

BMEnet Guide

Beschaffungsdienstleister 2022



Flexible Lösungen für Ihr Meeting Management

Ganzheitlich. Bedarfsorientiert. Kostensparend.

Von der Beschaffung von MICE*-Dienstleistungen über effizientes Teilnehmermanagement mit Hotelkontingentverwaltung bis hin zu innovativen Abrechnungslösungen: Wir unterstützen Sie mit maßgeschneiderten Lösungen.

Sie haben die Wahl! Unsere Service-Bausteine können Sie – ganz nach Ihren Bedürfnissen – einzeln einsetzen oder zu einer Komplettlösung („purchase-to-pay“) miteinander kombinieren.

*MICE ist ein branchenübliches Akronym und steht für Meetings, Incentives, Conferences / Congresses, Events / Exhibitions.



BMEnet Guide

Beschaffungsdienstleister 2022



Sehr geehrte Damen und Herren,

in dem Maße, wie die Erwartungshaltung der Unternehmensführung an den Einkauf wächst, steigt auch der Bedarf an Beschaffungsdienstleistern. Da verwundert es nicht, dass die Zahl der auf Einkauf spezialisierten Anbieter in den vergangenen Jahren noch weiter zugenommen hat. Fortlaufend kommen neue Provider auf den Markt – auch wenn manche genauso schnell wieder verschwinden. Vor diesem Hintergrund stellt es für Einkäufer:innen zunehmend eine große Herausforderung dar, unter den zahlreichen Services die passenden Angebote zielsicher zu identifizieren.

Der vorliegende BMEnet-Guide „Beschaffungsdienstleister 2022“ sorgt für mehr Marktübersicht. Unterteilt in verschiedene Kategorien unterstützt der BME-Guide die Einkaufenden bei der Auswahl des optimalen Anbieters. Die BME-Publikation verkörpert für Global Player und KMU ein wichtiges Analyse-Instrument in der täglichen Arbeitspraxis.

Die Beschaffungsdienstleister wiederum können mittels des BME-Nachschlagewerks ihr Leistungsportfolio detailliert ihrer Zielgruppe vorstellen. Als Spezialisten unterstützen sie Einkaufsabteilungen u.a. bei der Konzeption von Projekten und übernehmen darüber hinaus operative und strategische Einkaufsverantwortung.

Stetig aktualisierte Informationen über Produkte und Services aus dem deutschsprachigen Raum und ausgewählten internationalen Beschaffungsmärkten erhalten Einkäufer:innen über die Online-Plattform „BMEOpenSourcing.com“ (www.bmeopensourcing.com). Das E-Tool der BMEnet GmbH bietet zahlreiche nützliche Features wie Anfragen, Merktzettel und Vergleichsfunktionen und hilft Einkaufsverantwortlichen schnell und zielgerichtet, qualifizierte Anbieter zu finden.

Ich wünsche Ihnen weiterhin viel Erfolg bei der Optimierung Ihrer Beschaffungskonzepte und Aktivitäten.

Dr. Helena Melnikov
Hauptgeschäftsführerin des BME e.V.

To boldly go where no one has gone before!

Die neue Digitalisierung in Einkauf und SCM ist schon hier!

Während viele Unternehmen (immer) noch mit der Digitalisierung operativer Einkaufsprozesse zu tun haben, sind andere bereits in neue „Galaxien“ aufgebrochen. „To boldly go where no one has gone before!“ heißt es in der Weltraumabenteuer-Serie Starship Enterprise. Und in der Tat mag sich das ein oder andere nach Sternengeflüster anhören, hinter dem der ein oder die andere traditionelles Seemannsgarn vermuten mag. Um dies gleich zu Anfang zu klären: NEIN! Kein Seemannsgarn oder galaktische Märchen, sondern sehr konkrete, mitunter höchst innovative Ansätze, die wirklich funktionieren und aus denen bereits die „bold movers“, also die Innovatoren unter den Anwendern, Mehrwerte ziehen, die bisher unerreichtbar schienen.

Es geht vor allem um die Unterstützung strategisch bedeutsamer Aufgaben in Einkauf & SCM, was natürlich noch deutlich größere Erfolgspotentiale erschließen kann als das klassische E-Procurement 1.0. Stellen wir uns einmal vor, wir hätten eine fast vollständige Transparenz über die Beschaffungsmärkte, mitsamt länder- und regionenspezifischer Besonderheiten, reichhaltige Informationen über dort angesiedelte Anbieter, die für das Unternehmen eine gute Passung haben könnten sowie die relevanten logistischen Spezifitäten – und dies nicht nur in Bezug auf Kosten, Qualitäten, Flexibilität und Innovationskraft, sondern insbesondere auch hinsichtlich der entscheidenden Risikofaktoren. Die Qualität unserer strategischen Beschaffungsentscheidungen würde sich vermutlich drastisch verbessern und ebenso unser Ergebnisbeitrag für das Unternehmen.

Während sich viele noch nicht einmal an die Vorstellung herantrauen, setzen die „Mutigen“ solche Lösungen bereits ein und streichen die Innovatorenerfolge ein, die dann vielleicht den entscheidenden Unterschied im Wettbewerb ausmachen. Das Feld der „Market Intelligence“ hat ein völlig neues Gesicht bekommen, denn heute gibt es nur noch wenig, was ich nicht wissen kann – Web Analytics und Big Data Analytics sei dank. Privat diskutieren wir über „Big Brother is watching you“, wenn wir digitale Medien nutzen – und beruflich? Da lassen wir die diesbezüglichen (legalen und legitimen) Optionen immer noch liegen.

Wir haben 3 Möglichkeiten: a) Abwarten und den Wettbewerb diese Chancen als erstes nutzen lassen; b) Abwarten bis es eine Central Intelligence Unit (CIU) im Unternehmen

**Prof. Dr.
Ronald Bogaschewsky**

Universität Würzburg und
Wissenschaftlicher Beirat
des BME-Bundesvorstands

Centrum für Supply
Management - CfSM
Am Scheidmännlein 19
97230 Estenfeld

boga@cfsm.de
www.cfsm.de



geben wird (der „Unternehmens-CIA“), die diese digitalen Technologien systematisch für das Unternehmen erschließt oder c) Sofort damit starten und Know-how-Führer in Sachen Marktinformationen – natürlich mit Schwerpunkt Beschaffungsthemen – werden und so den anderen Funktionen zeigen, dass auch Einkauf & SCM Innovationsführer im Unternehmen sein kann!

Die Option c) erscheint mir mit Abstand die attraktivste, zumindest für global agierende Einkaufsorganisationen gewisser Größe. Leistungsstarke Lösungen und Dienstleister für diesen Bereich gibt es am Markt, so dass man keinesfalls selbst solche Systeme entwickeln oder Data Scientists einstellen muss.

Was für die „smarte“ Beschaffungsmarktforschung und das Scouting gilt, ist ebenso möglich für die Bereiche Risikomanagement, allgemeine und spezifische Nachhaltigkeitsthemen wie CO₂-Footprint inklusive Scope 3-Emissionen in der Supply Chain bis hin zu automatisierten Verhandlungen.

Feststehen dürfte, dass all diese Aufgabenbereiche hochrelevant sind und sich die jeweiligen Umfelder extrem dynamisch verändern. Wer meint, hier noch mit konventionellen Methoden, Prozessen und Tools mithalten zu können, wird sich sehr bald eines Besseren belehren lassen müssen. Die Gesetzgebung im Bereich sozioethische und ökologische Aspekte wird hier ihr Übriges tun. Erfolg, Risikoeindämmung und Resilienz sind ohne fortschrittliche digitale Hilfsmittel naives Wunschdenken. Also zögern Sie nicht länger!

