20+ active sourcing markets** guarantee qualified market access

More than **8,000 B2B-Meetings** organized since 2015

Key features for buyers

- Indicate your needs and requirements conveniently with the RFI questionnaire.
- Find all of the upcoming BME B2B events online.
- Efficiently filter supplier profiles that match your needs.
- Invite potential business partners to B2B meetings and register for events online or on-site.
- Receive your customized B2B plan and meet your pre-selected vendors in individual one-on-one meetings.

First steps to participate in our events

Step 1 Register as a buyer for the BME Matchmaking Service, free of charge.

Step 2 Fill out and send the questionnaire to BME. Mark the events you are interested in, free of charge.

Step 3 BME will inform you as soon as you get access to the profiles, can select your preferred B2B partners and register for the events.



Enlarge your supplier network at the upcoming events 2026

- 2nd Procurement and Supply Forum Türkiye, 4 February 2026, Istanbul (free of charge)
- 2nd Purchasing Initiative Finland, Estonia, Latvia, Lithuania, 19 March 2026, Offenbach (free of charge)
- 12th Purchasing Initiative Western Balkans, 20 May 2026, Dortmund
- 5th Purchasing Initiative ASEAN, 15 June – 3 July 2026, Online (free of charge)
- 3rd Purchasing Initiative India, 17 August – 4 September 2026, Online (free of charge)
- 12th CEE Procurement and Supply Forum, 30 September 2026, Budapest
- 13th Sourcing Days Italy, 19-22 October 2026, Northern Italy (free of charge)
- Sourcing Days Slovakia, 26-29 October 2026, Bratislava

Interested in participating?

For more events and information please visit www.bmematchmaking.com

Your contact:

Lisa Immensack
Project Manager International, BME e.V.
Tel: +49 6196 5828 345
bme-international@bme.de



Find your procurement match with
www.BMEmatchmaking.com

BME

Association for
Supply Chain Management,
Procurement and Logistics



Global Sourcing 2026: Weiter Handlungsdruck für den Einkauf

Der Einkauf steht an einem Wendepunkt. Handelskonflikte, geopolitische Spannungen und regulatorische Vorgaben verändern Beschaffungsmärkte in rasantem Tempo. Kostenoptimierung allein reicht nicht mehr – gefragt sind Resilienz, Transparenz und Nachhaltigkeit. Wer seine Strategien nicht anpasst, riskiert Versorgungsengpässe, Compliance-Verstöße und Wettbewerbsnachteile.

Der BME und insbesondere BME-International und die B2B-Matchmakings unterstützen seit Jahren den Einkauf bei der Lösung von Herausforderungen im Global Sourcing. Über **8.000 B2B-Gespräche** hat der BME in über 28 Ländern bereits möglich gemacht. Und auch 2026 steht BME-International wieder bereit, um Unternehmen bei den Fragestellungen rund um **Diversifizierung, Local4Local** oder **„Alternative Source“** aktiv zu begleiten.

Aber wir wissen auch: Es braucht weiter einen Blick für die Digitalisierung. Diese eröffnet Chancen, birgt aber auch neue Verpflichtungen. Themen wie Echtzeit-Monitoring, KI-gestützte Prognosen und Risikoanalysen – diese können Lieferketten stabilisieren – vorausgesetzt, es stimmen die Voraussetzungen. Denn jeder weiß: Im Bereich global Sourcing braucht es Markttransparenz, Netzwerke und Zugang zu Lieferanten. Mit www.bmematchmaking.com und den BME-Sourcing-Events setzen der BME und das Team BME-International genau dort an. **Übersicht, Zugang** und eine **klare Orientierung** am konkreten, **realen Bedarf** des Einkaufs sind die Grundlage der BME-Matchmaking.






Für 2026 sind allein **sieben kostenfreie Webinare** im ersten Halbjahr 2026 geplant, die in kompakter Form die Chancen in über 25 Ländern beleuchten. Im Mittelpunkt stehen die Sourcing-Regionen Osteuropa, Indien und ASEAN. Nach einer BME-Umfrage die Regionen mit dem besten und weiter wachsendem Potenzial.

Die Risikolandschaft, das wissen wir, bleibt aber weiter angespannt: **58 %** der Hersteller haben laut Ifo-Institut ihre Beschaffungsbasis bereits diversifiziert. Multi-Sourcing, Nearshoring und strategische Lagerhaltung sind keine Option mehr, sondern Notwendigkeit. Der Einkauf muss Beschaffungsmärkte breiter denken – von Osteuropa über Indien bis Südostasien – und dabei rechtliche wie ökologische Anforderungen integrieren. Auch deshalb konzentrieren wir uns auf diese Regionen – ohne aber die Chancen in Europa und der EU außer Acht zu lassen.

Mit **vier Einkaufsinitiativen** im Auftrag des Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWE), dem **2. Procurement & Supply Forum Türkei**, dem **12. CEE Procurement & Supply Forum** und weiteren spezialisierten Sourcing Events stehen auch 2026 wieder zahlreiche Instrumente für das Global Sourcing bereit.

Schlüsselfaktoren 11. CEE Procurement & Supply Forum* (Total 249 | Mehrfachnennung möglich)

Key Sectors

	Number	% of Total	Summary
Metal Working 	165	(66.3%)	Core industrial sector with strong demand for mechanical components.
Plastics / Electronics 	93	(37.3%)	Innovative segment driving modern manufacturing.
ICT, Industry 4.0, Engineering 	103	(41.4%)	Future-oriented, emphasizing automation and smart technologies.
Other Services	131	(52.6%)	Diverse services like printing, laser cutting, and tool construction, along with finishing options like anodizing, coating, and surface treatment.
Complementary Goods 	49	(19.7%)	Components like bearings, bolts, O-rings, rubber parts, screws, nuts, and springs – serve as essential complementary goods.
Packaging, Chemicals, Textiles 	36	(14.5%)	Specialized suppliers for production and logistics needs.

*Multiple selections possible, percentages rounded.

Die Forschung zeigt, besonders kleine und mittlere Unternehmen geraten unter Druck. Fehlende Ressourcen, Wettbewerbsdruck und Kapitalreserven erschweren den Wandel. Kooperationen, Einkaufsgemeinschaften und modulare IT-Lösungen bieten Auswege – doch sie erfordern aktives Handeln. Aber auch Konzerne haben Herausforderungen.

Denn während KMU in vielen Fällen Kapazität und Überblick fehlt, so haben Konzerne Schwierigkeiten gerade neue, kleine und leistungsfähige Lieferanten zu identifizieren, die meist unter dem üblichen Radar der klassischen Organisation fliegen.

Mit BME-Matchmaking stoßen wir hier genau in die Lücke. Die Einkaufsinitiativen und Sourcing Events bauen auf Netzwerk, Community, verknüpftes Wissen und intelligente wie passgenaue Transparenz und Matchings. Mit starken und langjährigen Partnern schaffen wir effiziente Zugänge und Sourcing-Matches. Ob die Deutschen Auslandshandelskammern (AHK), Partnerverbände wie Ostausschuss der deutschen Wirtschaft (OA), Ostasienverein (OAV) oder nationale Wirtschaftsfördergesellschaften und Verbände in Europa und Asien – gemeinsam öffnen wir Märkte für den Einkauf.

Alle Informationen zu den B2B-Matchmaking des BME und eine kostenlose Registrierung finden sie hier bmematchmaking.com.



Ihre Kontaktperson

Olaf Holzgrefe

Leiter/Head of International & Affairs

BMEnet GmbH
Bundesverband Materialwirtschaft,
Einkauf und Logistik e.V. (BME)

Tel: +49 6196 5828 343

E-Mail: olaf.holzgrefe@bme.de
www.bmematchmaking.com



Grafik/Fotos: BME e.V.

BME-Seminare und Masterclasses

Strategien, Tools und Praxiswissen für zukunftsfähige Einkaufsprozesse

Nachhaltigkeit ist längst mehr als ein Compliance-Thema – sie wird zum strategischen Erfolgsfaktor im Einkauf. Die BME-Seminare und Masterclasses zeigen praxisnah, wie Unternehmen ökofair beschaffen, gesetzliche Anforderungen erfüllen und digitale Lösungen gezielt einsetzen.

» Nachhaltige Beschaffung

Nachhaltige Beschaffung ist Schlüssel zu Umwelt-, Arbeits- und Gesundheitsschutz. Das Seminar zeigt praxisnah, wie Unternehmen ökofair einkaufen, Kosten senken und Nachhaltigkeit erfolgreich in Prozesse integrieren können.

www.bme.de/eks-sus



Quelle Grafik: BME e.V.

» Nachhaltige Lieferketten als Wettbewerbsvorteil im Einkauf

Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit sind kein Widerspruch. Das Seminar zeigt, wie der Einkauf durch gezieltes Lieferantenmanagement beide Ziele verbindet und Nachhaltigkeit als Erfolgsfaktor in die täglichen Beschaffungsprozesse integriert.

www.bme.de/eks-nlw

» BME-Masterclass Sustainable Procurement Pulse Check, Analysen und Strategien für eine nachhaltige Beschaffung

Das Lieferkettengesetz stellt neue Anforderungen an Unternehmen. Die BME-Masterclass zeigt praxisnah, wie der Einkauf Nachhaltigkeit strategisch integriert, Risiken steuert und daraus einen klaren Wettbewerbsvorteil entwickelt.

www.bme.de/nachhaltigkeit

» BME-Masterclass Sustainable Procurement Tool Map

Tool – Überblick, Auswahl und Implementierung

Die Masterclass vermittelt einen praxisnahen Überblick über digitale Einkaufslösungen von Automatisierung bis KI/GenAI. Teilnehmende lernen, Tools einzuordnen, zu bewerten und Prioritäten für ihre eigene digitale Einkaufsstrategie abzuleiten.

www.bme.de/toolmap-sustainability



Quelle Grafik: BME e.V.

» BME-Masterclass CO₂-Fußabdruck & Dekarbonisierung als Einkaufsaufgabe

Die Masterclass zeigt praxisnah, wie der Einkauf CO₂-Fußabdruck und Dekarbonisierung adressiert. Teilnehmende lernen, Transparenz über Lieferanten, Rohstoffe und Warengruppen zu gewinnen und Nachhaltigkeit aktiv in Entscheidungen zu integrieren.

www.bme.de/co2-fussabdruck

» CO₂-Bilanzierung in der Lieferkette (Scope 3)

Das Praxisseminar vermittelt Grundlagen der CO₂-Bilanzierung und zeigt, wie der Einkauf Daten aus der Lieferkette erfasst und nutzt. Praxisbeispiele, Tools und kritische Einblicke in CO₂-Kompensation runden den Tag ab.

www.bme.de/eks-co2

» CSR(D)-Reporting kompakt

Aktuelle Neuerungen, rechtliche Pflichten, vertiefender Einblick in die Reportingstandards, Gute-Praxis-Tipps zur Umsetzung

Das Informationsseminar vermittelt die Neuerungen der EU-CSR-D und zeigt, wie der Einkauf aktiv zur Nachhaltigkeitsberichterstattung beiträgt. Praxisbeispiele und Handlungsempfehlungen unterstützen Unternehmen bei der Umsetzung der rechtlichen Anforderungen.

www.bme.de/eks-csr

» CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism) und seine Auswirkungen auf die internationale Beschaffung

Das Seminar vermittelt die Grundlagen der CO₂-Bepreisung energieintensiver Produkte und zeigt praxisnah, wie Unternehmen die neuen EU-Importabgaben verstehen und gesetzeskonform umsetzen können.

www.bme.de/eks-cba



Quelle Grafik: BME e.V.

» EUDR – Entwandlungsfreie Lieferketten sicherstellen Gesetzliche Grundlage und Tipps zur Umsetzung der EU-Entwandlungsverordnung

Das Seminar vermittelt praxisnah die Anforderungen der EU-Entwandlungsverordnung (EUDR) für Rohstoffe wie Rind, Kakao, Kaffee & Co. Teilnehmende lernen, wie sie die Vorgaben umsetzen und ihre Compliance gezielt prüfen und optimieren.

www.bme.de/rec-eud

Weitere Services des BME

Nachhaltige Einkaufs- und Supply-Chain-Strategien

Der BME bietet weitere Services, die praxisnahes Wissen und innovative Lösungen vermitteln. Damit erhalten Unternehmen konkrete Unterstützung, um ihre Einkaufs- und Supply-Chain-Strategien konsequent auf nachhaltige Wertschöpfung auszurichten.



Quelle Grafik: BME e.V.

Geplante Veranstaltungen

BME-/VDV-Forum Schienengüterverkehr

3.-4. Februar 2026 | Berlin

www.bme.de/schienengueterverkehr

Einkaufsforum Mittelstand 2026

2.-3. März 2026 | Mannheim

www.bme.de/forum-mittelstand

BME-Forum: Einkauf 2030

17.-18. März 2026 | Köln

www.bme.de/einkauf2030

European Procurement & Supply Chain Excellence 2026

20.-21. April 2026 | Berlin

www.bme.de/epsce

BME-eLÖSUNGSTAGE

19.-20. Mai 2026 | Düsseldorf

www.bme.de/eloesungstage

BME Sustainable Procurement Summit 2026

15.-16. September 2026 | Darmstadt

www.bme.de/sps

IT-Sourcing 2026

19.-20. Oktober 2026 | Mannheim

www.bme.de/it-sourcing

Symposium Einkauf und Logistik

18.-19. November 2026 | Berlin

www.bme.de/symposium

Weitere Produkte

BME Solution Days & Online-Konferenzen

Supply Chain Management, Sustainability, KI, Defence und weitere

Februar bis Dezember 2026

BME Digitale Woche

März, September, November/Dezember 2026

BME Live-Webinar

Januar bis November 2026

BME Aktuelle Stunde

Individuell buchbar 2026

BME Umfragen

Januar, März, Mai, Juni, August, Oktober, Dezember 2026

BME Social Media Kampagne

Individuell buchbar 2026

Mehr virtuelle Produkte des BME finden Sie unter:

www.bme.de/kurzformate

BME Zertifizierung Nachhaltige Beschaffungsorganisation

Ihr Weg zu einer nachhaltigen und resilienten Beschaffungsorganisation: Strukturiert, zukunftsfähig, im eigenen Tempo

Die Anforderungen an Nachhaltigkeit sind in Bewegung. Gesetze verändern sich, Fristen verschieben sich. Viele der bisherigen Vorgaben verlieren an Verbindlichkeit – und doch bleibt das Thema für die Beschaffung relevant. Denn wer heute die richtigen Prioritäten setzt, trifft auch in unsicheren Zeiten strategisch tragfähige Entscheidungen. Nachhaltige Beschaffung bietet dafür den passenden Rahmen: nicht als zusätzliche Pflicht, sondern als betriebswirtschaftlicher Kompass.

Hier setzt die BME-Zertifizierung „Nachhaltige Beschaffungsorganisation“ an und unterstützt Sie mithilfe strukturgebender Prozesse, Ihre Abteilung zielführend entlang nachhaltiger Kriterien aufzustellen.

Drei Stufen zur Zertifizierung

Das System lehnt sich an die international gültige High-Level-Struktur für ein ganzheitliches Managementsystem an. Dem entsprechend entwickelte der BME einen Drei-Stufen-Ansatz:

Der Einstieg in die Zertifizierung besteht zunächst aus einer Selbstanalyse in Form eines standardisierten und gelenkten Fragebogens. Dies gibt Ihnen einen guten Überblick über Ihren Status Quo. **Stufe 1** endet mit der Abgabe einer Selbstverpflichtungserklärung zum Aufbau einer nachhaltigen Beschaffung mit neun vom BME definierten Mindestkriterien. Dazu gehören u.a. die Durchführung einer Risiko- und Wesentlichkeitsanalyse, die Entwicklung einer nachhaltigen Beschaffungsstrategie, die Integration von Maßnahmen in Ihre operativen und strategischen Beschaffungsprozesse durch Formulierung einer nachhaltigen Beschaffungsrichtlinie, sowie eine kaskadierte Lieferkettenanalyse zur Schaffung von Transparenz in der Lieferkette.

Im Fokus der **zweiten Stufe** steht dann die Umsetzung. Die Kriterien der Selbstverpflichtungserklärung werden in Ihrem Unternehmen geplant, die Umsetzung beginnt und die Planung und Umsetzung wird vom BME auditiert. Die Auditierung erfolgt in der Regel remote. In dieser Umsetzungsphase steht der BME Ihnen gerne zur Seite. Sie erhalten zum einen detaillierte Unter-

lagen, wie ein Handbuch zum Zertifizierungsprozess sowie einen Maßnahmenkatalog, der Ihnen Vorschläge für ihr Nachhaltigkeitsprogramm liefert. Zum anderen stehen wir Ihnen auch darüber hinaus mit individuellen Unterstützungsleistungen zur Seite. Die **dritte Stufe** der Zertifizierung umfasst die Auditierung Ihrer Maßnahmen durch externe Auditoren. Diese sog. third-party verification ist eine besonders wirksame Methode, Ihre Leistungen an Kunden und Partner zu kommunizieren.

Die Vorteile der BME Zertifizierung auf einen Blick:

1. Sie folgen einem strukturierten Ansatz, um Nachhaltigkeit in bestehende Prozesse zu integrieren.
2. Sie minimieren Risiken innerhalb Ihrer Beschaffungsorganisation.
3. Sie vermeiden Parallelstrukturen und Redundanzen durch High-Level-Struktur der Zertifizierung (z.B. ISO, EMAS).
4. Sie ersparen sich das Rätselraten und sparen Ressourcen: Hilfestellungen und Leitfäden begleiten Sie auf Ihrem Weg.
5. Ihr Engagement für eine nachhaltige Beschaffung wird durch eine neutrale Stelle ausgezeichnet.

Unter **bme-nachhaltigkeit.de** finden Sie weitere Informationen.

Sprechen Sie uns auch gerne direkt an.

Sarah Baer

BME Marketing GmbH
Frankfurter Straße 27
65760 Eschborn

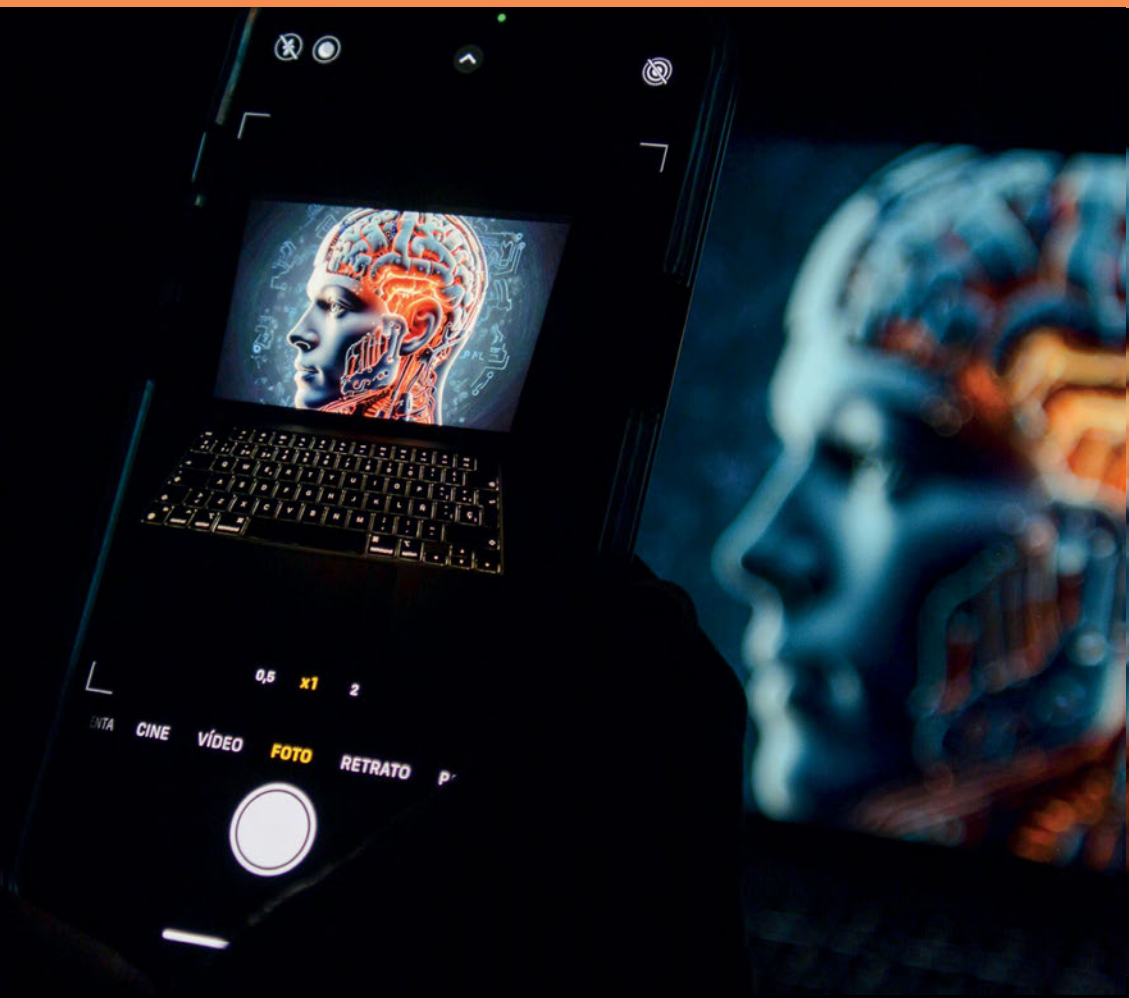
Tel: +49 6196 5828-124
sarah.baer@bme.de
www.bme-nachhaltigkeit.de

H&Z Management Consulting

Procurement Excellence delivered



www.hz.group



BGH eröffnet neue Gestaltungsräume für Beschaffungsverträge

Durch eine Entscheidung des BGH wird es Einkäufern ermöglicht auch Standard-Verträge zu nutzen, die nicht den strengen AGB-Regeln unterworfen sind.

Man könnte es schon fast als Revolution bezeichnen: Der BGH hat mit der Entscheidung, die das trockene Aktenzeichen I ZB 48/24 trägt, eine Möglichkeit eröffnet, dass im Einkauf Standardverträge benutzt werden, deren Inhalt nicht den strengen Regeln des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen unterliegen.

Kurz zur Einordnung: Das AGB-Recht hat auf die Vertragsgestaltung insoweit große Auswirkung, dass für viele Themen enge Grenzen unter dem Gesichtspunkt gezogen werden, dass Regelungen die jeweils andere Vertragspartei unangemessen benachteiligen würden. Da im Einkauf schon aus Praktikabilitätsgründen regelmäßig mit vorformulierten Textbausteinen gearbeitet wird, fallen auch diese unter das AGB-Recht, denn es ist nicht nur für beispielsweise auf dem Internet-Auftritt hinterlegten Allgemeinen Einkaufsbedingungen (AEB) anwendbar, sondern immer dann, wenn der Verwender, also hier der Einkäufer, bestimmte Klauseln mehrfach benutzt.

Auch wenn die Anwendung des AGB-Rechts bei B-to-B-Verträgen gegenüber der Verwendung von allgemeinen Vertragsbedingungen gegenüber Verbrauchern (B-to-C-Verträge) eingeschränkt ist, so gibt es doch vielfältige bedeutende Beschränkungen, die bei der Verwendung standardisierter Klauseln für den Einkäufer, der typischerweise ausschließlich B-to-B handelt, gelten. Beispiele hierzu:

- Bei der Vereinbarung von Vertragsstrafen für Verzug sind in fast allen Fällen Klauseln, die einen Höchstwert von 0,3 % des Rechnungsbetrages je Werktag überschreiten, unwirksam.
- Eine Ausweitung der Haftung des Lieferanten im Fall der Lieferung von mangelhaften Waren oder bei anderen Pflichtverletzungen ist nur in engen Grenzen zulässig. Gerade die in der Praxis zwar seltene, aber eine im Einzelfall oft extrem wichtige Erstreckung der Haftung auf den entgangenen Gewinn verstößt grundsätzlich gegen AGB-Recht.

- Weiterhin unterliegen bei bestimmten Vertragstypen, die im Einkauf vielfach verwendet werden, wie z.B. Klauseln zum Eigentumserwerb, zur Prüfung und Abnahme von Waren, zur Verlängerung der Verjährungsfristen oder auch zur Umlage von Kosten z.B. bei Teillieferung oder Zwischenlagerung den AGB-Regeln. Auch hier sind viele nützliche Klauseln leider wegen der AGB-Rechtsprechung unter dem Gesichtspunkt einer angeblichen unangemessenen Benachteiligung des Lieferanten unwirksam.

Der BGH hat durch die oben erwähnte Entscheidung jetzt ein Fenster geöffnet, das ermöglicht, dass auf einen Beschaffungsvertrag generell das AGB-Recht und somit auch die Rechtsprechung hierzu keine Anwendung findet. Und das geht so:

In der obengenannten Entscheidung war die Sach- und Rechtslage so, dass das einkaufende Unternehmen in dem entsprechenden Beschaffungsvertrag gleichzeitig und miteinander verbunden folgende Vereinbarung mit seinem Lieferanten getroffen hat:

- Man hat für den Fall einer Streitigkeit den Rechtsweg zu einem ordentlichen staatlichen Gericht ausgeschlossen und vereinbart, dass alle Streitigkeiten in Zusammenhang mit dem Rahmenliefervertrag durch ein Schiedsgericht entschieden werden und
- Gleichzeitig wurde vereinbart, dass das Schiedsgericht die AGB-Rechtlichen Regelungen und die hieraus abgeleitete Rechtsprechung im Fall eines derartigen Schiedsverfahrens nicht anwenden soll.

Mit dem Argument der Privatautonomie, also dem Prinzip, dass die Parteien grundsätzlich ihre vertraglichen Beziehungen frei gestalten dürfen, hat der BGH jetzt gesagt, dass es Unternehmen immer dann, wenn sie schon die Entscheidung im Fall einer Streitigkeit nicht einem staatlichen Gericht übertragen wollen, auch frei darüber entscheiden können müssen, ob das AGB-Recht bei der Prüfung von Ansprüchen herangezogen werden soll, oder eben nicht.

Die rechtlich noch junge und durchaus komplexe Materie kann an dieser Stelle nur kurz zusammengefasst dargestellt werden. Im Ergebnis ergibt sich jedoch aus dieser Rechtsprechung die Möglichkeit, dass im Einkauf zukünftig neben den standardmäßig verwendeten AEB (die in aller Regel einen ordentlichen Gerichtsstand enthalten) noch eine zweite „privilegierte“ Muster-Variante an Dokumenten für die Beschaffung erstellt und verwendet wird, die dann zur Anwendung kommen sollten, wenn mit einem Lieferanten härtere als in den AEB vorgesehene Bedingungen vereinbart werden sollen.

Zu überlegen und zu entscheiden ist also, ob es für ein Unternehmen Lieferanten von herausragender Bedeutung gibt, beispielsweise weil eine Beschaffung gleicher Art und Güte durch andere Lieferanten sehr teuer und schwierig wäre oder weil der Lieferant „customized“ arbeitet, und er deshalb auch erhöhte Pflichten tragen sollte.

Bei diesen Überlegungen muss die eigene Verhandlungsposition realistisch eingeschätzt werden: Derart verschärfte Bedingungen bei einem Lieferanten durchzusetzen, dass wird wohl nur möglich sein, wenn das beschaffende Unternehmen ein großer und wichtiger Kunde des Lieferanten ist.

Kurz zusammengefasst lässt sich sagen, dass der BGH mit seiner Entscheidung den Weg eröffnet hat, um Beschaffungsverträge mit neuen Qualitäten abzuschließen, die für das einkaufende Unternehmen deutlich günstiger sind, als die bisher möglichen vertraglichen Bedingungen. Für den Fall, dass im Unternehmen ein derartiges Konzept mit „verschärften“ Beschaffungsverträgen umgesetzt werden soll, wird dies nicht ohne eine gewissen Einarbeitung in die Materie einschließlich der Verzahnung der gewünschten inhaltlichen Verschärfun-

*gen mit einer passenden Schiedsgerichtsklausel gelingen. Aber: Wenn das entsprechende Produkt in einer Einkaufs-
abteilung einmal erarbeitet ist, dann kann es wiederholt zum Nutzen des Unternehmens eingesetzt werden.*

Maxfeld steht für internationales Wirtschaftsrecht mit strategischem Weitblick. Die Kanzlei begleitet große und mittelständische Industrie- und Handelsunternehmen sowie Investoren bei nationalen und internationalen Vorhaben, insbesondere auch bei Beschaffungs- und Lieferprojekten. Juristische Exzellenz trifft auf wirtschaftliche Denkweise und weltweite Vernetzung. Mandanten schätzen über 20 Jahre Erfahrung, persönliche Betreuung auf Partnerebene und Lösungen, die internationale Geschäftsprozesse rechtssicher gestalten – **bridging. business. legal**

MAXFELD
bridging. business. legal.

Martin Neupert

Rechtsanwalt, Partner

bnt Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Leipziger Platz 21
90491 Nürnberg

Tel: +49 911 56 96 1 – 0
neupert@maxfeld.legal
www.maxfeld.legal

Kennen Sie eigentlich...

...schon alle Benefits für Mitglieder?

→ Netzwerk

- ✓ Bundesweit über 400 regionale Fachveranstaltungen
- ✓ Einkaufsleiterkreise und Branchengruppen
- ✓ Trend-, Netzwerkgruppen und Expertenkreise
- ✓ Digitale Mitgliederplattform myBME
- ✓ „Young Professionals“-Initiative
- ✓ Initiative „Frauen in Einkauf und Logistik“
- ✓ Internationale Matchmaking-Veranstaltungen mit Lieferanten
- ✓ Delegationsreisen und Expertenkreise in globalen Beschaffungsmärkten

→ Fachinformationen

- ✓ Verbandseigenes Fachmagazin BIP – Best in Procurement
- ✓ Geschlossener Mitgliederbereich mit zahlreichen Fachinformationen (z.B. Leitfäden zu einkaufsrelevanten Themen, BIP-Archiv)
- ✓ Kostenfreies Abonnement „Beschaffung aktuell“
- ✓ BME OpenSourcing (Sourcing und B2B-Plattform)
- ✓ Newsletter und tägliche Updates auf meinBME
- ✓ Dashboard Rohstoffe
- ✓ Akademie vor Ort

→ Services

- ✓ Service Recht & Compliance (auch international)
- ✓ Zertifizierung innovativer Einkauf
- ✓ Kostenloser Zugang Messen mit BME-Beteiligung und Einkäufertage
- ✓ Unterstützung bei Global-Sourcing-Aktivitäten
- ✓ Kostengünstige Lieferantenrecherche / Marktscreening

Geopolitische Einflüsse auf die Beschaffung von Halbleitern/Elektronik

Steigende Komplexität und Fremdeinflüsse

Nach Jahrzehnten der Globalisierung gilt das Mantra: Preis, Preis, Preis, nicht mehr in der Elektronik-Beschaffung. Heute heißt es: Preis, Verfügbarkeit, Politik und leider ändert sich die Priorität je nach Nachrichtenlage, dies macht es notwendig die eigene Lieferkette und Transparenz zu steigern um in einer stetig fremdbestimmt werdenden Beschaffungswelt handlungsfähig zu bleiben.

Mit knapp 700 Mrd.€ sind Halbleiter und Elektronik nach Öl der größte Markt der Welt, weisen aber eine sehr hohe Komplexität und Abhängigkeiten, sowohl zu einzelnen Herstellern von Bauteilen als auch Produktionsanlagen (Stichwort ASML) auf.

Neben dem Handels- und Technologiestreit zw. USA und China versuchen auch Japan und die EU ihren Anteil am Halbleitermarkt (Fertigung und Entwicklung) mit staatlichen Programmen zu stärken sowie politische Interessen durchzusetzen.

In dieser Gemengelage gibt es eine Vielzahl an neuen Themenfeldern auf die sowohl die Supply-Chain, Entwicklung als auch Vertriebsstrategie vorbereitet sein muss:

Sanktionen und Embargos

- Export- oder Importbeschränkungen können kurzfristig von Staaten gegen andere Staaten, Firmen, Personen oder auf Basis der Nutzung von IP (intellectual property) welche in Bauteilen oder Software enthalten ist erlassen werden.

Subventionspolitik

- Die enormen Kosten (>15 Mrd€) für eine State-of-the-Art Halbleiterfabrik (<3nm) werden zunehmend durch staatliche Zuschüsse finanziert, damit steigt der Einfluss jeweiliger Staaten auf Produktionsstandorte und Strategie

Zölle

- „Substantial transformation“ (USA)
Die technisch relevante Funktion eines Endprodukts wird für die Bewertung der Zollhöhe herangezogen
- „de minimis“ Rule welche für den Import von Produkten in die USA galt, ist größtenteils für technische Erzeugnisse außer Kraft gesetzt.

Local content

- Zwang bzw. rechtliche Vorgaben das ein vorgegebener Anteil / Wertschöpfung des in Verkehr gebrachten Produktes im eigenen Land hergestellt wird
- Country of Origin
Das Ursprungsland bzw. der Ort des letzten Fertigungsschritts muss nicht zwingend als CoO anerkannt werden (siehe Substantial transformation)

Mittigationsstrategien

- Dissimilare Entwicklung (gleiche Baugruppe für die jeweilige Weltregion mit 100% lokalen Bauteilen)
- Absicherung durch höhere Bestände

Mehr Transparenz in der Lieferkette ist daher notwendig um der eigenen Organisation proaktive Handlungsoptionen im Falle von externen Einflüssen wie Zöllen oder Embargos zu bieten oder zumindest reaktiv Zeit zu gewinnen z.B. durch höhere Bestände.

Hierzu ist eine weitere Vertiefung der Zusammenarbeit sowohl mit Distributoren, Herstellern und Auftragsfertigern notwendig, um die Supply-Chain für diese Herausforderungen aufzustellen.

KUKA

Axel Merkel

Head of strategy electronic component sourcing

Kuka Deutschland GmbH

Zugspitzstraße 140
86165 Augsburg

Tel: +49 172 2532012

axel.merkel@kuka.com

www.kuka.com

Quelle Grafik: Kuka Deutschland GmbH



Haftungsmanagement beim Einkauf von Entsorgungsdienstleistungen

Behalten Sie den Überblick im Dickicht der Umweltrechtsregulierung!

Die allgegenwärtige Bürokratie macht auch nicht vor der Abfallentsorgung halt. Ganz im Gegenteil! Die Erfahrung zeigt: Trotz lauter Politikerversprechen werden die Anforderungen und damit auch die Dokumentationspflichten bei der Entsorgung nicht weniger, sondern mehr. Längst ist Abfall kein bloßer Müll mehr, den es sich irgendwie zu entledigen gilt. Vielmehr stellt es infolge des notwendigen Übergangs zur möglichst umfassenden Kreislaufwirtschaft selbst ein wichtiges Wirtschaftsgut dar, an das aufgrund seiner nicht zu verachtenden Bedeutung für den Umweltschutz nahezu gleich hohe Anforderungen gestellt werden wie an ein in Verkehr zu bringendes Produkt.

Daher ist es mittlerweile unabdingbar, die Entsorgung des Produkts bei seiner Konzeption gleich mitzudenken. Wenn dieses dann irgendwann nicht mehr verwendbar sein sollte, darf die Entsorgung ebenso wenig wie die Produktion dem Zufall überlassen werden, sondern bedarf entsprechender Organisation!

Selbstverständlich müssen Sie wie bei der Produktion nicht alles in Eigenregie durchführen. In § 22 Satz 1 Kreislaufwirtschaftsgesetz (KrWG) ist ausdrücklich festgehalten, dass die zur Abfallentsorgung verpflichteten Personen – jeder Abfallerzeuger und -besitzer – Dritte mit der Erfüllung ihrer Pflichten beauftragen können. Während dieser Satz kaum jemanden überraschen dürfte, sind sich des Folgesatzes nur wenige bewusst. Auch bei Beauftragung eines Dritten bleibt die eigene Verantwortlichkeit für die ordnungsgemäße Entsorgung davon unberührt und so lange bestehen, bis die Entsorgung endgültig und ordnungsgemäß abgeschlossen ist. Vor diesem Hintergrund ist ein sorgfältiges Haftungsmanagement beim Einkauf von Entsorgungsdienstleistungen unerlässlich. Gerade weil Sie sich nach außen hin gegenüber Behörden nicht von ihrer Haftung für die ordnungsgemäße Entsorgung des bei Ihnen entstehenden Abfalls befreien können, ist es umso wichtiger, dass Sie dieses Risiko durch einen umsichtigen Einkauf von Entsorgungsdienstleistungen weitestmöglich minimieren. Die sorgfältige Auswahl Ihres Dienstleisters kann Ihnen trotz Ihrer ge-

setzlich bestehend bleibenden Haftung bestenfalls bereits eine mindestens zeitraubende Auseinandersetzung mit der Behörde ersparen. Und auch im Fall, dass sich die Behörde an Sie wendet, können geregelte Zuständigkeiten und klare Verträge dazu führen, dass die Behörde keine Strafe gegen Sie oder Ihr Unternehmen verhängt oder diese milder ausfällt und Sie den Ihnen entstandenen Schaden auch effizient von Ihrem Vertragspartner erstattet bekommen können. Neben dem reinen finanziellen Schaden lassen sich so unter Umständen auch nicht unmittelbar messbare Imageschäden vermeiden.