Inhalt

BMEnet Guide Beschaffungsdienstleister 2022

Vorwort	2
Editorial	3
Beiträge	
<hr/>	
BME Benchmark	
Visibilität und Digitalisierung am Beispiel Komplettfrachten	8
BME International	
BME Informations- und Matchmakingleistungen für Einkäufer:innen in internationalen Sourcingmärkten	10
Die Attraktivität Sloweniens nimmt weiter zu, vor allem wegen der hohen Qualität und Verfügbarkeit der lokalen Zulieferer	12
BME Zertifizierung Beschaffungsorganisation	
BME-Zertifizierung: Innovationsgrad der Einkaufsorganisation	13
BME Zertifizierung Nachhaltige Beschaffungsorganisation	14
Anton Debatin GmbH: Der Weg zur BME-Auszeichnung als erste Nachhaltige Beschaffungsorganisation Deutschlands	15
China	
Grenzüberschreitender Datenverkehr in der Lieferkette	16
Einkauf 2030	
„Einkauf 2030“ – Wie eine reaktionsfähige Organisation durch Fokus auf den Kunden und agile Vernetzung der Krise trotzen kann	17
Innovationsschmiede Einkauf	18
Stabilität und Wachstum durch intelligentes und agiles Risikomanagement	19
Vision Einkauf 2030 – Die Rolle der Technologie	20
Von der Einkaufsfunktion zum nachhaltigen Werttreiber	21
eLösungen	
360°-Sicht statt nur geradeaus	22
Damit Maveric Buying der Vergangenheit angehört	23
Der Einkauf in der VUCA-Welt	24
Für jeden Lieferanten die passende Lösung: Wie Unternehmen Einkaufsprozesse erfolgreich automatisieren	25
Projektstau im Einkauf auflösen: SAP SRM Migration – Warum ein Wechsel nötig ist!	26
Energiebeschaffung	
Chancen der Digitalisierung bei der Strom- und Gasbeschaffung nutzen	27
Der wirtschaftliche Weg zur Klimaneutralität	28
Entsorgung	
Das Leistungsverzeichnis bei Ausschreibungen in der Entsorgungswirtschaft	29
Die Gewerbeabfallverordnung – a rocky road to Recycling	30
Industrie 4.0	
Digitalisierung im dispositiven Einkauf	31
Digitalisierung im strategischen Einkauf	32
KI im Einkauf	
Mit KI zu Datentransparenz und nachhaltigen Warengruppenstrukturen	34
Non-Linear Performance Pricing reduziert Produktkosten und steigert EBIT	35

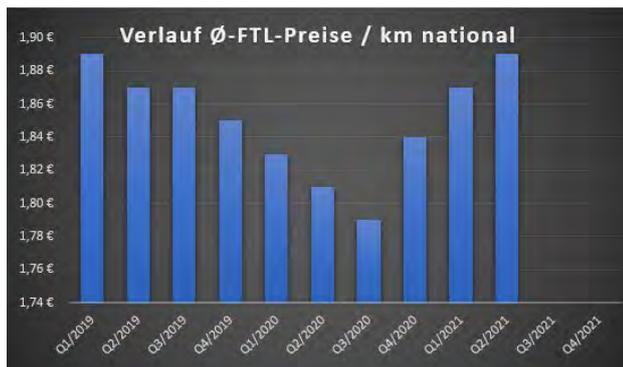
Lieferkettengesetz	
Das große Rad drehen – aber nicht neu erfinden!	37
Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz ist da – was nun?	38
Komplexes Aufgabengebiet für Unternehmen: Das deutsche Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz	40
Motivation trotz Coronakrise	
Motivation Ade?	44
Nachhaltige Beschaffung	
Für eine klimaneutrale Unternehmensverwaltung	46
Nachhaltigkeit im Einkauf bei Melitta als Mittelstandsunternehmen	47
Nachhaltigkeit im Einkauf: Innovation über die Supply Chain	48
Öko-faire Beschaffung ist der Schlüssel zu Nachhaltigkeit im Büro	50
Rahmenwerk für die Umsetzung einer nachhaltigen Beschaffungsstrategie - basierend auf ISO 20400	51
Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie in die Lieferkette der Schaeffler Gruppe	52
Supply Chain Management	
Druck auf Supply Chain Manager:innen steigt	53
Travel/MICE	
Meeting- und Veranstaltungseinkauf der Zukunft: Transparent. Einfach. Digital.	54
Leistungsüberblick	56
Profile	
AfB gemeinnützige GmbH	70
AGIMERO GmbH	71
BeNeering GmbH	72
BME Akademie GmbH	74
BME Marketing GmbH	76
CfSM – Centrum für Supply Management GmbH	78
DSV	80
GIA Export Marketing Service (Pvt.) Ltd.	82
Markus Hipp Präzisionstechnik GmbH & Co. KG	84
HÖVELER HOLZMANN	85
HPI Unternehmensgruppe	86
INFORM GmbH	87
JAGGAER	88
KORANIS Purchasing Solutions	89
meetingmasters.de e.K., Dipl.-Kfm. Christoph Schwind	90
Newtron GmbH	92
Onventis GmbH	93
prego services GmbH	94
PSG Procurement Services GmbH	95
retarus GmbH	96
F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG	97
Würth Industrie Service GmbH & Co. KG	98
Anzeigenregister	
Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.	9, 36, 43, 67, 73, 81, 99
EDV-Werbeartikel.de GmbH	73
curecomp Software Services GmbH	U4
DMG MORI AG	36
Eventinc GmbH	55
meetingmasters.de e.K., Dipl.-Kfm. Christoph Schwind	U2
MARBEHO Solutions GmbH	33
F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG	81
WUCATO Marketplace GmbH	49

Beiträge

Visibilität und Digitalisierung am Beispiel Komplettfrachten

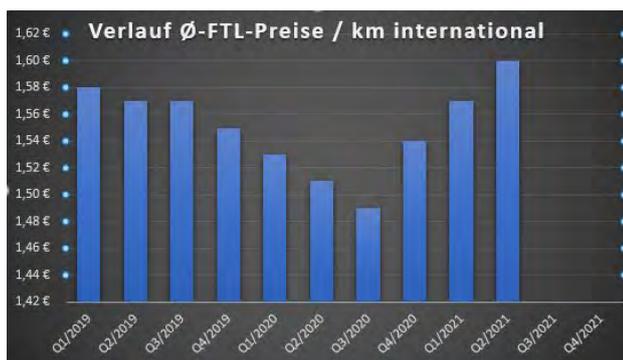
BME-Marktinformationen Frachten in Kooperation mit Frachtrasch

„Alles, was digitalisiert werden kann, wird digitalisiert. Und alles was vernetzt werden kann, wird auch vernetzt. Das betrifft Menschen, Maschinen und Produkte gleichermaßen.“ (Tim Höttges, Vorstandsvorsitzender Deutsche Telekom AG) Die Digitalisierung führt daher immer mehr auch auf dem Logistik- und Frachtensektor zu einer softwaregestützten Datenflut, umso wichtiger ist die effiziente Datenanalyse in diesem Bereich.



Um eine Vergleichbarkeit und Transparenz der Transportkostenstruktur im Bereich der Komplettfrachten (hier am Beispiel abgehend aus Deutschland) zu evaluieren, ist es unerlässlich, aus einer Vielzahl von nationalen und internationalen Frachtofferten aus den unterschiedlichsten Branchen und Frachtumsätzen sowie Rechnungen, bestehend aus Sendungsdaten und Gewichten mit Abgangs- und Empfangsdestinationen rechenbare digitale Datensätze zu erzeugen.

Softwareseitig hinterlegte Entfernungnetzwerke ermitteln die Entfernungsdistanzen und die dazugehörigen mautpflichtigen Kilometeranteile. Die Zuschläge und Nebenkosten auf die einzelnen Frachtkonditionen spielen hier ebenfalls eine nicht unerhebliche Rolle. Erst durch Clustering in die einzelnen Transport-Kostenbestandteile sind die Kosten effektiv vergleich- und bewertbar. So sind z. B. die geringsten Transportdistanzen (Datenpool Frachtrasch: 152 km) – abgehend aus Deutschland - auf den Routen in westliche gelegene Länder wie den Niederlanden, Belgien und Luxemburg zu beobachten. Die weitesten mittleren Transportweiten bilden Relationen zu östlichen Ländern (Datenpool Frachtrasch: längste Strecke 3.053 km).



Die Preisunterschiede zwischen den einzelnen Ländern sind ein spezifisches Merkmal internationaler Transporte. Die Frachtraten sind beispielsweise für Transporte in die westeuropäischen Länder höher als in die östlich gelegenen Länder.

Aus vermeintlich vereinfachten „All-in Abrechnungstarifen“ für Komplettfrachten können daher dann versehentlich suboptimale Entscheidungen getroffen werden, die für Planungen und Budgetierungen falsche Ab sprungebenen bilden. Versteckte Nebenkosten werden so schnell zur „zweiten Fracht“.

Der BME veröffentlicht in Kooperation mit Frachtrasch quartalsweise die BME- Marktinformationen Frachten.

Gütesiegel Top-Consultant auch in 2021 für Frachtrasch - Erfahrung und Innovation

Seit über 100 Jahren sind die Berater des Braunschweiger Traditionshauses Frachtrasch im vertrauensvollen Auftrag ihrer mittelständischen Kunden für die Entwicklung effizienter Logistikstrategien und deren Einhaltung verantwortlich – europaweit. Ob zu Lande, auf dem Wasser oder in der Luft: Frachtrasch kann mit einer langjährigen Erfahrung und der innovativen, digitalen Wendigkeit eines Unternehmens dienen, das seinen Markt und die Bedürfnisse seiner Kunden genau kennt.



Quellen/Grafiken: Frachtrasch international

Utz Osthusenrich

Frachtrasch international Deutsche Frachtenprüfungsstelle
Otto Rasch GmbH & Co. KG
Jasperalle 82
38102 Braunschweig

Tel.: +49 531 23 46-234
info@frachtrasch.de
www.frachtrasch.de

Andreas Hermann

Leiter BME Benchmark Services

BMEnet GmbH
Frankfurter Str. 27
65760 Eschborn
Tel: +49 6196 5828-207
andreas.hermann@nbme.de
www.bme.de | www.bmebenchmark.com



Werden Sie Mitglied im BME!



Sie profitieren von

- Erfahrungsaustausch vor Ort auf über 400 Veranstaltungen und Treffen pro Jahr in den 38 BME-Regionen
- Kostenloser Bezug unseres Magazins für Manager in Einkauf und Logistik: „BIP“ – Best in Procurement und eSolution Report (mit Übersicht über Dienstleister zu einzelnen Themenbereichen)
- Kostenloser Bezug der Fachzeitschrift „Beschaffung aktuell“ und der „BizTravel“
- Fachinformationen für Mitglieder, zum Beispiel Leitfäden zu Einkaufsthemen, BIP-Jahrgangsarchiv
- Plattform für Young Professionals
- Expertenwissen und -austausch in mehr als 25 Fachgruppen aus den Sektionen Logistik, Öffentliche Auftraggeber, Dienstleister und Beschaffungskategorien
- Teilnahme an den BME-Benchmarks zur Verdeutlichung von Einsparpotenzialen, zur Unterstützung bei der Kostenoptimierung und Teilnahme an Arbeitskreisen im Bereich Benchmark (z.B. Top-Kennzahlen)
- Nutzung des Services Recht: kompetente und zuverlässige Beratung zu Fragen rund um das Einkaufs-, Vertrags- und Wirtschaftsrecht durch Verbandsjuristen
- Unterstützung bei Ihren Global-Sourcing-Aktivitäten
- Teilnahme an internationalen Delegationsreisen zum Austausch mit internationalen Lieferanten
- Kostengünstige Lieferantenrecherche/Marktscreening
- Bedarfsbezogenes Matchmaking: Austausch mit möglichen Lieferanten an Verhandlungstischen



Das Angebot des BME für Mitglieder wird stetig weiter ausgebaut.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Nicole von Wensierski
 Referentin Mitgliederbetreuung
 Tel.: 06196 5828-133, Fax: 06196 5828-199
 E-Mail: nicole.vonwensierski@bme.de



Ja, ich interessiere mich für eine Mitgliedschaft im BME!

Bitte schicken Sie mir

- weitere Informationen zur Mitgliedschaft
- einen Aufnahmeantrag auf Firmenmitgliedschaft
- einen Aufnahmeantrag auf persönliche Mitgliedschaft

Folgende Angaben benötigen wir von Ihnen

Name, Vorname _____

Firma _____

PLZ, Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.bme.de/mitgliedschaft

BME Informations- und Matchmakingleistungen für Einkäufer:innen in internationalen Sourcingmärkten

Globale Einkäufer:innen wurden 2020 und 2021 gefordert und auf Grund der Pandemie mit neuen Herausforderungen konfrontiert. Lieferketten wurden unter Druck gesetzt und häufig standen schnelle Lösungen oben auf der Agenda. Single Sourcing hat ausgedient. Die Aufgabe besteht nun daher, aus einer großen Zahl an potenziellen Märkten und einem unüberschaubaren Heer potenzieller Lieferanten und Partnern die besten Optionen zu selektieren. Der BME unterstützt dabei seine Einkäufer:innen und Mitglieder, diese risikoarm und möglich kostengünstig zu realisieren. In den letzten beiden Jahren hat BME International weit über 1.500 B2B-Meetings erfolgreich Online durchgeführt und damit seinen Unternehmen einen effektiven, qualitativen und effizienten Zugang zu Sourcing-Optionen ermöglicht.



Quelle Foto: BME e.V.

Die BME-Initiative "GermanQualitySourcing" ist die Brücke in die Welt. Die Initiative bringt Einkäufer:innen und Lieferanten auf hohem Niveau zusammen, vernetzt mit Institutionen in Europa und der Welt und schafft einen messbaren Mehrwert.