Gerade bei der vertraglichen Gestaltung lauern einige Fallstricke, die es zu beachten gilt, und natürlich möchte auch Ihr Vertragspartner in aller Regel nicht altruistisch Haftungsrisiken übernehmen, wenn er sie – bewusst oder unbewusst – bei Ihnen belassen kann.

Welche Möglichkeiten es bei der Vertragsgestaltung gibt und wie Sie Ihre Haftung beim Einkauf von Entsorgungsdienstleistungen am besten managen, erfahren Sie in der BME-Masterclass Einkauf von Entsorgungsleistungen. Zu all Ihren Fragen rund um das Umwelt- und Abfallrecht stehen Ihnen meine Kollegen der Kanzlei Beinert & Partner und ich natürlich auch gerne zur Verfügung!

Nedim Alibasic

Beinert & Partner Rechtsanwälte
Partnerschaft mbB

An der RaumFabrik 29
76227 Karlsruhe

Tel: +49 721 919 60-52
alibasic@beinertpartner.de
www.beinertpartner.de



Optimierung von Entsorgungsleistungen: Strategischer Hebel für den Einkauf

In vielen Unternehmen wird die Optimierung von Entsorgungsleistungen noch immer als rein operative Aufgabe betrachtet – meist mit Fokus auf die Ausschreibung und Preisverhandlung. Doch gerade im Einkauf zeigt sich: Wer Entsorgung als strategisches Beschaffungsfeld versteht, kann erhebliche Potenziale entlang der gesamten Wertschöpfungskette erschließen.

Ganzheitliche Analyse statt reinem Preisvergleich

Eine klassische Ausschreibung stößt schnell an ihre Grenzen, wenn ein breites Fraktionsportfolio oder komplexe Abfallstrukturen vorliegen. Entscheidend ist deshalb eine vorgelagerte, ganzheitliche Analyse:

Wie ist das interne Fachpersonal qualifiziert? Sind operative Prozesse effizient aufgestellt? Welche Abfallsysteme kommen zum Einsatz – und entsprechen sie dem Stand der Technik? Und vor allem: Wird das bestehende Abfallcontrolling den gesetzlichen und wirtschaftlichen Anforderungen gerecht?

Erst eine detaillierte Bestandsaufnahme macht sichtbar, wo Kosten- und Effizienzpotenziale tatsächlich liegen. Sie bildet die Grundlage für nachhaltige Optimierungsmaßnahmen, die weit über die reine Preisgestaltung hinausgehen.

Interdisziplinäre Zusammenarbeit als Schlüssel zum Erfolg

Für eine erfolgreiche Umsetzung ist ein gut abgestimmtes Projektteam – bestehend aus Einkauf, Fachabteilungen, Controlling und Entscheidungsverantwortlichen – erforderlich. Je nach Fachkenntnis kann ein externer Entsorgungsberater wertvolle Expertise einbringen.

Ein klar strukturierter Fahrplan mit definierten Meilensteinen sorgt für Transparenz im Projektverlauf. So lassen sich Fortschritte messen, Prioritäten setzen und Zielkonflikte vermeiden.

Strategische Ausschreibung und vertragliche Klarheit

Die Ausschreibung bleibt ein zentrales Werkzeug – allerdings in einer neuen Rolle. Statt sich auf Einzelpreise zu konzentrieren, sollte der Einkauf technische, wirtschaftliche und rechtliche Anforderungen präzise definieren.

Nur klar formulierte Leistungsbeschreibungen und unveränderliche Preispositionen gewährleisten Vergleichbarkeit und vermeiden spätere Auslegungsspielräume.

Im Anschluss ist es essenziell, die Ausschreibungsergebnisse in ein rechtssicheres Vertragsdokument zu überführen. So wird

die Grundlage für eine langfristige, partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den jeweiligen Entsorgungsdienstleistern gelegt.

Digitalisierung als Effizienztreiber

Die zunehmende Digitalisierung eröffnet neue Möglichkeiten, Dienstleisterstrukturen zu dezentralisieren und Entsorgungsprozesse zu optimieren. Digitale Abfallmanagementsysteme, automatisierte Stoffstromverfolgung und datenbasiertes Abfallcontrolling ermöglichen dem Einkauf eine deutlich bessere Steuerung und Auswertung von Leistungsdaten.

Damit lassen sich nicht nur Einsparpotenziale identifizieren, sondern auch Compliance-Anforderungen lückenlos dokumentieren – ein entscheidender Faktor im Hinblick auf ESG-Reporting und Nachhaltigkeitsziele.

Fazit: Vom Kostenfaktor zum Wertschöpfungstreiber

Die Optimierung von Entsorgungsleistungen ist weit mehr als eine Sparmaßnahme. Sie verlangt strategisches Denken, methodisches Vorgehen und die enge Verzahnung von Einkauf, Fachbereichen und Digitalisierung.

Wer diesen Weg geht, entwickelt die Entsorgungslogistik zu einem echten Wertschöpfungsfaktor – mit messbaren Effekten auf Kosteneffizienz, Nachhaltigkeit und Unternehmensperformance.



**WACKER
NEUSON**
all it takes!



Jürgen Beck

Indirect Purchasing
Global Category Manager
Real Estate & Facility Management

Wacker Neuson Group

Wacker Neuson SE
Preußenstraße 41
80809 München

Tel: +49 89 354 02 - 1850

juergen.beck@wackerneuson.com

www.wackerneuson.com

Globale Beschaffung von Produktionsanlagen: Wie Organisation und Sourcing-Strategien den Einkauf von Maschinen zukunftsfähig machen

Die Automobilindustrie steht vor einer doppelten Herausforderung: steigender Kostendruck bei gleichzeitig hohen Erwartungen an technologische Spitzenleistungen. Für den Einkauf von Produktionsanlagen bedeutet dies, globale Märkte systematisch zu erschließen, Risiken zu managen und die Total Cost of Ownership (TCO) konsequent in den Fokus zu rücken.

Globale Lieferantenlandschaft im Wandel

Insbesondere im Bereich Robotik und Sondermaschinen verändert sich der Wettbewerb rasant. Während etablierte Anbieter aus Europa und Japan weiterhin technologische Vorteile haben, treten chinesische Hersteller zunehmend mit preislich attraktiven Angeboten auf. Schon heute zeigt sich, dass sie in den kommenden fünf Jahren massiv an Marktanteilen gewinnen werden. Für Einkäufer stellt sich damit nicht nur die Preisfrage, sondern auch die nach Qualität, Service, Lieferfähigkeit und langfristiger Partnerschaft.

Ein Praxisbeispiel: Bei der Auswahl von Montageanlagen lagen Angebote europäischer Lieferanten deutlich über dem Budget, während chinesische Anbieter teilweise 20-30 Prozent günstiger als die europäischen Lieferanten offerierten. Doch günstige Anschaffungskosten relativieren sich, wenn Serviceleistungen ausschließlich aus China erbracht werden oder Änderungszyklen in der Serie nicht flexibel unterstützt werden können. Hier entscheidet die TCO-Betrachtung, nicht der Anschaffungspreis.

Strategien und Kriterien für die richtige Sourcing-Entscheidung

Die zentrale Frage lautet: Welches Land ist für die Beschaffung die richtige Wahl? Pauschale Antworten gibt es nicht, denn die Entscheidung hängt vom spezifischen Bedarf ab:

- **Standard- vs. Sonderanlage:** Je höher die Komplexität und Änderungsanfälligkeit, desto wichtiger ist die Nähe von Lieferant und Service.
- **Transportkosten und Zoll:** Sie beeinflussen die Entscheidung maßgeblich.
- **Service- und Änderungsfähigkeit:** Lokale Präsenz ist entscheidend, wenn schnelle Optimierungs- oder Änderungsschleifen notwendig sind.
- **Integration in globale Projekte:** Weltweit verteilte Produktionsstandorte erfordern Lieferanten, die international aufgestellt sind.

Organisation als Erfolgsfaktor

Ein global ausgerichteter Einkauf braucht klare Strukturen. Zentrale Vorgaben und einheitliche Prozesse schaffen Transparenz und Vergleichbarkeit. Dazu gehören:

- **Standardisierte Anfrageprozesse** über digitale Tools, die weltweite Ausschreibungen ermöglichen.
- **Globale Reporting-Strukturen** zur objektiven Entscheidungsunterstützung.
- **Regelmäßiges Entscheidungsgremium**, in denen Einkauf, Technik und Werke gemeinsam bewerten.
- **Kennzahlenbasierte Steuerung**, etwa Maverick-Buying-Quote, Invest-Kosten-Abgleich und Lieferantenbenchmarks.

Diese Governance verhindert Insellösungen, reduziert Risiken und erhöht den Einfluss des Einkaufs bei Entscheidungen.

Fazit

Die Beschaffung von Maschinen und Anlagen ist längst kein regionales Thema mehr, sondern ein globaler Wettbewerb um Preis, Qualität und Service. Erfolgreich ist, wer klare Prozesse etabliert, die richtigen Märkte auswählt und den Gesamtwert einer Investition im Blick behält. Damit wird der Einkauf zum strategischen Treiber – nicht nur für Effizienz, sondern auch für Innovationsfähigkeit im globalen Produktionsnetzwerk.

brose
Excellence in Mechatronics



Andreas Westhäuser

Director
Purchasing Production Equipment

**Brose Fahrzeugteile SE & Co. Kommanditgesellschaft,
Bamberg**

Berliner Ring 1
96052 Bamberg
Germany

Tel: +49 951 7474 3422
andreas.westhaeuser@brose.com
www.brose.com

Digitalisierung und Optimierung des Energiemanagement: Ihr Vorsprung für eine resiliente und wirtschaftliche Energieversorgung

Mit technologiegetriebenen Ansätzen zu verbesserter Kostenkontrolle, Flexibilität und Steuerung.

Die Dekarbonisierung der Wirtschaft mit dem Hochlauf der Erzeugung aus Erneuerbaren Energien (EE) nimmt zunehmend Fahrt auf und stellt Unternehmen vor große Herausforderungen. Gleichzeitig prägen geopolitische Spannungen und wirtschaftliche Unsicherheit die Energiemärkte.

Steigende Bedeutung sicherer und wirtschaftlicher Versorgung

Unternehmen stellen ihre Versorgung mehr und mehr auf nicht-fossile Energieträger um. Einen starken Anreiz dafür liefert die steigende CO₂-Bepreisung, die verbrauchsbedingte Emissionen aus fossilen Energieträgern verteuert.

Der strategische Dekarbonisierungspfad sieht häufig vor, eigene Stromerzeugung mit langfristiger Versorgung aus EE etwa über Power Purchase Agreements (PPAs) zu kombinieren. Unter dem Strich bleiben Versorgungslücken, die sich ständig verändern und nur schwer prognostizieren lassen – und dennoch jederzeit sicher geschlossen werden müssen.

Um dies auch in Zukunft wirtschaftlich darstellen zu können, werden Unternehmen nicht mehr auf die gewohnte, flexible Vollversorgung bauen können – sondern entstehende Kostenrisiken etwa aus dem Bezug von Ausgleichsenergie, aber auch Marktchancen selbst überwachen und wirkungsvoll steuern.

Wettbewerbssicherung durch digitales & optimiertes Energiemanagement

Um diese Herausforderungen erfolgreich zu meistern und zugleich von verbesserter Wettbewerbsfähigkeit zu profitieren, empfehlen wir gerade energieintensiven Unternehmen, ein digitales und optimiertes Energiemanagement aufzubauen. Die wichtigsten Handlungsfelder sind:

- **Prognosen** für bestehende Versorgungslücken als Delta aus Verbrauch und verfügbarer EE-Erzeugung in hoher zeitlicher Granularität und Frequenz als fachlich solide Grundlage für den Gesamtprozess bereitstellen
- Die **Beschaffungsstrategie** für Strom, Gas, und CO₂-Zertifikate basierend auf Maßnahmen wie PPAs und EE-Eigenerzeugung in der Kurz-, Mittel- und Langfristbetrachtung optimieren
- Das **Vermarktungspotential** von regelbaren Lasten wie bspw. Kühlungen, aber auch Flexibilitätten etwa von Speichern oder Elektrodenkesseln an Strom- und Kapazitätsmärkten bewerten und für sich nutzen
- Fundiert **geplante Investitionsentscheidungen** in neue Energieanlagen und Assets (Speicher, Elektrolyseure, uvm.)

Gerade die wirtschaftlich begrenzte Speicherkapazität von Energieträgern sowie eine ganzheitliche Betrachtung sind essenziell. Dabei sind alle wichtigen Prozesse von der Investitionsplanung über den Energieeinkauf und das Demand-Side-Management bis hin zum technischen Energiebetrieb / Verbrauch aufeinander abzustimmen.

Digitales Energiemanagement als Lösung

Um dies zu erreichen, ist ein hoher Automatisierungsgrad des Gesamtprozesses auf Basis eines optimierten und digitalisierten Energiemanagement unerlässlich. Dazu gehören eine State-of-the-art Modellierung des betriebseigenen Energiesystems, konsistente und automatisierte Prognosemodelle, die laufend überwacht und verbessert werden, und eine durchgängige Verfügbarkeit qualitativ gesicherter, aktueller Daten über die gesamte Prozesskette.

Diese digitale Integration ermöglicht eine zukunftsfähige und wirtschaftlich optimierte Energieversorgung und wirkt sich damit nachhaltig positiv auf den Erfolg und die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens aus.

Für ein erfolgreiches, zukunftsfähiges Energiemanagement sind 3 zentrale Transformationen maßgeblich



Quelle: Grafik d-fine GmbH

Wir helfen Ihnen das Energiemanagement Ihres Unternehmens zu optimieren und damit zukunftsfähig aufzustellen. Insbesondere unterstützen wir Sie dabei,

- erfolgversprechende strategische und operative Handlungsoptionen zu finden,
- passgenaue fachliche und technische Lösungen zu entwickeln sowie
- geeignete Dienstleister und Software auszuwählen.

Kein Unternehmen gleicht dem anderen – deshalb analysieren wir passgenau Ihre Situation und zeigen Wege auf, wie Sie von digitalem Energiemanagement profitieren. Wir freuen uns auf ein kurzes Gespräch, das Ihnen sofort konkrete Denkanstöße liefert.

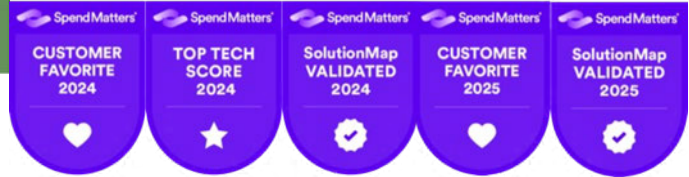
d-fine



analytisch. technologisch. quantitativ.
Hr. Dr. Mischa Gerstenlauer

d-fine GmbH
An der Hauptwache 7
60313 Frankfurt (Main)

Tel: +49 162 2631 486
mischa.gerstenlauer@d-fine.com
www.d-fine.com



ebidtopay - die smarte Source-to-Pay Lösung - Customer Favorite 2025

Nach 2024, wurde im März 2025 ebidtopay erneut von Spend Matters als Customer Favorite ausgezeichnet. Erneut lag ebidtopay damit auf dem ersten Platz für Source-to-Pay Suites, vor allen anderen über 100 weltweiten Mitbewerbern. Als einzige Firma, die zu 100% deutsche Gesellschafter hat, gehört ebidtopay zu dem exklusiven Kreis der 10 weltweiten Lösungsanbieter, die bisher in jedem Gartner Magic Quadrant Source-to-Pay Suites vertreten waren. Suchen Sie eine Lösung die intuitiv und leicht bedienbar ist? Wollen Sie vom ersten Tag an Zeit und Aufwand sparen? Brauchen Sie ein System das alles kann und nicht die Welt kostet - gleichermaßen stark in direktem & indirektem Einkauf? Genau das bietet ebidtopay voll ERP-integriert.

Einkaufsautomatisierung – P2P

Die günstigen Enterprise-Lizenzen von ebidtopay ermöglichen es, das alle Kollegen Ihres Unternehmens problemlos digital einkaufen können. Genauso einfach wie bei Amazon werden die passenden, vom Einkauf verhandelten Artikel gefunden – keiner benötigt ein Training. Leicht konfigurierbare Freiformformulare führen zu strukturierten Kaufanträgen, die ohne weitere Nachfragen beschafft werden können.

ZUGFeRD Unterstützung und über 780 Mio. bereits mit Deep-OCR-KI verarbeitete Dokumente garantieren eine Rechnungserkennung mit allen Details auf Positionsebene. Dies ist kombiniert mit den ausgefeilten Matching-Regeln die Basis für eine gewaltige Entlastung Ihrer Kreditorenbuchhaltung, da häufig >80-90% ihrer Rechnungen komplett dunkelverbucht werden können.

Deutliche Preissenkungen mit ebidtopay Source-to-Contract

ebidtopay hat eine geniale Funktionalität Volumen über Standorte und Divisionen zu bündeln. Es ist sogar möglich problemlos Mengen gemeinsam mit befreundeten Unternehmen zusammenzulegen und so die Einkaufsmacht zu erhöhen. So gelang es z.B. der Stadt Winterthur bei festem Budget bessere Musikinstrumente und mehr Sportgeräte für ihre Schulen einzukaufen. Jeder Teilnehmer kann trotz Bündelung sauber vor der Bestellung seinen lokalen Genehmigungsworkflow durchlaufen und alle Rechnungen, Lieferungen und Lieferpläne werden individuell auf die lokale Rechtseinheit ausgestellt.

Anfragen (eRFx) können in Minuten auf einer einzigen Maske mit minimalem Aufwand formuliert werden. Analog werden aber auch ausgefeilte Beschaffungsvorgänge mit multiplen Runden,

ebidtopay die smarte Komplettlösung für alle & für alles

Komplette Einkaufsautomatisierung mit ebidtopay Smart-P2P



Lieferkettenzusammenarbeit durch ebidtopay Smart-SCM



Hohe Einsparungen mit ebidtopay Smart-Source-to-Contract



Einkaufsstrategie voll-digital mit ebidtopay Smart-Strategy



Vermeidung Lieferantenrisiken durch ebidtopay Smart-SRM



Intelligente Einsparideen durch ebidtopay Smart-Innovation



Lebenszykluskostenbetrachtung und detailliertem Angebots-Scoring unterstützt. Cost-Break-Downs, PLM-Integration, Ausschreibungen mit großen Stücklisten und 1000nden Positionen – ebidtopay ist auch das geeignete Werkzeug für anspruchsvollste Bedarfe, so wie z.B. ausgewählten Baugruppen vom Lamborghini Urus.

Per Knopfdruck kann die Endverhandlung jeder Anfrage auch als Auktion erfolgen. Jedes Zuschlagsszenario kann per Knopfdruck in eine Bestellung, einen Kaufantrag oder einen Vertrag verwandelt werden.

Risikovermeidung und sichere Lieferketten durch ebidtopay SRM

Die Covid Pandemie hat gezeigt wie verletzlich unsere globalen Lieferketten sind. ebidtopay schützt Ihr Unternehmen durch Länderrisiko-Warnungen, KI-basierte Prognoseverfahren zur Risikoentwicklung und automatisch vorgeschlagene Korrektiv-Maßnahmen. Umsetzung des EU-Supply-Chain-Acts und LKSG gehören zu den Standardfunktionalitäten. Insbesondere im Nachhaltigkeitsbereich gilt ebidtopay als Vorreiter. Es ist kein Zufall das der globale Nachhaltigkeitserfinder und Tierwohlpionier „Vivienne Westwood“ im Lieferantenmanagement auf ebidtopay setzt. Die Lösung gibt Ihnen bereits heute Transparenz zu den Scope 1, 2 und 3 CO2 Emissionen Ihrer Lieferanten, so das sie wenn nötig rechtzeitig Korrektivmaßnahmen einleiten können.

ebidtopayTM

smart procurement for you

Dr. Eberhard W. Aust

Eigentümer, Chief Sales & Partner ebidtopay

ebidtopay Schweiz GmbH
Guldenenstrasse 1m
CH-8127 Forch

ideamonds GmbH
Wartaweil 48
D-82211 Herrsching

Tel: +41 44 586 83 88
mail: info@ebidtopay.ch
web: www.ebidtopay.ch

Tel: +49 172 859 45 80
mail: info@ebidtopay.de
web: www.ebidtopay.de

Supply-Chain-Kollaboration, Warengruppenstrategie, Open Innovation – ebidtopay als strategisches Werkzeug

ebidtopay wächst mit Ihren Anforderungen. Mit ebidtopay Smart-SCM können Sie ohne hohe Kosten mit all Ihren Lieferanten eine enge Supply-Chain Kollaboration vorantreiben. ebidtopay Smart-Strategy unterstützt Sie bei Spend-Analyse, Warengruppenstrategie und Savings-Tracking. Mit ebidtopay Smart Innovation, verzahnen Sie Innovation und Einkauf. Nicht zuletzt aufgrund dieser hochinnovativen strategischen Werkzeuge ist ebidtopay inzwischen in den Berichten aller führenden weltweiten Analysten mit top-Bewertungen vertreten. Nutzen Sie unseren freien Test, um unverbindlich auszuprobieren, wie sich Ihre Prozesse mit ebidtopay verbessern.

The screenshot shows the ebidtopay SRM dashboard. It includes a navigation bar with tabs like Dashboard, Spend Analysis, Supplier Management, etc. The main area features a 'My Sourcing Requests' table with columns for Name, Status, and Total Net Value. Below this, there are 'Intelligence Sources' for ChatGPT and Coface. A 'Most used Freeforms' section shows icons for Project Form and IT Expert. At the bottom, there's a 'Country Risk Map' for 2023 quarter 4, showing risk levels across different regions.

This screenshot provides a detailed view of a sourcing request for 'End Pipe Stainless Steel'. It shows a list of specifications, a progress bar at 100%, and a table with columns for Material, Gross Weight, Net Weight, Labor, Spring Revenue, Packaging, Transport Inc., Duties Gross Margin, and Price. The price is listed as 11.00 USD. There are also buttons for 'Save and Publish' and 'Shopping Cart'.

This screenshot shows a detailed view of a sourcing request for 'Carbon steel'. It includes a 'Material Classification' section with a tree view showing 'Accommodation / Office / Workshop / Storage Modules'. Below this, there's a 'Catalogue' section with a search bar and a list of items. The items are displayed in a grid with columns for Material, Gross Weight, Net Weight, Labor, Spring Revenue, Packaging, Transport Inc., Duties Gross Margin, and Price. The price is listed as 12.99 USD. There are buttons for 'Shopping Cart' and 'Add to Cart'.

This screenshot shows a detailed view of a sourcing request for 'Clean surface, precision manufacturing'. It includes a 'Material Classification' section with a tree view showing 'Accommodation / Office / Workshop / Storage Modules'. Below this, there's a 'Catalogue' section with a search bar and a list of items. The items are displayed in a grid with columns for Material, Gross Weight, Net Weight, Labor, Spring Revenue, Packaging, Transport Inc., Duties Gross Margin, and Price. The price is listed as 12.99 USD. There are buttons for 'Shopping Cart' and 'Add to Cart'.

Einkauf effizient gestalten, Zukunft sichern

Wie Sourcing und Supplier Lifecycle Management Kosten senken, Prozesse verschlanken und Lieferantenbeziehungen nachhaltig stärken.

Mehr denn je entscheidet der Einkauf über den Unternehmenserfolg.

Globale Märkte, volatile Lieferketten und steigender Wettbewerbsdruck machen es erforderlich, Beschaffungsprozesse effizient, transparent und strategisch zu gestalten. Wer hier auf moderne digitale Lösungen setzt, verschafft sich nicht nur kurzfristige Kostenvorteile, sondern stärkt zugleich langfristig seine Resilienz und Innovationskraft.

Die Basis für mehr Erfolg: Sourcing

Im Einkauf zählen strategisches Lieferantenmanagement und gezielte Ausschreibungen zu den Kernkompetenzen für unternehmerischen Erfolg. Mit dem DIG Sourcing Tool können Unternehmen diesen Prozess auf höchstem Automatisierungsniveau gestalten und schnell spürbare Effekte erzielen.

Automatisierte Anfragen senken Prozesskosten durch Standardisierung, erleichtern die Nutzung von Mengen-, Erfahrungs- und Verbundeffekten und eröffnen Chancen für Qualitäts- und Lernvorteile durch spezialisierte Anbieter. Sourcing wird so zum strategischen Instrument, das Geschäftsmodelländerungen, Angebots-erweiterungen und Kostenreduktionen gezielt unterstützt.

Automatisierung spart bis zu 80 % Kosten

Die intuitive Bedienung und die deutliche Verschlankeung des Ausschreibungsprozesses führen je nach Einsatzbereich zu einer Zeitersparnis von bis zu 80 %. Im Vergleich zu klassischen ERP-Ausschreibungen ermöglicht das DIG Sourcing Tool eine effizientere Ressourcennutzung und eine intensivere Lieferantenauswahl.

Volle Prozesskontrolle und gezieltes „Cherry Picking“

Von der Anfrageerstellung über die Lieferantenauswahl bis zur Angebotsevaluierung läuft der Prozess automatisiert und transparent ab. Angebote werden übersichtlich dargestellt, so dass der optimale Anbieter ohne zusätzlichen Aufwand identifiziert werden kann.

Cherry Picking bedeutet, dass Unternehmen anhand definierter Kriterien wie beispielsweise Preis, Qualität oder Lieferzeit gezielt die besten Lieferanten auswählen. So lassen sich optimale Kombinationen aus Kosten, Leistung und Risiko erzielen. Strategische Entscheidungen können auf einer soliden Datenbasis

getroffen werden. Relevante Daten können direkt in das ERP-System exportiert werden, wodurch Nachvollziehbarkeit und eine lückenlose Prozessdokumentation sichergestellt sind.



Quelle Bilder: DIG GmbH

Effizienz durch DIG Supplier Lifecycle Management (SLM)

DIG SLM ermöglicht Unternehmen, den gesamten Lieferantenprozess effizient zu steuern, von Registrierung über Qualifizierung bis zur kontinuierlichen Bewertung und Entwicklung von Lieferantenbeziehungen. Die zentrale Plattform sorgt für Automatisierung und nachhaltige Effizienzsteigerung. Darüber hinaus können Kunden dank der No-Code-Plattform eigene Workflows und Prozesse flexibel selbst gestalten und optimal an ihre Anforderungen anpassen.

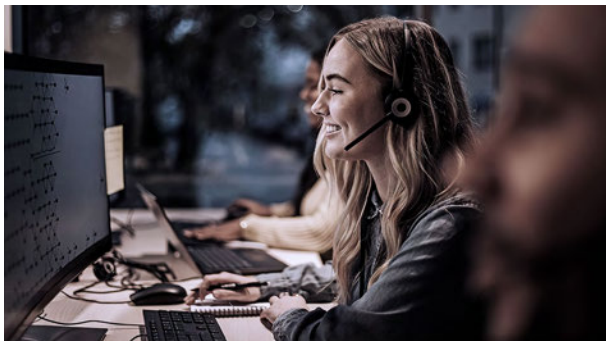
Lieferantenregistrierung und -integration

Neue Lieferanten werden über flexible Workflows registriert, qualifiziert und integriert. Ob manuell, automatisiert oder über externe Websites alle Schritte erfolgen transparent und effizient, was den Grundstein für langfristig erfolgreiche Zusammenarbeit legt.

Lieferantenbewertung: Objektiv und steuerbar

Über ein strukturiertes Schulnotensystem bewerten alle relevanten Abteilungen Lieferanten aus ihrer Fachperspektive. Die Gewichtung der Kriterien lässt sich flexibel anpassen, sodass ein realistisches Gesamtranking entsteht. Auf dieser Basis können gezielt Entwicklungsmaßnahmen, Audits oder strategische Neubewertungen initiiert werden.

Quelle Bilder: DIG GmbH



Stammdaten- und Dokumentenmanagement

Automatisierte Stammdatenpflege sorgt für aktuelle, konsistente Informationen, die direkt ins ERP-System übernommen werden. Gleichzeitig ermöglicht das zentrale Dokumentenmanagement die Überwachung von Zertifikaten, Verträgen und Fristen. Die Folge: Rechtssicherheit, Compliance und ein minimierter manueller Aufwand.

Management Dashboard: Alles im Blick

Das individuell konfigurierbare Dashboard zeigt alle relevanten Lieferantendaten, Bewertungen und Prozesse auf einen Blick. Mit Filtern, Drill-Downs und Visualisierungen können Unternehmen fundierte Entscheidungen treffen und ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern.

Gesamtfazit: Sourcing und Supplier Lifecycle Management als Erfolgsfaktor

Sourcing und Supplier Lifecycle Management bilden zusammen ein strategisches Fundament für effizienten, transparenten und zukunftssicheren Einkauf. Durch automatisierte, standardisierte Prozesse im Sourcing werden Zeit und Kosten massiv reduziert, Angebote schneller ausgewertet und die besten Lieferanten gezielt ausgewählt, wie beim „Cherry Picking“.

Das Supplier Lifecycle Management ergänzt dies durch eine kontinuierliche, strukturierte Steuerung der Lieferantenbeziehungen. Von der Registrierung über die Bewertung bis zur Weiterentwicklung sorgen zentrale Daten, transparente Workflows und automatisierte Dokumenten- und Stammdatenpflege für eine hohe Prozesssicherheit und fundierte Entscheidungsgrundlagen.

Die Kombination beider Lösungen schafft nicht nur unmittelbare Effizienzvorteile, sondern ermöglicht auch strategische Einkaufsentscheidungen, sichert Wettbewerbsvorteile und stärkt langfristige, zuverlässige Partnerschaften in der Lieferkette. Unternehmen profitieren so von geringeren Kosten, besserer Datenqualität, höherer Transparenz und nachhaltiger Lieferantenentwicklung, somit ein ganz klarer Mehrwert für das gesamte Business.

Damit wird der Einkauf vom Kostenfaktor zum entscheidenden Werttreiber für die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens.



Bernhard Kukla

DIG GmbH
Wolfgang-Pauli-Straße 2c, Bauteil 3, 1.Stock
AT - 4020 Linz

+43 732 615 119 75
bernhard.kukla@dig.at
www.dig.at



Intelligente Automatisierung für E-Invoicing und P2P-Prozesse

Werden Sie Gipfelstürmer

- Digitales Beschaffungsmanagement
- Intelligente, automatisierte Bestell- und Rechnungsprozesse (P2P)
- Versand, Annahme und Verarbeitung von E-Rechnungen
- Revisionssichere Archivierung
- Einhaltung von Compliance



Webinare zum Thema

Intelligente Assistenten im Einkauf: Mit Künstlicher Intelligenz zu mehr Nutzerakzeptanz

Wie Unternehmen Beschaffungsaufgaben automatisieren, Prozesse vereinfachen und Akzeptanz fördern

Digitale Beschaffungslösungen entfalten ihren Wert erst, wenn sie im Alltag tatsächlich genutzt werden. Gerade in der indirekten Beschaffung ist die Hürde hoch: Gelegenheitsnutzende, heterogene Einkaufskanäle und ERP-nahe Regeln treffen auf den Anspruch, schnell, regelkonform und ohne Umwege zum Abschluss zu kommen. Damit digitale Systeme Akzeptanz finden, müssen sie auf die Bedürfnisse der Nutzenden angepasst sein. Künstliche Intelligenz (KI) spielt dabei eine zentrale Rolle, indem sie Abläufe vereinfacht.

Was Nutzerakzeptanz voraussetzt

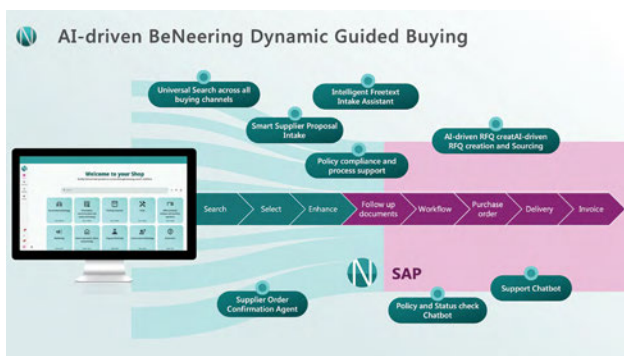
Mitarbeitende weichen schnell auf E-Mails aus, wenn Benutzeroberflächen überfrachtet und unverständlich sind oder Reaktionszeiten zu viel Zeit in Anspruch nehmen. Einkaufsrichtlinien werden dabei umgangen und der Aufwand nimmt zu. Die Performance von Beschaffungssystemen ist daher mehr als ein technischer Aspekt und Voraussetzung für positive Nutzererfahrung.

KI kann hier entscheidend unterstützen. Sie schlägt passende Optionen vor, prüft Regeln im Hintergrund und reduziert die kognitive Last. Wird ein Budget überschritten, erscheint ein Hinweis mit Handlungsoption; bei gesperrten Lieferanten werden automatisch Alternativen vorgeschlagen. So entstehen Prozesse, die regelkonform und mit minimalem Aufwand für Beschaffende und Einkäufer ablaufen. KI legt damit die Basis für No-Touch-Procurement: Einkaufsprozesse, die sich weitgehend selbst steuern, fehlerarm funktionieren und Mitarbeitende spürbar entlasten.

- **Universal Search Agent:** Unterstützt bei der Suche nach passenden Angeboten, indem er alle Einkaufskanäle durchsucht. Dabei werden Tippfehler und Synonyme berücksichtigt und bevorzugte Lieferanten und günstigste Optionen zuerst anzeigt.
- **Free Text Intake Agent:** Versteht Freitextanfragen in natürlicher Sprache, erkennt den Bedarf, ordnet ihn der passenden Warengruppe zu und erstellt automatisch einen regelkonformen Beschaffungsvorgang.
- **Procurement Policy Advisor:** Beantwortet Fragen zu Einkaufsrichtlinien per Chat – etwa zur Hotelbuchung, zu Sonderanschaffungen oder zu Genehmigungswegen. So schafft er Klarheit und reduziert Rückfragen.
- **Request for Quotation (RFQ) Agent:** Hilft Einkäufern bei Ausschreibungen, erstellt und verwaltet Angebotsanfragen, vergleicht eingehende Angebote und empfiehlt geeignete Lieferanten.
- **Order Confirmation Agent:** Prüft automatisch Lieferantenbestätigungen, identifiziert Abweichungen bei Preis, Menge oder Termin und informiert die zuständige Person. Manuelle Nacharbeiten entfallen hierdurch.

Gemeinsam sorgen diese KI-Agenten dafür, dass sich der digitale Einkauf reibungslos anfühlt – Aufgaben werden abgenommen, Fehler reduziert und Zeit gespart. KI wird so zum stillen Partner im Hintergrund und zu einem Motor für Effizienz und Akzeptanz zugleich. Unternehmen, die dies verstehen und umsetzen, erreichen hohe Self-Service-Raten und machen ihren Einkauf zukunftssicher.

Bild: Quelle Grafik: BeNeering GmbH



KI-Agenten: Intelligente Begleiter im Beschaffungsprozess

Noch greifbarer wird der Nutzen von KI durch spezialisierte KI-Agenten. Diese digitalen Assistenten übernehmen eigenständig Aufgaben und leisten gezielt Hilfestellung. Wie vielseitig sie sich einsetzen lassen, zeigt der Lösungsanbieter BeNeering, der verschiedene Agenten in seine Beschaffungsplattform integriert hat.

beNeering

Natalia Parmenova

BeNeering GmbH
Gleiwitzer Platz 3
46236 Bottrop

Tel: +49 69 55 55 - 55
vertrieb@beneering.com
www.beneering.com

ivoflow – die Spend-Analytics-Plattform für globale Fertigungsunternehmen

Eine Software von Einkäufern für Einkäufer

Dezentrale Daten, fehlende Markttransparenz und ungenutzte Einsparpotenziale – vor diesen Herausforderungen stehen viele Einkaufsorganisationen heute. Die Spend-Analytics-Plattform ivoflow setzt genau hier an: Durch die Verknüpfung interner Unternehmensdaten mit externen Marktdaten schafft ivoflow nicht nur Transparenz über das direkte Einkaufsvolumen, sondern deckt auch automatisiert Einsparpotenziale sowie Risiken auf.