BME-International und GermanQualitySourcing

- Zusammenarbeit & Netzwerke mit nationalen und internationalen Ministerien, Verbänden und Organisationen
- Delegationsreisen oder Online-B2B in oder mit globalen Beschaffungsmärkten

- Beratung von Mitgliedsunternehmen und exklusive Expertenkreise im Bereich Global Sourcing
- Marktzugang Deutschland: Beratung und Betreuung internationaler Partner
- Global Sourcing: Marktinformationen, Unterstützung bei der Lieferantensuche (mit Partnern), Qualifizierung
- Seminare und Weiterbildung in internationalen Märkten
- Virtuell & Face2Face: B2B-Matchmakings und Sourcingkonferenzen

Dienstleistungsschwerpunkte für Unternehmen

- Durchführung qualifizierter B2B-Matchmakings
- B2B-Seminare und Konferenzen mit Matchmakings
- Leitfäden im Bereich Sourcing und Einkaufsrecht
- Konferenzen (CEE Procurement & Supply)
- BME Fachgruppe Global Sourcing + Expertenkreise (u.a. CEE, Südeuropa,...)
- Qualifiziertes Expertennetzwerk im Bereich Global Sourcing

Ansprechpartnerin Veranstaltungen

Lisa Immensack

Telefon: +49 6196 5828 -345

E-Mail: lisa.immensack@bme.de

www.bme.de/en/international-network

Der BME in China

China hat in den Lieferketten deutscher Unternehmen seit Jahren eine besondere Stellung – nicht nur wegen der günstigen Kosten, sondern auch wegen des Potenzials, das in der weltgrößten Volkswirtschaft steckt. Wegen der speziellen Anforderungen, die das Reich der Mitte für den westlichen Einkäufer mit sich bringt, verfügt der BME mit der BME Shanghai Co. Ltd. vor Ort über eine eigene Zweigstelle. Ziel der Niederlassung ist es, Mitglieder des Verbands beim internationalen Sourcing durch den Austausch von Know-how und beim Aufbau eines fachlichen Netzwerks zu unterstützen. Die Dienstleistungen, die in vielen Fällen in Kooperation mit Handelskammern und politischen Entscheidungsträgern stattfinden, sind offen für Einkäufer und Supply Chain Manager aus allen Bereichen und Ländern.



Quelle Foto: pixabay.com

BME-Veranstaltungen in China:

- Industrial Purchasing Week
 - inkl. BME China Sourcing Conference
 - und International Sourcing Fair (ISF)
- Branchenspezifische Konferenzen
 - Steel Procurement Conference

- Plastics Procurement Conference
- German-Chinese Supplier Innovation Dialogue

BME-Dienstleistungen in China

- Matchmakings zwischen Lieferanten und Einkäufern
- Schulungsmaßnahmen (Seminare, Trainings)
- Einkaufsleiterkreise (Purchasing Manager Meetings)
- Kooperation mit Regierungen, Kammern und Industriezonen
- Scouting und Vorauswahl von Suppliern

Ansprechpartner

Riccardo Kurto

Telefon: +49 6196 5828-143

E-Mail: riccardo.kurto@bme.de

Qualifizierung – Für englischsprachige Mitarbeiter



Master Class Procurement Specialist BME™

Certified Master Class Procurement Specialists BME™ develop and control purchasing and logistical processes. To meet increasing demand for in-service training and practical needs, BME has developed a modular concept for these tasks. Participants receive a highly regarded BME certificate.

Quelle Foto: shutterstock | Rawpixel.com

Olaf Holzgrefe

BME e.V.

Leiter / Head of International & Affairs

Telefon: +49 6196 5828-343

E-Mail: olaf.holzgrefe@bme.de

www.bme.de/en/international-network



The Association for
Supply Chain Management,
Procurement and Logistics



your gateway
to global sourcing
and business

Global Network

in SCM, Procurement
and Logistics

**B2B-matchmaking
events**

Die Attraktivität Sloweniens nimmt weiter zu, vor allem wegen der hohen Qualität und Verfügbarkeit der lokalen Zulieferer

Wirtschaftslage und Investitionsklima in Slowenien – Ergebnisse der 18. Konjunkturumfrage der AHK Slowenien

Slowenien gehört zu den besten drei Ländern für Forschung und Entwicklung unter den 16 untersuchten Standorten in Mittel- und Osteuropa (MOE). Damit bietet Slowenien alle Voraussetzungen für die digitale Transformation und für die Einführung von Industrie 4.0 auf allen Ebenen.

Die MOE-Region ist eine der wichtigsten Wirtschaftsräume, Geschäftspartner und Investitionsziele Deutschlands. Deshalb führen die deutschen Auslandshandelskammern (AHK) seit 2006 eine gemeinsame Umfrage zur Wirtschafts- und Investitionssituation in den Ländern Mittel- und Osteuropas durch. Die aktuelle Umfrage wurde im Februar 2021 in 16 Ländern Mittel- und Osteuropas (MOE) durchgeführt.

Wie fast alle Länder in Europa wurde auch Slowenien nach mehreren Jahren dynamischen Wachstums infolge der Coronapandemie im Jahr 2020 von einer Rezession betroffen. Die wirtschaftlichen Bedingungen sind nicht optimal und es besteht in einigen Bereichen noch Handlungsbedarf. Dazu zählt immer noch der Fachkräftemangel, die dringend im produzierenden Gewerbe gesucht werden. Hintergrund ist die expansive Investitionspolitik der vor Ort tätigen Unternehmen sowie Abwanderungstendenzen ins europäische Ausland. Für deutsche Unternehmen stellt die derzeitige Phase des Wachstums einen idealen Zeitpunkt für den Markteintritt und zur Erweiterung der Produktionskapazitäten.

Deutschland ist mit Abstand der wichtigste Wirtschaftspartner Sloweniens. Die deutsch-slowenischen Wirtschaftsbeziehungen setzen ihren positiven Trend mit einem Handelsvolumen von fast 11 Mrd. € fort, beeinflusst durch das hohe Exportniveau slowenischer Unternehmen nach Deutschland. Auch mit Direktinvestitionen ist Deutschland mit 1,4 Mrd. € einer der Spitzenreiter unter den ausländischen Investoren.

Slowenien gilt schon seit mehreren Jahren als Geheimtipp für deutsche Investoren. Trotz des kleinen Marktes nutzen viele deutsche Unternehmen das große Knowhow slowenischer Unternehmen und profitierten durch gut ausgebildete Fachkräfte und hervorragende Kooperationen vor allem im Automobil- und Industriebereich.

Die Ergebnisse im Überblick

Slowenien ist als Standort zunehmend attraktiver als in den vergangenen Jahren.

Die Qualität und Verfügbarkeit lokaler Zulieferer sollte besonders hervorgehoben werden. Auch Infrastruktur und Zahlungsdziplin fallen positiv auf.

Die vorherige Regierung hatte einen besonders positiven Einfluss auf die wirtschaftspolitische Vorhersehbarkeit

und die politische und soziale Stabilität. Unter der aktuellen Regierung ist diese Entwicklung wieder rückläufig. Die Produktivität und die Arbeitsbereitschaft der Beschäftigten bleiben jedoch ein wichtiger Investitionsanreiz, der nur durch den Fachkräftemangel, vor allem im Bereich des Handwerks, gebremst wird.

STARKEN	SCHWACHEN
EU-Mitgliedschaft Bedingungen für F&E Qualifikation der Arbeitnehmer Leistungsbereitschaft und Produktivität der Arbeitnehmer Infrastruktur und Lage Verfügbarkeit und Qualität lokaler Zulieferer	Politische und soziale Stabilität Flexibilität des Arbeitsrechts Steuerbelastung Slowensystem und -behörden Berufsausbildungssystem Arbeitskosten
CHANCEN	Herausforderungen
Zugang zu Fördermitteln Berechenbarkeit der Wirtschaftspolitik Rechtsicherheit Exportstärke Wirtschaftliche Entwicklung Zahlungsdziplin Akademische Ausbildung	Verfügbarkeit von Fachkräften Effizienz in der öffentlichen Verwaltung Beschäftigung von jungen Akademiker/älteren Arbeitnehmer (55+) Lange Genehmigungsverfahren

Quelle: MOE Konjunkturumfrage Slowenien, 2021

Slowenien befindet sich, nach dem Coronajahr 2020, wieder auf einem dynamischen Wachstumskurs. Treiber ist nach wie vor die Exporttätigkeit der Unternehmen. Die günstige Entwicklung in Europa und der Welt nach einem Jahr der Rezession unterstützt die Absatzmöglichkeiten und kurbelt die slowenische Wirtschaft mit einem vom IWF prognostizierten Wirtschaftswachstum in Höhe von 3,7 % für das Jahr 2021 kräftig an.