„Wir bringen die internen Daten aus ERP, SRM und Bi-Systemen zusammen und reichern diese um externe Marktdaten an und zeigen so datenbasierte Handlungsempfehlungen auf“, erklärt Nicolas Neubauer, Co-Founder und Managing Director von ivoflow. Somit identifiziert die Software in Sekunden Einsparpotenziale und nimmt den Einkaufsorganisationen manuellen Aufwand ab, der normalerweise für Datenbeschaffung und -aufbereitung anfällt. Dank seiner jahrelangen Erfahrung im strategischen Einkauf weiß Neubauer um das sehr komplexe Arbeitsumfeld eines Einkäufers: Tausende verschiedene Artikelnummern, Ausgaben in Millionenhöhe und globale Lieferketten machen es unmöglich, alle Informationen „auf dem Schirm“ zu haben und zu analysieren. Gemeinsam mit seinem damaligen Kollegen und schließlich Mitgründer, Daniel Demuth, entwickelte Neubauer die Idee, die internen ERP-Daten mit den externen Marktdaten zu verheiraten und dem Einkäufer zusätzlich noch Einsparungsinitiativen aufzuzeigen – die Geburtsstunde von ivoflow.

Die Plattform ermöglicht Einkaufsverantwortlichen, datenbasierte Entscheidungen zu treffen, um den Einkauf wettbewerbsfähig und profitabel zu gestalten. Immerhin birgt der Einkauf erhebliches Einsparungspotenzial und ist demnach ein echter hidden Champion. „Einkaufskosten sind ein wesentlicher Teil der Betriebsausgaben. In der Automobilindustrie machen die Kosten für das Produktionsmaterial beispielsweise rund 50-60% des Umsatzes aus“, so Neubauer.

Während andere Marktbegleiter häufig den Fokus auf Dashboards, sprich, die Visualisierung von Daten, legen, geht ivoflow mit dem Verheiraten der beiden Datenwelten die Extrameile.

Den USP erkennen auch die Kunden. Unternehmen wie Jaguar Land Rover, Dräxlmaier, ZWILLING und ZF setzen bereits auf die Lösung.

Den Kern der Software stellt die Cost-Saving-Toolbox dar: „Von Dual Sourcing über Currency Clawbacks bis hin zu Benchmarks und Angebotsvergleichen – unser Tool gibt dem Einkäufer verschiedene Tools an die Hand, um proaktiv oder retrospektiv Einsparungen zu erzielen.“

Auf die Forderungen des Marktes, was das Nachhaltigkeitsreporting betrifft, hat ivoflow entsprechend reagiert: „Durch die Integration externer Daten bietet unsere Software direkten Zugriff auf alle relevanten ESG- und Compliance-Daten der Lieferanten. Unternehmen können so die für ihre Nachhaltigkeitsstrategie relevanten Kennzahlen überblicken.“ Auch individuelle Kundenwünsche berücksichtigt das Team von ivoflow: Für einen seiner Kunden wurde das Tool um individuelle KPI angereichert und eine Schnittstelle zum externen Dienstleister des Kunden hergestellt.



Nicolas Neubauer

Co-Founder & Managing Director

ivoflow GmbH
Universitätsstraße 3
56070 Koblenz

Tel: +49 261 8854261

hello@ivoflow.com

www.ivoflow.com

KI-gestütztes Business Spend Management von ISPNnext

Die Kontrolle über Unternehmensausgaben war noch nie so entscheidend, oder so komplex. Vom Lieferantenrisiko bis zur Einhaltung gesetzlicher Vorschriften stehen Finanz- und Beschaffungsabteilungen unter wachsendem Druck, Prozesse zu verbessern und gleichzeitig flexibel zu bleiben. Dennoch arbeiten viele Unternehmen weiterhin mit fragmentierten Tools und isolierten Daten, die den Blick auf das Gesamtbild erschweren.

Als einer der am schnellsten wachsenden Source-to-Pay (S2P)-Anbieter Europas unterstützt ISPNnext Unternehmen dabei, von reaktivem Handeln zu einem proaktiven, datengestützten Management zu wechseln. Die KI-basierten Business Spend Management (BSM)-Lösungen von ISPNnext bieten einen strategischen Überblick über alle Finanzprozesse, von Einkauf und Rechnungsverarbeitung bis hin zu Vertrags- und Lieferantenmanagement, und ergänzen dabei nahtlos Ihr ERP-System.

Eine BSM-Plattform, die Ihr ERP ergänzt

Das Erfolgsrezept von ISPNnext ist einfach: Wir arbeiten mit Ihrem bestehenden ERP, nicht daran vorbei. Ganz gleich, ob Sie SAP, Microsoft D365, Infor, Ultimo oder Exact Online einsetzen, unsere Cloud-native Plattform integriert sich über Standard-Schnittstellen oder API-Verbindungen ohne Störung Ihres laufenden Betriebs.

Von der Beschaffung bis zur Zahlung optimiert die BSM-Plattform jeden Schritt des Ausgabenprozesses. Genehmigungen werden automatisiert, Verträge zentral verwaltet, ESG-Vorgaben nachverfolgt und Echtzeit-Transparenz über Ausgaben geschaffen.

Profitieren Sie von nextAI

Die KI-Strategie von ISPNnext ermöglicht fundiertere Entscheidungen und schnellere Abläufe. Ob bei der Rechnungsanalyse, Ausnahmebehandlung oder Lieferantenbewertung, nextAI liefert tiefere Einblicke, steigert die Produktivität und reduziert Risiken, ohne den Arbeitsaufwand zu erhöhen.

Da die Lösungen modular aufgebaut sind, können Unternehmen klein beginnen, etwa mit AP Automation, und Schritt für Schritt zu einer vollständigen Source-to-Pay-Landschaft ausbauen. So profitieren Teams bereichsübergreifend von Zusammenarbeit und Transparenz auf einer gemeinsamen Plattform.

Was ISPNnext besonders macht

ISPNnext gehört zu den wenigen Anbietern, die Source-to-Pay und AP Automation in einer vollständig integrierten Plattform vereinen. Es sind keine Drittanbieter-Tools erforderlich – alles geschieht in einer verbundenen Umgebung, in der Finance und Procurement effizient zusammenarbeiten. Heute vertrauen bereits über 450 Kunden aus unterschiedlichsten Branchen auf ISPNnext.

Unsere Lösungen umfassen:

nextAI – Die zentrale KI-Engine von ISPNnext basiert auf ChatGPT und lässt sich bei Bedarf mit weiteren Tools wie Microsoft Copilot verbinden. Aktuell unterstützt sie Anwendungsfälle in AP Automation (Rechnungserkennung, Kontierung, Betrugs-erkennung), Contract Management (Vertragserkennung, Klau-

selvergleich), Procurement (Angebotsextraktion, PR-Erstellung) und Spend Analytics (Berichtsgenerierung, Chatbot-Funktionalität und sichere Agentensteuerung).

Sourcing – Finden Sie die richtigen Lieferanten, versenden Sie RFI-, RFQ- oder RFP-Anfragen, vergleichen Sie Angebote und leiten Sie direkt die Vertragserstellung ein, alles in einem durchgängigen Prozess.

Contract Management – Alle Verträge zentral speichern, Fristen und Bedingungen im Blick behalten und Vertragskonformität sicherstellen. Mit dem fortschrittlichen Klauselmanagement von ISPNnext lassen sich Verträge effizient aushandeln, revidieren, digital signiert und deutlich schneller.

Vendor Management – Bestehende und neue Lieferanten einfach verwalten, Qualifikationen prüfen und Leistung überwachen. Ein zentrales „Single Source of Truth“ (SSOT) stärkt Ihr Third Party Risk Management. Mithilfe des Template-Engines können ESG-Vorlagen flexibel pro Kategorie und regulatorische Anforderung erstellt werden.

Procurement – Bedarfsmeldungen erfassen, Budgets steuern und Bestellungen automatisiert versenden. Durch regelbasierte Beschaffungsprozesse werden Routinekäufe standardisiert; jede Bestellung trägt eine eindeutige Referenz, die auf der Lieferantenrechnung erscheint und die Automatisierungsquote erheblich steigert.

AP Automation – Eingangsrechnungen automatisch erfassen, mit Bestellungen und Wareneingängen abgleichen, Ausnahmen genehmigen und Zahlungen direkt an Ihr ERP-System übergeben. Dank höchster Erkennungsgenauigkeit und integrierter Plausibilitätsprüfungen erzielen Unternehmen erhebliche Effizienzgewinne.

Spend Analytics – Klare Dashboards und KPIs zeigen, wohin das Geld fließt. Teams erhalten datenbasierte Entscheidungsgrundlagen in Echtzeit und können ihren Lieferantenkreis pro Kategorie transparent überwachen, für eine fundierte, nachhaltige Beschaffung.



Entdecken Sie, wie ISPNnext Sie auf diesem Weg unterstützt.

Jochen Werner

Chief Revenue Officer at ISPNnext

ISPNnext GmbH
the Squire Business Center
60549 Frankfurt am Main

+49 176 21 53 72 30

info@ispnnext.com

www.ispnnext.com/de



Quelle: Fotos: ISPNnext B.V.

Sie ertrinken in der Datenflut? Smart Content ist Ihre Rettung

Enterprise-Content-Experte Dr. John Bates erklärt, wie wir mit der prognostizierten Datenexplosion umgehen sollten

Wöchentlich erreichen uns neue Nachrichten von Durchbrüchen bei KI-Anwendungen. Während wir digital immer abhängiger werden, soll die Menge der global erstellten Daten bis 2028 auf 394 Zettabyte anwachsen. Deshalb fürchten viele die Datenflut wie einen Tsunami.

Ich bin überzeugt, dass wir diese Datenmenge viel schneller erreichen. Wir werden ständig besser darin, Platz für große Datenmengen zu schaffen. Doch werden wir auch besser, was die Auswertung und Nutzung angeht? Viele Stimmen sagen, die KI würde uns diese Arbeit abnehmen. Da bin ich mir nicht so sicher. Hauptfunktion der KI ist das Generieren neuer Inhalte, nicht die bessere Nutzung der Daten. Schließlich sind ca. 80 bis 90 % der Unternehmensdaten unstrukturiert in Dokumenten gespeichert – viele davon gut geschützt in PDFs. Was die Zusammenarbeit erleichtern sollte, erzeugt stattdessen „dunkle Daten“: wertvolle Informationen, die ungenutzt bleiben.

Was bildet das Herzstück jedes Geschäftsprozesses? Das Geschäftsdokument

Unternehmen müssen smarte Geschäftsentscheidungen treffen und gleichzeitig die Produktivität exponentiell steigern. Das gelingt nur durch präzise Analyse von Dokumenten und strategische Nutzung der enthaltenen Informationen im Unternehmen. Auch wenn sich KI-Agenten etablieren, brauchen wir den „Human in the Loop“: Auf welcher Grundlage wurde entschieden, wer war beteiligt? Um diese Fragen zu beantworten, braucht es strukturierte, zugängliche Dokumente.

Die KI wird im Management unserer Daten eine große Rolle spielen, doch sollte sie nicht allein die Fäden ziehen. Die wachsende Datenflut, unzugängliche Informationen und die Wahrung menschlicher Entscheidungshoheit bewältigen wir nur über ein intelligentes Dokumentenmanagement.

Smarte Systeme lösen eine Kettenreaktion aus

Konkret sehen wir jetzt End-to-End-Lösungen, in die KI und Automatisierung vollständig integriert sind. Smarte Systeme erfassen neue Inhalte nicht nur als Vertrag oder Rechnung, sondern erkennen und extrahieren sofort alle relevanten Informationen. So entstehen keine Datensilos, sondern ein reibungsloser Fluss durch das Geflecht der Metadaten. Das System stößt Workflows an, liefert passende Informationen und bindet die richtigen Prozesse an – alles automatisch.

Wenn alles an Ihrem System smart ist, wird auch alles smart, was damit in Kontakt kommt. Mit der Datenmenge wächst unsere Fähigkeit, diese produktiv zu nutzen. Smart Content steht für Dokumente, die Orientierung bieten nach dem Motto: „Ich bin ein HR-Dokument – du musst Folgendes mit mir machen.“ Unternehmen profitieren von dynamischen Wissensdatenbanken und einem intelligenten Software-Stack, der weit über statische PDFs hinausgeht. Wir müssen dafür sorgen, dass unsere Unternehmen die Daten kontrollieren und nicht umgekehrt – dann wedelt der Schwanz nicht mehr mit dem Hund. So reiten wir die Welle der Datenflut, statt von ihr überrollt zu werden. Dank Smart Content verwandeln sich Datenmengen in Zettabyte-Höhe in wertvollen Treibstoff für Unternehmen.



Quelle Bild: SER Group

Dr. John Bates Enterprise-Content-Experte



Kontakt
Linh Hoang

SER Group
linh.hoang@sergroup.com
www.sergroup.com



So automatisieren Unternehmen ihre Geschäftsprozesse mit Retarus

Business Process Solutions

Unternehmen stehen vor der Herausforderung, ihre Prozesse durchgängig zu digitalisieren. Retarus bietet mit seinen Business Process Solutions leistungsstarke Cloud-Lösungen, die die gesamte Kommunikation entlang der Lieferkette effizient, transparent und zukunftssicher gestalten.

Cloud EDI Gateway: Einfacher, digitaler Datenaustausch

In vielen Unternehmen laufen täglich Tausende von Dokumenten, etwa Bestellungen, Auftragsbestätigungen, Lieferscheine oder Rechnungen, durch die Systeme. Die manuelle Bearbeitung ist nicht nur aufwendig, sondern auch fehleranfällig. Mit dem Cloud EDI Gateway von Retarus lassen sich Geschäftsprozesse vollständig digitalisieren und dokumentenbasierte Transaktionen automatisieren. So werden A-Lieferanten und Kunden mit hohem Belegvolumen via EDI an das jeweils gewünschte ERP-System angebunden. Bestellungen aus dem ERP-System werden über die EDI-Schnittstelle in Echtzeit direkt an die A-Lieferanten übermittelt. Das Cloud EDI Gateway von Retarus ist innerhalb kürzester Zeit vollständig eingerichtet.

WebEDI: Auch kleine Lieferanten digital integrieren

Nicht jeder Lieferant verfügt über eine EDI-Infrastruktur. Damit dennoch alle Partner effizient in ein ERP-System eingebunden werden können, bietet Retarus mit WebConnect for Suppliers eine schlanke Lösung. Interaktive E-Mails und ein sicheres Webportal ermöglichen es auch kleineren B- und C-Lieferanten, ohne Systemwechsel oder technische Vorkenntnisse, am digitalen Bestellprozess teilzunehmen.

Intelligent Document Processing: KI-basierte Dokumentenverarbeitung

Viele Dokumente erreichen Unternehmen noch immer per Fax oder E-Mail – meist als unstrukturierte PDFs. Damit diese Informationen schnell weiterverarbeitet werden können, sind intelligente Lösungen gefragt. Genau hier setzt Retarus Intelligent Document Processing (IDP) an. Die Lösung nutzt Technologien wie Optical Character Recognition (OCR), Machine Learning, Deep Learning, Natural Language Processing (NLP) und KI, um Dokumente automatisiert zu kategorisieren, zu analysieren und relevante Informationen zu extrahieren. Anschließend übergibt Retarus IDP die Daten vollautomatisch in strukturierter Form an nachgelagerte Systeme. Dabei erkennt die Lösung selbst komplexe Layouts mit Tabellen oder Bildern.

Für maximale Genauigkeit lassen sich unklare Daten mit dem integrierten Human-in-the-Loop-Interface (HITL) manuell verifizieren, sodass eine 100-prozentige Erkennungsquote erreicht wird: Retarus IDP markiert automatisch die Daten, die nicht exakt erkannt werden. HITL-Operatoren können diese Daten anschließend manuell überprüfen und bei Bedarf korrigieren.

Zusätzlich gleicht die Lösung automatisch erkannte Inhalte mit den hinterlegten Stammdaten ab und verbessert damit die Datenqualität nachhaltig. Insgesamt lassen sich mit Retarus IDP Dokumente

unterschiedlicher Formate wie PDFs oder Bilddateien, die über verschiedene Kanäle wie E-Mail oder Scan eingehen, in digitale, strukturierte Daten umwandeln und automatisiert an das CRM- oder ERP-System übergeben. Ein leistungsstarkes Reporting rundet die Lösung ab und liefert in Echtzeit Einblicke in Automatisierungsgrad, Datenqualität und Optimierungspotenziale bis auf Feldebene.

E-Invoicing: Fit für die digitale Rechnungsstellung 2025

Mit dem Start der E-Rechnungspflicht im B2B-Bereich steht fest: Unternehmen müssen auch im Bereich der Rechnungsverarbeitung handeln. Verschiedene gesetzliche Anforderungen – wie die verpflichtende Annahme von XRechnungen – sind nur der Anfang. Hinzu kommen komplexe länderspezifische Vorgaben und technische Hürden, die die Einführung von E-Invoicing zu einer echten Herausforderung machen.

Retarus E-Invoicing bietet eine umfassende, skalierbare Lösung für die digitale Verarbeitung von Rechnungen – sowohl im Ein- als auch im Ausgang. Die Lösung strukturiert Rechnungen in allen Formaten (z. B. PDF, EDI, XML, Fax oder hybrid) und übergibt sie automatisch an das jeweils genutzte ERP-System. Für Deutschland erfolgt die Übergabe konform zu CII- und UBL-Standards über den zertifizierten PEPPOL Access Point. Auch der Versand funktioniert reibungslos: Rechnungen werden direkt aus dem ERP-System aufbereitet und über den passenden Kommunikationsweg (EDI, PEPPOL, E-Mail oder Fax) an den Empfänger übermittelt – weltweit, rechtskonform und effizient.

Zukunftssichere Automatisierung mit Retarus

Ob strukturierte EDI-Daten, hybride Rechnungsformate oder unstrukturierte Dokumente – mit den Business Process Solutions von Retarus digitalisieren Unternehmen ihre gesamte Lieferkettenkommunikation. Die Lösungen lassen sich nahtlos integrieren, erfüllen höchste Datenschutz- und Compliance-Anforderungen und entlasten IT sowie Fachbereiche gleichermaßen.

Weitere Informationen: www.retarus.de

retarus:

retarus GmbH

Global Headquarters
Aschauer Straße 30
81549 München

Tel: +49 89 5528 - 0000

info@de.retarus.com

www.retarus.de

Einkaufsprozesse ganzheitlich optimieren

Bis zu 30% Kosten sparen mit ProcurePlus und dem Team von Conrad Electronic

Der technische Bedarf von Firmen wird immer größer. Gleichzeitig werden die Beschaffungsprozesse immer komplexer. „Mit unserer Initiative ProcurePlus helfen wir Unternehmen, ihre indirekte Beschaffung ganzheitlich zu optimieren und Kosten zu reduzieren“, erklärt Ralf Bühler, CEO von Conrad Electronic.

Ausgaben vs. Aufwand

Zwar macht die Beschaffung von C-Teilen im Bereich des technischen Bedarfs nur einen kleinen Teil der Gesamtausgaben aus. Allerdings vereinigen diese Kleinstbestellungen 80% des Transaktionsaufwands auf sich, was zu extrem hohen Prozesskosten führt. Im Rahmen der ProcurePlus-Beratungen nimmt das Conrad Team deshalb nicht nur die Artikelpreise in den Blick. Vielmehr geht es um die Senkung der Einkaufskosten generell – und diese sind um bis zu 30% reduzierbar, wie Studien und Conrad-eigene Use Cases bestätigen.

Weg von Fax und E-Mail

Punkt eins, um Einkaufsprozesse für Unternehmen effizienter zu machen: Weg von Fax, Brief und E-Mail, rein in die elektronische Katalogwelt. Stichwort E-Procurement und vollautomatisierter Datenaustausch.

Lieferantenkonsolidierung ist ein weiterer Punkt: Mit 10 Mio. Produktangeboten bietet Conrad eine Riesenauswahl, geht jedoch im Rahmen von ProcurePlus noch einen Schritt weiter: „Unser Ziel ist es, bestehende Lieferanten des Kunden für Conrad zu begeistern und ihm so noch optimalere Beschaffung aus einer Hand zu ermöglichen“, erläutert Bühler. Der Ansatz ist also sehr individuell: „Im Gespräch analysieren wir, welche Stellschrauben zu welchem Zeitpunkt zu drehen sind, um C-Teile so zeit- und kostensparend wie möglich zu beschaffen. Und obendrein die Prozesse derart zu verschlanken, dass der Einkauf sich auf die wirklich wichtigen Angelegenheiten konzentrieren kann.“

Weitere Infos: conrad.de/procureplus



Conrad Electronic SE

Klaus-Conrad-Str. 1
92240 Hirschau

Tel: +49 9604 40 87 87

kundenservice@conrad.de
www.conrad.de



Quelle Foto: Kristof Lemp

Kennen Sie eigentlich...

...schon alle Benefits für Mitglieder?

→ Netzwerk

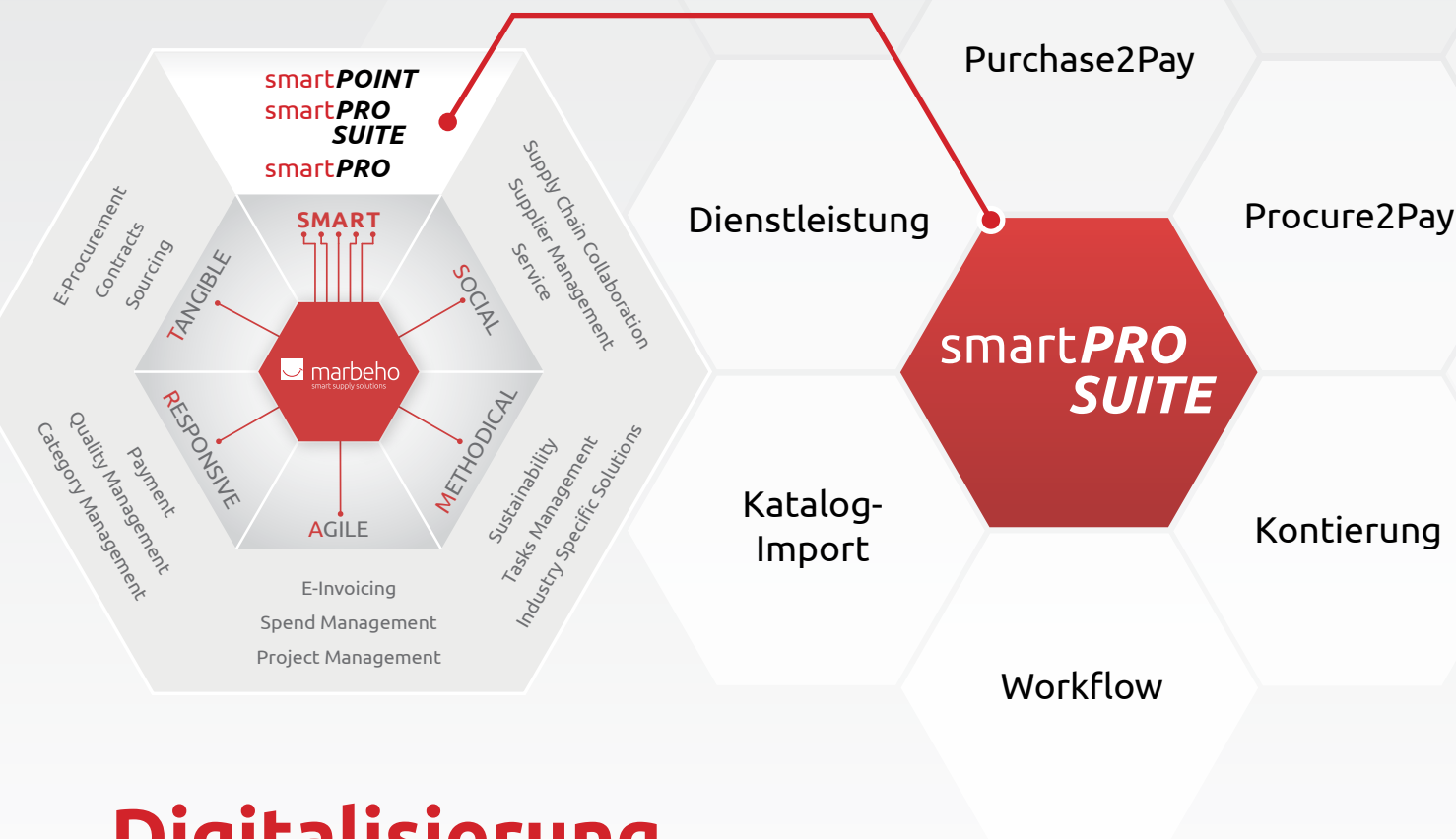
- ✓ Bundesweit über 400 regionale Fachveranstaltungen
- ✓ Einkaufsleiterkreise und Branchengruppen
- ✓ Trend-, Netzwerkgruppen und Expertenkreise
- ✓ Digitale Mitgliederplattform myBME
- ✓ „Young Professionals“-Initiative
- ✓ Initiative „Frauen in Einkauf und Logistik“
- ✓ Internationale Matchmaking-Veranstaltungen mit Lieferanten
- ✓ Delegationsreisen und Expertenkreise in globalen Beschaffungsmärkten

→ Fachinformationen

- ✓ Verbandseigenes Fachmagazin BIP – Best in Procurement
- ✓ Geschlossener Mitgliederbereich mit zahlreichen Fachinformationen (z.B. Leitfäden zu einkaufsrelevanten Themen, BIP-Archiv)
- ✓ Kostenfreies Abonnement „Beschaffung aktuell“
- ✓ BME OpenSourcing (Sourcing und B2B-Plattform)
- ✓ Newsletter und tägliche Updates auf meinBME
- ✓ Dashboard Rohstoffe
- ✓ Akademie vor Ort

→ Services

- ✓ Service Recht & Compliance (auch international)
- ✓ Zertifizierung innovativer Einkauf
- ✓ Kostenloser Zugang Messen mit BME-Beteiligung und Einkäufertage
- ✓ Unterstützung bei Global-Sourcing-Aktivitäten
- ✓ Kostengünstige Lieferantenrecherche / Marktscreening



Digitalisierung im indirekten Einkauf

Die maßgeschneiderte eProcurement Suite für sämtliche Beschaffungs- und Versorgungssprozesse

Mit der eProcurement-Suite **smartPRO** digitalisieren Sie ganz einfach sämtliche Procure-2-Pay-Prozesse (P2P), sowohl für Ihre artikelbasierten Bedarfe (Kataloge) als auch für Dienstleistungen oder Investitionsgüter.

Systembrüche gehören endlich der Vergangenheit an, denn auch neue oder einmalige Bedarfe werden von der Bedarfsmeldung über die Anfrage bis zur Bestellung und Zahlungsregulierung durchgängig abgebildet.

Die Transaktionskosten sinken im Durchschnitt um 90 % und stellen einen signifikanten Kostenhebel dar.

Durch die Wizard-Führung sind die Abläufe sowohl für den Anforderer als auch für den Einkauf mühelos, intuitiv, strukturiert und effizient integriert.

Über das Beschaffungsportal wird der Bedarf ausgewählt und gemäß den individuellen Freigaberegeln bestellt.

Mit dem Dashboard behält die bestellende Person stets den Überblick über den Auftragsfortschritt und kann bei Rückfragen direkt intern und extern kommunizieren.

Die Buchhaltung profitiert von einheitlichen Rechnungsformaten durch per EDI angebundene Lieferanten. Als Zuführsystem des ERP verteilt **smartPRO** alle benötigten Daten an die richtige Stelle.

In Kombination mit dem **QuWikiBOARD** auf Basis der RFID-Technologie ist **smartPRO** sogar tastaturlos anwendbar.

OPTIONAL: Full Service Procurement

MARBEHO begleitet das Projekt als Einkaufspartner. Mit Projektstart stellen wir bis zu 30 Millionen Bezugsmöglichkeiten auf Basis verhandelter Rahmenverträge aus vielen Warengruppen zur Verfügung, sodass das Projekt in kürzester Zeit realisiert werden kann.

smartPRO findet in verschiedenen Bereichen Anwendung, wie zum Beispiel in Forschungseinrichtungen, bei Versorgern oder im Rahmen kritischer Infrastrukturen.

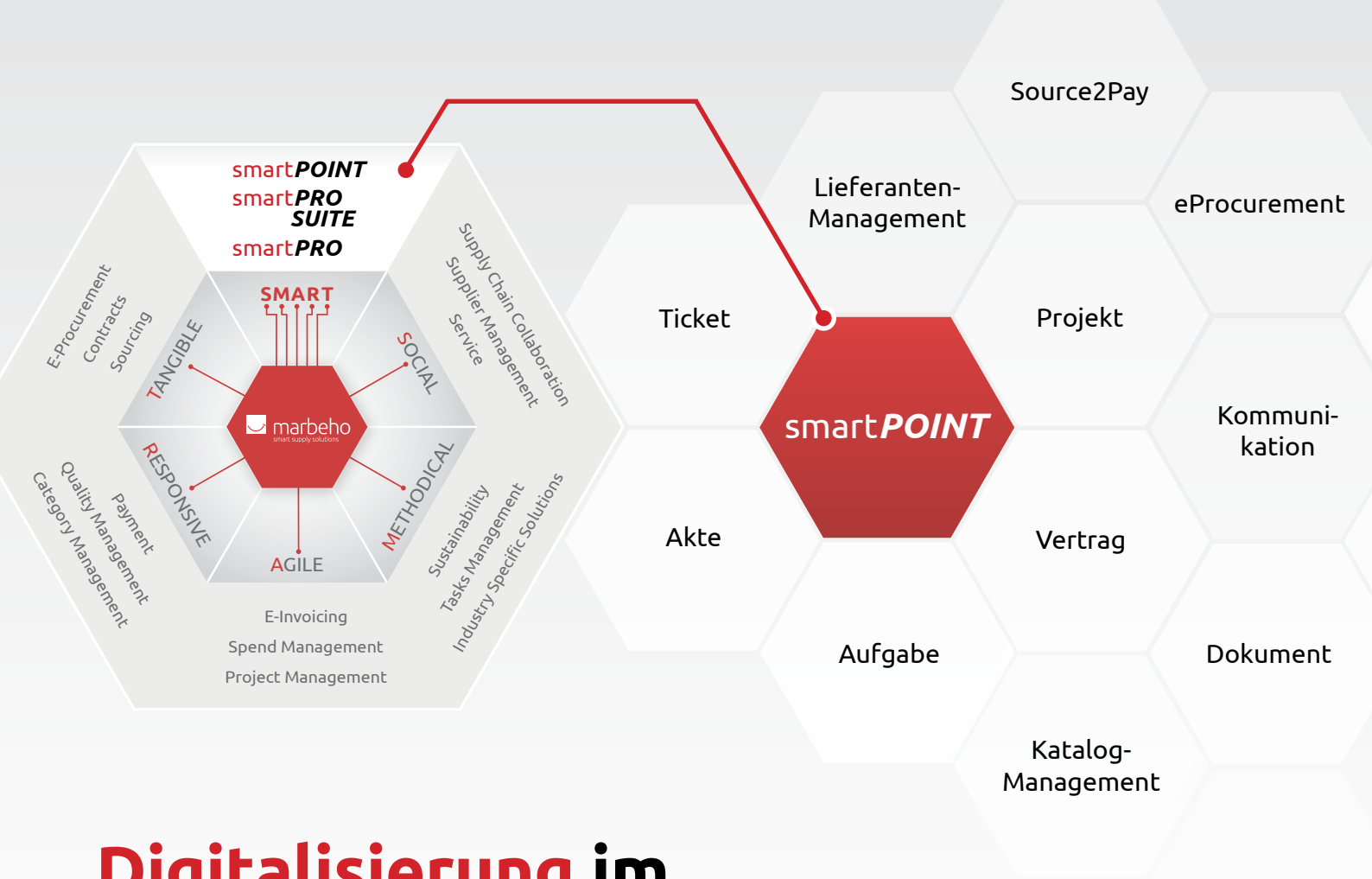
smartPRO – Digitaler Einkauf so smart wie ein Lächeln



marbeho
smart supply solutions

Ralf Düring
MARBEHO Solutions GmbH
ralf.duerring@marbeho.com
www.marbeho.com





Digitalisierung im strategischen Einkauf

Mit **smartPOINT** gelingt die Digitalisierung des strategischen Einkaufs einfach und effizient. Durch den modularen Aufbau gestaltet sich die Umsetzung aller Source-2-Pay-Prozesse flexibel und bedarfsorientiert bis zur vollständigen Integration; und das ohne Belastung der IT-Abteilung.

Unternehmen reduzieren ihre Prozesskosten unmittelbar mit der Einführung erster Module. Durch die geschaffene Transparenz und Visualisierung via Dashboard können weitere Optimierungspotenziale in der Beschaffungswelt identifiziert und umgesetzt werden, sodass der Einkauf seinen signifikanten Einfluss auf die Wertschöpfungskette weiter verbessern kann.

Die **smartPOINT**-Module decken alle zentralen Aufgaben des Einkaufs ab: Lieferantenmanagement, Vertragsmanagement, Ausschreibungen und Anfragen, Kommunikation sowie die unterstützenden Module Systemkommunikation, Ticket-system, Akte, Aufgabenmanagement, Dokumentenmanagement und Wissensdatenbank. Mit dem optionalen KI-Manager und dem LkSG-Modul wird das System auf den nächsten Level gehoben.

Durch die intelligente Vernetzung dieser Bereiche entsteht ein durchgängiger, transparenter End-2-End-Prozess über die gesamte Supply Chain – von der Anfrage bis zum Vertragsabschluss.

Die durchgängige Integration mit ERP-Systemen, P2P-Prozessen und externen Quellen schafft ein leistungsfähiges Prozess-Ökosystem. So werden Informationen an der richtigen Stelle verfügbar, Abstimmungen vereinfacht und die Zusammenarbeit über Abteilungs- und Standortgrenzen hinweg spürbar verbessert.

Mit **smartPOINT** gehören Systembrüche der Vergangenheit an. Der Einkauf wird digital, transparent und zum strategischen Treiber des Unternehmenserfolgs.

Bei Unterstützungsbedarf sorgen erfahrene Prozesscoaches und Einkaufsexperten für eine erfolgreiche und praxisnahe Umsetzung.

smartPOINT– Digitaler Einkauf so smart wie ein Lächeln

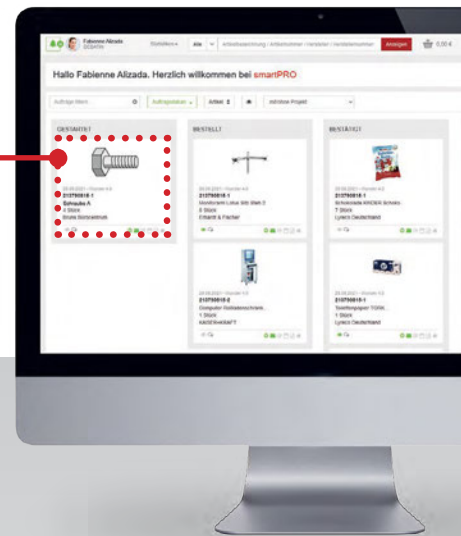
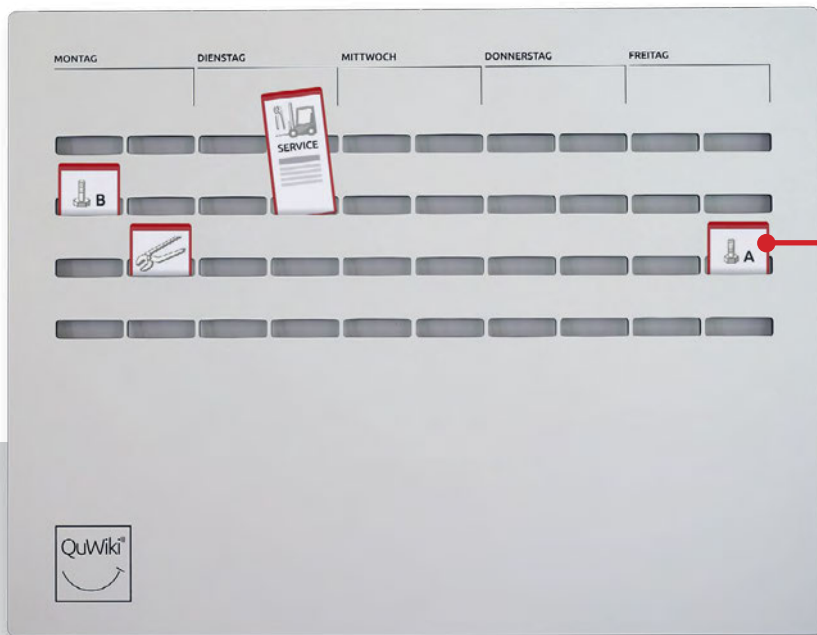


marbeho
smart supply solutions

Ralf Düring
MARBEHO Solutions GmbH
ralf.duerring@marbeho.com
www.marbeho.com



QuWikiBOARD



Tastaturloses Bestell-
und Prozessmanagement



 **marbeho**
marbeho.com
info@marbeho.com





Größer denken. Kleiner lagern.