Der BME und die AHK Slowenien sind langjährige Kooperationspartner und arbeiten u.A. zusammen, um BME-Mitgliedern und Entscheidungsträger den Zugang zu fundierten Beschaffungsmarktinformationen über Slowenien und der Region MOE zu ermöglichen.



Deutsch-Slowenische Industrie- und Handelskammer Slovensko-nemška gospodarska zbornica

Deutsch-Slowenische Industrie- und Handelskammer (AHK Slowenien)

Poljanski nasip 6
1000 Ljubljana, Slowenien

Tel.: + 386 (1) 252 88 60

ahk@ahkslo.si
www.slowenien.ahk.de

AHK Konjunkturumfrage Mittel- und Osteuropa 2021 hier kostenfrei bestellen:
E-Mail: bme-international@bme.de

BME-Zertifizierung: Innovationsgrad der Einkaufsorganisation

Nehmen Sie jetzt an der BME-Zertifizierung teil und vergleichen Sie sich mit anderen Einkaufsabteilungen!

Im Mai hat der BME sein neues Produkt, die Zertifizierung „Innovativer Einkauf“ gestartet. Erste Teilnehmer haben bereits die Innovationsorientierung ihres Einkaufs überprüfen und bewerten lassen.

Wir möchten mit der BME-Zertifizierung aufzeigen, welches die wichtigsten Handlungsfelder für einen innovativ aufgestellten Einkauf sind.



The graphic features a person in a blue shirt holding a smartphone. Overlaid on the phone is a futuristic, glowing interface with various icons: a star in a circle, gears, a magnifying glass, a document, a bar chart, and a group of people. The BME logo (BME verband) is visible in the top right of the graphic area. Below the graphic, the website address www.bmebenchmark.com/bme-zertifizierung is displayed.

**BME-Zertifizierung
Innovativer Einkauf**

Lassen Sie die Innovationsorientierung Ihres Einkaufs prüfen und bewerten!

STUFE 1 Selbstaudit
Individualauswertung und optional Durchschnittswerte aller Teilnehmenden der Branche

STUFE 2 Workshop
Gemeinsame Erarbeitung weiterer Optimierungspotenziale

Quelle Grafik: BME e.V.

Der Einstieg in die Zertifizierung besteht aus einem Selbstaudit in Form eines standardisierten und gelenkten Online-Fragebogens. In insgesamt sieben unterschiedlichen Teilbereichen wird bewertet, wie innovativ die Einkaufsorganisation bereits aufgestellt ist. Jeder Teilnehmer erhält eine individuelle Auswertung, die den erreichten Gesamt-Score sowie das Abschneiden in den einzelnen Teilbereichen aufzeigt. Bei erfolgreicher Absolvierung des Selbstaudits erhalten die Teilnehmer eine Auszeichnung in Form einer Urkunde.

Neben den Individualauswertungen, die jeder Teilnehmer erhält, ist zukünftig auch die Auswertung von Durchschnittswerten geplant. Damit möchte der BME einen Überblick über den Status quo in verschiedenen Branchen und Umsatzklassen geben.

Diese Kenntnis ist elementar. Mit den Durchschnittswerten bieten wir darüber hinaus noch einen Überblick, wie die Innovationsorientierung in verschiedenen Branchen bereits heute aussieht.

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.

Frankfurter Straße 27
65760 Eschborn

Tel.: +49 6196 5828-0

Weitere Infos und Registrierung unter:
www.bme-innovation.de

BME Zertifizierung Nachhaltige Beschaffungsorganisation

Ihr Weg zu einer nachhaltigen Beschaffung: Schritt für Schritt, in Ihrem Tempo

Der Weg hin zu einer nachhaltig ausgerichteten Beschaffung ist ein Weg, den es sich zu gehen lohnt und der angesichts sich verändernder Bedingungen früher oder später auch gegangen werden muss. Die eigene Beschaffungsorganisation nachhaltig(er) aufzustellen ist ein komplexes Unterfangen mit zumeist vielen offenen Fragestellungen.

Die BME-Nachhaltigkeitszertifizierung Nachhaltige Beschaffungsorganisation ist ein Tool, das Unternehmen, unabhängig von Größe und Reifegrad, unterstützt, Nachhaltigkeit in bestehende Beschaffungsprozesse zu integrieren.

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 (Level 1)** 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. Den Abschluss bildet die Abgabe einer **Selbstverpflichtung** zum Aufbau einer nachhaltigen Beschaffung mit neun vom BME definierten Mindestkriterien. Dazu gehören u.a. die Entwicklung einer nachhaltigen Beschaffungsstrategie, die Integration von Nachhaltigkeitsmaßnahmen in die operativen und strategischen Beschaffungsprozesse durch die Formulierung einer nachhaltigen Beschaffungsrichtlinie, sowie eine kaskadierte Lieferkettenanalyse zur Schaffung von Transparenz in der Lieferkette.

Im Fokus der zweiten Stufe (**Level 2**) steht die **Realisierung** nachhaltiger Beschaffung. Die Kriterien aus der Selbstverpflichtungserklärung werden in Ihrem Unternehmen umgesetzt und vom BME auditiert. Die Auditierung erfolgt in der Regel remote. In dieser Umsetzungsphase steht der BME Ihnen zur Seite. Sie erhalten zum einen detaillierte Unterlagen, 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 (**Level 3**) 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

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

Individuelle Unterstützung

Sie wollen als Einkaufsorganisation nachhaltig agieren, stehen noch am Anfang und haben Fragen bzgl. des Wie? Wer? Was? Oder Sie möchten zwischen den Levels zunächst tiefer in die Analyse einsteigen und besser verstehen, wo Sie stehen und welche Handlungsfelder Sie prioritär angehen können, um die Nachhaltigkeit in Ihrem Unternehmen zu stärken?

Sprechen Sie uns an. Unser Angebot reicht von individueller Beratung bis hin zur Organisation interner Workshops und Stakeholder-Dialoge.

Sarah Baer

BME Marketing GmbH
Frankfurter Straße 27
65760 Eschborn

Tel: +49 6196 5828-124
E-Mail: Sarah.baer@bme.de
www.bme-nachhaltigkeit.de

Anton Debatin GmbH: Der Weg zur BME-Auszeichnung als erste Nachhaltige Beschaffungsorganisation Deutschlands

Dem Einkauf kommt Schlüsselfunktion bei nachhaltiger Unternehmensausrichtung zu!

Bereits seit vielen Jahren ist das Thema Nachhaltigkeit bei der Anton Debatin GmbH, Mitglied der DERIBA Group, fest in der Unternehmenskultur verankert. Sowohl ökologisch als auch ökonomisch und sozial. Ein Engagement, das sich selbstverständlich auch auf die Bereiche Einkauf und Lieferketten erstreckt – und erstrecken muss – um die gesetzten Nachhaltigkeitsziele zu erreichen bzw. glaubhaft und nachvollziehbar umzusetzen.



Quelle: Fotos: Anton Debatin GmbH

Ganz klar also, dass wir im August 2019 am BME Sustainability Summit teilgenommen haben. Ein wichtiger Austausch verschiedener Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen, viele von ihnen sehr viel größer als wir, der zeigte, dass die Bedeutung von Nachhaltigkeit im Einkauf und entlang der Lieferketten den teilnehmenden Unternehmen durchgehend bewusst war. Der aber auch verdeutlichte, dass es zwar erste Schritte in die richtige Richtung gab, man bei der Umsetzung aber noch am Anfang stand.

Deshalb haben wir uns gleich im Anschluss an den Sustainability Summit dazu entschlossen, das Thema noch intensiver zu verfolgen und den dreistufigen BME-Zertifizierungsprozesses zur Responsible Procurement Organization zu durchlaufen, haben ein Projektteam zusammengestellt und schon im März 2020 eine nachhaltige Beschaffungsstrategie verabschiedet. Es folgten daran orientierte interne und externe Prozessimplementierungen, die Zertifizierungen Level 1 und 2 und im Januar 2021 die Auszeichnung als erster Sustainability Champion. Als erstes Unternehmen in Deutschland haben wir im Sommer 2021 dann Level 3 des BME-Zertifizierungsprozesses zur Nachhaltigen Beschaffungsorganisation bestanden und durften im Oktober 2021 als Best Practice beim Sustainability Summit 2021 dabei sein.

Erfolge, auf die wir stolz sind. Die aber mit nicht zu unterschätzendem Aufwand und konsequentem Verfolgen der Ziele verbunden waren und sind.

Wesentlich auf dem Weg zur Nachhaltigen Beschaffungsorganisation:

- die Unterstützung durch die Geschäftsführung
- das Handeln aus Überzeugung
- das klare Festlegen von Verantwortlichkeiten
- die Integration verschiedener Stakeholder bei der Strategie- und Zielentwicklung
- die Integration der Nachhaltigkeitsstrategie in alle Bereiche des Lieferantenmanagements und das Monitoring der Ziele

„Bei der erfolgreichen Umsetzung hat es uns, neben den internen Schulungen und dem externen Erfahrungsaustausch, sehr geholfen, Schritt für Schritt vorzugehen und über unsere Erfolgserlebnisse und Fortschritte zu berichten“, erklärt Hans-Walter Trepper, Leiter Materialwirtschaft bei DEBATIN. „Außerdem ist es wichtig, Anreize für Lieferanten zu schaffen und Engagement zu honorieren. Und vor allem: Alle Anforderungen, die wir an unsere Lieferanten stellen, auch bei DEBATIN umzusetzen!“

Der Weg zur Nachhaltigen Beschaffungsorganisation war (und ist) nicht leicht bzw. immer wieder mit Herausforderungen verbunden. Mal eben „nebenbei“ lässt sich dieses Thema sicher nicht umsetzen. Konsequenter und erfolgreich realisiert aber ein Aufwand, der allen zugutekommt – sowohl Mensch als auch Umwelt – und sich langfristig auszahlt.

SAFE. PERFECT. PACKED.

DEBATIN[®]
MEMBER OF DERIBA GROUP

Hans-Walter Trepper

Leiter Materialwirtschaft / Head of Procurement Department

Anton Debatin GmbH
Vichystraße 6
D-76646 Bruchsal

Tel.: +49 7251 8009 500
E-Mail: hans-walter.trepper@debatin.de
www.debatin.de

Grenzüberschreitender Datenverkehr in der Lieferkette

Neue chinesische Gesetze fordern Netzwerksicherheit und Datenschutz

Das chinesische Data Security Law (DSL) und das Personal Information Protection Law (PIPL) stellen die Beschaffung aus China vor neue Herausforderungen.

Beide Gesetze, die jetzt in Kraft getreten sind, beschränken den grenzüberschreitenden Datenverkehr und zwingen Unternehmen zur Lokalisierung wichtiger oder sensibler Daten in China. Welche Daten wichtig oder sensibel sind, bestimmen letztendlich die Behörden. Die Risiken, gegen die neuen chinesischen Gesetze zur Cyber Security und zum Datenschutz zu verstoßen, betreffen nicht nur die eigene Organisation, sondern die gesamte Lieferkette. Die Gesetze haben auch eine extraterritoriale Wirkung.

DSL und PIPL: Inventur der chinabezogenen grenzüberschreitenden Daten

Das Regulierungssystem für Cybersicherheit und Datenschutz gilt auch für Unternehmen und Personen außerhalb Chinas, sobald sie an chinabezogenen Datenaktivitäten beteiligt sind und diese die nationale Sicherheit, das öffentliche Interesse oder andere legale Interessen chinesischer Bürger oder Organisationen betreffen. Sie müssen im Rahmen einer Dateninventur die in den Lieferketten verwendeten Datensätze identifizieren, klassifizieren und kennzeichnen. Personenbezogene Daten und Sachdaten, die mit Personendaten verknüpft werden können, sind im grenzüberschreitenden Datenverkehr mit China besonders sensibel.

Anpassung der IT-Systeme

Im zweiten Schritt geht es darum, im Rahmen einer Risikoanalyse den aktuellen grenzüberschreitenden Datenverkehr in der Lieferkette auf die Compliance mit den neuen chinesischen Gesetzen und Regularien zu überprüfen. Dabei sind chinesische Flussdiagramme und Standards hilfreich. In der Regel sind Änderungen in der Praxis der Erhebung, Verarbeitung, Speicherung und Übertragung von Beschaffungsdaten erforderlich. IT-Prozesse müssen angepasst, zugelassene Hard- und Software implementiert und ein Mechanismus zur Bewertung des grenzüberschreitenden Datenverkehrs installiert werden.

Multi-Level Protection Scheme (MLPS)

Beschaffende Unternehmen, die in China mit einem Standort (z.B. Einkaufsbüro) präsent sind, müssen den gesetzlich vorgeschriebenen Zertifizierungsprozess im Rahmen des

Multi-Level Protection Scheme (MLPS 2.0) durchlaufen. Bei der Umsetzung der Vorschriften von der ersten Bewertung der IT-Systeme und der vorläufigen Einstufung bis hin zur Abnahme durch zertifizierte Prüfer in China sollte in den folgenden Schritten vorgegangen werden:

- Vorläufige Einstufung der IT-Systeme und Festlegung des notwendigen Schutzes.
- Sicherheitsbewertung durch staatlich autorisierte Prüfer.
- Einreichen des Bewertungsberichts an die öffentliche Sicherheitsbehörde.
- Gap-Analyse und Behebungsplan im Falle des Optimierungsbedarfs.
- Registrierung und Zertifizierung durch die öffentliche Sicherheitsbehörde.

Daten im Exportkontrollgesetz

Für Netzwerksicherheit und Datenschutz in der Beschaffung relevant ist auch das neue chinesische Exportkontrollgesetz. Es zielt nicht nur auf den grenzüberschreitenden Transfer von kontrollierten Gütern, sondern auch auf die Bereitstellung solcher Güter durch eine chinesische Person an eine ausländische Person innerhalb oder außerhalb ihres Territoriums. Dazu gehören aber nicht nur Waren, Technologien und Dienstleistungen, sondern auch Daten wie technische Informationen, die sich auf die Güter beziehen.