Der RotoFlex ist ein Alleskönner auf kleinstem Raum – mit bis zu 507 Fächern findet jedes C-Teil seinen Platz.

www.elsinghorst.de

G. Elsinghorst Stahl und Technik GmbH
Mühlenweg 80, 46395 Bocholt



Den Einkauf systematisch entwickeln

Einkaufsorganisation und Einkaufskompetenzen

Für den Einkauf bieten sich viele Chancen. Um diese zu nutzen, müssen nicht nur die durch neue Tools unterstützten Prozesse systematisch weiterentwickelt werden, sondern auch die Organisation und die Mitarbeitenden im Einkauf. Als Fundament für weitere Optimierung fassen wir hier einige unserer Erfahrungen an der Schnittstelle zwischen Wissenschaft und Praxis zusammen.

Einkaufsorganisation an neue interne und externe Anforderungen anpassen

Die Wahl der Einkaufsorganisation sollte berücksichtigen, was diese primär unterstützen soll – geht es um Spend Konsolidierung über verschiedene Geografien oder Sparten, ist eine Orientierung an Warengruppen sinnvoll. Gibt es wenig Synergien im Spend, ist ggf. eine Orientierung nach Sparten oder Geografien sinnvoller. Geht es stark um die Bündelung von Prozessen, um Voraussetzung für weitere Synergien zu schaffen, ist eine Organisation nach Aktivitäten eine interessante Option. Letztere erleichtert zudem die Unterstützung durch Beschaffungsdienstleister. In der Praxis werden oft zwei dieser Dimensionen verknüpft – es sollten die sein, welche die höchsten Spend-, Prozess- oder Lern-/Erfahrungssynergien bringen. Welche das sind, lässt sich anhand von Daten analytisch herleiten.

Nachhaltige Einkaufspraktiken etablieren

Auf Basis von Forschung wissen wir heute viel darüber, welche Kompetenzen Einkäufer:innen brauchen, um nachhaltig einzukaufen, wie bspw. systemisches Denken, oder diverse Aspekte des Lieferantenmanagements (eine holistische Herangehensweise, die Nutzung entsprechender Tools und ein kooperativer Ansatz). Wie im Hochschulkontext lassen sich diese Kompetenzen auch im Unternehmenskontext auf Basis von Fallstudien mit überschaubarem Aufwand gezielt trainieren. Unserer Erfahrung nach brauchen Praktiker weniger Erläuterungen, dafür mehr Anpassung an den eigenen Arbeitskontext. Gemeinsam mit der Einkaufsorganisation bietet ein solides Kompetenzmodell die Grundlage für Trainings- und Einstellungsentscheidungen. Da Nachhaltigkeit im Einkauf oft mit großen Datenmengen, die sich vielfach nur über Software effizient bearbeiten lassen, einhergeht, sollten Einkäufer:innen nicht nur bei BÜFA in der Lage sein, Tools auszuwählen, zu bedienen und auf ihrer Basis Entscheidungen zu treffen. Das magische Dreieck des Einkaufs aus Kosten, Qualität und Zeit hat neben dem insbesondere in Corona wichtig gewor-

denen Risikomanagement mindestens noch zwei neue Anforderungen: Nachhaltigkeit und Digitalisierung.

KI im Mittelstand nutzen

Mensch + Maschine = Besser als „nur“ Mensch oder Maschine. Das ist die Sichtweise, die nicht maximale Automatisierung, sondern eine Verstärkung heutiger Kompetenzen hin zu einem neuen Produktivitätsniveau anstrebt. Im Einkauf setzt BÜFA auf die von einem Bonner Start-up entwickelte Software „kiresult“. Sie analysiert automatisch Rechnungs- und Bestelldaten, ordnet sie Warengruppen zu, unterstützt so die Standardisierung der Stammdaten. kiresult nutzt LLM-Technologien, die speziell für den Einkaufs-Use-Case trainiert und optimiert sind. Die KI-Algorithmen zur Kategorisierung werden in der Praxis permanent nachtrainiert. Individuelle Mappings werden auf alle Daten inkl. der neuen Importe angewendet.

Neues Forschungskolleg VORAN startet

Wie können Einkäufer:innen die Transformation zu einer Kreislaufwirtschaft mitgestalten? Das Forschungsprojekt mit der Universität Trier wird untersuchen, welche mentalen Modelle und (angepassten sowie neuen) Kompetenzen gebraucht werden und wie diese gezielt trainiert werden können. Als innovativer technologischer Ansatz werden dabei neue Möglichkeiten, die sich durch immersive Technologien (wie bspw. Virtual und Augmented Reality) bieten, einbezogen. Interessierte Unternehmen sind herzlich willkommen in dem Projekt ab 2026 mitzuwirken und ggf. an gemeinsamen Trainings (kostenfrei) teilzunehmen.



HOCHSCHULE
MAINZ



Jasmin Bäumer

BÜFA GmbH & Co. KG
Stubbenweg 40
26125 Oldenburg

Tel: +49 1712 145 314
jasmin.baeumer@buefa.de

Prof. Dr. Lydia Bals

Hochschule Mainz
Lucy Hillebrand Str. 2
55218 Mainz

Tel: +49 6131 628 3293
lydia.bals@hs-mainz.de

Transformation im Mittelstand: Mit KI und Procurement Intelligence zu einem proaktiven Einkauf

Praxiseinblick bei ME Mobil Elektronik GmbH und Schwäbische Werkzeugmaschinen GmbH

Herausforderungen im Einkauf

Als mittelständische Unternehmen stehen wir täglich vor der Aufgabe, steigende Kosten, volatile Märkte und komplexe Lieferketten zu bewältigen. Lange war der Einkauf vor allem operativ geprägt – über 80 % der Zeit flossen in manuelle Tätigkeiten. Heute gehen wir einen anderen Weg: Gemeinsam mit Tacto haben wir unseren Einkauf transformiert – von einer reaktiven Funktion hin zu einem proaktiven Steuerungsinstrument.

Mobil Elektronik: KI-gestützte Verhandlungen als Wettbewerbsvorteil

Für uns bei Mobil Elektronik war klar: Preisverhandlungen dürfen nicht länger auf Bauchgefühl basieren. Dank Tacto analysieren wir heute modellierte Erzeugerpreise und vergleichen diese mit unseren Einstandspreisen. So werden Abweichungen sichtbar, Verhandlungsspielräume quantifizierbar und die richtigen Zeitpunkte für Gespräche erkennbar.

KI-gestützte Prognosen zeigen uns, wie sich Rohstoff- und Komponentenpreise entwickeln werden. Damit können wir Verhandlungen proaktiv führen, statt reaktiv auf Erhöhungen zu reagieren. Diese neue Transparenz stärkt unsere Position erheblich: Wir wissen nicht nur, wo Potenziale liegen, sondern auch, wie wir sie systematisch nutzen können. Allein durch automatisierte Abfragen sparen wir jährlich mehr als 40 Arbeitstage ein – Zeit, die wir für strategische Gespräche mit Lieferanten einsetzen. Für uns bedeutet das: Verhandlungen auf Augenhöhe, fundiert durch Daten und KI.

Schwäbische Werkzeugmaschinen: Das Einkaufscockpit als Steuerungszentrale

Bei Schwäbische Werkzeugmaschinen lag der Fokus auf einem ganzheitlichen Steuerungsansatz. Gemeinsam mit Tacto haben wir ein zentrales, KI-gestütztes Einkaufscockpit aufgebaut. Es schafft Transparenz über sämtliche Kennzahlen, bündelt Lieferantendaten und automatisiert Preisabfragen.

So haben wir jederzeit den Überblick über unsere Lieferantenbasis, Risiken und Kostenentwicklungen.

Das Cockpit ist für uns mehr als ein Tool – es ist die Steuerungszentrale unseres Einkaufs. Es bildet die Datengrundlage für sämtliche Folgeprozesse, vom Lieferantenmanagement über die Umsetzung regulatorischer Anforderungen bis hin zur Entwicklung von Warengruppenstrategien. Damit haben wir unseren Einkauf professionalisiert und von einer operativen Abteilung zu einem aktiven Werttreiber entwickelt.

Proaktiver Einkauf durch KI

Unsere Erfahrungen zeigen: Die Zukunft des Einkaufs im Mittelstand liegt in der Proaktivität. Mit Tacto haben wir den entscheidenden Schritt gemacht – weg vom reinen Abarbeiten, hin zu einem Einkauf, der Risiken frühzeitig erkennt, Chancen nutzt und strategisch handelt.

Bei Mobil Elektronik sind es datengetriebene Verhandlungen, die uns Wettbewerbsvorteile sichern. Bei Schwäbische Werkzeugmaschinen ist es das zentrale KI-Cockpit, das Transparenz schafft und den Einkauf auf eine neue Stufe hebt. Beide Ansätze haben eines gemeinsam: Sie basieren auf Procurement Intelligence, die uns ermöglicht, bessere Entscheidungen schneller zu treffen.

Unser Fazit

Der Mittelstand braucht heute mehr als klassische ERP-Daten. Wer den Einkauf proaktiv steuern will, benötigt KI-gestützte Analytics, Transparenz und Automatisierung. Mit Tacto haben wir beides erreicht: Wir verhandeln faktenbasiert, steuern unsere Lieferketten resilient und gestalten die Zukunft des Einkaufs aktiv mit.

Robin Lippmann & Matthias Schlotter

ME Mobil Elektronik GmbH
Schwäbische Werkzeugmaschinen GmbH

r.lippmann@mobil-elektronik.com
matthias.schlotter@sw-machines.com

Durch proaktives Obsolescence Management Kosten senken

Strategisches Obsoleszenzmanagement als Erfolgsfaktor

Der technologische Fortschritt und die zunehmende Komplexität elektronischer Komponenten stellen Unternehmen vor neue Herausforderungen. Besonders die Obsoleszenz von Bauteilen kann zu erheblichen Kosten und Risiken führen. Ein strategisch ausgerichtetes Obsoleszenzmanagement bietet die Möglichkeit, diesen Herausforderungen proaktiv zu begegnen und gleichzeitig wirtschaftliche Vorteile zu erzielen.

Strategische Ansätze im Obsoleszenzmanagement

Wandel als Chance begreifen

Der Wandel ist unvermeidlich. Unternehmen, die ihn aktiv gestalten, können Obsoleszenz nicht nur bewältigen, sondern als strategische Möglichkeit nutzen, um Prozesse zu verbessern und Innovationen voranzutreiben.

Quelle Foto/Grafik: SICK AG

⊘	👥➔	⚠
Bin dagegen !	Wird gemacht !	Nutze den Wandel !
Reaktiv oder Ignorieren	Reaktiv	Proaktiv / Strategisch
<ul style="list-style-type: none"> • Komfortzone; Verträge • Äußere Einflüsse • Angst? • „Never touch a running system“ 	<ul style="list-style-type: none"> • Man muss es machen • Schaden und Aufwand begrenzen • Alles am Laufen halten 	<ul style="list-style-type: none"> • Nutze es! • Der Wandel wird stattfinden – mit oder ohne dich! • Sehe den Wandel als Chance und nicht als Problem
Was kann ich tun? Ignorieren Beschwerden Last Time Buy Nichts Informationen (Hersteller, Kunde,...)	Was kann ich tun? Last Time Buy Es aussitzen Informationen (Hersteller, Kunde,...) 2nd Source Redesign	Was kann ich tun? Health Monitoring Transparenz Roadmaps der Supplier Finger am Puls der Zeit

Vom reaktiven zum proaktiven Handeln

Reaktive Maßnahmen wie „Last Time Buy“ oder kurzfristige Redesigns sind mit hohen Risiken und Folgekosten verbunden, aber nicht immer vermeidbar. Ein proaktives Management ermöglicht frühzeitige verlässliche Planung, stabile Lieferantenbeziehungen und optimierte Produktdesigns wie auch vorhersehbarere Budgets.

Grundlagen für erfolgreiches Management

Ein effektives Obsoleszenzmanagement basiert auf frühzeitiger und transparenter Kommunikation – insbesondere bei Produktänderungsmitteilungen (PCN/PDN). Partnerschaften mit

Herstellern, Roadmaps, zuverlässige Datenbanken und Monitoring-Tools sind essenziell, um Risiken frühzeitig zu erkennen und Nachwirkungen effektiv vorzubeugen.

Designentscheidungen als Hebel

Ansätze wie „Design to Cost“ und „Design to Repair“ ermöglichen langfristige Einsparungen in der Entwicklung. Die Abstimmung mit Herstellern über geeignete Bauteile für neue Designs schafft eine Win-Win-Situation für beide Seiten und erhöht die Versorgungssicherheit.

Technologie-Scouting und Marktverständnis

Die frühzeitige Identifikation von Markttrends und technologischen Entwicklungen ist entscheidend. Gemeinsame Roadmaps, die Einbindung von Pilotkunden und die Zusammenarbeit mit Startups fördern Innovation und sichern die Wettbewerbsfähigkeit.

Fazit

Strategisches Obsoleszenzmanagement ist weit mehr als Risikovermeidung. Es ist als ein wichtiges Element zur Kostensenkung und Produktivitätssteigerung, zur Sicherung der Lieferfähigkeit und zur Förderung von Innovation anzusehen.

Unternehmen, die frühzeitig planen, partnerschaftlich agieren und technologische Entwicklungen aktiv begleiten, stärken ihre Resilienz und sichern ihren wirtschaftlichen Erfolg.

Martin Linow

SICK AG
 Erwin-Sick-Str. 1
 79183 Waldkirch

Tel: +49 7681 202-4387
martin.linow@sick.de
www.sick.com



Obsoleszenz Management im industriellen Einkauf – Pflicht oder Kür?

Obsoleszenz – die durch Veralterung bedingte Nichtverfügbarkeit von Bauteilen und Komponenten – ist längst kein Randthema mehr, sondern eine zentrale Herausforderung im industriellen Einkauf. Insbesondere Unternehmen, die komplexe elektronische Systeme mit langen Lebenszyklen herstellen, stehen vor der Aufgabe, dieses Risiko systematisch zu managen. Denn während technologische Innovationen die Märkte antreiben, hinterlässt ihre Schattenseite Spuren: Abkündigungen, kostspielige Last Time Buys und steigende Kosten für die Langzeitlagerung sowie für Ersatzteile.

Herausforderungen für den Einkauf

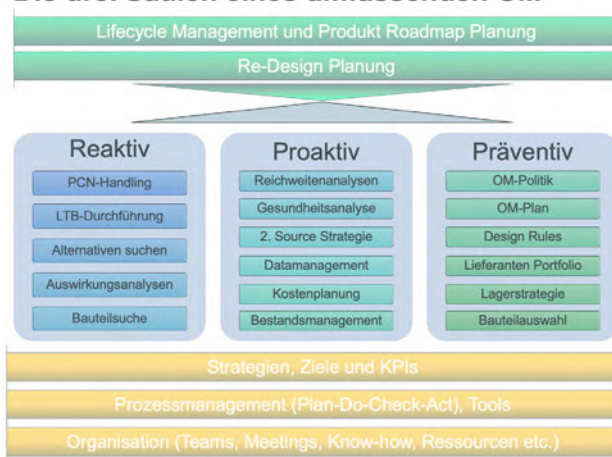
Für Einkäufer bedeutet OM, weit über den klassischen Preis- und Vertragsfokus hinauszugehen. Einflussfaktoren wie technologische Evolution, disruptive Innovationen, Marktveränderungen, geopolitische Krisen oder regulatorische Anforderungen (z. B. RoHS, REACH, WEEE) wirken direkt auf die Verfügbarkeit von Komponenten ein. Strategische Einkäufer werden so zu Risikomanagern entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Ein praxisnahes Beispiel liefert die HIMA Paul Hildebrandt GmbH, Hersteller sicherheitsgerichteter Steuerungssysteme. Mit langen Entwicklungszyklen und Einsatzfeldern in Chemie, Energie oder Bahnindustrie sind Langzeitverfügbarkeiten essenziell. Das HIMA-OM-Team überwacht über 4.700 Bauteile kontinuierlich. In den letzten Jahren konnten durch konsequentes Handeln und robuste Prozesse diverse Last Time Buys in Höhe von mehreren Millionen Euro vermieden werden – ein klarer Beweis für den wirtschaftlichen Mehrwert eines systematischen OM.

Die drei Säulen des Obsoleszenz Management

Nach IEC 62402 bildet Obsoleszenz Management eine eigenständige Disziplin, die auf drei Säulen basiert. Diese Säulen mit seinen Teilaufgaben / -prozessen sind bei HIMA eingebettet in die Produkt- und Kostenplanung und wird wie andere Prozesse im Unternehmen gesteuert.

Die drei Säulen eines umfassenden OM



Diese Dreiteilung macht deutlich: Nur wer OM als ganzheitlichen und kontinuierlichen Prozess versteht, kann Versorgungsrisiken wirksam minimieren und gleichzeitig Kapitalbindung senken.

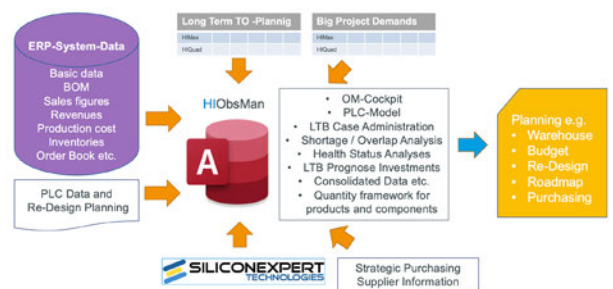
Erfolgsfaktoren für ein wirksames Obsoleszenz Management:

Ein professionelles OM benötigt:

- Interdisziplinäre Teams (Einkauf, Entwicklung, Produkt- und Qualitätsmanagement).
- Klare Prozesse mit festen Entscheidungspfaden und Eskalationswegen.
- Management-Attention und die Verankerung im integrierten Managementsystem.
- Kennzahlen wie vermiedene Kapitalbindungen oder gesicherte Versorgungsreichweiten zur Erfolgsmessung.
- IT-gestützte Tools, die Bauteildaten, Lieferanteninformationen und Prognosen konsolidieren.

Für das umfangreiche Datenhandling und die komplexen Analysen wurde bei HIMA mit MS Access ein eigenes Tool entwickelt:

Praxisbeispiel: HIMA Obsolescence Management Tool HIObsMan



Fazit

Obsoleszenz ist unvermeidbar, aber steuerbar. Für den Einkauf bedeutet das, nicht nur Preise und Mengen im Blick zu behalten, sondern aktiv an der Sicherung der Zukunftsfähigkeit mitzuwirken. Unternehmen wie HIMA zeigen, dass OM kein notwendiges Übel ist, sondern ein strategischer Hebel – für Kosteneffizienz, Versorgungssicherheit und Innovationskraft.

Udo Brestrich

Director Global Purchasing

HIMA Paul Hildebrandt GmbH
Albert-Bassermann-Straße 28
D-68782 Brühl

E-Mail: info@hima.com
Internet: www.hima.com



Quelle Foto/Grafik: HIMA Paul Hildebrandt GmbH

Obsoleszenz Management im Wandel der Zeit

Risikominimierung im Umfeld von Nachhaltigkeit, Digitalisierung und globalen Krisen

Obsoleszenz – der schleichende Verlust von Verfügbarkeit und Funktionalität – ist längst mehr als ein technisches Problem. In Zeiten wachsender Nachhaltigkeitsanforderungen, digitaler Transformation und globaler Lieferkettenrisiken wird das Obsoleszenz-Management zur strategischen Disziplin. Unternehmen, die frühzeitig agieren, sichern nicht nur ihre Produktion, sondern auch ihre Reputation.

Obsoleszenz entsteht durch eine Vielzahl von Faktoren. Technologische Entwicklungen verkürzen Produktlebenszyklen, während regulatorische Vorgaben wie Materialverbote durch EU-Restriktionen die Verfügbarkeit, bzw. die Nutzbarkeit von Komponenten einschränken. Globale Lieferketten sind fragil, und ethische Anforderungen an Herkunft und Zusammensetzung von Produkten nehmen zu. Auch geopolitische Spannungen erhöhen den Druck auf Unternehmen, ihre Prozesse transparenter und resilienter zu gestalten.

Beim Obsoleszenz-Management unterscheidet man zwischen reaktiven, proaktiven und strategischen Maßnahmen. Reaktive Ansätze greifen erst bei akutem Bedarf – oft zu spät und mit hohen Kosten. Proaktive Methoden setzen auf frühzeitige Risikoerkennung, etwa durch Datenbanken wie ACCURIS, SE oder Z2Data. Strategisches Management integriert u.a. Nachhaltigkeit, Lieferantenbewertung und regulatorische Vorausschau in die Produktentwicklung und Unternehmensprozesse.

Obsoleszenz-Management ist auch eng mit Nachhaltigkeit und ethischer Verantwortung verknüpft. Der Ansatz „Design to Repair“ oder „Design to Sustainability“ zielt darauf ab, Produkte von Anfang an ressourcenschonend, langlebig und reparierbar zu gestalten. Unternehmen müssen wissen, was ihre Kunden wollen, und ob ihre Lieferanten in ihren Produkten kritische Stoffe wie PFAS oder Blei verwenden und ob sie ethischen Standards entsprechen. Die Verantwortung erstreckt sich über die gesamte Lieferkette und beeinflusst zunehmend Kaufentscheidungen und Markenwahrnehmung.

Ein aktuelles Beispiel für frühzeitige Vorsorge ist der geplante Ausstieg von 3M aus der PFAS-Produktion bis Ende 2025. Obwohl EU-weite Einschränkungen erst ab 2028 erwartet werden,

zeigt sich daran, wie regulatorische Entwicklungen Unternehmen zum Handeln zwingen. PFAS ist in zahlreichen Produkten enthalten – oft ohne transparente Kennzeichnung – und werden in den USA meldepflichtig, rückwirkend ab 2011. Unternehmen müssen ihre Lieferanten aktiv befragen und eigene Datenbanken aufbauen, um die Verwendung solcher Stoffe zu identifizieren. Nur wer frühzeitig Transparenz schafft, kann rechtzeitig Alternativen entwickeln und regulatorische Risiken minimieren.

Digitalisierung schafft die Grundlage für automatisierte Entscheidungsprozesse im Obsoleszenz-Management. Digitale Tools und saubere Stammdaten sind zentrale Erfolgsfaktoren. Je detaillierter die Daten, desto präziser lassen sich Risiken erkennen und vermeiden. Das Prinzip „einmalige Erfassung, vielfache Nutzung“ spart Ressourcen und erhöht die Effizienz.

Ein gezieltes Obsoleszenz-Management kann in einer zunehmend komplexen Welt zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil werden. Beim Aufbau entsprechender Strukturen bieten auch Industrieverbände wertvolle Unterstützung. Besonders erwähnenswert ist hier der COGD e.V., der auf die Entwicklung von Standards (IEC 62402) und den Austausch bewährter Verfahren im Bereich Obsoleszenz-Management spezialisiert ist.

COGD
Part of IIOM

RAFI



Joachim Tosberg
LinkedIn

Ehemaliger Vorstand
COGD e.V.

Life Cycle Manager
RAFI GmbH & Co.KG
Tel: +49 751 89-1472
joachim.tosberg@rafi-group.com

Den Spagat in der Beschaffung mit niederschweligen, innovativen Ansätzen meistern

Wie der Tradeoff aus weniger Manpower und wachsenden Performancezielen gelingt

Mehr „Savings“ liefern mit immer kleineren Teams – viele Einkaufsverantwortliche stehen in ökonomisch ungemütlichen Zeiten vor diesem scheinbaren Tradeoff. Sie auch?

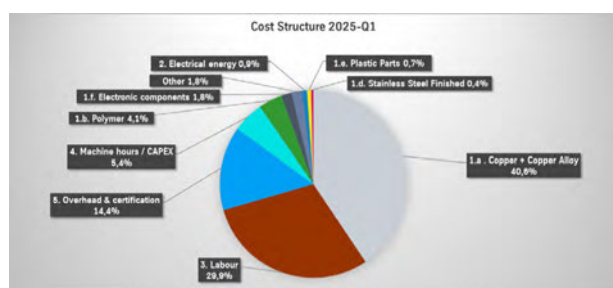
Zuerst etwas Grundsätzliches: Tradierte Kennzahlen, mit denen Controller die Einkaufsverantwortlichen incentivieren, halten einem Test auf echtes Value Add-Potenzial oft nicht stand. Kritisch ist, dass zwischen Controller und Einkäufer spieltheoretisch ein Principal-Agent-Verhältnis mit dem Risiko adversen Verhaltens besteht, bei Materialquoten von 70% und mehr. Gibt es Risiken nicht nur für, sondern vielmehr durch Savings?

Eine nicht zu Ende gedachte Savingsdefinition kann den Einkauf fehlsteuern: Der rein auf die Preisreduzierung gegenüber Vorjahr fixierte Kollege könnte bei Erstkauf oder rohstoffgetriebenem Preisanstieg die knappe Zeit auf unbedeutendere, aber gegen Vorjahr rechenbare Vorgänge lenken. Ein noch höherer Preis im laufenden Jahr erhöht zudem die Chancen auf Savings im Folgejahr. Die preisoptimierte Beschaffung kann Qualitätskosten und Lieferantenrisiken steigern. Der reine Kostenfokus lässt eine gezielte Lieferantenentwicklung hin zu Innovationstreibern unattraktiv erscheinen. Diese aber hätten (in-)direkt den Umsatz angekurbelt. Und in einem Fall sorgte die Vorgabe, Savings nur noch aus Sonderprojekten und nicht aus dem Tagesgeschäft zu berichten, für ausschließlich positive Reports, deren Höhe am Ende das Unternehmensergebnis übertraf.

Also raten wir Unternehmen, ihre Steuerungskennzahlen und -prozesse gerade im Einkauf sorgsamst zu definieren. Eckpfeiler sind die Berücksichtigung der Ergebnisbeiträge aller Beschaffungsvorgänge und die Nutzung von Kostenstrukturen und Marktindizes als Kostenbenchmark wichtiger Categories (marktpreisadaptierter Periodenpreisvergleich) zusammen mit flankierenden Risiko- und Performancekennzahlen.

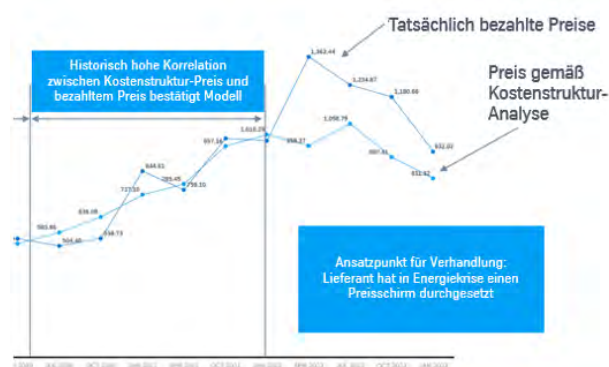
Ein durchdachter Prozess bricht Ziele bis auf Verantwortungsebene herunter (z.B. Category Lead), Quartalsgespräche thematisieren im Jahresablauf Planung, Zwischenziele, Projekt- und Ideenpipelines der Commodity Manager, Chancen, Risiken, Best Practices etc.

Wie aber können wir uns dieses Maß an Transparenz und Kostenstrukturen leisten?



Dank eines effektiven Einsatzes von KI verfügen wir über Methoden, auch komplexe Kostenstrukturen mit Exaktheit bei überschaubarem Zeiteinsatz und ohne Ingenieurs-Kapazitäten für signifikante Anteile am Spend zu ermitteln. Ein weiterer Schlüssel liegt in einem ausgeklügelten Data Analytics-Konzept. Ein Data Lake verbindet Spenddaten, Kostenstrukturen, Marktindizes, Risiko- und Performancekennzahlen. Durch Automatisierung spart er viel Analyseaufwand und lässt sich zu einem umfassenden Materialkostenforecast weiterentwickeln.

Aufwandsarm ermöglicht er die Ermittlung von Divergenzen zwischen bezahlten Preisen und Kostenentwicklungen bei den Lieferanten.



Die ermittelten Hot Spots für Preisverhandlungen überführen wir über ein speziell entwickeltes Supplier Day-Setup in Verhandlungserfolge von 5% und mehr vom verhandelten Spend.

Die technologische Innovation im Einkauf setzt sich fort: Mit Hilfe von KI werden wir in naher Zukunft bedeutende Fortschritte in der Prozessautomatisierung begleiten, sei es über Verhandlungsbots im Tail Spend, Chatbots für Einkaufsanfragen aus Fachabteilungen oder KI zum Abgleich von Versionen des Code of Conduct. Die Liste an Ideen wird noch lange fortgeschrieben, aber bereits heute wird klar: Mit diesen Werkzeugen und Ansätzen erscheint der Claim „Mehr Savings mit immer kleineren Teams“ am Ende eins: realistisch. Wobei wir „Savings“ noch ersetzen dürfen mit „echte Wertsteigerung“ und die Teams einen zukünftig deutlich höheren Anteil an Strategen und Datenanalysten haben werden.

Andre Müller

SL Procurement & Supply Management

thyssenkrupp Services GmbH
thyssenkrupp Allee 1
45143 Essen

Tel: +49 162-2164415
tkservices.psm@thyssenkrupp.com



Interkulturelle Kompetenz und Verhandlungsführung

Wie verändert sich der Einkauf in Zeiten von KI und geopolitischen Herausforderungen?

Im April 2025 hielten Sie bei der BME Masterclass „Cost Cuttings“ in Mannheim einen Vortrag zum Thema Interkulturelle Kompetenz und Verhandlungsführung gehalten. Was war der Anlass?

Der Vortrag stieß auf Interesse, insbesondere im Kontext der Übernahme von HYVA durch JOST. Diese Akquisition stellt einen wichtigen Meilenstein auf dem Wachstumskurs von JOST dar. Sie hat unser Einkaufsportfolio und die Beschaffungsmärkte deutlich erweitert.

JOST hat Wurzeln in Europa mit Sitz in Deutschland. Übernahmen sind wichtige Bestandteile unserer Wachstumsstrategie. Deshalb sehen wir uns intern als ein „Integrator Company“, die Geschäftsprozesse, Produkte sowie Menschen integriert.

Wie wirkt sich interkulturelle Kompetenz auf die Verhandlungsführung im globalen Einkauf aus?

Interkulturelle Kompetenz ist ein entscheidender Erfolgsfaktor im strategischen Einkauf. Verhandlungen mit internationalen Geschäftspartnern erfordern mehr als nur logische Argumente und Preisvergleiche. Es ist wichtig, die kulturellen Aspekte und Kommunikationsstile zu verstehen – insbesondere bei inhabergeführten Unternehmen ist ein individuelles Vorgehen von großer Bedeutung.

Durch die Übernahme von HYVA haben für uns Beschaffungsmärkte, wie Indien und Brasilien an Bedeutung gewonnen. Hierbei sind der Aufbau von Vertrauen und die Berücksichtigung informeller Strukturen entscheidend.

Welchen Einfluss haben die aktuellen geopolitischen Entwicklungen auf Ihre Einkaufsaktivitäten?

Unsere Produkte enthalten einen erheblichen Anteil an Stahl, der im Fokus der Geopolitik steht. Aktuelle Themen sind derzeit CBAM und Safeguard-Maßnahmen der EU, Importrestriktionen in Indien, Sanktionen gegen Russland sowie Zoll- und Handelsbestimmungen der USA und Chinas.

Für internationale Unternehmen wie JOST bedeutet dies, dass wir Lieferanten nicht nur preislich und qualitativ, sondern auch

unter Berücksichtigung der geopolitischen Rahmenbedingungen auswählen.

Wir entwickeln strategische Szenarien, die Flexibilität erlauben – beispielsweise durch Lokalisierung oder Diversifizierung der Beschaffungsquellen in verschiedenen Regionen.

Dabei ist die weltweite Vernetzung von JOST und regionale Stärke ein großer Vorteil – wir verfügen über Einkaufsteams in allen Kontinenten, sodass wir frühzeitig Marktinformationen erhalten und proaktiv reagieren können.

Welche Rolle spielt künstliche Intelligenz (KI) für den Einkauf der Zukunft?

Bei JOST beschäftigen wir uns auch mit dem Thema KI. Ich persönlich nutze KI für die Recherche, Datenanalyse und die Vorbereitung von Terminen. Ich sehe sie als Evolution und nicht als Gefahr. Sie hilft dabei, Zeit für strategisches Denken und komplexe Verhandlungen zu gewinnen.

KI kann jedoch interkulturelle Kompetenz und Empathie nicht ersetzen. Aus meiner Sicht werden diese Aspekte in Zukunft an Bedeutung gewinnen.

Interview mit Frank Berberich, Global Commodity Manager JOST-Werke Deutschland GmbH, geführt von Andreas Richter (BME e.V.) am 28.10.2025.



JOST-Werke Deutschland GmbH

Siemensstrasse 2
63263 Neu-Isenburg
Tel: +49 6102 295 -0
www.jost-world.com

Digitaler MICE-Einkauf: Von der Suche bis zur Abrechnung vollständig medienbruchfrei

Der Einkauf von Veranstaltungen zählt zu den komplexen Beschaffungsprozessen in Unternehmen: Hotelrecherche, Angebotseinholung, Vertragsabstimmung, Budgetkontrolle sowie die abschließende Abrechnung greifen ineinander und betreffen unterschiedliche Abteilungen.

Umso wichtiger ist ein digitaler Prozess, der Transparenz schafft, Arbeitsschritte vereinfacht und Anforderungen aus Einkauf, Buchhaltung und Meetingplanung gleichermaßen berücksichtigt.

Seit mehr als 20 Jahren entwickelt meetingmasters.de als einer der führenden Service-Provider im Meeting Management digitale Lösungen, die diese Anforderungen systematisch abbilden.

Mit der Einführung eines durchgängig digitalen Abrechnungsprozesses im April 2025 wurde die Weiterentwicklung des preisgekrönten MICE-Tools *moreDirect* konsequent fortgeführt. Seither erfolgt auch die Rechnungsprüfung für Hotelbuchungen vollständig digital – ein zentraler Schritt, um Medienbrüche zu vermeiden und den Beschaffungsprozess nachhaltig zu professionalisieren.

Zahlungsregulierung als prozessuale Entlastung

Neben der Entlastung der Meetingplaner und der systemunterstützten Einhaltung einkaufsstrategischer Richtlinien, trägt besonders die Übernahme des Abrechnungsprozesses zu einer spürbaren Vereinfachung im Einkauf bei. Alle Hotelrechnungen werden zentral an meetingmasters.de übermittelt, dort geprüft und nach Freigabe zeitnah beglichen.

Für Unternehmen entsteht dadurch ein deutlich verschlankter Prozess: Die konsolidierte Weiterbelastung reduziert die Vielzahl der Kreditoren auf einen einzigen, senkt Prozesskosten und entlastet die Buchhaltung. Zugleich sorgt die schnelle Zahlung an die Hotels – in der Regel innerhalb von drei Tagen – für eine verlässliche Liquiditätsbrücke und die Einhaltung vereinbarter Zahlungsziele.

Digitale Rechnungsprüfung seit April 2025

Auch die Rechnungsprüfung wird nun vollständig digital in *moreDirect* abgebildet. Damit ist dieser zuvor manuelle Teilprozess nahtlos in den gesamten Einkaufsablauf integriert.

Die Startseite des Abrechnungsbereichs bietet eine übersichtliche Darstellung aller offenen und abgeschlossenen Vorgänge – inklusive Status, Datum und Leistungserbringer. Ergänzend informieren automatische E-Mails über neue Dokumente und erforderliche Freigaben, sodass jederzeit klar ist, wo Handlungsbedarf besteht.

Digitalisierung als strategischer Erfolgsfaktor im Veranstaltungseinkauf

Für Einkäufer hat der MICE-Bereich inzwischen eine klare strategische Komponente. Veranstaltungen binden erhebliche Budgets, werden aber häufig dezentral geplant. Ohne digitale Strukturen führen diese Faktoren schnell zu Intransparenz, hohen Prozesskosten und Risiken in der Richtlinieneinhaltung.

Ein komplett digitaler Einkaufsprozess bietet daher mehrere strategische Vorteile:

- **Volle Transparenz über Volumina und Lieferanten:** Digitale Tools ermöglichen eine vollständige Sicht auf Ausgaben, Lieferanten, Zahlungsströme und Freigaben. Dies ist entscheidend, um Einsparpotenziale zu erkennen und strategische Entscheidungen datenbasiert zu treffen.
- **Standardisierung und Compliance-Sicherheit:** Durch systemisch hinterlegte Regeln und Freigabe-Workflows wird sichergestellt, dass Beschaffungsrichtlinien eingehalten werden – unabhängig davon, wer eine Veranstaltung plant.
- **Reduzierte Prozesskosten:** Automatisierte Prüf- und Freigabeprozesse senken den Aufwand in Einkauf, Meetingplanung und Buchhaltung erheblich.
- **Risikominimierung:** Vollständige Dokumentation und nachvollziehbare Abläufe reduzieren Haftungs- und Prüfungsrisiken.

Klare Strukturen, transparente Kommunikation und vollständige Dokumentation

Durch die medienbruchfreie Abbildung aller Schritte – von der Suche bis zur Abrechnung – entsteht ein konsistenter, nachvollziehbarer und effizienter Prozess. Diese Struktur erleichtert nicht nur die tägliche Arbeit, sondern unterstützt Unternehmen dabei, den Veranstaltungseinkauf nachhaltig zu professionalisieren, zu steuern und ressourcenschonend zu gestalten.



Dipl.-Kfm. Christoph Schwind

meetingmasters.de e.K.
Rudi-Schillings-Str. 17
54296 Trier

Tel: +49 651 145789-00
info@meetingmasters.de
www.meetingmasters.de

Quelle Bild: meetingmasters.de e.K.

LEISTUNGSÜBERBLICK

Beratung

Abfalllizenzen

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Abfallwirtschaftliche Konzepte

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Auftragsmanagement

Provondor GmbH

SER Group

Auftragsverwaltung

Provondor GmbH

Aus- und Weiterbildung Fertigungsmethodenkalkulation

BME Akademie GmbH

Aus- und Weiterbildung Kostenanalytiker

BME Akademie GmbH

Automatisierung der Supply-Chain

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Provondor GmbH

Balanced Scorecard Lösungen

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Benchmarking

CfSM – Centrum für Supply Management

H&Z Unternehmensberatung GmbH

HPI Unternehmensgruppe

MARBEHO Solutions GmbH

Benchmark von Service- und Produktkalkulationen

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Benchmark von Werkzeugkostenkalkulationen

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Beratung

H&Z Unternehmensberatung GmbH

MARBEHO Solutions GmbH

Onventis GmbH

Provondor GmbH

Beschaffung

afb social & green IT

BeNeering GmbH

CfSM – Centrum für Supply Management

HPI Unternehmensgruppe

H&Z Unternehmensberatung GmbH

meetingmasters.de e.K.

Newtron GmbH

Onventis GmbH

Provondor GmbH

SER Group

veenion GmbH

Beschaffung externer (IT-)Dienstleistung

H&Z Unternehmensberatung GmbH

veenion GmbH

Beschaffung Hardware & Software

H&Z Unternehmensberatung GmbH

veenion GmbH

Beschaffungsstrategie / Risikomanagement Energie

afb social & green IT

d-fine GmbH

Bestandsmanagement

afb social & green IT

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Blockchain-Technologie

d-fine GmbH

Business-Coaching

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Business Intelligence

CfSM – Centrum für Supply Management

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Business Process Outsourcing

afb social & green IT

CfSM – Centrum für Supply Management

HPI Unternehmensgruppe

H&Z Unternehmensberatung GmbH

MARBEHO Solutions GmbH

meetingmasters.de e.K.

Provondor GmbH

Business Transformation

d-fine GmbH

Change-Management

CfSM – Centrum für Supply Management

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Newtron GmbH

Chemicals

d-fine GmbH

Compliance & Risk Management

afb social & green IT

CfSM – Centrum für Supply Management

d-fine GmbH

Onventis GmbH

Consulting

H&Z Unternehmensberatung GmbH

CRM / Vertrieb

H&Z Unternehmensberatung GmbH

CSR Reporting

afb social & green IT

d-fine GmbH

Data Management & Analytics

d-fine GmbH

Dekarbonisierungsmaßnahmen

afb social & green IT

Design-to-Cost Kalkulationen

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Digitalisierung

d-fine GmbH

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Provondor GmbH

Digitalisierung nachhaltige Beschaffung

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Digital Procurement Transformation

BeNeering GmbH

CfSM – Centrum für Supply Management

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Newtron GmbH

Onventis GmbH

Provondor GmbH

veenion GmbH

Digitalisierung / Industrialisierung

meetingmasters.de e.K.

Digitalisierung / Industrialisierung Einkauf

BeNeering GmbH

CfSM – Centrum für Supply Management

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Provondor GmbH

retarus GmbH

veenion GmbH

Dokumentenmanagement

SER Group

eAuctions

CfSM – Centrum für Supply Management

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Newtron GmbH

Onventis GmbH

SER Group

eCommerce

Onventis GmbH
Provendo GmbH

EDI System Consulting

H&Z Unternehmensberatung GmbH
retarus GmbH

EDI System Migration

Onventis GmbH
retarus GmbH

Einkauf

afb social & green IT
BeNeering GmbH
CfSM – Centrum für Supply Management
HPI Unternehmensgruppe
H&Z Unternehmensberatung GmbH
KORANIS Purchasing Solutions
MARBEHO Solutions GmbH
meetingmasters.de e.K.
Newtron GmbH
Onventis GmbH
Provendo GmbH
SER Group

Einkaufsmanagement

afb social & green IT
CfSM – Centrum für Supply Management
HPI Unternehmensgruppe
H&Z Unternehmensberatung GmbH
KORANIS Purchasing Solutions
meetingmasters.de e.K.
Onventis GmbH
Provendo GmbH
SER Group

Einkaufsoptimierung

afb social & green IT
CfSM – Centrum für Supply Management
HPI Unternehmensgruppe
H&Z Unternehmensberatung GmbH
KORANIS Purchasing Solutions
meetingmasters.de e.K.
Newtron GmbH
Onventis GmbH
Provendo GmbH
SER Group

Einkaufsorganisation

afb social & green IT
CfSM – Centrum für Supply Management
HPI Unternehmensgruppe
H&Z Unternehmensberatung GmbH
KORANIS Purchasing Solutions
meetingmasters.de e.K.
Onventis GmbH

Provendo GmbH
SER Group

Einkaufspotenzialanalyse

KORANIS Purchasing Solutions

Einkaufssoftware

BeNeering GmbH
CfSM – Centrum für Supply Management
H&Z Unternehmensberatung GmbH
Onventis GmbH
Provendo GmbH
SER Group
veenion GmbH

Einkaufssteuerung

H&Z Unternehmensberatung GmbH
HPI Unternehmensgruppe
meetingmasters.de e.K.
Onventis GmbH
Provendo GmbH

Einkaufsstrategie

CfSM – Centrum für Supply Management
HPI Unternehmensgruppe
H&Z Unternehmensberatung GmbH
MARBEHO Solutions GmbH
meetingmasters.de e.K.
Onventis GmbH
Provendo GmbH

Emissionshandel

d-fine GmbH

Energieberatung

KORANIS Purchasing Solutions

Energiehandel

d-fine GmbH

Energiemanagement

d-fine GmbH
MARBEHO Solutions GmbH

Energiemarkt

d-fine GmbH
KORANIS Purchasing Solutions

Energy & Manufacturing

d-fine GmbH

Engineering

H&Z Unternehmensberatung GmbH

eProcurement

afb social & green IT
BeNeering GmbH
CfSM – Centrum für Supply Management
HPI Unternehmensgruppe

H&Z Unternehmensberatung GmbH
MARBEHO Solutions GmbH
meetingmasters.de e.K.
Newtron GmbH
Onventis GmbH
Provendo GmbH
retarus GmbH
SER Group
veenion GmbH

eSourcing

BeNeering GmbH
CfSM – Centrum für Supply Management
HPI Unternehmensgruppe
H&Z Unternehmensberatung GmbH
Newtron GmbH
Onventis GmbH
Provendo GmbH
veenion GmbH

Facility Management

Onventis GmbH

Finance & Controlling

d-fine GmbH

Geschäftsoptimierung

afb social & green IT
CfSM – Centrum für Supply Management
H&Z Unternehmensberatung GmbH
MARBEHO Solutions GmbH
Onventis GmbH

Global Sourcing

BeNeering GmbH
CfSM – Centrum für Supply Management
H&Z Unternehmensberatung GmbH
HPI Unternehmensgruppe
KORANIS Purchasing Solutions
MARBEHO Solutions GmbH
Onventis GmbH
Provendo GmbH

Health Care Excellence

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Identifikation Kostentreiber

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Inbound Logistik

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Indirekte Warengruppen

H&Z Unternehmensberatung GmbH
Provendo GmbH
veenion GmbH

Industriebau

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Informationsmanagement

CfSM – Centrum für Supply Management
Onventis GmbH

Innovation & Technologie

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Innovation & Wettbewerb

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Interim Management

HPI Unternehmensgruppe
KORANIS Purchasing Solutions
MARBEHO Solutions GmbH

Internationalisierung

CfSM – Centrum für Supply Management
H&Z Unternehmensberatung GmbH
Provondor GmbH

IT-Beratung

H&Z Unternehmensberatung GmbH

IT-Beschaffung

afb social & green IT
BeNeering GmbH
H&Z Unternehmensberatung GmbH
Onventis GmbH

IT-Consulting

H&Z Unternehmensberatung GmbH

IT-Schwerpunkt Einkauf

afb social & green IT
BeNeering GmbH
H&Z Unternehmensberatung GmbH
meetingmasters.de e.K.
Onventis GmbH
SER Group

Kennzahlen & Controlling

H&Z Unternehmensberatung GmbH
HPI Unternehmensgruppe
meetingmasters.de e.K.
Onventis GmbH

Kombinatorische Vergabeoptimierung

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Kostenanalyse

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Kostenmanagement

HPI Unternehmensgruppe
H&Z Unternehmensberatung GmbH
KORANIS Purchasing Solutions
MARBEHO Solutions GmbH
Onventis GmbH

Kostensenkung

HPI Unternehmensgruppe
H&Z Unternehmensberatung GmbH
Provondor GmbH
veenion GmbH

Künstliche Intelligenz

d-fine GmbH

Kundenmanagement

meetingmasters.de e.K.

Kunststoffeinkauf

KORANIS Purchasing Solutions

Lagermanagement

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Lean Management

CfSM – Centrum für Supply Management
H&Z Unternehmensberatung GmbH
MARBEHO Solutions GmbH

Lieferantenmanagement

CfSM – Centrum für Supply Management
H&Z Unternehmensberatung GmbH
KORANIS Purchasing Solutions
Newtron GmbH
Onventis GmbH
Provondor GmbH
veenion GmbH

Lieferkettengesetz

CfSM – Centrum für Supply Management
HPI Unternehmensgruppe
H&Z Unternehmensberatung GmbH
KORANIS Purchasing Solutions
Provondor GmbH

Lizenzmanagement

HPI Unternehmensgruppe

Logistik

CfSM – Centrum für Supply Management
H&Z Unternehmensberatung GmbH
Provondor GmbH

Logistics Excellence

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Logistikplanung und -beratung

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Make or Buy

HPI Unternehmensgruppe
H&Z Unternehmensberatung GmbH
Provondor GmbH

Management & Business Consulting

CfSM – Centrum für Supply Management
d-fine GmbH
HPI Unternehmensgruppe
H&Z Unternehmensberatung GmbH
meetingmasters.de e.K.
Newtron GmbH

Materialwirtschaft

HPI Unternehmensgruppe
H&Z Unternehmensberatung GmbH
MARBEHO Solutions GmbH
Onventis GmbH
SER Group

Mergers & Acquisitions

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Mobility & Transportation

d-fine GmbH

Nachhaltigkeit

CfSM – Centrum für Supply Management
H&Z Unternehmensberatung GmbH

Nachhaltige Ausschreibungsprojekte

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Nachhaltige Beschaffung

CfSM – Centrum für Supply Management
H&Z Unternehmensberatung GmbH
Provondor GmbH

Nachhaltige Qualitätssicherung & Prozessoptimierung

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Nachhaltige Transformation

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Nachhaltigkeitsstrategien

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Nachwachsende Rohstoffe im Einkauf

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Öffentliche Auftraggeber

H&Z Unternehmensberatung GmbH
veenion GmbH

Operational Excellence

CfSM – Centrum für Supply Management
H&Z Unternehmensberatung GmbH

Optimierung IT-Kosten

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Optimierung der Wertschöpfungstiefe / Make-or-buy

H&Z Unternehmensberatung GmbH
Provondor GmbH

Optimierung Konstruktions- und Fertigungsparameter

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Optimierung von Fertigungsprozessen

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Ordermanagement

H&Z Unternehmensberatung GmbH
Provondor GmbH

Organisation

CfSM – Centrum für Supply Management
HPI Unternehmensgruppe
H&Z Unternehmensberatung GmbH
Provondor GmbH

Organisationsentwicklung

CfSM – Centrum für Supply Management
HPI Unternehmensgruppe
H&Z Unternehmensberatung GmbH
MARBEHO Solutions GmbH

Outbound Logistik

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Personalentwicklung

BME Akademie GmbH
H&Z Unternehmensberatung GmbH

Personalmanagement

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Pharma & Healthcare

d-fine GmbH

Process Performance & Efficiency

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Procurement Consulting

CfSM – Centrum für Supply Management
HPI Unternehmensgruppe
H&Z Unternehmensberatung GmbH
Onventis GmbH

Procurement Transformation

CfSM – Centrum für Supply Management
H&Z Unternehmensberatung GmbH
Onventis GmbH
Provondor GmbH
veenion GmbH

Produktentwicklung

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Produktion

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Produktionsnetzwerke

H&Z Unternehmensberatung GmbH
Onventis GmbH

Projektmanagement

HPI Unternehmensgruppe
H&Z Unternehmensberatung GmbH

Projektmanagement nachhaltige Beschaffung

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Projektplanung und Projekttracking

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Prozessanalysen

d-fine GmbH

Prozessmanagement

CfSM – Centrum für Supply Management
HPI Unternehmensgruppe
H&Z Unternehmensberatung GmbH
MARBEHO Solutions GmbH
meetingmasters.de e.K.

Prozessoptimierung

HPI Unternehmensgruppe
H&Z Unternehmensberatung GmbH
Provondor GmbH

Qualität

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Qualitätsmanagement

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Risikomanagement

CfSM – Centrum für Supply Management
d-fine GmbH
KORANIS Purchasing Solutions

Sachkostenmanagement

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Sales and Operations Planning

H&Z Unternehmensberatung GmbH

SAP

BeNeering GmbH
d-fine GmbH

H&Z Unternehmensberatung GmbH
Onventis GmbH
SER Group

SAP-Integration

BeNeering GmbH
veenion GmbH

SAP PI / PO® Consulting

Onventis GmbH

SAP-Stammdatenmanagement

H&Z Unternehmensberatung GmbH

SAP-Vertragsoptimierung

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Schulung

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Schulung Kostenrechnung / Wertanalyse für Controlling / Vertrieb

BME Akademie GmbH
H&Z Unternehmensberatung GmbH

Schulung Kostenrechnung / Wertanalyse für Einkauf / Entwicklung

BME Akademie GmbH
H&Z Unternehmensberatung GmbH

SCM & Logistik

CfSM – Centrum für Supply Management
d-fine GmbH
H&Z Unternehmensberatung GmbH

Service

H&Z Unternehmensberatung GmbH
Onventis GmbH

Software-Einkauf

H&Z Unternehmensberatung GmbH
veenion GmbH

Software-Integration

d-fine GmbH

Sourcing

BeNeering GmbH
HPI Unternehmensgruppe
H&Z Unternehmensberatung GmbH
meetingmasters.de e.K.
Newtron GmbH
Provondor GmbH
veenion GmbH

Sourcing / Einkauf

afb social & green IT

Onventis GmbH
SER Group

Sourcing Strategie

CfSM – Centrum für Supply Management

Spend & Supplier Analysis

BeNeering GmbH
HPI Unternehmensgruppe
H&Z Unternehmensberatung GmbH
Onventis GmbH
veenion GmbH

Stammdatenmanagement

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Strategic Cost Management

H&Z Unternehmensberatung GmbH
Onventis GmbH

Strategie

H&Z Unternehmensberatung GmbH
Onventis GmbH

Strategie & Performance

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Supply Chain Collaboration

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Supply Chain Consulting

CfSM – Centrum für Supply Management
H&Z Unternehmensberatung GmbH

Supply Chain Finanzierung

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Supply Chain Konfiguration

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Supply Chain Management

CfSM – Centrum für Supply Management
HPI Unternehmensgruppe
H&Z Unternehmensberatung GmbH
MARBEHO Solutions GmbH
Onventis GmbH
Provondor GmbH

Supply Chain Optimierung

H&Z Unternehmensberatung GmbH
Provondor GmbH

Supply Chain Organisation

CfSM – Centrum für Supply Management
H&Z Unternehmensberatung GmbH

Supply Chain Reporting

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Supply Chain Strategie

CfSM – Centrum für Supply Management
H&Z Unternehmensberatung GmbH
Onventis GmbH

Supply Risk Management

CfSM – Centrum für Supply Management
H&Z Unternehmensberatung GmbH
Onventis GmbH

Support und Administration

Onventis GmbH

Target Costing

H&Z Unternehmensberatung GmbH

TCO Total Cost Ownership

CfSM – Centrum für Supply Management
HPI Unternehmensgruppe
H&Z Unternehmensberatung GmbH
MARBEHO Solutions GmbH

Technik

afb social & green IT

Technology Review

CfSM – Centrum für Supply Management

Training

BME Akademie GmbH
H&Z Unternehmensberatung GmbH
MARBEHO Solutions GmbH

Transformation

H&Z Unternehmensberatung GmbH
Umweltschutz / Umweltmanagement
afb social & green IT

Umweltschutz / Umweltmanagement

afb social & green IT

Unternehmensberatung

CfSM – Centrum für Supply Management
HPI Unternehmensgruppe

H&Z Unternehmensberatung GmbH
KORANIS Purchasing Solutions

Unternehmensführung / Organisation

CfSM – Centrum für Supply Management
H&Z Unternehmensberatung GmbH

Unternehmensteuerung

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Vertrieb

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Warengruppenmanagement

HPI Unternehmensgruppe
H&Z Unternehmensberatung GmbH
KORANIS Purchasing Solutions
Provondor GmbH

Weiterbildung

BME Akademie GmbH
BME Marketing GmbH
H&Z Unternehmensberatung GmbH

Weiterbildung nachhaltige

Beschaffung

BME Akademie GmbH
H&Z Unternehmensberatung GmbH

Weiterentwicklung der

Einkaufsabteilung

BME Akademie GmbH
CfSM – Centrum für Supply Management
H&Z Unternehmensberatung GmbH

Wettbewerbsanalysen

H&Z Unternehmensberatung GmbH

Wertanalyse

H&Z Unternehmensberatung GmbH
KORANIS Purchasing Solutions
MARBEHO Solutions GmbH

Einkaufsdienstleister

Ausschreibungen

afb social & green IT
HPI Unternehmensgruppe
meetingmasters.de e.K.
Newtron GmbH
Onventis GmbH
Provendo GmbH

Ausschreibung Beratungsleistungen

HPI Unternehmensgruppe

Beratungseinkauf-as-a-Service

Provendo GmbH

Beschaffung Dreh-, Fräs-, Laserteile und Baugruppen

CS Beschaffung GmbH

Beschaffung Hardware & Software

CS Beschaffung GmbH
Provendo GmbH
veenion GmbH

Beschaffungsdienstleister

Provendo GmbH

Beschaffungsmanagement

Provendo GmbH

Beschaffungsmanagement Präzisionsteile

CS Beschaffung GmbH

Beschaffung technischer Produkte

CS Beschaffung GmbH

Bestellabwicklung

CS Beschaffung GmbH
Provendo GmbH

B-Teile-Management

Onventis GmbH
Provendo GmbH

Category Management

HPI Unternehmensgruppe
Onventis GmbH
Provendo GmbH
veenion GmbH

C-Teile-Management

CS Beschaffung GmbH
HPI Unternehmensgruppe
KORANIS Purchasing Solutions
MARBEHO Solutions GmbH
Onventis GmbH
Provendo GmbH

veenion GmbH

C-Teile-Service

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Einkauf für KMU

CS Beschaffung GmbH

Einkaufsnetzwerk

KORANIS Purchasing Solutions

Einkaufs-Outsourcing

CS Beschaffung GmbH
Provendo GmbH

Einkreditoren-Modell

CS Beschaffung GmbH
Provendo GmbH
veenion GmbH

Einmalbestellungen / Spot Buy

CS Beschaffung GmbH
Provendo GmbH

Energieausschreibungen / Energie-Management

MARBEHO Solutions GmbH
Onventis GmbH

Energiebeschaffung

KORANIS Purchasing Solutions

Ersatzteilbeschaffung

CS Beschaffung GmbH
Provendo GmbH

Full-Service Einkaufsdienstleister

CS Beschaffung GmbH
Provendo GmbH
Global Sourcing
Provendo GmbH

Global Sourcing

Provendo GmbH

Importabwicklung

Provendo GmbH

IT

afb social & green IT
BeNeering GmbH
Onventis GmbH

IT-Beschaffung

afb social & green IT
CS Beschaffung GmbH

Onventis GmbH

Lieferantenmanagement

CS Beschaffung GmbH
Provendo GmbH
veenion GmbH

Lieferantenreduzierung

CS Beschaffung GmbH
Provendo GmbH

Materialgruppenmanagement

CS Beschaffung GmbH
Provendo GmbH

Maverik Buying Lösung

CS Beschaffung GmbH
Provendo GmbH
veenion GmbH

Non-productive

KORANIS Purchasing Solutions

Online-Bestellungen

CS Beschaffung GmbH
Provendo GmbH

Procurement Outsourcing

CS Beschaffung GmbH
HPI Unternehmensgruppe
KORANIS Purchasing Solutions
Provendo GmbH

Procurement Support Services

CS Beschaffung GmbH
HPI Unternehmensgruppe
Onventis GmbH
Provendo GmbH

Procure-to-Pay

CS Beschaffung GmbH
HPI Unternehmensgruppe
Onventis GmbH
Provendo GmbH
SER Group
veenion GmbH

Rechnungsabwicklung

CS Beschaffung GmbH

Reklamationsmanagement

Provendo GmbH

Source-to-Contract

HPI Unternehmensgruppe
Onventis GmbH

Provondor GmbH
veenion GmbH

Spot Buy Lösung

CS Beschaffung GmbH
Provondor GmbH

Stammdatenmanagement

CS Beschaffung GmbH
Provondor GmbH

Strategic Sourcing

HPI Unternehmensgruppe
Newtron GmbH
Onventis GmbH
Provondor GmbH

Supply Chain Management

BeNeering GmbH
HPI Unternehmensgruppe
MARBEHO Solutions GmbH
Onventis GmbH
Provondor GmbH

Supply Chain Services

Provondor GmbH

Tail Spend Management

CS Beschaffung GmbH
Provondor GmbH

Technischer Einkauf

CS Beschaffung GmbH

Provondor GmbH

Unbetreute Materialgruppen

CS Beschaffung GmbH
HPI Unternehmensgruppe
Provondor GmbH

Zeichnungsteile

CS Beschaffung GmbH
Provondor GmbH

Produzenten/Sortiment-Anbieter/Dienstleister

Aluminium

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Anarbeitung

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Anarbeitungen

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Angepasster Arbeitsschutz

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Antriebstechnik

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Arbeitsschutz

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Atemschutzgeräte

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Apple Produkte

afb social & green IT

Batterien & Ladegeräte

afb social & green IT

Befestigungstechnik

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Benutzerverwaltung

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Blankstahl

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Bleche

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Bohren

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Brennschneiden

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Bürotechnik

afb social & green IT

Business Notebooks

afb social & green IT

CNC-Bearbeitung

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Computer & Büro

afb social & green IT

C-Teile-Service

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

cts® Ausgabeautomaten

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

cts® Kanban-Regale

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

cts® Regale und Schränke

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Dichtungstechnik

xBSuite Group GmbH

DGUV-Prüfung

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Digitale Services

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Drehen

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Druckluftbehälter

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Edelstahl

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Education

afb social & green IT

Elektrowerkzeuge

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Entzundern

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

eProcurement

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Folieren (Bleche)

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Fräsen

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Gebrauchte Hardware

afb social & green IT

Gebrauchte PCs

afb social & green IT

Gebrauchte Smartphones

afb social & green IT

Genehmigungsworkflow

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Grundieren

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Gummiformteile

ZORGE Hungary Kft.

Gummi-Kunststoff

ZORGE Hungary Kft.

Gummi-Metall

ZORGE Hungary Kft.

Hydraulik & Pneumatik

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Hydraulik-Schläuche

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Individuelle Sortimente

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Industriebedarf

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

IT-Zubehör

afb social & green IT

Kabel & Leitungen

afb social & green IT

Kompressoren

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Kostenstellenverwaltung

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Leckagen-Messung

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Leitern und Tritte

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

LSR-Silikon

ZORGE Hungary Kft.

Mikroverbundteile

ZORGE Hungary Kft.

Mobile, Tablets & Foto

afb social & green IT

Montageservice

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

NE-Metalle

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Nuten

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Prüfungen & Reparaturen

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

PSA gegen Absturz

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Qualitätsmanagement

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Refurbished Monitore

afb social & green IT

Regale

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Rohre

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Safety-Check

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Safety-Rent

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Sägen

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Schlauch-Codierung

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Schnittstellen

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Schweißtechnik

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Spezialprofile

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Stabstahl

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Stahl

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Stahl-Konfigurator

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Stahlhandel

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Strahlen

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Technische Gummi- und Kunststoffprodukte

ZORGE Hungary Kft.

TPE-Metall

ZORGE Hungary Kft.

Träger

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Verbrauchsmessung

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Verbundteile

ZORGE Hungary Kft.

Verzinken

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Werkstatteinrichtung

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Werkzeugtechnik

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Zerspanung

G. ELSINGHORST Stahl und Technik GmbH

Software/Plattformen

Absatzplanung

DIG GmbH

Absatzprognose

DIG GmbH

Accounts Payable Automation

DIG GmbH

ISPnext

Agentic AI

JAGGAER

AI-Risiko- und Nachhaltigkeitsmonitoring

ebidtopay

ISPnext

Aktenmanagement

DIG GmbH

Analytics for buyers

DIG GmbH

ISPnext

ivoflow GmbH

Onventis GmbH

veenion GmbH

AP Automation

ISPnext

Archivierung

ISPnext

Archivierungslösungen

DIG GmbH

ISPnext

xBuite Group GmbH

Artificial Intelligence (AI)

DIG GmbH

ISPnext

ivoflow GmbH

Mercanis CdC3 GmbH

veenion GmbH

xBuite Group GmbH

ASP & SaaS

DIG GmbH

ivoflow GmbH

Auftragsbearbeitung

DIG GmbH

Provendur GmbH

xBuite Group GmbH

Ausschreibung von Beratungsleistungen

ISPnext

Automatische Disposition

DIG GmbH

Automatisierte Ausschreibungen

DIG GmbH

ISPnext

Mercanis CdC3 GmbH

veenion GmbH

Automatisierte Dokumentenverarbeitung

DIG GmbH

ISPnext

SER Group

xBuite Group GmbH

Automatisierung der Supply Chain

JAGGAER

Barcode-Scan

ebidtopay

Bedarfsmeldungen

DIG GmbH

Belegfluss

DIG GmbH

ISPnext

Belegfluss-Automatisierung

DIG GmbH

ISPnext

Beschaffungsstrategie

JAGGAER

Bestandscontrolling

DIG GmbH

Bestandsmanagement

DIG GmbH

ebidtopay

Bestandsoptimierung

DIG GmbH

ebidtopay

Bestellmanagement

BeNeeering GmbH

DIG GmbH

ebidtopay

HPI Unternehmensgruppe

JAGGAER

MARBEHO Solutions GmbH

Newtron GmbH

Onventis GmbH

Provendur GmbH

SER Group

xBuite Group GmbH

Betrugsbekämpfung

ISPnext

Big Data

ivoflow GmbH

B2B Shop Lösungen

Simmeth System GmbH

B2B Webshop

Simmeth System GmbH

Budget Management

ISPnext

Business Analytics

ISPnext

ivoflow GmbH

Business Integration Platform

DIG GmbH

ISPnext

retarus GmbH

Business Intelligence

ISPnext

Simmeth System GmbH

Business Process Integration

ISPnext

Business Spend Management

ISPnext

Capacity Management

DIG GmbH

ivoflow GmbH

Carbon Footprint

Simmeth System GmbH

Carbon Management

JAGGAER

Catalog Cloud

DIG GmbH

HPI Unternehmensgruppe

Newtron GmbH

Onventis GmbH

Catalog Management

DIG GmbH
ebidtopay
HPI Unternehmensgruppe
ISPnext
Newtron GmbH
Onventis GmbH
veenion GmbH

Catalog Staging

ISPnext
veenion GmbH

Category Management

HPI Unternehmensgruppe
ISPnext
ivoflow GmbH
Simmeth System GmbH

CBAM Reporting

ISPnext
Simmeth System GmbH

Cloud Fax Services

retarus GmbH

Cloud-Technologie

ISPnext
veenion GmbH

CO₂-Platform Integration

ivoflow GmbH

Collaboration

ISPnext
Simmeth System GmbH
veenion GmbH

Collaboration Hub

ivoflow GmbH

Communications Platform

retarus GmbH

Compliance & Risk Management

DIG GmbH
ebidtopay
ISPnext
ivoflow GmbH
JAGGAER
meetingmasters.de e.K.
Mercanis CdC3 GmbH
Newtron GmbH
Simmeth System GmbH

Contract Management

DIG GmbH
ebidtopay
HPI Unternehmensgruppe

ISPnext
JAGGAER
Mercanis CdC3 GmbH
Newtron GmbH
Onventis GmbH
Simmeth System GmbH
veenion GmbH
xSuite Group GmbH

Cost Break Down Intelligence

ivoflow GmbH

CSRD Compliance (ESRS)

ISPnext

C-Teile Management

JAGGAER

Data Analytics

ivoflow GmbH

Desktop Purchasing

BeNeeering GmbH
ebidtopay
HPI Unternehmensgruppe
ISPnext
Newtron GmbH
Onventis GmbH

Digitale Informationssysteme

ivoflow GmbH

Digitale Signatur

DIG GmbH
ebidtopay
ISPnext
Simmeth System GmbH

Digitale Workflows

DIG GmbH
ISPnext
Simmeth System GmbH
xSuite Group GmbH

Digitalisierung

JAGGAER

Digitale Transformation

JAGGAER

Document Checkin

ISPnext

Dokumentenmanagement

DIG GmbH
ISPnext
ivoflow GmbH
JAGGAER
Mercanis CdC3 GmbH

Onventis GmbH
SER Group
Simmeth System GmbH
xSuite Group GmbH

Dokumentenprozesse

ISPnext

DORA-Berichte

ISPnext

Dynamic Dicoounting

ISPnext

Dynamische Web-Formulare

BeNeeering GmbH
DIG GmbH
ivoflow GmbH

eAuctions

JAGGAER

EDI

DIG GmbH
Newtron GmbH
Provendora GmbH
Simmeth System GmbH

EDI-Archivierung

Onventis GmbH

EDI-Cloud

DIG GmbH
Newtron GmbH
Onventis GmbH
retarus GmbH

EDI-Konverter

DIG GmbH

Eingangsrechnungsverarbeitung in SAP

DIG GmbH
ebidtopay
ISPnext
xSuite Group GmbH

Einkauf

DIG GmbH
ebidtopay
ISPnext
ivoflow GmbH
JAGGAER
Mercanis CdC3 GmbH
Provendora GmbH
Simmeth System GmbH
veenion GmbH
xSuite Group GmbH*

**Einkauf externer Dienstleistungen
(Freelancer, Berater, ANÜ)**

ISPnext
Mercanis CdC3 GmbH

Einkaufscontrolling/Reporting

DIG GmbH
HPI Unternehmensgruppe
ISPnext
ivoflow GmbH
JAGGAER
meetingmasters.de e.K.
Newtron GmbH
Onventis GmbH
Provendur GmbH
Simmeth System GmbH

Einkaufsmanagement

JAGGAER

Einkaufsoptimierung

JAGGAER

Einkaufsplattform

JAGGAER
Onventis GmbH

Einkaufsportal

KORANIS Purchasing Solutions

eInvoicing

DIG GmbH
ebidtopay
ISPnext
JAGGAER
Onventis GmbH
SER Group
retarus GmbH
xSuite Group GmbH

Electronic Data Interchange

DIG GmbH

Elektronische Kataloge

ebidtopay
HPI Unternehmensgruppe
ISPnext
veenion GmbH

Elektronische Kataloge OCI & Statisch

DIG GmbH

Enterprise SMS Service

retarus GmbH

eProcurement

BeNeeering GmbH
DIG GmbH
ebidtopay

HPI Unternehmensgruppe
ISPnext
ivoflow GmbH
Mercanis CdC3 GmbH
Onventis GmbH
Provendur GmbH
Simmeth System GmbH

eProcurement für Bauunternehmen

DIG GmbH
ISPnext

**eProcurement für Dienstleistungen/
Rahmenverträge**

DIG GmbH
ISPnext
veenion GmbH

eProcurement Frachteinkauf

Newtron GmbH

eProcurement Matchmaker

BME Marketing GmbH

eProcurement-System

JAGGAER
Onventis GmbH
SER Group
retarus GmbH

ERP-Integration

DIG GmbH
ISPnext
ivoflow GmbH
retarus GmbH
veenion GmbH
xSuite Group GmbH

ESG and Financial Risk

DIG GmbH
ISPnext
Simmeth System GmbH

ESG: Assessments für Lieferanten

DIG GmbH
ISPnext
Simmeth System GmbH

ESG: CO₂-Fußabdruck

DIG GmbH
ISPnext
ivoflow GmbH
Simmeth System GmbH

ESG: Critical News Monitoring

Simmeth System GmbH

ESG-Lösungen

DIG GmbH

Simmeth System GmbH

ESG-Risikomanagement

ISPnext
Mercanis CdC3 GmbH
Simmeth System GmbH

eSourcing

BeNeeering GmbH
DIG GmbH
ebidtopay
HPI Unternehmensgruppe
ISPnext
MARBEHO Solutions GmbH
Mercanis CdC3 GmbH
Provendur GmbH
veenion GmbH

eVergabe

HPI Unternehmensgruppe
Onventis GmbH

Finance

ISPnext

Finance Invoice Processing

DIG GmbH

Frachteneinkauf

DIG GmbH
HPI Unternehmensgruppe

Forecast Collaboration

DIG GmbH

Guided Buying

DIG GmbH
ebidtopay
ISPnext
ivoflow GmbH
JAGGAER
Mercanis CdC3 GmbH
Newtron GmbH
Onventis GmbH
veenion GmbH

Guided Buying mit generative KI

ISPnext

Inbound Transport Management

DIG GmbH

Informationsmanagement

Onventis GmbH

Instandhaltungsbeschaffung

DIG GmbH

Integration in ERP/SAP-Systeme

DIG GmbH
ISPnext
veenion GmbH

Intelligente Beleglesung

DIG GmbH
ISPnext
retarus GmbH
xSuite Group GmbH

Inventory Management

ebidtopay

Invoice Management

DIG GmbH
ebidtopay
ISPnext
JAGGAER
Newtron GmbH
Onventis GmbH
xSuite Group GmbH

IT-Beschaffung

afb social & green IT
DIG GmbH
ISPnext
Newtron GmbH
Onventis GmbH

Katalog-Einbindung

DIG GmbH
ISPnext
Simmeth System GmbH
veenion GmbH
xSuite Group GmbH

Katalogmanagement

DIG GmbH
ISPnext
JAGGAER
MARBEHO Solutions GmbH
Newtron GmbH
Onventis GmbH
veenion GmbH

Katalogmanagement/Calalog Cloud Services

BeNeeering GmbH
HPI Unternehmensgruppe

Kennzahlen und Reporting

ISPnext
Simmeth System GmbH

KI

JAGGAER

KI-Copilot

ISPnext

KI-gestützte Beschaffungssoftware

ISPnext
Mercanis CdC3 GmbH
ivoflow GmbH
veenion GmbH

KI-gestütztes Business Spend Management

ISPnext

KI-gestützte Contentgenierug/Datenrestrukturierung

ISPnext

KI-Lösungen

ISPnext

KI und Schutz vor Rechnungsbetrug

DIG GmbH
ISPnext
xSuite Group GmbH

Klassen und Artikel

Simmeth System GmbH

Kollektions- und Sortimentsplanung

DIG GmbH

Kommunikations- und Kollaborationslösungen

DIG GmbH
Simmeth System GmbH

Konzerndatenschutz

DIG GmbH

Kostenanalyse

KORANIS Purchasing Solutions

Lieferantenbewertung

DIG GmbH
ebidtopay
HPI Unternehmensgruppe
ISPnext
Mercanis CdC3 GmbH
Simmeth System GmbH