CHINA 華牌 BRAND®

Sophia Charlotte Fuchs
Senior Consultant

CHINABRAND IP CONSULTING
Grashofstrasse 3
D-80995 München
Tel.: +49 89 321 212 800
info@chinabrand.de
www.chinabrand.de



Foto: CHINABRAND IP CONSULTING

„Einkauf 2030“ – Wie eine reaktionsfähige Organisation durch Fokus auf den Kunden und agile Vernetzung der Krise trotzen kann

Agile Prinzipien im Finance-Bereich einzuführen, erfordert Mut zur Veränderung und belohnt mit nachhaltigen Ergebnissen, die sich insbesondere in Krisenzeiten bewähren.

In sieben Märkten ist die A1 Telekom Austria AG mit 25 Millionen Kunden einer der führenden Anbieter für Telekommunikationsdienstleistungen in Zentral- und Osteuropa. TV, Digital Entertainment, IoT, integrierte Business- und Zahlungslösungen gehören ebenso zum Portfolio wie die klassische mobile und Breitband-Kommunikation.

Die Branche verändert sich zunehmend durch die Digitalisierung und Automatisierung der Leistungen. In Österreich hat sich A1 deshalb die Digitalisierung als Unternehmensziel gesetzt – mit dem Motto „Wir digitalisieren Österreich“. Dieses Motto ist auch unternehmensintern für jede Unit eine Herausforderung. Im Bereich Supply Chain Management (SCM) hat dies bereits Mitte 2018 aktiv zur agilen Organisation des strategischen Einkaufs geführt.

War es anfangs die Optimierung der strategischen Einkaufsressourcen und stärkere Vernetzung mit den internen Kunden, den Fachbereichen, so ist spätestens seit der, bereits Monate spürbaren, Güterverknappung und den gestörten Lieferketten 2021 klar, dass das agile Organisationskonzept auch dem Anspruch an Resilienz Rechnung trägt.

Das im Juni 2021 erweiterte agile SCM-Team aus Einkaufsexpert:innen und Logistiker:innen, das von zwei People Managern in einem Coachingansatz geführt wird, hat die Aufgabe, sich miteinander in der fachlichen Expertise und in den unterschiedlichen Lösungszugängen aktiv zu vernetzen. Das Konzept verschiedener Rollen in SCM wurde um Logistikrollen und solche, die eine End-to-End Betrachtung im Fokus haben, erweitert. In Cross-Functional Teams, die durch Business Unit SPOCs (=Single Point of Contact) von SCM koordiniert werden, treffen Einkäufer:innen, Logistiker:innen und Fachbereiche gemeinsame Entscheidungen, sichern Versorgungsrisiken ab und legen geeignete Strategien fest, die Risiken vermeiden oder reduzieren.

Die Rolle des Vendor Managers ist die Quelle jener Informationen, die Lieferanten mit deren Expertise ins Unternehmen bringen. Die Integration der gesamten Supply Chain

in dieses agile Setup erfolgte rechtzeitig, um den aktuellen Herausforderungen aktiv mit Lösungen zu begegnen.

Die zentralen Erfolgsfaktoren wie die hohe Kundenzentrierung, der Ergebnisfokus auf „Impact“ statt „Output“, also das durch den Kunden erfahrene und beurteilte Ergebnis, gemeinsame Entscheidungen des Teams und die rasche Einbindung externen Wissens sind in der agilen Organisationsform umsetzbar und anpassungsfähig, das bedeutet auch dynamisch veränderbar.

Der Wert liegt in nachhaltig wirkenden Entscheidungen auf der Basis von Fakten.

Der begleitende Führungsansatz, der Coaching und Entwicklung als Grundlage begreift und mit den Mitarbeiter:innen die Kompetenzen der Organisation weiter entwickelt, statt in hierarchischen Command & Control Strukturen zu verweilen, liefert dazu die notwendige Anpassungsfähigkeit der Organisation.

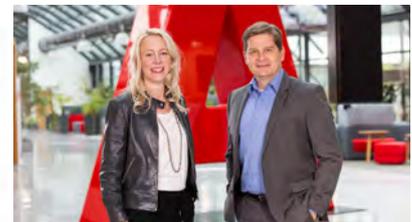


Foto: A1 / APA Fotoservice
Krisztian Juhasz

Mag.a Michaela Huber-Kroneisl

Director Supply Chain Management
E-Mail: michaela.huber@a1.at

Dipl.-Ing. Andreas Hofer, MBA

People Lead & Resource Management
E-Mail: a.hofer@a1.at

A1 Telekom Austria AG

Lassallestrasse 9, 1020 Wien
www.A1.net
www.A1now.tv

Innovationsschmiede Einkauf

Wie der Einkauf die Innovationen seiner Lieferanten besser entdecken, bewerten und nutzen kann

Innovationen sind ein zunehmend wichtiger Schlüssel für den Erfolg eines Unternehmens sowie ganzer Volkswirtschaften. Jüngere Daten deuten darauf hin, dass insbesondere der deutsche Mittelstand hinsichtlich seiner Innovationskraft teilweise den Anschluss an die Weltspitze verliert (s. zum Beispiel Zimmermann 2021, S. 11). Deutsche Unternehmen sollten daher ihre Innovationsbemühungen deutlich verstärken.

Dabei kann dem Einkauf aufgrund seiner Fähigkeiten eine besondere Rolle zukommen. Der Einkauf hat meist eine weitreichende Marktübersicht und steht mit mehr oder weniger innovativen Lieferanten in täglichem Kontakt. Er ist das Scharnier zwischen Lieferant und Bedarfsträger und kann andere Fachbereiche bei der Identifikation von Innovationen massiv unterstützen. Doch leider nimmt der Einkauf heute noch allzu oft eine eher passive Rolle im Innovationsprozess ein, so dass das Innovationspotential von Lieferanten noch nicht ausreichend genutzt wird. Der Einkauf wird häufig noch nicht als Funktion angesehen, die zu Innovationen beiträgt, sondern eher als risikoaverse Compliance-Funktion mit ausgeprägtem Fokus auf Savings.

Einkaufsabteilungen, die bereits als „Innovationsschmiede“ angesehen werden, zeichnen sich nach unseren Untersuchungen durch die Einführung eines wohlüberlegten Innovationsmanagements aus. Dieses ergänzt das Innovationsmanagement des Unternehmens und erlaubt es dem Einkauf, die „richtigen“ Innovationsmethoden für die angestrebten Lieferanteninnovationen bewusst bereitzustellen und einzusetzen. Durch dieses Innovationsmanagement werden sechs Fragen beantwortet:

1. Was ist die Innovationsstrategie unseres Unternehmens und des Einkaufs?
2. Wie soll die Innovationsstruktur des Einkaufs gestaltet sein?
3. Wie sollen die Innovationsprozesse im Einkauf gestaltet sein?
4. Mit welchem Personal, welchen Methoden, welcher Software und wie viel Kapital sollen Innovationen

durch den Einkauf befördert werden?

5. Wie kann eine innovationsfördernde Kultur im Einkauf gestaltet werden?
6. Welche Innovationsanreize sollen Lieferanten und Einkaufsmitarbeitern geboten werden?

Die Antworten auf diese Fragen müssen im Kontext der Unternehmens- und Einkaufsstrategie getroffen werden. Darüber hinaus sind die einzelnen Komponenten des Innovationsmanagements an die vorwiegend angestrebte Innovationsart anzupassen. Das heißt, dass ein Innovationsmanagement im Einkauf für inkrementelle Innovationen (z.B. für die Co-Creation eines innovativen Bauteils mit einem oder mehreren Lieferanten) anders gestaltet sein sollte als das Innovationsmanagement für progressive Innovationen (z. B. Co-Creation einer innovativen Baugruppe) oder radikale Innovationen (Entwicklung eines innovativen Geschäftsmodells mit Lieferanten).