Lieferantenentwicklung

ISPnext

Lieferantenintegration

DIG GmbH
ISPnext
Simmeth System GmbH
veenion GmbH

Lieferantenmanagement

BeNeeering GmbH
DIG GmbH

HPI Unternehmensgruppe

ISPnext
ivoflow GmbH
JAGGAER
Mercanis CdC3 GmbH
Newtron GmbH
Onventis GmbH
Provondor GmbH
Simmeth System GmbH
veenion GmbH

Lieferantennetzwerk

DIG GmbH
HPI Unternehmensgruppe

Lieferantenportal

DIG GmbH
ebidtopay
ISPnext
Simmeth System GmbH
xSuite Group GmbH

Lieferantenqualifizierung

DIG GmbH
ISPnext
Mercanis CdC3 GmbH
Provondor GmbH
Simmeth System GmbH
veenion GmbH

Lieferavise

DIG GmbH

Lieferkettengesetz (LkSG)

KORANIS Purchasing Solutions
Mercanis CdC3 GmbH
Provondor GmbH
Simmeth System GmbH

Lieferkettenmonitoring

ebidtopay
ISPnext
Provondor GmbH

Literaturbeschaffung

Newtron GmbH
Onventis GmbH

Lösungen für Banken

DIG GmbH

Managed EDI Services

DIG GmbH
retarus GmbH

Mapping EDI Format (EDIFACT, VDA, XML, CSV, TXT, IDoc, Weitere)

DIG GmbH
retarus GmbH

xSuite Group GmbH

Marketplace Anbindungen

DIG GmbH
veenion GmbH

Marktdaten für Kalkulationen

ivoflow GmbH

Mobile Solutions

Newtron GmbH

Nachhaltige Beschaffung

JAGGAER

Nachhaltigkeitsreporting

ISPnext
Simmeth System GmbH

OCR-Texterkennung

DIG GmbH
ISPnext
Simmeth System GmbH

Omnichannel

ISPnext

Onboarding

ISPnext
Simmeth System GmbH

One-to-Many Communication

retarus GmbH

Operativer Einkauf

BeNeering GmbH
DIG GmbH
ebidtopay
HPI Unternehmensgruppe
ISPnext
JAGGAER
MARBEHO Solutions GmbH
meetingmasters.de e.K.
Newtron GmbH
Onventis GmbH
Provendur GmbH
veenion GmbH
xSuite Group GmbH

Order Confirmation

DIG GmbH
ISPnext

Order Management

DIG GmbH
ISPnext
Provendur GmbH

Order Processing

DIG GmbH
ISPnext
Newtron GmbH
Onventis GmbH
Provendur GmbH
SER Group
xSuite Group GmbH

Order-to-Cash

DIG GmbH
SER Group
xSuite Group GmbH

Plattformen

Onventis GmbH

Portale

DIG GmbH
Newtron GmbH
Simmeth System GmbH

Preisindexkalkulation

ivoflow GmbH

Procurement

ISPnext
JAGGAER

Procurement-Analytics-Lösung

DIG GmbH
ISPnext
ivoflow GmbH

Procurement Control Tower

ivoflow GmbH

Procurement Data Ecosystem

ivoflow GmbH

Procurement Integration

DIG GmbH
ivoflow GmbH
JAGGAER
Newtron GmbH
Onventis GmbH
SER Group
xSuite Group GmbH

Procurement Intelligence Plattform

ivoflow GmbH

Procurement KPI Dashboard

DIG GmbH
ISPnext
ivoflow GmbH
Simmeth System GmbH

Procurement Management System

DIG GmbH
ISPnext
ivoflow GmbH

Procurement Portal

DIG GmbH
ebidtopay
ISPnext
ivoflow GmbH
JAGGAER
Newtron GmbH
Onventis GmbH

Procurement Team Management

ISPnext

Procure-to-Pay

DIG GmbH
ebidtopay
JAGGAER
veenion GmbH
xSuite Group GmbH

Produktdatenmanagement

ebidtopay

P2P-Prozesse in SAP

DIG GmbH
ISPnext
xSuite Group GmbH

Punch Out Shop

ISPnext
veenion GmbH

Purchase Order Management

HPI Unternehmensgruppe
ISPnext
xSuite Group GmbH

Purchase-to-Pay

ISPnext
Newtron GmbH
Onventis GmbH
SER Group
veenion GmbH

Rebate Management

ISPnext

Rechnungsabwicklung

MARBEHO Solutions GmbH
Onventis GmbH

Rechnungsbearbeitung

DIG GmbH

ISPnext
xSuite Group GmbH

Rechnungserfassung/ Rechnungsverarbeitung

DIG GmbH
ISPnext
Newtron GmbH

Rechnungsmanagement

DIG GmbH
ISPnext
Newtron GmbH

Reklamationsmanagement

DIG GmbH
Simmeth System GmbH

Risikobewertung

DIG GmbH
Simmeth System GmbH

Risikomanagement

ISPnext
JAGGAER
Simmeth System GmbH

Risk & Compliance

ISPnext
Simmeth System GmbH

SAP Add-ons

DIG GmbH
ISPnext

SAP-embedded Dokumentenverarbeitung

xSuite Group GmbH

SAP-Integration

DIG GmbH
ISPnext
JAGGAER
veenion GmbH
xSuite Group GmbH

SAP S/4HANA

DIG GmbH
ISPnext

SAP-Solutions

BeNeering GmbH
Onventis GmbH
xSuite Group GmbH

Savings Project Management

ebidtopay
HPI Unternehmensgruppe
ivoflow GmbH

Onventis GmbH

Savings Tracking

ebidtopay
HPI Unternehmensgruppe
ISPnext
ivoflow GmbH
Onventis GmbH

Schutzrechtmanagement

ISPnext

Secure Email Platform

retarus GmbH

Software-Einkauf

JAGGAER

Software-Entwicklung

DIG GmbH
ISPnext
ivoflow GmbH
veenion GmbH

Softwarelösungen für Handel, Produktion und Logistik

ISPnext

Sorgfaltspflichten | LkSG

DIG GmbH

Source- to-Contract

DIG GmbH
ebidtopay
HPI Unternehmensgruppe
ISPnext
JAGGAER
Mercanis CdC3 GmbH
Newtron GmbH
Onventis GmbH
veenion GmbH

Source-to-Pay

DIG GmbH
ebidtopay
HPI Unternehmensgruppe
ISPnext
JAGGAER
Newtron GmbH
Onventis GmbH
veenion GmbH
xSuite Group GmbH

Sourcing

DIG GmbH
ebidtopay
HPI Unternehmensgruppe
ISPnext
JAGGAER

Mercanis CdC3 GmbH
Newtron GmbH
Onventis GmbH
Provondor GmbH
veenion GmbH

Spend Analysis

DIG GmbH
ebidtopay
ISPnext
JAGGAER
Mercanis CdC3 GmbH
Onventis GmbH
Simmeth System GmbH

Spend Analytics

HPI Unternehmensgruppe
ivoflow GmbH
Onventis GmbH

Spend Management

DIG GmbH
ebidtopay
HPI Unternehmensgruppe
ivoflow GmbH
Onventis GmbH
veenion GmbH

Spend Management Lösungen

ISPnext

Spend & Supplier Analysis

JAGGAER

Stammdatenmanagement

DIG GmbH
ebidtopay
ISPnext
Simmeth System GmbH

Strategic Procurement

ivoflow GmbH

Strategic Sourcing

JAGGAER

Strategie & Performance

JAGGAER

Strategischer Einkauf

DIG GmbH
ISPnext
Mercanis CdC3 GmbH
Provondor GmbH

Supplier Information Management

DIG GmbH
ISPnext
Simmeth System GmbH

Supplier Intelligence

JAGGAER

Supplier Management

DIG GmbH

ISPnext

ivoflow GmbH

JAGGAER

Newtron GmbH

Onventis GmbH

Provendur GmbH

Simmeth System GmbH

Supplier Portal

ISPnext

Supplier Relationship Management

DIG GmbH

ISPnext

Mercanis CdC3 GmbH

Simmeth System GmbH

veenion GmbH

Supply Chain Collaboration

DIG GmbH

ebidtopay

Simmeth System GmbH

Supply Chain Management

ebidtopay

Simmeth System GmbH

Supply Chain Management and Collaboration

JAGGAER

Supply Chain Solutions

Provendur GmbH

Simmeth System GmbH

Supply360

ISPnext

Sustainability

DIG GmbH

Simmeth System GmbH

Tail-Spend-Management

DIG GmbH

ISPnext

Provendur GmbH

Transactional Email

retarus GmbH

Transportmanagement

DIG GmbH

Überwachung von Risiken

ebidtopay

Simmeth System GmbH

Vendor Managed Inventory (VMI)-Lösungen

DIG GmbH

Vendor Managed Procurement

Onventis GmbH

Vendor Management

ISPnext

JAGGAER

Vendor Management System

DIG GmbH

ebidtopay

ivoflow GmbH

Simmeth System GmbH

Vergabe

Mercanis CdC3 GmbH

Vermittlung freie/festangestellte Mitarbeiter

ivoflow GmbH

Versandsoftware

ISPnext

Vertragsmanagement

ebidtopay

Simmeth System GmbH

veenion GmbH

Verwaltung von Katalog- und Produktdaten

DIG GmbH

Visibility & Analytics

ISPnext

Warengruppenmanagement

JAGGAER

WebConnect for Suppliers

DIG GmbH

retarus GmbH

Web EDI

DIG GmbH

JAGGAER

Onventis GmbH

retarus GmbH

Werbemittel-Sourcing

DIG GmbH

Wertanalyse

JAGGAER

Wertschöpfungsmanagement

JAGGAER

Workflow-Management

DIG GmbH

Zahlungsavise

DIG GmbH

Zeiterfassung

Onventis GmbH

Zertifikatsmanagement

DIG GmbH

ebidtopay

ISPnext

Mercanis CdC3 GmbH

Simmeth System GmbH

Zoll und Außenhandel

Onventis GmbH

Unternehmensdienstleistungen

Abfallmanagement & Logistik

afb social & green IT

Audit

Med-X-Press GmbH

B2B-Beschaffungsplattform

afb social & green IT

BeNeeering GmbH

Conrad Electronic SE

HPI Unternehmensgruppe

KORANIS Purchasing Solutions

MARBEHO Solutions GmbH

Newtron GmbH

Onventis GmbH

veenion GmbH

Datenvernichtung (IT)

afb social & green IT

EDI Cloud Service

Newtron GmbH

Onventis GmbH

retarus GmbH

Energieaudits

KORANIS Purchasing Solutions

Einkaufssoftware

BeNeeering GmbH

meetingmasters.de e.K.

Newtron GmbH

Onventis GmbH

Provendo GmbH

SER Group

veenion GmbH

Entsorgung

afb social & green IT

Events

BME Akademie GmbH

BME Marketing GmbH

Eventmanagement

meetingmasters.de e.K.

Facility Management

Onventis GmbH

GDP-konforme Distribution von Arzneimitteln

Med-X-Press GmbH

Global Sourcing

KORANIS Purchasing Solutions

Hedging Rohstoffe

KORANIS Purchasing Solutions

Hotel / Tourismus

meetingmasters.de e.K.

Industriedienstleistung

Provendo GmbH

Instandsetzung

Provendo GmbH

Interimsmanagement

HPI Unternehmensgruppe

KORANIS Purchasing Solutions

MARBEHO Solutions GmbH

Internationale Logistik

Med-X-Press GmbH

IT-Refurbishment

afb social & green IT

IT-Remarketing

afb social & green IT

Leasing

afb social & green IT

Logistischer Fulfillment-Anbieter

Med-X-Press GmbH

Lohnherstellung

Med-X-Press GmbH

Mailing & Musterversand

Med-X-Press GmbH

Marktanalyse Kunststoff

KORANIS Purchasing Solutions

Marketing

BME Marketing GmbH

Medien

BME Marketing GmbH

MICE

meetingmasters.de e.K.

Online-Reservierung

meetingmasters.de e.K.

Outsourcing Partner

afb social & green IT

HPI Unternehmensgruppe

KORANIS Purchasing Solutions

MARBEHO Solutions GmbH

Provendo GmbH

Outsourcing-Partner Lagerung/Distribution von Arzneimitteln/Healthcare-Produkten

Med-X-Press GmbH

Outsourcing-Partner Lagerung/Distribution von Werbemitteln

Med-X-Press GmbH

Plattformen

meetingmasters.de e.K.

Newtron GmbH

Onventis GmbH

Projektmanagement

HPI Unternehmensgruppe

Qualitätskontrolle

Med-X-Press GmbH

Sponsoring

BME Marketing GmbH

Supply Chain Management

Onventis GmbH

Provendo GmbH

Supply Chain Optimierung

Provendo GmbH

Systemdienstleistungen

afb social & green IT

Third Party Management

MARBEHO Solutions GmbH

Transport

Med-X-Press GmbH

Unternehmensberatung

HPI Unternehmensgruppe

KORANIS Purchasing Solutions

MARBEHO Solutions GmbH

Onventis GmbH

Provendo GmbH

Value-Added Services

MARBEHO Solutions GmbH

Warehousing & Distribution

Med-X-Press GmbH

PROFILE

afb social & green IT



Kategorien

Beratung – Beschaffung, Beschaffungsstrategie/Risikomanagement Energie, Bestandsmanagement, Business Process Outsourcing, Compliance & Risk Management, CSR-Reporting, Dekarbonisierungsmaßnahmen, Einkauf, Einkaufsmanagement, Einkaufsoptimierung, Einkaufsorganisation, eProcurement, Geschäftsoptimierung, IT-Refurbishment, IT-Beschaffung, IT-Schwerpunkt Einkauf, Nachhaltigkeit, Procurement Consulting, Sourcing/Einkauf, Technik, Umweltschutz/Umweltmanagement

Einkaufsdienstleister – Ausschreibungen, IT, IT-Beschaffung

Software/Plattformen – IT-Beschaffung

Produzenten/Sortimentanbieter – Apple Produkte, Batterien/Ladegeräte, Bürotechnik, Businessnotebooks, Computer/Büro, Education, Gebrauchte Smartphones, Gebraucht-PCs, Green IT, Hardware, IT-Zubehör, Kabel/Leitungen, Mobile/Tablets/Foto, Refurbished Monitore

Unternehmensdienstleistungen – Abfallmanagement/Logistik, B2B-Beschaffungsplattform, Datenvernichtung (IT), Entsorgung, IT-Refurbishment, IT-Remarketing, Leasing, Outsourcing Partner, Systemdienstleistungen

afb social & green IT

📍 Carl-Metz-Straße 4

D-76275 Ettlingen

☎ +49 7243 20000-0

👤 Partnermanagement

✉ partner@afb-group.eu

🌐 www.afb-group.de

Nachhaltigkeit im IT-Refurbishing neu gedacht: so wird gebrauchte IT zu „social and green IT“

IT-Refurbishment ist auf dem Vormarsch, denn nachhaltiges Denken und Handeln liegt für Unternehmen voll im Trend. Der Vorteil: Nach der revisionssicheren Datenvernichtung mit zertifizierter Löschsoftware können die Geräte professionell aufbereitet und wiedervermarktet werden. Die Zweitnutzung („ReUse“) von IT- und Mobilgeräten verringert CO₂-Emissionen sowie den fragwürdigen Abbau wertvoller Metalle und Mineralien. Anbieter wie afb social & green IT bringen auf diese Weise so viele Geräte wie möglich ins Reuse. Geräte, die afb nicht wiedervermarkten kann, werden zerlegt und fachgerecht recycelt, um die enthaltenen Rohstoffe in den Rohstoffkreislauf zurückzuführen.

Hier zeigt sich die besondere Expertise und das Full-Service-Angebot von afb: Gemäß DSGVO-geschultes Fachpersonal sorgt dafür, dass ausgemusterte Hardware sicher transportiert, professionell geprüft und aufbereitet wird – inklusive revisions-sicherer Datenlöschung nach ISO-Qualitätsstandards. Deshalb vertrauen Behörden und große Unternehmen auf die Leistungen von afb, da sie sich darauf verlassen können, dass die Datensicherheit ihrer gebrauchten IT gewahrt bleibt. Was hat der Kunde davon? Er kann sich über hochwertige Business-Geräte mit mindestens 12 Monaten Garantie freuen, die in den afb-Shops oder im Onlineshop zu erschwinglichen Preisen angeboten werden.

Refurbished Business-Geräte sind besonders hochwertig und langlebig. Doch viel wichtiger: Wer sich für afb entscheidet, för-

dert zum einen nachhaltig ökologisches Handeln und unterstützt zweitens auch Inklusion im Arbeitsumfeld. Als gemeinnütziges Unternehmen steht bei afb der Mensch im Mittelpunkt: 49 Prozent der rund 700 Mitarbeitenden sind Menschen mit Behinderung.



Quelle Foto: afb social & green IT

Abgerundet wird die Zusammenarbeit mit afb durch eine Bescheinigung der sozialen sowie ökologischen Wirkung. Aussagekräftige Kennwerte wie beispielsweise die Menge eingesparter Energie in Kilowattstunden oder die Anzahl gesicherter Arbeitsplätze für beeinträchtigte schwerbehinderte Menschen unterstützen das Nachhaltigkeitsreporting. Zudem tragen sie zur CSR-Strategie der Partner bei, die ausgediente IT- und Mobilgeräte zwecks Wiederaufbereitung zur Verfügung stellen.

Kategorien

Beratung – Beschaffung, Digital Procurement Transformation, Digitalisierung/Industrialisierung Einkauf, Einkauf, Einkaufssoftware, eProcurement, eSourcing, Global Sourcing, IT-Beschaffung, IT-Schwerpunkt Einkauf, SAP, SAP-Integration, Sourcing, Spend & Supplier Analysis

Einkaufsdienstleister – IT, Supply Chain Management

Software/Plattformen – Bestellmanagement, Desktop Purchasing, Dynamische Web-Formulare, eProcurement, eSourcing, Katalogmanagement/Catalog Cloud Services, Lieferantenmanagement, Operativer Einkauf, SAP Solutions

Unternehmensdienstleistungen – B2B-Beschaffungsplattform, Einkaufssoftware

BeNeering GmbH

📍	Gleiwitzer Platz 3, D-46236 Bottrop	👤	Natalia Parmenova, Chief Revenue Officer
☎	+49 2858 59 590-00	☎	+49 2858 59 590-28
📠	+49 2858 59 590-09	✉	natalia.parmenova@beneering.com
✉	vertrieb@beneering.com	🌐	www.beneering.com

BeNeering entwickelt seit 2007 Einkaufslösungen in Co-Innovation mit ihren Kunden. Gegründet von SAP Solution Architekten, gehört BeNeering heute zu den Technologieführern, wenn es um die vollständige Digitalisierung von operativen Einkaufsprozessen geht. Mit über 300.000 Nutzern in unserer Cloud bedienen wir Kunden in 85 Ländern.

BeNeering Guided Buying – Komplexität raus, Effizienz rein

Der operative Einkauf ist in vielen Unternehmen eine Herausforderung: Zahlreiche Anforderer, vielfältige Bedarfe, unterschiedliche Einkaufskanäle und komplexe Richtlinien – dazu kommen Datenfluten im ERP-System. Wer hier den Überblick behalten will, braucht Zeit, Wissen und Geduld. Genau hier setzt BeNeering Guided Buying an.

Anforderer im Fokus – effizient, schnell und zufrieden:

- Ein intuitiver Einstiegspunkt für alle Anfragen
- KI-gestützte Begleitung durch den gesamten Beschaffungsprozess
- Keine Kenntnis von Einkaufskanälen oder Richtlinien erforderlich
- Echtzeitdaten und smarte Vorschläge aus SAP
- Volle Transparenz ohne Zugriff auf das ERP-System

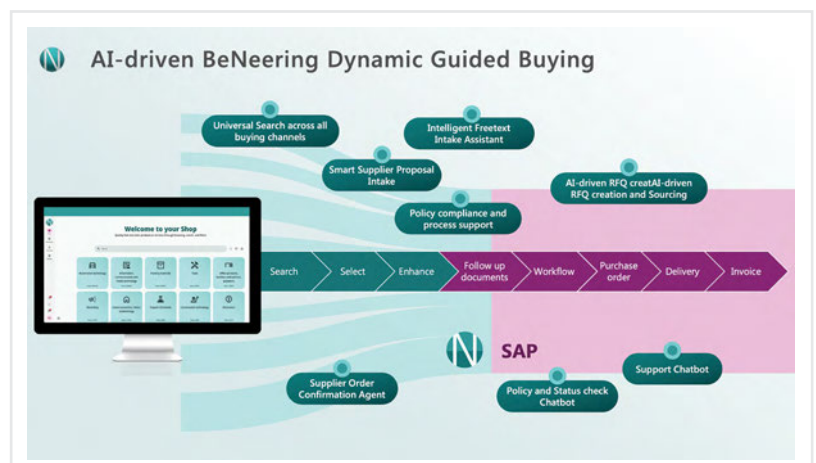
Davon profitiert auch das Beschaffungsteam – weniger Aufwand, mehr Wirkung:

- Deutlich weniger Routinearbeit dank Self-Service-Funktionen
- Reduzierte und qualitativ bessere Freitextanfragen
- Höhere „Spend under Management“ und stärkere Compliance
- Automatische Einhaltung aller ERP-Regeln und Workflows

Und auch die IT erreicht ihre Ziele effizienter – geringere Kosten, schnelle Umsetzung:

- 30–40 % geringere TCO
- Keine Middleware oder Datensynchronisation notwendig
- Nutzung bestehender SAP-Daten und Logiken
- Schnellere Implementierung, weniger Wartungsaufwand
- Keine redundanten Prozesse – alles bleibt im ERP-System

BeNeering Guided Buying macht Beschaffung einfach, effizient und transparent – für Anforderer, Einkauf und IT gleichermaßen.



Quelle: Foto: BeNeering GmbH

BME Akademie GmbH



Kategorien

Dienstleistung – Aus- und Weiterbildung Kostenanalytiker/Fertigungsmethodenkalkulation, Personalentwicklung, Schulung Kostenrechnung/Wertanalyse für Controlling/Vertrieb/Einkauf/Entwicklung, Training, Weiterbildung, Weiterbildung nachhaltige Beschaffung, Weiterentwicklung der Einkaufsabteilung

Unternehmensdienstleistungen – Events

BME Akademie GmbH

📍 Frankfurter Straße 27

D - 65760 Eschborn

☎ +49 6196 5828-200

📠 +49 6196 5828-299

✉ anmeldung@bme-akademie.de

👤 Anna Riedl

Teamleiterin Seminare

📠 +49 6196 5828-253

✉ anna.riedl@bme.de

🌐 www.bme-akademie.de

BME Akademie – Fähigkeiten entwickeln – Mehrwert generieren

Als eigenständige Bildungseinrichtung des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) bieten wir unseren Kunden ein ganzheitliches Angebot zur **professionellen, kosten-effektiven und praxisorientierten Aus- und Weiterbildung** ihrer Einkaufs- und Logistikorganisation. Neben allgemeinen einkaufsstrategischen Themen gehören zu unserem Portfolio Führungskräftetrainings, Verhandlungsführung, Einkaufsrecht, spezifisches Marktwissen sowie Soft-Skill-Themen.

Jährlich bieten wir mit rund **1.000 Veranstaltungen** ein breites Spektrum an Seminaren, Praxisforen, Konferenzen und Kongressen, ob als Präsenzveranstaltung oder als Online-Event. Darüber hinaus bieten wir berufsbegleitende Lehrgänge, Curricula und Inhouse-Schulungen bei unseren Kunden vor Ort.

In unserem Veranstaltungsangebot finden sich sowohl Fach- und Führungskräfte mit langjähriger Erfahrung als auch diejenigen wieder, die neue Aufgaben in Einkauf und Logistik übernehmen. Unser Angebot ist **branchenübergreifend** und zu unseren Kunden zählen **große Konzerne ebenso wie mittelständische Unternehmen und öffentliche Institutionen**.

Ihr Nutzen

- ✓ Aktuelles Fachwissen und innovative Konzepte
- ✓ Praxisnahe Qualifikation
- ✓ Effiziente und wirtschaftliche Lösungen
- ✓ Aufeinander abgestimmte und aufbauende Trainingskonzepte aus einer Hand

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer	Wilhelm Keienburg
Anzahl Beschäftigte	37
Ust-IdNr.	DE 203381275
Gründungsjahr	1999
Niederlassungen	Eschborn, Wien
Zertifizierungen	AZAV



Quelle Fotos: iStock



EINKAUF NEU DENKEN! DIGITAL. SMART. ZUKUNFTSSICHER.

Themenschwerpunkte

- #skillup4digital – von der Roadmap zur erfolgreichen Implementierung
- Best Practices zu Digitalisierung, KI und smarten Einkaufsstrategien
- Hochkarätiges Networking mit mehr als 1.000 Fach- und Führungskräften
- Größte Fachmesse für eProcurement- & eSourcing Tools

Teilnahmegebühr: ab 1.095,- €

 www.bme.de/eloesungstage

Weitere Veranstaltungen 2026

BME-Masterclass KI-Change in der Beschaffung mit der LEGO® SERIOUS PLAY® Methode

10. – 11. Februar 2026 | München

 www.bme.de/ki-change

BME-Masterclass Einkauf von Beschaffungsleistungen

18. – 19. Februar 2026 | Online

 www.bme.de/beschaffungsleistungen

BME-Praxisforum Vertragsgestaltung und -management im Einkauf

19. Februar 2026 | Online

 www.bme.de/vertragsmanagement

BME-Masterclass Tool Map Digital Procurement Excellence

19. – 20. Februar 2026 | Online

 www.bme.de/toolmap-digital

BME-Masterclass Frauen erfolgreich im Einkauf

24. – 25. Februar 2026 | Wiesbaden

 www.bme.de/frauen-einkauf

BME-Masterclass KI-[R]evolution im Einkauf

11. – 12. März 2026 | Online

 www.bme.de/ki-revolution

BME-Praxisforum Der Einkauf 2030

17. – 18. März 2026 | Köln

 www.bme.de/einkauf2030

61. Symposium Einkauf und Logistik

18. – 19. November 2026 | Berlin

 www.bme.de/symposium



GANZHEITLICH & VERNETZT DENKEN: STRATEGIE | INNOVATION | GESCHÄFTSMODELLE

Themenschwerpunkte

- Digitale Tools für den Einkauf: Was, wofür, wie?
- Business Intelligence und Datenmanagement als Voraussetzung für den Digitalisierungserfolg
- Lieferanten für neue Technologien gewinnen
- Goodbye Old School Procurement – Welcome To Digital Supply Chain

Teilnahmegebühr: 1.595,- €

 www.bme.de/digital_excellence

Grundlagen des Einkaufs

23. – 24. Februar 2026 | Hamburg

25. – 26. März 2026 | Online

20. – 21. April 2026 | Düsseldorf


 www.bme.de/eks-ein

Der strategische Einkauf

28. – 29. Januar 2026 | Online

03. – 04. März 2026 | Mainz

19. – 20. Mai 2026 | Online

 www.bme.de/eks-sek

IT-Einkauf in der Praxis

14. – 16. Januar 2026 | Online

14. April 2026 | Stuttgart

 www.bme.de/bek-ite

KI im Einkauf – ein Praxisseminar

03. März 2026 | Online

06. Mai 2026 | Online

 www.bme.de/eks-kie

Indirekter Einkauf

20. – 21. Januar 2026 | Online


17. – 18. März 2026 | Nürnberg

 www.bme.de/bek-ind

Praxisworkshop ChatGPT – Anwendung im Einkauf

02. – 03. Februar 2026 | Frankfurt


20. – 21. April 2026 | Hamburg

 www.bme.de/eks-pgd

Verhandlungspsychologie im Einkauf

22. – 23. Januar 2026 | Online

09. – 10. März 2026 | München

 www.bme.de/ver-psy

BME Marketing GmbH



Kategorien

Beratung - Weiterbildung

Software/Plattformen - eProcurement Matchmaker

Unternehmensdienstleistungen - Events, Marketing, Medien, Sponsoring

BME Marketing GmbH

📍 Frankfurter Straße 27

D - 65760 Eschborn

☎ +49 6196 5828-0

📠 +49 6196 5828-598

✉ info@bme-marketing.de

👤 Lutz Karlsbach

Senior Projektmanager

☎ +49 6196 5828-140

✉ Lutz.Karlsbach@bme.de

🌐 www.bme.de/services/partner-sponsoring/

Die BME Marketing- und Präsentationsplattform für Anbieter und Dienstleister

Präsentieren Sie Ihr Leistungsspektrum genau da, wo die Entscheider sind: beim **BME**.

Einkaufsmanager aus großen Konzernen, mittelständischen Unternehmen und öffentlichen Institutionen finden hier alle wichtigen Informationen zur Effizienzsteigerung von Beschaffungsprozessen – und **Sie Ihre Zielgruppe**.

Als führender europäischer Fachverband bietet der BME Führungskräften aus Einkauf, Supply Chain und Logistik nicht nur ein **Forum zum Erfahrungsaustausch**, sondern gibt ihnen auch einen Einblick in aktuelle **Marktentwicklungen**. Für Sie bedeutet das: direkten Zugang zu einer **entscheidungsstarken Zielgruppe**.

Stellen Sie den Einkaufsmanagern Ihr Unternehmen und seine Dienstleistungen vor, und **stärken Sie so Ihre Visibilität und Ihre Position am Markt**. Oder treten Sie in direkten Kontakt mit den Fach- und Führungskräften aus Einkauf, Supply Chain und Logistik, um Ihr Netzwerk zu erweitern.

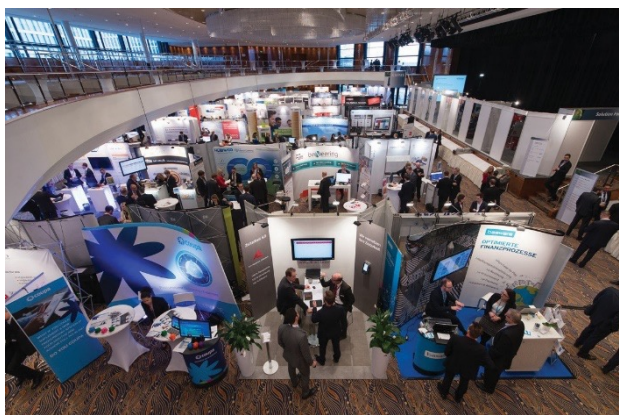
Der BME unterstützt Sie gerne dabei. Zahlreiche Maßnahmen bringen Sie und Ihre Produkte auf **Veranstaltungen** oder in unseren **Print- und Onlinemedien** bei Ihrer Zielgruppe ins Gespräch. Das Ergebnis: ohne Streuverluste eine aufmerksamkeitsstarke Öffentlichkeitsarbeit sowie wertvolle Kontakte für Ihren Vertrieb.

Wir bieten Ihnen:

- Imagesteigerung
- Visibilität
- Know-how Transfer
- Marktpositionierung und somit Differenzierung vom Wettbewerb
- Produktdarstellung
- Kontakt- und Leadgenerierung
- Qualifizierte Fachgespräche

Kommen Sie zu Ihrer Zielgruppe – Hand in Hand mit dem BME!

Wir beraten Sie gerne für Ihren individuellen Marktauftritt – auch mit maßgeschneiderten Paketen – und freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme.



Quelle Fotos: BME Marketing GmbH

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführerin	Mirjam Zeller
Anzahl Beschäftigte	14
Ust-IdNr.	DE 267875092
Geündungsjahr	2010
Niederlassungen	Eschborn

Veranstaltungen

Sie suchen den direkten Weg zu Ihrer Zielgruppe?

Auf den Veranstaltungen des BME treffen Sie die Entscheider aus Einkauf, Supply Chain und Logistik. Werden Sie Partner und zeigen Sie als Experte die Stärken Ihrer Leistungen – im Dialog mit Ihrem Kunden.

Neben Großveranstaltungen – wie dem jährlich stattfindenden Kongress für Einkaufsverantwortliche und Supply Manager **BME Symposium Einkauf und Logistik** mit ca. 1.500 Teilnehmern und über 120 Aussteller und Partner – den **BME-eLÖSUNGSTAGEN**, einer der größten Plattformen für eLösungen in Einkauf und Supply Management mit über 1.200 Teilnehmern und über 100 Aussteller und Partner – der **EP&SCE – European Procurement Supply Chain Excellence**, die einzigartige europäische Plattform für CPO's, CFO's und CSCO's – organisiert der BME weitere themenspezifische Veranstaltungsformate.

Onlinemedien

Sie möchten Neuigkeiten und Aktuelles Ihrer Zielgruppe schnell näher bringen? Ihrem Kunden nur einen Klick entfernt sein?

Mit dem **BME weekly – der wöchentliche Online-Newsletter des BME**, einem **BME Live-Webinar**, einer **BME Digitalen Woche**, einer **BME Aktuellen Stunde**, einer **Social Media Kampagne**, oder dem **BME Podcast** erreichen Sie effektiv und zielgerichtet potentielle Kunden und informieren bereits bestehende Kontakte.

Printmedien

Sie möchten Ihre Praxiserfahrungen an Ihre Zielgruppe weitergeben? Mit Hilfe der BME Publikationen können Sie Ihr Wissen teilen und werden zum vielzitierten Experten. Dokumentieren Sie Ihre Kompetenz – ausführlich und dauerhaft.

Fachlich fundierte Informationen – darauf vertrauen die Mitglieder des BME. Mit seiner Produktfamilie, wie z.B. dem **BIP – Best in Procurement**, dem Magazin für Manager in Einkauf und Logistik, den **BIP-REPORTS**, den **BME-Praxisleitfäden** oder den **BME-Umfragen**, liefert der Verband Hintergrundinformationen für die Einkaufspraxis, die eine wichtige Hilfestellung für die Aufgabenstellungen der Mitglieder darstellen.

Beratungsservice

Sie suchen strategische, technische und operative Unterstützung für die Organisation und Durchführung von digitalen Veranstaltungen? Wir haben das Know how und beraten Sie gerne.

Geplante Veranstaltungen

BME-/VDV-Forum

Schienengüterverkehr
3.-4. Februar 2026 | Berlin
www.bme.de/schienengueterverkehr

Einkaufsforum Mittelstand 2026

2.-3. März 2026 | Mannheim
www.bme.de/forum-mittelstand

BME-Forum: Einkauf 2030

17.-18. März 2026 | Köln
www.bme.de/einkauf2030

European Procurement & Supply Chain Excellence 2026

20-21. April 2026 | Berlin
www.bme.de/epsce

BME-eLÖSUNGSTAGE

19.-20. Mai 2026 | Düsseldorf
www.bme.de/eloesungstage

BME Sustainable Procurement Summit 2026

15.-16. September 2026 | Darmstadt
www.bme.de/sps

IT-Sourcing 2026

19.-20. Oktober 2026 | Mannheim
www.bme.de/it-sourcing

Symposium Einkauf und Logistik

18.-19. November 2026 | Berlin
www.bme.de/symposium

Weitere Produkte

BME Solution Days & Online-Konferenzen

Supply Chain Management, Sustainability, KI, Defence und weitere

Februar bis Dezember 2026

BME Digitale Woche

März, September, November/Dezember 2026

BME Live-Webinar

Januar bis November 2026

BME Aktuelle Stunde

Individuell buchbar 2026

BME Umfragen

Januar, März, Mai, Juni, August, Oktober, Dezember 2026

BME Social Media Kampagne

Individuell buchbar 2026

Mehr virtuelle Produkte des BME finden Sie unter:

www.bme.de/kurzformate

CfSM – Centrum für Supply Management GmbH

CfSM
Centrum für Supply Management

Kategorien

Beratung – Benchmarking, Beschaffung, Business Intelligence, Business Process Outsourcing, Change-Management, Compliance & Risk Management, Digital Procurement Transformation, Digitalisierung/Industrialisierung Einkauf, Einkauf, Einkaufsmanagement, Einkaufsoptimierung, Einkaufsorganisation, Einkaufssoftware, Einkaufsstrategie, eAuctions, eProcurement, eSourcing, Geschäftsoptimierung, Global Sourcing, Informationsmanagement, Internationalisierung, Lean Management, Lieferantenmanagement, Lieferkettengesetz, Logistik, Management & Business Consulting, Nachhaltigkeit, Nachhaltige Beschaffung, Operational Excellence, Organisation, Organisationsentwicklung, Procurement Consulting, Procurement Transformation, Prozessmanagement, Risikomanagement, Sourcing, Strategie, Supply Chain Consulting, Supply Chain Management, SCM & Logistik, Supply Chain Organisation, Supply Chain Strategy, Supply Risk Management, TCO Total Cost Ownership, Unternehmensberatung, Unternehmensführung/ Organisation, Weiterentwicklung der Einkaufsabteilung

CfSM – Centrum für Supply Management GmbH

📍 Am Scheidmännlein 19	👤 Prof. Dr. Holger Müller, Geschäftsführer
D - 97230 Estenfeld (bei Würzburg)	☎ +49 351 8106638
☎ +49 351 8106638	✉ holger.mueller@cfsm.de
📠 +49 351 8106637	🌐 www.cfsm.de / www.fuehrungskraeftekreis.de /
✉ info@cfsm.de	www.wuerzburger-nachhaltigkeitstag.de

Firmenprofil

Das Management der Supply Chain und des Einkaufs sind zentrale Aufgaben, deren optimale Gestaltung, Planung und Steuerung erheblichen und nachhaltigen Einfluss auf den Unternehmenserfolg haben. Bestehende Prozesse und Strukturen sind dabei permanent auf neue Herausforderungen, wie disruptive Technologien, soziale und ökologische Belange in den Lieferketten und Resilienz zu prüfen. Das CfSM steht für anwendungsbezogene Studien und Forschung zu zukunftsorientierten Themen wie Nachhaltigkeit, Dekarbonisierung und Digitalisierung in Einkauf und SCM. Wir arbeiten eng mit der wissenschaftlichen Forschung zusammen und setzen neueste Erkenntnisse in der Praxis um. Innovative Ideen helfen unseren Kunden, nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu generieren.

Hauptgeschäftsfelder

Studien, Workshops, Arbeitskreise (Führungskräftekreis Einkauf und SCM), Tagungen, Seminare, Vorträge sowie Beratung in den Bereichen neuere Nachhaltigkeit, Dekarbonisierung, E-Procurement und neuere Digitalisierung, resiliente globale Lieferketten sowie zukünftige Aufgaben und Rollen von Einkauf und SCM im Unternehmen.



Quelle Fotos: CfSM – Centrum für Supply Management GmbH

Impulsvorträge und Workshops

Impulse und Anregungen von außen sind häufig der Schlüssel, um mit neuen Blickwinkeln Problemstellungen im Unternehmen erfolgreich zu lösen. Durch unsere Forschungsarbeit sowie vielfältige Netzwerk- und Veranstaltungsaktivitäten identifizieren wir Trends und kennen den Markt, können neue Entwicklungen aufgrund unserer langjährigen Erfahrungen einordnen und deren Relevanz und Umsatzbarkeit einschätzen. Aktuelle Themen – die wir in Ihr Unternehmen einbringen bzw. umsetzen helfen können – sind:

- „Neue Digitalisierung“ und Disruptive Procurement,
- Nachhaltigkeit und Dekarbonisierung,
- Einkaufsstrategie- und Organisationsentwicklung,
- Risikomanagement,
- Einkauf und SCM im Wandel.

Tagungen und Seminare

Seit fast 20 Jahren führt das CfSM Tagungen und Seminare zu ausgewählten aktuellen Themenstellungen durch. In den letzten Jahren fanden u. a. die Würzburger Digitalisierungstage statt. In 2026 werden wir mit dem 5. Würzburger Nachhaltigkeitstag das Spannungsfeld der geopolitischen Risiken sowie der sozialen und ökologischen Herausforderungen in den Lieferketten in den Mittelpunkt stellen. Siehe hierzu auch www.wuerzburger-nachhaltigkeitstag.de.

Studien und Befragungen

Das CfSM führt regelmäßig Untersuchungen in der Praxis zu aktuellen Themen des Supply Management durch. In den letzten Jahren u. a.:

- BME-Barometer „Elektronische Beschaffung“
- Digitalisierung, Vernetzung, Industrie 4.0 in Einkauf & SCM – heute und morgen
- Purchase-to-Pay Prozesse: Stand der Anwendung und Trends
- Industrie 4.0: IT-Systeme in Einkauf und SCM
- Sustainability und Carbon Management in Supply Chains

Zusätzlich zu den allgemeinen Analysen fertigen wir auf Ihre Fragestellungen und Ihr Unternehmen zugeschnittene Auswertungen an oder führen auf Anfrage individuelle Studien durch.

Führungskräftekreis Einkauf und SCM

Seit 20 Jahren führen wir Arbeitskreise für Einkaufs- und SCM-Verantwortliche durch. In diesen erfolgt ein offener Austausch mit Kolleginnen und Kollegen über wichtige Fragestellungen wie Nachhaltigkeit, Dekarbonisierung, E-Procurement, Neue Digitalisierung, Global Sourcing und globale Beschaffungsmärkte, Resilienz und Risikomanagement, Einkaufs-Controlling, Organisations- und Führungsfragen, interkulturelle Teams und weitere relevante Themenbereiche.

Unser Führungskräftekreis trifft sich regelmäßig in Würzburg im Wechsel mit Web-Meetings. Wir diskutieren mit Ihnen für Sie wichtige, aktuelle und grundlegende Fragestellungen, präsentieren neueste Forschungs- und Praxisergebnisse, stellen Best Practices und neueste Softwarelösungen vor. Bei Bedarf unterstützen uns hierbei externe Expertinnen und Experten. Diese regelmäßigen Arbeitstreffen mit Kolleginnen und Kollegen, die vor denselben Herausforderungen stehen, bieten eine ideale Plattform, um sich auszutauschen, hinzuzulernen und auf dem Laufenden zu bleiben. Siehe hierzu auch www.fuehrungskraeftekreis.de.

Teilnehmende an Arbeitskreisen der letzten Jahre (Auswahl)

Bauer Gear Motor GmbH • BOS GmbH & Co. KG • Brückner Maschinenbau GmbH • C.F. Maier GmbH & Co KG • CARECOS Kosmetik GmbH • Carl Zeiss Industrielle Messtechnik GmbH • Datev eG • DMG MORI AG • Drägerwerk AG & Co. KGaA • Dr. Fritz Faulhaber GmbH & Co. KG • Edscha Holding GmbH • Eisenmann SE • EJOT Baubefestigungen GmbH • FEINMETALL GmbH • Fränkische Industrial Pipes GmbH & Co. KG • HOMAG Holzbearbeitungssysteme AG • Hottinger Baldwin Messtechnik GmbH • INEOS Styrolution Group GmbH • J.E. Schum GmbH & Co. KG • Karl Küfner AG • Klebl GmbH • Knorr-Bremse Systeme für Schienenfahrzeuge GmbH • Miltenyi Biotec B.V. & Co. KG • Queisser Pharma GmbH & Co. KG • Semperit AG Holding • Schmitz Cargobull AG • SIEGENIA-AUBI KG • Vogelsang GmbH & Co. KG • Ziehm Imaging GmbH

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Prof. Dr. Holger Müller
	Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky
Ust-IdNr.:	DE 814014507
Gründungsjahr:	2004
Niederlassungen:	1

CS Beschaffung GmbH



Kategorien

Einkaufsdienstleister - Beschaffung Hardware & Software, Beschaffung Dreh- und Frästeile, Beschaffungsdienstleister, Beschaffung Instandhaltung und Produktion, Beschaffung Maschinen und Anlagen, Beschaffungsmanagement Dreh-, Fräs-, Laserteile und Baugruppen, Beschaffungsmanagement Präzisionsteile, Beschaffung technischer Produkte, Bestellabwicklung, C-Teile-Management, Einkauf für kleine und mittlere Firmen, Einkaufs-Outsourcing, Einkreditoren-Modell, Einmalbestellungen/Spot Buy, Ersatzteilbeschaffung, Full-Service Einkaufsdienstleister, IT-Beschaffung, Lieferantenmanagement, Lieferantenreduzierung, Materialgruppenmanagement, Maverik Buying Lösung, Online Bestellungen, Procurement Outsourcing, Procurement Support Services, Procure-to-Pay, Rechnungsabwicklung, Tail Spend Management, Unbetreute Materialgruppen, Technischer Einkauf, Spot Buy Lösung, Stammdatenmanagement, Zeichnungsteile

CS Beschaffung GmbH

📍 Degenhofer Straße 70

D - 71364, Winnenden

☎ +49 7195 5909 171

✉ zentrale@cs-beschaffung.de

👤 Esra Benjamin Beyer, Business Development

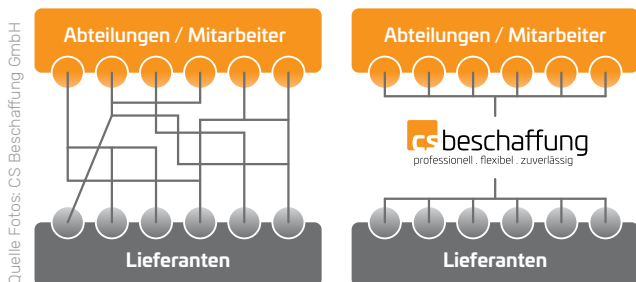
☎ +49 7195 77969-88

✉ esra.beyer@cs-beschaffung.de

🌐 www.cs-beschaffung.de

Tausende Lieferanten? Wir beschaffen´s!

Einkaufsabteilungen aller Unternehmen stehen täglich vor der Herausforderung, eine Vielzahl von Lieferanten zu managen. Jede Neuanlage, jede Qualifizierung und die Betreuung verursachen Aufwand, ebenso wie die Pflege von Bestandslieferanten oder die Zusammenarbeit mit neuen, Einmal- und Online-Lieferanten. Mit unserem **Ein-Kreditoren-Modell** bündeln wir die unterschiedlichsten Lieferantenbeziehungen in einer einzigen Schnittstelle.



Wie profitieren Sie davon, dass wir Ihre **Lieferanten konsolidieren**?

Ein Ansprechpartner, ein Kreditoren und mehr Fokus auf Ihre strategischen Kernaufgaben im Einkauf. Bestellungen, Rechnungen und Zahlungen laufen zentral über uns, unabhängig davon,

mit welchen und wie vielen Lieferanten Sie zusammenarbeiten möchten. So bleiben Sie maximal flexibel, müssen auf keinen Lieferanten verzichten und gewinnen gleichzeitig Transparenz, Compliance und optimierte Prozesskosten in Ihrer Beschaffung.

Neben der **Lieferantenkonsolidierung** unterstützen wir Unternehmen aller Größen auch in weiteren Bereichen der Beschaffung. Dazu zählen operativer Einkauf, die **Abwicklung von Spot-Buys**, und **Beschaffung von obsoleten und C-Teilen**. Einen besonderen Schwerpunkt legen wir zudem auf die Auswahl und Beschaffung **technischer Produkte**, sowie auf die Beschaffung von Maschinen und Anlagen. Damit entlasten wir Ihre Einkaufsorganisation nachhaltig und tragen dazu bei, interne Ressourcen zielgerichtet einzusetzen.

Ein klarer Mehrwert liegt in unserer **Geschwindigkeit und Erreichbarkeit**: Bei CS Beschaffung sprechen Sie immer direkt mit einem kompetenten Ansprechpartner, ohne Umwege über Hotlines oder Ticketsysteme. So stellen wir sicher, dass Anliegen schnell und zielführend gelöst werden.

Wer sein Lieferantenmanagement vereinfachen und Beschaffungskosten nachhaltig senken möchte, findet in CS Beschaffung den richtigen Partner. Lernen Sie uns kennen und entdecken Sie, wie wir Ihre Organisation mit unserem 1-Kreditoren-Modell und ergänzenden Services wirkungsvoll unterstützen können.

Tausende Lieferanten?!

Unsere Leistungen:

- Ein-Kreditor-Modell
- Konsolidierung von Lieferanten
- Auswahl von technischen Produkten
- Einkauf für kleine und mittlere Firmen
- Beschaffung von Maschinen und Anlagen

Ihr Bedarf in besten Händen
Sprechen Sie uns gerne an!



d-fine GmbH

d-fine

Kategorien

Beratung - Beschaffungsstrategie/Risikomanagement Energie, Blockchain-Technologie, Business Transformation, Chemicals, Energy & Manufacturing, Compliance & Risk Management, CSR-Reporting, Data Management & Analytics, Digitalisierung, Emissionshandel, Energiemanagement, Energiehandel, Energiemarkt, Finance & Controlling, Künstliche Intelligenz, Management & Business Consulting, Mobility & Transportation, Pharma & Healthcare, Prozessanalysen, Risikomanagement, SAP, Software Integration, SCM & Logistik, Technology Review

d-fine GmbH

📍 An der Hauptwache 7	👤 Hr. Dr. Mischa Gerstenlauer
D-60313 Frankfurt	Senior Manager, Head of Energy Management Services
☎ +49 69 90737-0	☎ +49 162 2631486
📠 +49 69 90737-200	✉ mischa.gerstenlauer@d-fine.com
✉ info@d-fine.com	🌐 www.d-fine.com

d-fine ist ein europäisches Beratungsunternehmen mit Fokus auf analytisch anspruchsvolle Themen, die von einem naturwissenschaftlich geprägten Team mit einem hohen Maß an Verantwortung für zukunftsfähige Lösungen und ihrer nachhaltigen technologischen Umsetzung bearbeitet werden.

Die außerordentlich hohe Qualifikation unserer 2.000 Mitarbeitenden und langjährige Beratungspraxis ermöglichen es uns, die individuellen Aufgaben unserer Kunden zukunftsfähig zu lösen und effizient umzusetzen. Der d-fine typische integrative Beratungsansatz – Konzeption und Umsetzung aus einer Hand – ist für uns fester Bestandteil der Projektarbeit.

Die Digitalisierung bietet Industrieunternehmen enorme Chancen, Ressourcen viel effizienter einzusetzen und innovative

Geschäftsmodelle zu entwickeln. Nachhaltiger Transport, die Optimierung des betriebseigenen Energiesystems und der Energiebeschaffung sowie die Dekarbonisierung industrieller Prozesse sind wichtige Maßnahmen auf dem Weg hin zum Unternehmensziel von Netto-Null-Emissionen („net zero“).

d-fine kombiniert umfassende Branchenerfahrung mit exzellenter fachlicher und technischer Expertise. Und ist dadurch in der Lage, Ihnen ein breites Spektrum an passgenauen Lösungen anzubieten.

Weitere Informationen finden Sie unter:

www.d-fine.com/expertise/energy-industrials



d-fine

—
analytisch.
technologisch.
quantitativ.



Gestalten Sie mit d-fine Ihr digitales Energiemanagement

Kategorien

Beratung – Benchmarking, Beschaffung, Business Process Outsourcing, Consulting, Einkauf, Einkaufsmanagement, Einkaufsoptimierung, Einkaufsorganisation, Einkaufssteuerung, Einkaufsstrategie, eProcurement, eSourcing, Global Sourcing, Interim Management, Kennzahlen & Controlling, Kostensenkung, Kostenmanagement, Lieferkettengesetz, Lizenzmanagement, Make or Buy, Management & Business Consulting, Materialwirtschaft, Organisation, Organisationsentwicklung, Procurement Consulting, Projektmanagement, Prozessmanagement, Prozessoptimierung, Sourcing, Spend & Supplier Analysis, Supply Chain Management, TCO Total Cost Ownership, Unternehmensberatung, Warengruppenmanagement

Einkaufsdienstleister – Ausschreibungen, Ausschreibung von Beratungsleistungen, Category Management, C-Teile-Management, Procurement Outsourcing, Procurement Support Services, Procure-to-Pay, Source-to-Contract, Strategic Sourcing, Supply Chain Management, Unbetreute Materialgruppen

Software/Plattformen – Bestellmanagement, Category Management, Catalog Cloud, Catalog Management, Contract Management, Desktop Purchasing, Einkaufscontrolling/Reporting, Elektronische Kataloge, eProcurement, eSourcing, eVergabe, Frachteneinkauf, Katalogmanagement/Catalog Cloud Services, Lieferantenbewertungen, Lieferantenmanagement, Lieferantennetzwerk, Operativer Einkauf, Purchase Order Management, Savings Project Management, Savings Tracking, Source-to-Contract, Source-to-Pay, Sourcing, Spend Analytics, Spend Management

Unternehmensdienstleistungen – B2B-Beschaffungsplattform, Interimsmanagement, Outsourcing Partner, Projektmanagement, Unternehmensberatung

HPI Unternehmensgruppe

📍	Höchster Straße 82	👤	Torsten Lüdersdorf
	D-65835 Liederbach (bei Frankfurt am Main)		Geschäftsführer
☎	+49 69 87002-7003	☎	+49 69 87002-7003
📠	+49 69 87002-7083	✉	torsten.luedersdorf@hpigmbh.com
✉	info@hpigmbh.com	🌐	www.hpigmbh.com

Die HPI Unternehmensgruppe bietet seit 1998 als professioneller Dienstleister die Übernahme der Aufgaben

- im Sourcing
- im Einkauf
- in der Beschaffung

Mehr als 300 Kunden unterschiedlicher Branchen profitieren von der HPI-Marktmacht mit einem Einkaufsvolumen von rund 1,4 Milliarden Euro jährlich.

Beschaffungsexperten der HPI interagieren auf allen relevanten Beschaffungsmärkten im Netzwerk mit HPI-Kunden und über 26.000 aktiven Lieferanten, davon 650 Rahmenvertragspartner.

HPI kombiniert materialwirtschaftliche Expertise mit methodischer Einkaufskompetenz und entwickelt bedarfsgerechte, kostenoptimierte sowie zuverlässige Einkaufskonzepte.

Für HPI-Kunden werden Einkaufsleistungen kompetent erbracht, Einsparpotenziale identifiziert, Konditionen optimiert und Prozesskosten gesenkt. Damit wird die Rolle des Einkaufs als Wertschöpfungstreiber gestärkt.

HPI entwickelt und implementiert für Warengruppen marktspezifische Strategien. Erreicht wird das durch den Einsatz aller kommerziellen, technischen und organisatorischen Einkaufs- hebel wie Bündelung, Standardisierung, Automatisierung, Global Sourcing, Lieferantenkonsolidierung, Substitution.

HPI-Kunden vertrauen auf individuelle Kundenbetreuung und auf transparente, nachhaltige Zusammenarbeit.

Die Kernkompetenzen der HPI sind

Strategisches Einkaufsmanagement

- Erarbeitung von Markt- und Warengruppen-strategien in Rahmenverträge und in Kataloge mit best-in-class Einkaufskonditionen
- Identifizierung, Generierung und Implementierung von Einsparpotenzialen
- Optimierung des Lieferantenportfolios

Projektmanagement

- Anfragen, Ausschreibungen, Vergleiche, Verhandlungen, Vergaben
- Optimierung der Einkaufsprozesse und Senkung der Beschaffungskosten
- Durchführung von Marktanalysen und Lieferantenrecherchen
- Interim Management und Outsourcing

Beschaffungsmanagement

- Übernahme von taktischen Einkaufsaufgaben und operative Bestellabwicklung
- C-Teile-Management
- HPI **PROcure**® Bestellplattform mit direkt nutzbaren Katalogen und verhandelten Preisen

International Trading & Procurement Support

- Beschaffung von Chemikalien, Anlagenkomponenten, Ersatzteilen, technischem Material
- Kompletter Logistikprozess inklusive Versand zu globalen Kundenstandorten sowie Exportkontrolle und Dokumentenabwicklung

ivoflow GmbH



Kategorien

Software/Plattformen – Analytics for buyers, Artificial Intelligence (AI), ASP & SaaS, Big Data, Business Analytics, Business Intelligence, Business Integration Platform, Capacity Management, Category Management, CO₂ Platform Integration, Collaboration Hub, Compliance & Risk Management, Cost Break Down Intelligence, Data Analytics, Digitale Informationssysteme, Dokumentenmanagement, Einkauf, Einkaufscontrolling/ Reporting, eProcurement, ERP-Integration, ESG: CO₂-Fußabdruck, Guided Buying, KI-gestützte Beschaffungssoftware, Lieferantenmanagement, Marktdaten für Kalkulationen, Preisindexkalkulation, Procurement-Analytics-Lösung, Procurement Control Tower, Procurement Data Ecosystem, Procurement Integration, Procurement Intelligence Platform, Procurement KPI Dashboard, Procurement Management System, Procurement Portal, Savings Project Management, Savings Tracking, Software-Entwicklung, Spend Analytics, Spend Management, Strategic Procurement, Supplier Management, Vendor Management System, Vermittlung freie/festangestellte Mitarbeiter

ivoflow GmbH

Universitätsstraße 3

D-56070 Koblenz

+49 261 885 4261

hello@ivoflow.com

Nicolas Neubauer, Co-Founder & Managing Director

+49 0261 885 4261

nicolas.neubauer@ivoflow.com

www.ivoflow.com



Intelligente Spend-Analytics-Lösung für Industrieunternehmen – Kosten sparen und Risiken minimieren

ivoflow ist eine spezialisierte Spend-Analytics-Plattform für globale Fertigungsunternehmen. Durch die Verknüpfung interner Unternehmensdaten mit externen Marktdaten schafft ivoflow Transparenz über das direkte Einkaufsvolumen und deckt automatisiert Einsparpotenziale und kommerzielle Risiken auf. Die Plattform ermöglicht strategischen Einkaufsabteilungen, datenbasierte Entscheidungen zu treffen, um den Einkauf wettbewerbsfähig und profitabel zu gestalten.

Die Vorteile unserer Software im Überblick:

- Eine **zentrale Datenquelle** vereint all Ihre internen Daten, ergänzt diese um relevante Marktdaten und Drittanbieterlösungen und befreit Ihre Einkaufsteams somit von mühsamen, manuellen Datenanalysen, die über unzählige Systeme und Dateien verstreut sind.
- Die **Cost-Saving-Toolbox** analysiert kontinuierlich interne und externe Daten, um durch Dual Sourcing, lineare Preisleistungsanalyse, Benchmarks und weitere Tools neue Einsparpotenziale zu identifizieren, die Ihre Rentabilität nachhaltig steigern.

- Dashboards auf Warengruppen-, Lieferanten- und Teilenummern-Ebene liefern Ihnen **umfassende Einblicke in Ihre Einkaufsdaten** und decken Kostentreiber, Potenziale und Risiken auf.
- Das **Procurement Performance Management** ermöglicht das Tracking von KPIs, die Implementierung von Kosteneinsparungsinitiativen sowie die gezielte Vorbereitung auf Lieferantenverhandlungen.
- ESG & Nachhaltigkeit:** Rationalisieren Sie die ESG-Leistung Ihrer Lieferanten und messen Sie die Scope-3-Emissionen für ein umfassendes Nachhaltigkeits-Tracking.

Über ivoflow

„Es war an der Zeit für eine Software, die dem Einkauf echte Einsparpotenziale aufzeigt.“ So die Vision von Nicolas Neubauer und Daniel Demuth. Nach jahrelanger Erfahrung im strategischen Einkauf in der Automobilindustrie fassten sie den Entschluss, sich den Problemen des Einkaufs anzunehmen – die Geburtsstunde von ivoflow. Seit 2021 ist ivoflow erfolgreich am Markt etabliert und bei führenden Unternehmen aus verschiedenen Industrien im Einsatz.



Die **Spend-Analytics-Plattform** für die Fertigungsindustrie.





JAGGAER

Kategorien

Software/Plattformen – Agentic AI, Automatisierung der Supply-Chain, Beschaffungsstrategie, Bestellmanagement, Carbon Management, Catalog Management, C-Teile-Management, Compliance & Risk Management, Contract Management, Dokumentenmanagement, Digitalisierung, Digitale Transformation, Einkauf, Einkaufscontrolling/Reporting, Einkaufsmanagement, Einkaufsoptimierung, Einkaufsplattform, E-Invoicing, eProcurement-System, eAuctions, Guided Buying, Invoice Management, KI, Lieferantenmanagement, Nachhaltige Beschaffung, Operativer Einkauf, Procurement, Procurement Integration, Procurement Portal, Procure-to-Pay, Risikomanagement, SAP-Integration, Source to Pay, Source-to-Contract, Software-Einkauf, Spend Analysis, Spend & Supplier Analysis, Strategie & Performance, Strategic Sourcing, Supplier Intelligence, Supplier Management, Supply Chain Management and Collaboration, Vendor Management, Warengruppenmanagement, Web EDI, Wertanalyse, Wertschöpfungsmanagement

JAGGAER

📍 Wienerbergstrasse 3-5

AT-1100 Wien

🌐 www.jaggaer.com

👤 Daniela Krupka, Marketing

☎ +43 664 2222 770

✉ dkrupka@jaggaer.com

JAGGAER: Intelligente Source-to-Pay- und Lieferantenplattform.

Erzielen Sie Einsparungen und treffen Sie intelligentere Entscheidungen mit KI-gestützter Source-to-Pay-Automatisierung.

JAGGAER ist ein globaler Marktführer für intelligente Source-to-Pay- und Lieferantenplattformen. Seit über 30 Jahren unterstützen wir Unternehmen dabei, komplexe Beschaffungsprozesse zu managen und zu automatisieren – von direkter bis indirekter Beschaffung, upstream bis downstream. Unsere KI-gestützten, branchenspezifischen Lösungen und Services

helfen Organisationen, resilientere, verantwortungsvolle und integrierte Lieferantenbeziehungen aufzubauen.

Mit JAGGAER One verbinden wir Technologie, Daten und künstliche Intelligenz, um bessere Entscheidungen zu ermöglichen, Mehrwert zu schaffen und nachhaltigen Geschäftserfolg zu sichern. KI-orientierte Automatisierung macht Beschaffung und Supply Chain effizienter, weniger reaktiv und entlastet Teams von manuellen Aufgaben. Unsere 1.200 Mitarbeitenden weltweit begleiten Kunden auf ihrem Weg der digitalen Transformation.

Erfahren Sie mehr auf www.jaggaer.com



AI-driven Source-to-Pay Transformation

Streamline decisions, speed up processes, and empower smart procurement



KORANIS Purchasing Solutions



Kategorien

Beratung - Einkauf, Einkaufsmanagement, Einkaufsoptimierung, Einkaufspotenzialanalyse, Einkaufsorganisation, Energieberatung, Energiemarkt, Global Sourcing, Interim Management, Kostenmanagement, Kunststoff Einkauf, Lieferantenmanagement, LkSG (Lieferketten Sorgfaltspflicht Gesetz), Risikomanagement, Unternehmensberatung, Warengruppenmanagement, Wertanalyse

Einkaufsdienstleister - C-Teile-Management, Einkaufsnetzwerk, Energiebeschaffung, Non-productive, Procurement Outsourcing

Software/Plattformen - Einkaufsportale, Kostenanalyse, LkSG (Lieferketten Sorgfaltspflicht Gesetz)

Unternehmensdienstleistungen - B2B-Beschaffungsplattform, Einkaufs-Audit, Global Sourcing, Hedging Rohstoffe, Interimsmanagement, Marktanalyse Kunststoff, Outsourcing Partner, Unternehmensberatung

KORANIS Purchasing Solutions

📍 Südwestpark 37-41	👤 Dimitrios Koranis, Geschäftsführer	
D-90449 Nürnberg	☎ +49 911 957 6161-0	
☎ +49 911 957 6161-0	📠 +49 911 957 6161-99	
📠 +49 911 957 6161-99	✉ wir-sind-fuer-sie-da@kroanis.de	
✉ wir-sind-fuer-sie-da@kroanis.de	🌐 www.kroanis.de	

Mit Einkaufsprofis auf Augenhöhe

Mehr als 10 Fach- und führungserfahrene Expertinnen und Experten aus der Industrie identifizieren und setzen Einsparpotenziale um. Im Einkauf mit allen Wasser gewaschen, mit hoher technologischer Affinität und praxiserprobt. Mit dem Kunden auf Augenhöhe, partnerschaftlich, anpackend und **ergebnisorientiert**.

Unsere Beratung endet nicht mit dem Konzept, sondern startet erst richtig mit der Umsetzung. Sofern es die Aufgabenstellung auch erlaubt arbeiten wir **erfolgsorientiert**.

Klassische Interimsmandate im Einkauf um temporäre Vakanzen zu überbrücken oder Sonderprojekte durchzuführen. Sofern es die Aufgabenstellung erlaubt, arbeiten wir auch hier **erfolgsorientiert**.

Spezialität: **Kompetenz Center Kunststoff**

- Marktanalyse Granulate (Kapazitäten, Herstellungsketten, Preise, ...)
- Alert-System
- Werkzeugmanagement (Kosten, Technologie, Auslegung, ...)
- Materialmanagement
- Kosten-/Wertanalyse

Einkaufsschulungen

Schulung von Fach- und Führungskräften des Einkaufs in offenen Seminaren oder individuell gestalteten Inhouse-Schulungen. Beispiele:

- Einkaufsverhandlungen
- Strategischer Einkauf
- Lieferanten-/Risikomanagement Einkauf
- Kosten-/Wertanalyse
- Einkauf von Dienstleistungen

Coaching und Begleitung von Führungskräften im Rahmen unseres **Business Networking Excellence ®**

Entlastung

Nachweisbar und nachhaltig Geld und Zeit einsparen über unseren Service als externer Einkaufspartner für indirektes Material und Dienstleistungen.

Typische Warengruppen:

- Bürobedarf und Bürotechnik
- Energie (Strom und Gas)
- Telekommunikation
- Kraftstoffe / Tanken
- Werkzeuge
- Technisches Verbrauchsmaterial
- Werbemittel

**Leistungsversprechen: 100% erfolgsorientiert
Keine Einsparung = Kein Honorar !**

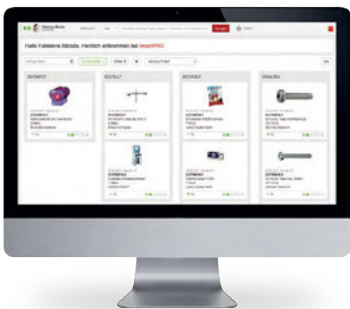


DIGITALER **EINKAUF**
SO SMART
WIE EIN LÄCHELN



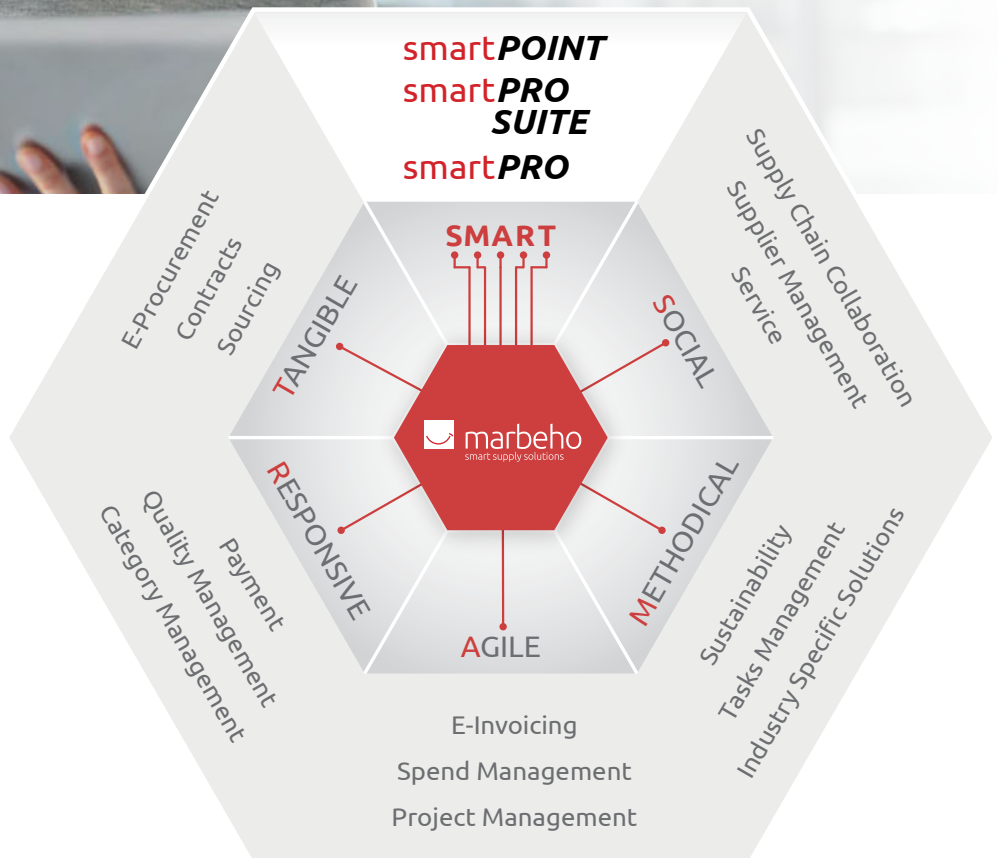
smartPOINT

Die Procurement SUITE
für die ganzheitliche Steuerung
des **strategischen und operativen**
Einkaufs – Source-to-Pay



smartPRO SUITE

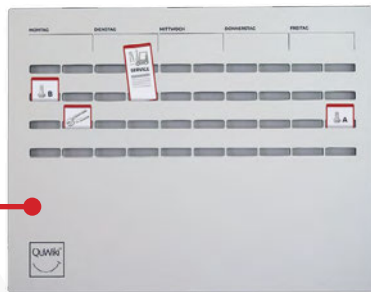
Die eProcurement SUITE
für den gesamtheitlichen
Beschaffungsprozess.
Procure-to-Pay



QuWikiBOARD

Hardware digital gedacht

- Bestellung (z. B. Katalogartikel und Dienstleistungen), Instandhaltung und andere Prozesse
- patentierte RFID-Technologie
- transparent und effizient
- Auch in Kombination mit smartPRO Suite



marbeho.com
info@marbeho.com



Med-X-Press GmbH



Kategorien

Unternehmensdienstleistungen - Audit, GDP-konforme Distribution von Arzneimitteln, Logistischer Fulfillment-Anbieter, Lohnherstellung, Mailing & Musterversand, Internationale Logistik, Outsourcing Partner, Outsourcing-Partner Lagerung/Distribution von Arzneimitteln/Healthcare-Produkten/Werbemitteln, Qualitätskontrolle, Transport, Warehousing & Distribution

Med-X-Press GmbH

📍 Pracherstieg 1	👤 Natascha de Raad, GL Vertrieb und Marketing
D-38644 Goslar	☎ +49 5321 31130 0
☎ +49 5321 31130 0	🏢 +49 5321 31130 8300
🏢 +49 5321 31130 1180	✉ n.deraad@med-x-press.de
✉ info@med-x-press.de	🌐 www.med-x-press.de

Die Med-X-Press GmbH, Goslar, ist der Outsourcing-Partner für Unternehmen der Pharma- und Healthcare-Branche.

Die Kernarbeitsgebiete des Pharmalogistikers sind Lagerung und Distribution von Arzneimitteln und Healthcare-Produkten sowie die Herstellung ab der Sekundärverpackung mit der Erlaubnis nach § 13.1 AMG.

Die Arzneimittellager sind ausnahmslos aktiv temperatgeführt. Der Betäubungsmittelspezialist ist mit 5.000 Palettenstellplätzen der größte Dienstleister am deutschen Markt.

Med-X-Press ist Teil eines Transportnetzwerks für Arzneimittel und arbeitet mit weiteren auditierten Dienstleistern zusammen. Gemäß der EU-GDP-Richtlinie werden Arzneimittel aktiv temperatgeführt transportiert – bundesweit und international.

Der Bereich Herstellung bietet in GMP-gerechten Räumen neben der Konfektionierung und der Serialisierung auch spezielle Dienstleistungen an, wie die Sichtung von Spritzen, Vials und Ampullen sowie das Sleeven von Vials. Der Full-Service inkludiert die Beschaffung und Lagerung von Verpackungsmaterial.

Zu den Value Added Services zählen unter anderem die Konzeption von B2B-Webshops oder die umfangreichen Beratungsdienstleistungen.



Quelle: Fotos: Med-X-Press GmbH

Kategorien

Beratung – Beschaffung, Business Process Outsourcing, Digitalisierung/Industrialisierung, Einkauf, Einkaufsmanagement, Einkaufsoptimierung, Einkaufsorganisation, Einkaufssteuerung, Einkaufsstrategie, eProcurement, IT – Schwerpunkt Einkauf, Kennzahlen & Controlling, Kundenmanagement, Management & Business Consulting, Prozessmanagement, Sourcing

Einkaufsdienstleister – Ausschreibungen

Software/Plattformen – Compliance & Risk Management, Einkaufscontrolling/Reporting, Operativer Einkauf

Unternehmensdienstleistungen – Einkaufssoftware, Eventmanagement, Hotel/Tourismus, MICE, Online-Reservierung, Plattformen

meetingmasters.de e.K.

📍 Rudi-Schillings-Str. 17	👤 Jörg Lindenau, Head of Sales & Business Development
D-54296 Trier	☎ +49 651 145789 - 02
☎ +49 651 145789 - 00	✉ jl@meetingmasters.de
✉ info@meetingmasters.de	🌐 www.meetingmasters.de

Seit über 20 Jahren bietet meetingmasters.de Veranstaltungsplanern und Einkaufsmanagern individuelle Lösungen zur wirkungsvollen Optimierung ihres Meeting Managements: angefangen bei der Beschaffung von Veranstaltungsleistungen über das Teilnehmermanagement bis hin zu vielfältigen Abrechnungslösungen. Dies schafft Kostenkontrolle, Einsparungen und Transparenz.

Digitaler MICE-Einkauf

Wir bieten maßgeschneiderte Unterstützung für alle, die Veranstaltungen effizienter planen und einkaufen möchten: Veranstaltungsplaner gewinnen sofortige Entlastung bei der Suche und Buchung geeigneter Locations, während Einkaufs- und Travelmanager durch den Einsatz unserer intelligenten Web-Lösungen den gesamten Veranstaltungseinkauf strategisch optimieren.

Unsere MICE-Software sorgt für gebündeltes Einkaufsvolumen, volle Transparenz über alle Ausgaben und klare Entscheidungsgrundlagen. Auf Wunsch integrieren wir unsere Lösungen reibungslos in Ihre bestehenden Systeme (z.B. ERP, OBE) und schaffen damit nahtlose Prozesse ohne Medienbrüche.

Leistungsstarkes Teilnehmermanagement-System

Mit unserem Teilnehmermanagement-System „moreEvent“ digitalisieren Sie sämtliche Prozesse rund um die Teilnehmerverwaltung. Das sorgt nicht nur für eine deutliche Entlastung bei Veranstaltungsplanern, sondern auch für mehr Effizienz, Transparenz und ein professionelles Teilnehmererlebnis von der Anmeldung bis zur Nachbereitung.

Einzigartiger Abrechnungsservice

Wir bieten Ihnen einzigartige Lösungen zur Zahlungsabwicklung, die Ihren Abrechnungsprozess optimieren. Dabei übernehmen unsere Spezialisten die Rechnungsprüfung. Freigegebene Rechnungen werden innerhalb von drei Arbeitstagen aus eigenen Mitteln bezahlt. Damit profitieren Sie von einer unbürokratischen Liquiditätsbrücke und halten Ihr Zahlungsziel zuverlässig ein. Die gesamte Abwicklung erfolgt im MICE-Tool, so dass der Einkaufsprozess von der Anfrage bis zur Abrechnung komplett medienbruchfrei abläuft.

Ganzheitliches Meeting Management

Unser flexibler Ansatz – eine Kombination aus persönlichem Service und moderner Technologie – ermöglicht es uns, Ihr Meeting Management individuell zu gestalten. Gemeinsam analysieren wir Ihren Bedarf und entwickeln daraus ein maßgeschneidertes Servicepaket mit allen für Sie relevanten Bausteinen.

Unsere selbst entwickelten Tools ermöglichen maximale Flexibilität und eine schnelle Anpassung an unternehmensspezifische Bedürfnisse.

Unsere Services im Überblick:

- Webbasierter Einkauf von Tagungshotel- und Veranstaltungsleistungen
- Digitales Teilnehmermanagement mit Hotelkontingentverwaltung
- Persönlicher Tagungsservice
- Lösungen zur Zahlungsabwicklung

Mercanis CdC3 GmbH



Kategorien

Software/Plattformen – Automatisierte Ausschreibungen, Artificial Intelligence (AI), Guides Buying, Compliance & Risk Management, Contract Management, Dokumentenmanagement, Einkauf, Einkauf externer Dienstleistungen (Freelancer, Berater, ANÜ), eProcurement, eSourcing, ESG-Risikomanagement, KI-gestützte Beschaffungssoftware, Lieferantenbewertungen, Lieferantenmanagement, Lieferantenqualifizierung, Lieferketten-gesetz (LkSG), Source-to-Contract, Sourcing, Spend-Analyse, Strategischer Einkauf, Supplier Relationship Management, Vergabe, Zertifikatsmanagement

Mercanis CdC3 GmbH

📍 Greifswalder Str. 208

D-10405 Berlin

☎ +49 30 233277460

✉ sales@mercanis.com

👤 Leoni Marhenkel, Marketing Managerin

☎ +49 176 42030329

✉ Leoni.marhenkel@mercanis.com

🌐 www.mercanis.com

Die **Mercanis Agentic-AI Procurement Suite** vereint direkte und indirekte Beschaffung, Lieferantenmanagement (SRM) und Vertragsverwaltung in einer intelligenten, cloudbasierten Plattform. Durch die nahtlos integrierte **Mercu AI** werden repetitive Aufgaben automatisiert, komplexe Workflows optimiert und datenbasierte Entscheidungsgrundlagen für die strategische Einkaufssteuerung geliefert. Die KI analysiert kontinuierlich Beschaffungsdaten, identifiziert Einsparpotenziale entlang der gesamten Prozesskette und erhöht gleichzeitig Transparenz sowie Compliance.

Branchenführer wie **BASF, GASAG, Oventrop, naturenergie** und **Struktol** setzen bereits auf Mercanis, für mehr Effizienz, Sicherheit und Zukunftsfähigkeit im Einkauf.

Unternehmen profitieren von:

- **schneller Implementierung** und unmittelbarer Einsatzfähigkeit
- **hoher Nutzerakzeptanz** durch intuitive Bedienung und modernes Design
- **messbaren Kosteneinsparungen** ab dem ersten Tag
- skalierbarer Architektur, die mit den Anforderungen wächst
- **verbesserter Zusammenarbeit** zwischen Einkauf, Fachbereichen und Lieferanten
- **reduzierten Risiken** durch proaktive Analysen und Compliance-Checks
- **klaren Wettbewerbsvorteilen** durch strategischen Einsatz von Agentic AI



Mercanis

The **Agentic AI** Procurement Suite

www.mercanis.com

Quelle Bild: Mercanis CdC3 GmbH



Newtron GmbH

Kategorien

Beratung – Beschaffung, Change-Management, Digitalisierung Procurement Transformation, Einkauf, Einkaufsoptimierung, eAuctions, eProcurement, eSourcing, Lieferantenmanagement, Management & Business Consulting, Sourcing

Einkaufsdienstleister – Ausschreibungen, Strategic Sourcing

Software/Plattformen – Bestellmanagement, Catalog Cloud, Catalog Management, Compliance & Risk Management, Contract Management, Desktop Purchasing, EDI, EDI Cloud, Einkaufscontrolling/Reporting, eProcurement Frachteneinkauf, Guided Buying, Invoice Management, IT-Beschaffung, Katalogmanagement, Lieferantenmanagement, Literaturbeschaffung, Mobile Solutions, Operativer Einkauf, Order Processing, Portale, Procurement Integration, Procurement Portal, Purchase to Pay, Rechnungsmanagement, Rechnungserfassung/Rechnungsverarbeitung, Source-to-Contract, Source-to-Pay, Sourcing, Supplier Management

Unternehmensdienstleistungen – B2B-Beschaffungsplattform, EDI Cloud Service, Einkaufssoftware, Plattformen

Newtron GmbH

📍 Berliner Str. 3, D-01067 Dresden

☎ +49 351 43958-721

✉ sales@newtron.de

👤 Patrick Schmiedehaus

Head of Sales

🌐 www.newtron.de

Newtron – Ihr Partner für digitale Beschaffungslösungen. Seit über 25 Jahren unterstützt **Newtron** Unternehmen bei der Digitalisierung und Optimierung ihrer **Einkaufs- und Beschaffungsprozesse**. Als einer der führenden Anbieter für **webbasierte eProcurement-Lösungen** bietet Newtron eine zentrale Plattform, die **Einkäufer und Lieferanten** sicher, effizient und transparent miteinander verbindet.

Mehr als **1.000 Unternehmen und über 120.000 Lieferanten weltweit** vertrauen auf die modularen Lösungen von Newtron, die sich flexibel an individuelle Anforderungen anpassen lassen – ob als **All-in-One-System** oder in einzelnen Modulen.

Digitale Einkaufsprozesse – einfach, mobil und sicher. Die **Newtron-Plattform** bietet alle Funktionen für einen modernen, digitalen Einkauf:

- **eProcurement:** Steuerung aller Einkaufsprozesse von der Bedarfsmeldung über die Genehmigung bis zur Warenannahme, zentral und mobil per App.

- **eSourcing:** Optimierung von Ausschreibungen und Auktionen für fundierte Entscheidungen und transparente Angebotsvergleiche.
- **Supplier Relationship Management (SRM):** Effiziente Verwaltung von Lieferantenbeziehungen von Auswahl und Qualifizierung bis zur Weiterentwicklung.
- **EDI/Connectivity:** Automatisierter Datenaustausch mit Geschäftspartnern und nahtlose Integration in bestehende ERP-Systeme.

Mit Newtron profitieren Unternehmen von mehr Transparenz und Kontrolle, sparen Zeit und Kosten durch digitale Workflows und können sich auf zertifizierte Sicherheit durch Hosting in Deutschland (ISO 27001) verlassen.

Werden Sie Teil eines der größten Lieferantennetzwerke und profitieren Sie von einer Plattform, die Ihre Einkaufsprozesse nachhaltig optimiert.

Newtron – einfach. clever. handeln.

Onventis GmbH



Kategorien

Beratung - Beratung, Beschaffung, Compliance & RiskManagement, Digital Procurement Transformation, Dokumentenmanagement, E-Commerce, EDI System Migration, Einkauf, Einkaufsmanagement, Einkaufsoptimierung, Einkaufsorganisation, Einkaufssoftware, Einkaufssteuern, Einkaufsstrategie, eAuctions, eProcurement, eSourcing, Facility Management, Geschäftsoptimierung, Global Sourcing, Informationsmanagement, IT-Beschaffung, IT-Schwerpunkt Einkauf, Kennzahlen & Controlling, Kostenmanagement, Lieferantenmanagement, Materialwirtschaft, Procurement Consulting, Procurement Transformation, Produktionsnetzwerke, SAP, SAP PI/PO® Consulting, Service, Sourcing/Einkauf, Spend & Supplier Analysis, Strategic Cost Management, Strategie, Supply Chain Management, Support & Administration, Supply Chain Strategy, Supply Risk Management

Einkaufsdienstleister - Ausschreibungen, B-Teile-Management, Category Management, C-Teile-Management, Energieausschreibungen/Energie-Management, IT, IT-Beschaffung, Procurement Support Services, Procure-to-Pay, Source-to-Contract, Strategic Sourcing, Supply Chain Management

Software/Plattformen - Analytics for buyers, Bestellmanagement, Catalog Cloud, Catalog Management, Contract Management, Desktop Purchasing, Dokumentenmanagement, EDI-Archivierung, EDI-Cloud, Einkaufscontrolling/Reporting, Einkaufsplattform, E-Invoicing, E-Procurement, E-Procurement-System, E-Vergabe, Guided Buying, Informationsmanagement, Invoice Management, IT-Beschaffung, Katalogmanagement, Lieferantenmanagement, Literaturbeschaffung, Operativer Einkauf, Order Processing, Plattformen, Procurement Integration, Procurement Portal, Purchase to Pay, Rechnungsabwicklung, SAP Solutions, Savings Project Management, Savings Tracking, Source-To-Contract, Source-to-Pay, Sourcing, Spend Analysis, Spend Management, Supplier Management, Vendor Managed Procurement, Web-EDI, Zeiterfassung, Zoll und Außenhandel

Unternehmensdienstleistungen - B2B-Beschaffungsplattform, EDI Cloud Service, Einkaufssoftware, Facility Management, Plattformen, Supply Chain Management, Unternehmensberatung

Onventis GmbH

📍 Gropiusplatz 10, D-70563 Stuttgart

☎ +49 711 6868 75-0

✉ marketing@onventis.de

👤 Frank Schmidt, Geschäftsführer

✉ info@onventis.de

🌐 www.onventis.de

Über Onventis

Onventis ist seit 2000 ein Cloud-Pionier für die digitale Transformation von Einkaufs- und Finanzprozessen. Das Onventis Netzwerk verbindet Geschäftsprozesse von Einkäufern und Lieferanten – einfach und sicher. Weltweit wickeln über 1.000 Unternehmen mit ca. 1,2 Millionen Anwendern im Onventis-Netzwerk ein jährliches Beschaffungsvolumen von rund 20 Milliarden Euro mit mehr als 650.000 Lieferanten ab.

Onventis Buyer

Die ganzheitliche Source-to-Pay-Lösung

Der Einkauf leistet einen substanziellen Wertbeitrag zum Unternehmenserfolg. Onventis Buyer unterstützt Sie optimal im strategischen, taktischen und operativen Einkauf als ganzheitliche All-in-One Beschaffungslösung aus der deutschen Cloud. Die integrierten AI Agents erweitern die Plattform um smarte Assistenz, bündeln Informationen und automatisieren zentrale Schritte für noch mehr Wirkung.

Onventis EcoSpend

Onventis EcoSpend macht Nachhaltigkeit in Ihrem Einkauf messbar: Mit integrierten CO₂-Kennzahlen und intelligenter KI-Kategorisierung werden Ihre Ausgaben automatisch analysiert und transparent dargestellt. So erkennen Sie auf einen Blick, wo die größten Emissionstreiber liegen und verwandeln Ihre Beschaffung in einen aktiven Hebel zur Reduzierung von Scope-3-Emissionen und zur Stärkung Ihrer Nachhaltigkeitsstrategie.

Onventis Supplier

E-Procurement als Vertriebsinstrument für Lieferanten

Onventis steht nicht nur für „Buy-Side“ Procurement, sondern auch für „Sell-Side“ Procurement. Unsere Supplier Module bieten Ihnen innovative Verkaufslösungen, die wir gezielt für Lieferanten entwickelt haben. Das Onventis Supplier Portal ist das Lieferantenportal für die Onventis All-in-One Procurement Plattform – das schnell wachsende transaktionale Beschaffungsnetzwerk im Mittelstand.



Kategorien

Beratung - Auftragsmanagement, Auftragsverwaltung, Automatisierung der Supply-Chain, Benchmarking, Beschaffung, Business Process Outsourcing, Digitalisierung, Digitalisierung Procurement Transformation, Digitalisierung/Industrialisierung Einkauf, E-Commerce, Einkauf, Einkaufsmanagement, Einkaufsoptimierung, Einkaufsorganisation, Einkaufssoftware, Einkaufssteuerung, Einkaufsstrategie, eProcurement, eSourcing, Global Sourcing, Indirekte Warengruppen, Internationalisierung, Kostensenkung, Lieferantenmanagement, Lieferkettengesetz, Logistik, Make or Buy, Nachhaltige Beschaffung, Optimierung der Wertschöpfungstiefe/Make-or-buy, Ordermanagement, Organisation, Procurement Transformation, Prozessoptimierung, Sourcing, Supply Chain Management, Supply Chain Optimierung, Warengruppenmanagement

Einkaufsdienstleister - Ausschreibungen, Beratungseinkauf-as-a-Service, Beschaffung Hardware & Software, Beschaffungsdienstleister, Beschaffungsmanagement, Bestellabwicklung, B-Teile-Management, Category Management, C-Teile-Management, Einkaufs-Outsourcing, Einkreditoren-Modell, Einmalbestellungen/Spot Buy, Ersatzteilbeschaffung, Full-Service Einkaufsdienstleister, Global Sourcing, Importabwicklung, Lieferantenmanagement, Lieferantenreduzierung, Materialgruppenmanagement, Maverik Buying Lösung, Online Bestellungen, Procurement Outsourcing, Procurement Support Services, Procure-to-Pay, Reklamationsmanagement, Source-to-Contract, Strategic Sourcing, Supply Chain Management, Supply Chain Services, Tail Spend Management, Unbetreute Materialgruppen, Technischer Einkauf, Spot Buy Lösung, Stammdatenmanagement, Zeichnungsteile

Software/Plattformen - Auftragsbearbeitung, Bestellmanagement, EDI, Einkauf, Einkaufscontrolling/Reporting, eProcurement, eSourcing, Guided Buying, Lieferantenmanagement, Lieferantenqualifizierung, Lieferketten-Monitoring, Lieferkettengesetz (LkSG), Operativer Einkauf, Order Management, Order Processing, Sourcing, Strategischer Einkauf, Supply Chain Solutions, Supplier Management, Tail-Spend-Management

Unternehmensdienstleistungen - Einkaufssoftware, Industriedienstleistung, Instandsetzung, Outsourcing Partner, Supply Chain Management, Supply Chain Optimierung, Unternehmensberatung

Provendör GmbH

📍 Liebigstraße 2	👤 Leonie Gratz, Kaufmännische Leitung
D-83435 Bad Reichenhall	☎ +49 8651 97488-40
☎ +49 8651 97488 0	✉ leonie.gratz@provendör.de
✉ info@provendör.de	🌐 www.provendör.de

Provendör GmbH - We Simply Purchasing Globally

Als **Full Service Einkaufsdienstleister** übernehmen wir alle Prozesse unserer Kunden, die Aufwand und Kosten in der Beschaffung und der Buchhaltung verursachen - von der Anfrage bis zur Fakturierung.

Durch den Fokus auf eine kundenindividuell maßgeschneiderte Beschaffungsdienstleistung können wir Sie da entlasten, wo Sie es benötigen.

Unsere technisch ausgebildeten Mitarbeiter sind in den weltweiten Beschaffungsmärkten in allen Materialgruppen für unsere Kunden tätig.

Im sogenannten **One Vendor Modell** werden unsere Kunden schnell und zuverlässig und mit direkter und persönlicher Betreuung versorgt.

Die Reduzierung von Schnittstellen zu Lieferanten führt zu einer erheblichen Kostensenkung bei unseren Kunden.

Aufwändige und kostenintensive Prozesse in den Bereichen Anfrage- bzw. Angebotserstellung, Bestellabwicklung, Fakturierung und Reklamationsabwicklung werden durch uns wesentlich schlanker und kostengünstiger gestaltet.

Dabei sind wir offen für alle Arten der Anbindung. Ob Email, EDI oder SAP Ariba, wir richten uns ganz nach Ihren Wünschen.

Mit einem hohen Automatisierungsgrad und Nutzung von KI übernehmen wir für Sie:

- **Ihren kompletten Tail Spend**
- **Spot-Buy Bestellungen**
- **Lieferanten Onboarding und Reduzierung**
- **C-Artikel Beschaffung**
- **Maverick und Mystery Buying**
- **Kreditkarten- und PayPal Zahlungen**
- **Online-Bestellungen**
- **Unbetreute Materialgruppen**

Sie brauchen individuelle Unterstützung im Einkauf?

Dann stehen wir gerne zu einem ersten Gespräch bereit. Stellen Sie uns und unsere persönliche Leistungsfähigkeit auf die Probe.



Quelle Foto: Provendör GmbH

Simmeth System GmbH



Kategorien

Software/Plattformen – B2B- Shop-Lösungen, B2B Webshop, Business Intelligence, Carbon Footprint, Category Management, CBAM Reporting, Collaboration, Compliance & Risk Management, Contract Management, Digitale Signatur, Digitale Workflows, Dokumentenmanagement, EDI, Einkauf, Einkaufscontrolling/Reporting, eProcurement, ESG: Assessments für Lieferanten, ESG and Financial Risk, ESG: CO₂-Fußabdruck, ESG: Critical News Monitoring, ESG-Lösungen, ESG-Risikomanagement, Katalog-Einbindung, Kennzahlen und Reporting, Kommunikations- und Kollaborationslösungen, Klassen und Artikel, Lieferantenintegration, Lieferantenbewertung, Lieferantenentwicklung, Lieferantenintegration, Lieferantenmanagement, Lieferantenportal, Lieferantenqualifizierung, Lieferkettengesetz (LkSG), Nachhaltigkeitsreporting, OCR Texterkennung, Onboarding, Portale, Procurement KPI Dashboard, Reklamationsmanagement, Risikobewertung, Risikomanagement, Risk & Compliance, Spend-Analyse, Stammdatenmanagement, Supply Chain Collaboration, Supply Chain Management, Supply Chain Solutions, Supplier Information Management, Supplier Management, Supplier Relationship Management, Sustainability, Überwachung von Risiken, Vendor Management System, Vertragsmanagement, Zertifikatsmanagement

Simmeth System GmbH

📍 Marktler Str. 15 b
D-84489 Burghausen
☎ +49 8677 8770 0
✉ info@simmeth.net

👤 Bastian Schütze, Vertrieb
☎ +49 8677 8770 11
✉ kontakt@simmeth.net
🌐 www.simmeth.net

SC-MANAGER: Informationszentrale Ihres Einkaufs

Simmeth System bietet mit der Softwarelösung „SC-Manager“ eine digitale Informations-, Steuerungs- und Kommunikationszentrale für Ihren Einkauf. Die Lösung überwacht mit KI-Unterstützung Prozesse und warnt vor Abweichungen, steuert mit Automatismen die Kommunikation und sorgt mit übersichtlichem Reporting für Transparenz über den gesamten Supplier Lifecycle. KI-gestützte Informationssammlung, Datenanalyse und Reporterstellung erhöhen die Genauigkeit – und über den dialogfähigen „SC-Chat“ können Anwender direkt KI-unterstützt mit dem System interagieren.

LIEFERANTENMANAGER: Steuerungszentrale im Einkauf

Mit einem 360° Überblick steuern, überwachen und optimieren Sie alle Daten und Prozesse im Supplier Lifecycle. Nutzen Sie eine übersichtliche Lieferantenakte, ein umfassendes Dokumenten- und Zertifikatsmanagement sowie Workflow-gesteuerte Prozesse mit klaren KPIs und Dashboards. KI-gestützte Analysen unterstützen Bewertung, Priorisierung und Prozesssteuerung für höhere Effizienz und Transparenz.

LIEFERANTENPORTAL: Supply-Chain Kommunikation

Das Lieferantenportal macht Ihre Supply-Chain-Manager zu globalen Kommunikationsplattformen, die alle Prozesse digitalisieren und automatisieren. Die Lösung beschleunigt Rückmeldungen, erhöht Datenqualität und unterstützt einen präzisen Informations- und Dokumentenaustausch über den gesamten Prozess hinweg – mit klaren Abläufen, automatischen Meldungen und strukturierten Prozessschritten.

SC-SHOP: Web-Shop mit Integration externer E-Kataloge, der Lagerbestände und manuell gepflegter Lieferantenkataloge für Ihr e-Procurement. Intelligente Such- und Auswahlmechanismen unterstützen Nutzer bei der Navigation durch Sortimente und erleichtern eine schnelle, übersichtliche und effiziente Bestellabwicklung.

ONBOARDING UND QUALIFIZIERUNG: Von der Selbstregistrierung bis zum qualifizierten Lieferanten über einen durchgängigen, Workflow-gesteuerten Prozess. KI-gestützte Informationssammlung, automatisierte Validierungen und intelligente Auswertungen beschleunigen Prüfung, Freigabe und Risikoeinstufung neuer Lieferanten.

KLASSIFIZIERUNG UND WARENGRUPPEN: Strategische Klassen und Segmente, Warengruppenmanagement und Artikelverwaltung mit detaillierten Dashboards. KI-gestützte Segmentierungslogiken, Mustererkennung und Klassifizierungsvorschläge erleichtern die strategische Einordnung und Analyse.

COLLABORATION: Nahtloser Informations- und Kommunikationsfluss über das Lieferantenportal für Anfragen, Bestellungen, Reklamationen und Rechnungsübertragungen. KI-gestützte Abweichungserkennung und automatisierte Vorgangsbewertung erhöhen Geschwindigkeit und Qualität der Zusammenarbeit.

LIEFERANTENBEWERTUNG: Objektive und methodische Beurteilung der Lieferantenperformance mit einer gewichteten Scorecard, detaillierten Dashboards und einem integrierten Maßnahmenmanagement. KI-basierte Performance-Analysen und Prognosen liefern eine präzisere Bewertung und Entscheidungsbasis.

RISK & COMPLIANCE: Ein 360° Risk & Compliance Management verbindet interne und externe Informationen zur Überwachung von Nachhaltigkeitsrichtlinien, finanziellen Risiken und Lieferanten-Compliance. KI-gestützte Risikobewertungen, automatische Dokumentprüfungen und intelligente Warnsysteme erhöhen Sicherheit und Transparenz.

LIEFERANTENENTWICKLUNG: Methodische Lieferantenentwicklung mit integrierten Maßnahmen und Auditmanagement. KI-gestützte Handlungsempfehlungen, Mustererkennungen und Prognosen unterstützen bei Auswahl, Priorisierung und Umsetzung von Maßnahmen.

Kategorien

Beratung - Beschaffung, Beschaffung externer (IT-)Dienstleistung, Beschaffung Hardware & Software, Digitalisierung Procurement Transformation, Digitalisierung/Industrialisierung Einkauf, Einkaufssoftware, eProcurement, eSourcing, Indirekte Warengruppen, Kostensenkung, Lieferantenmanagement, Öffentliche Auftraggeber, Procurement Transformation, SAP-Integration, Software-Einkauf, Sourcing, Spend & Supplier Analysis

Einkaufsdienstleister - Beschaffung Hardware & Software, Category Management, C-Teile-Management, Einkreditoren-Modell, Lieferantenmanagement, Maverik Buying Lösung, Procure-to-Pay, Source-to-Contract

Software/Plattformen - Analytics for buyers, Automatisierte Ausschreibungen, Artificial Intelligence (AI), Catalog Management, Catalog Staging, Cloud-Technologie, Collaboration, Contract Management, Einkauf, Elektronische Kataloge, eProcurement, eProcurement für Dienstleistungen und Rahmenverträge, eSourcing, ERP-Integration, Guided Buying, Integration in ERP/SAP-Systeme, Katalog-Einbindung, Katalogmanagement, KI-gestützte Beschaffungssoftware, Lieferantenintegration, Lieferantenmanagement, Lieferantenqualifizierung, Marketplace Anbindungen, Operativer Einkauf, Procure to Pay, Purchase to Pay, Punch Out Shop, SAP Integration, Software-Entwicklung, Source-to-Contract, Source-to-Pay, Sourcing, Spend-Management-Lösungen, Supplier Relationship Management, Vertragsmanagement

Unternehmensdienstleistungen - B2B-Beschaffungsplattform, Einkaufssoftware

veenion GmbH

📍 Europaallee 11-13

D-67657 Kaiserslautern

☎ +49 631 52 08 46-0

✉ info@veenion.de

👤 Carsten Blaha, Leiter Marketing & Vertrieb

☎ +49 160 97969879

✉ carsten.blaha@veenion.de

🌐 www.veenion.de

Die veenion GmbH ist einer der führenden Anbieter für digitale Beschaffungslösungen im DACH-Raum und unterstützt seit über 25 Jahren Unternehmen aus Industrie, Handel und dem öffentlichen Sektor bei der erfolgreichen Digitalisierung und Automatisierung ihrer Einkaufsprozesse. Mit einem breiten, modular aufgebauten Lösungsportfolio bietet veenion eine Plattform, die sich flexibel an individuelle Unternehmensstrukturen und Prozesse anpasst – wahlweise als SaaS oder on-premises und mit nahtloser Anbindung an bestehende ERP-Systeme. Die Lösungen sind auf Skalierbarkeit, Compliance und Benutzerfreundlichkeit ausgelegt und erfüllen höchste Anforderungen an Sicherheit und Nachvollziehbarkeit. Mit über 17.500 angebundenen Lieferanten und mehr als 350.000 Usern in 65 Ländern zählt veenion zu den erfahrensten Anbietern im E-Procurement-Markt.

FÜR INDUSTRIEKUNDEN

Industrieunternehmen stehen im Beschaffungsallday vor spezifischen Herausforderungen – etwa in der Versorgung mit indirektem Material, der Bündelung von C-Teilen oder der Integration komplexer ERP-Welten. Mit veenion erhalten sie eine leistungsstarke E-Procurement-Plattform, die den gesamten Einkaufs- und Finanzprozess abdeckt: von der Bedarfserfassung über Wettbewerb, Bestellung und Wareneingang bis hin zur Rechnungsprüfung. Modular aufgebaut und hochgradig anpassbar unterstützt sie Unternehmen dabei, Prozesse zu standardisieren, Maverik Buying zu reduzieren und Effizienz- und Kostenvorteile messbar zu realisieren.

FÜR DIE ÖFFENTLICHE BESCHAFFUNG

Öffentliche Auftraggeber – von Kommunen über Landesbehörden bis hin zu Universitäten – haben zusätzlich hohe Anforderungen an Rechtssicherheit, Transparenz und Nachvollziehbarkeit ihrer hochgradig individuellen Beschaffungsprozesse. Hier bietet veenion eine speziell ausgearbeitete Lösung: Die Plattform ist vollständig vergabekonform und ermöglicht steuerbaren Wettbewerb durch eine klar strukturierte Katalog- und Lieferantenlandschaft. Gleichzeitig sorgt sie für Transparenz und Nachvollziehbarkeit durch die lückenlose Dokumentation aller Prozessschritte. So unterstützt veenion öffentliche Einrichtungen sowohl bei der Beschaffung über Rahmenverträge als auch im Rahmen von Direktaufträgen dabei, ihre Beschaffung rechtskonform, effizient und digital abzuwickeln.

Schnell einsatzbereit, leicht integriert – starten Sie mit veenion.



Quelle Fotos: veenion GmbH

xSuite Group GmbH



Kategorien

Software/Plattformen – Archivierungslösungen, Auftragsbearbeitung, Artificial Intelligence (AI), Automatisierte Dokumentenverarbeitung, Bestellmanagement, Contract Management, Digitale Workflows, Dokumentenmanagement, Eingangsrechnungsverarbeitung in SAP, Einkauf, eInvoicing, ERP-Integration, Intelligente Beleglesung, Invoice Management, Katalog-Einbindung, KI und Schutz vor Rechnungsbetrug, Lieferantenportal, Mapping EDI Format (EDIFACT, VDA, XML, CSV, TXT, IDoc, Weitere), Operativer Einkauf, Order to Cash, Order Processing, P2P-Prozesse in SAP, Procurement Integration, Procure to Pay, Purchase Order Management, Rechnungsbearbeitung, SAP-embedded Dokumentenverarbeitung, SAP-Integration, SAP-Solutions, Source-to-Pay

xSuite Group GmbH

📍	Hamburger Straße 12	👤	Sascha Hitsch, Vice President Sales DACH
	D-22926 Ahrensburg	☎	+49 4102 8838855
☎	+49 4102 88380	✉	sascha.hitsch@xsuite.com
✉	info@xsuite.com	🌐	www.xsuite.com

xSuite – Der Global Player für automatisierte Geschäftsprozesse in SAP

[xSuite Group](#) ist einer der führenden Softwarehersteller für intelligente Anwendungen zur Automatisierung dokumentenbasierter Geschäftsprozesse. Das international tätige Unternehmen ist Experte für die [Eingangsrechnungsverarbeitung in SAP](#) einschließlich E-Invoicing und bietet dazu alle Softwarekomponenten und Dienstleistungen aus einer Hand. Zielgruppe sind führende Unternehmen weltweit sowie öffentliche Auftraggeber. Mehr als 300.000 Anwendende verarbeiten mit xSuite pro Jahr über 80 Mio. Dokumente in mehr als 60 Ländern. Ergänzt wird das Portfolio durch Lösungen für Auftragsmanagement und Einkauf, sodass ein [durchgängiger P2P-Prozess](#) entsteht. Dazu gehören die automatisierte Bedarfserfassung, die Prüfung eingehender Auftragsbestätigungen und Lieferscheine, die Annahme und Verarbeitung von Rechnungen sowie die Einbindung eines Lieferantenportals.

Die komplette digitale Strecke basiert auf neuester Technologie und enthält alle notwendigen Komponenten für Beleglesung, Workflow und revisionssichere Archivierung. Dabei profitieren die automatisierten Lösungen von gezielt eingesetzter, nutzenorientierter künstlicher Intelligenz (KI). xSuite bietet kompetente Prozessberatung, Projektkoordination und -umsetzung sowie Schulungen, Support und Managed Services.

Auf SAP-Reise mit xSuite

xSuite hat beim Thema [SAP](#) die Gesamtheit ihrer Kunden im Blick – egal, ob sie mit ECC-Systemen oder auf SAP S/4HANA arbeiten und ob das Betriebsmodell On-Premises, Cloud oder Hybrid-Cloud lautet. Der Einsatz der Lösungen ist davon unabhängig, denn sie sind in allen Umgebungen lauffähig und zertifiziert für SAP S/4HANA, SAP S/4HANA Cloud und SAP Clean Core.

Besonderheit für öffentliche Auftraggeber

xSuite liefert öffentlichen Auftraggebern eine standardisierte, SAP-integrierte Lösung zur Rechnungsverarbeitung. Angesprochen werden die SAP-Module FI, MM, PSM und PSCD sowie der Kommunalmaster Finanzen. Es können alle Rechnungsformate wie Papier, PDF, XRechnung, ZUGFeRD etc. verarbeitet werden. Die Lösung hat die gpaNRW-Zulassung erhalten und ist damit offiziell für die automatisierte Ausführung der Geschäfte in nordrhein-westfälischen Städten, Kommunen und Verwaltungen zugelassen.

Fakten

Gegründet wurde xSuite 1994. Der Stammsitz ist in Ahrensburg bei Hamburg. Weltweit arbeiten rund 300 Beschäftigte an neun Standorten in Europa, Asien und den USA. Das Unternehmen verfügt über ein etabliertes Informationssicherheits-Managementsystem, das nach ISO 27001:2022 zertifiziert ist.



Zorge Hungary Kft

Kategorien

Produzenten/Sortimentsanbieter - Dichtungstechnik, Gummiformteile, Gummi-Kunststoff, Gummi-Metall, LSR-Silikon, Mikroverbundteile, Technische Gummi- und Kunststoffprodukte, TPE-Metall, Verbundteile

Zorge Hungary Kft

📍 Zsíros dűlő 4.	👤 Tim Wohlgemuth, Geschäftsführer
H-2750 Nagykőrös	☎ +36 30 489 8939
☎ +36 53 550 240	✉ t.wohlgemuth@zorge.com anfrage@zorge.com
✉ info.hu@zorge.com	🌐 www.zorge.com

Rubber moulded parts



Rubber bonded parts



Micro bonded parts



LSR silicone parts



Entdecken Sie das umfassende ZORGE Leistungsangebot für Ihre Elastomer Produkte. Wir bieten Ihnen innovative Lösungen, die exakt auf Ihre spezifischen Anforderungen zugeschnitten sind. Unser ZORGE „Alles aus einer Hand“-Service gewährt Ihnen die Freiheit aus unserem umfangreichen Kompetenz-Portfolio die Leistungen auszuwählen, die Sie benötigen. Profitieren Sie von unserer herausragenden Werkstoff- und Materialkompetenz, unserem effizienten Prozess-Engineering und unseren überzeugenden technischen Fähigkeiten.

Neben modernsten Spritzgusstechnologien, innovativen Herstellungs- und Prüfverfahren sowie intelligenten Automatisierungslösungen beeindruckt auch unser Formen- und Werkzeugbau mit Kreativität und hoher Problemlösungskompetenz. Verlassen Sie sich auf die Einhaltung höchster Qualitätsstandards und ein professionelles Qualitätsmanagement für maximale Präzision und Produktsicherheit.

Wir sind Ihr Spezialist und Lösungsfinder für technisch anspruchsvolle Elastomer Produkte. Überzeugen Sie sich und lernen Sie uns kennen. Unsere Gummi-Experten sind gespannt auf Ihre Herausforderung!

Quelle Fotos: Zorge Hungary Kft



Die BMEnet ist ein praxisorientierter Dienstleister, der den BME-Mitgliedern bei ihren operativen Herausforderungen behilflich ist. Zu den wichtigsten Angeboten zählen Benchmarks zur Kosten- und Prozessoptimierung sowie internationale Hilfestellungen bei der Erschließung fremder Märkte. Dienstleistungen zur Kundengewinnung wie die Verleihung von Gütesiegeln oder Eintragungen in Branchenverzeichnisse runden das Portfolio ab.

Herausgeber

BMEnet GmbH
Frankfurter Str. 27
D-65760 Eschborn

Tel: +49 6196 5828 330
E-Mail: info@bme.de

Ansprechpartner

Andreas Richter
Project Advisor

Tel: +49 6196 5828 303
E-Mail: andreas.richter@bme.de
www.bme.de

Disclaimer

.....

1. Inhalt

Die Autoren übernehmen keinerlei Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit oder Qualität der bereitgestellten Informationen. Dieser Leitfaden ersetzt keine, insbesondere juristische, Beratung im Einzelfall.

2. Urheber- und Kennzeichenrecht

Alle genannten und ggf. durch Dritte geschützten Marken- und Warenzeichen unterliegen uneingeschränkt den Bestimmungen des jeweils gültigen Kennzeichenrechts und den Rechten der jeweiligen eingetragenen Inhaber.

Das Copyright für veröffentlichte, von den Autoren verfasste Texte, selbst erstellte Grafiken, Fotos etc. bleibt allein bei den Autoren. Eine Vervielfältigung oder Verwendung dieser Inhalte in anderen elektronischen oder gedruckten Publikationen ist ohne ausdrückliche Zustimmung der Autoren nicht gestattet.

Quellen Fotos Cover: © Freepik.com | ID: 236219161 / Ai generated image | © Freepik.com | ID: 417567691 / Ai generated image

Weitere Quellenangaben Fotos:

Vorwort BME e.V., Editorial Die goldene Kuh