So kann es bspw. sinnvoll sein, den Projekteinkauf zu stärken, um den Anteil inkrementeller Innovationen zu erhöhen. Strebt der Einkauf jedoch progressive oder gar radikale Innovationen an, wird um explorative Sub-Einheiten in Form eines „Technology Scoutings“ im Einkauf wohl kaum ein Weg herumführen.

Nur wenn der Einkauf sich strategische Gedanken über seinen Innovationsbeitrag macht, wird er auch als strategischer Innovationspartner angesehen.

**Prof. Dr. Elmar Holschbach
Klaus Pause**

Lindenstr. 53
59872 Meschede

Tel: +49 291 9910-4980

holschbach.elmar@fh-swf.de
mail@klaus-pause.de

Stabilität und Wachstum durch intelligentes und agiles Risikomanagement

Wie der Einkauf Zukunftssicherheit durch die aktive Gestaltung eines Supply Chain Risk Managementsystems fördert

Weltweit nehmen Lieferketten rasant an Komplexität und die entsprechenden Preismechanismen an Volatilität zu. Neben dem starken Wandel durch Globalisierung, Digitalisierung und den akuten Bestrebungen nach Nachhaltigkeit haben zusätzlich die aktuellen Entwicklungen in der COVID-Pandemie Schwachstellen in den Wertschöpfungs- und Lieferketten vieler Unternehmen in der chemischen Industrie aufgedeckt.

Um die aus dem dynamischen Marktumfeld entstehenden negativen wirtschaftlichen Folgen zu minimieren, sind die Unternehmen gehalten, ihre Lieferketten noch widerstandsfähiger, agiler und effizienter zu gestalten.

Evonik hat daher ein umfassendes Risikomanagement für die Rohstoffbeschaffung aufgebaut, um sich für die aktuellen und künftigen Herausforderungen zu wappnen und entwickelt dieses kontinuierlich weiter:

1) Risikobewertung der Rohstoffe

Evonik bewertet die zu beschaffenden Rohstoffe regelmäßig anhand von risikobestimmenden Kriterien wie z.B. der Verfügbarkeit des Rohstoffes am Markt und der Zahl der qualifizierten Lieferanten. Neben den rohstoffbasierten Kriterien unterzieht Evonik auch die Lieferanten einer Risikobewertung, die u. a. Nachhaltigkeitsaspekte einbezieht.

2) Implementierung einer globalen Task Force zur Krisenbewältigung

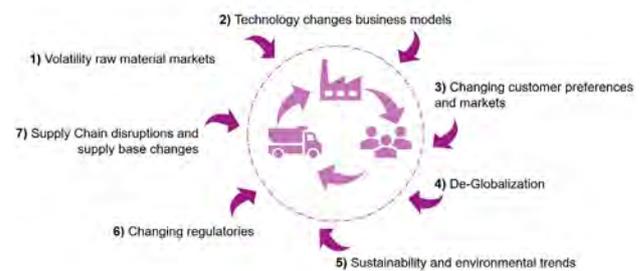
In der jüngsten Vergangenheit haben u. a. die COVID-Pandemie, extreme Wetterverhältnisse, sowie Logistikrestriktionen und Einschränkungen bei der Rohstoffverfügbarkeit den Einkauf der Evonik vor besondere Herausforderungen gestellt.

Als Reaktion auf die Vielzahl der Einschränkungen hat Evonik eine funktionsübergreifende Task Force eingerichtet.

Die Task Force, zusammengesetzt aus Kolleg:innen der Geschäftseinheiten, des Supply Chain Managements und des Einkaufs, hat die primäre Aufgabe, die Versorgungssicherheit der Produktion durch unmittelbare Identifikation akuter und potenzieller Risiken und entsprechender Priorisierung der erforderlichen Maßnahmen zu gewährleisten.

3) Erhöhung der Widerstandsfähigkeit der Wertschöpfungskette

Um gesamtheitlich die Resilienz der Wertschöpfungskette zu erhöhen, hat der Einkauf der Evonik eine umfassende Analyse entwickelt und überprüft anhand dieser die jeweiligen Wertschöpfungsketten auf Risiken. Die Bewertung umfasst verschiedene Dimensionen aus der Supply Chain, dem Vertrieb, ESHQ sowie dem Einkauf.



Quelle Grafik: Evonik Industries AG

Basierend auf den Analyseergebnissen realisiert Evonik proaktiv Maßnahmen, um den potenziellen Schwachstellen entgegenzuwirken. Dazu gehören u. a. eine Erweiterung der Lieferantenbasis für kritische Rohstoffe, eine Optimierung des Lieferkettennetzwerks, sowie eine mögliche Reduzierung der Spezifikationen in einer Materialgruppe.



Dr. Goetz Lauschke

Evonik Industries AG
Rellinghauser Straße 1-11
45128 Essen

Tel: +49 201 177-01
E-Mail: goetz.lauschke@evonik.com
www.evonik.de

Vision Einkauf 2030 – Die Rolle der Technologie

Disruptive Trends und die digitale Zukunft des Einkaufs

Bereits vor der Corona-Pandemie wurde deutlich, dass es für die Weiterentwicklung und Positionierung des Einkaufs obligatorisch ist, administrative Aufgaben stärker zu automatisieren, Prozesszeiten zu verkürzen und Fehlerraten im Purchase-to-Pay-Prozess (P2P) zu verringern. In Zukunft wird ein datengetriebener Einkauf sich stärker strategischen und taktischen Aufgaben, wie der Sicherstellung der Versorgung, widmen können.

Daten sind das neue Öl, sind die Grundlage von Künstlicher Intelligenz (KI), 3D-Druck und Blockchain. Mit 3D-Druck lassen sich inzwischen ganze Häuser additiv fertigen. Nicht mehr von Automobilherstellern lieferbare Zierteile für Old- und Youngtimer kommen schichtweise aus dem 3D-Drucker. Blockchaintechnologien erscheinen zumindest interessant für P2P. Vereinfacht speichert Blockchain Daten (Verträge, Bestellungen, Rechnungen) in dezentralisierten Blöcken in unternehmensübergreifenden Partnernetzwerken. Das System ist prinzipiell besser gegen technische Ausfälle oder Betrug geschützt und gilt als förderlich für die Compliance. Auch die Transaktionskosten lassen sich ggf. mit Blockchain senken.

Weil der Datenschatz meist über verschiedene Systeme, Werke und Länder verstreut ist, scheidet eine manuelle Verarbeitung aus. Data Science – die strukturierte, an einem standardisierten, ingenieurmäßigen Vorgehen orientierte Auswertung von Daten gewinnt deshalb im Einkauf an Bedeutung. Verfahren der Robotischen Prozessautomatisierung (RPA) und der KI werden zur Aggregation, Auswertung und Entscheidungsunterstützung künftig stärker genutzt. Nachfrageprognosen lassen sich bspw. mit multipler Regression erstellen. Einfachere Dialoge mit Bedarfsträgern oder Lieferanten übernehmen Chatbots. Die intelligente Verdichtung und Zuordnung von Warengruppen durch Business Intelligence (BI) erhöht die Sichtbarkeit des EK-Volumens und ermöglicht einfache, automatische Analysen. Sogar Maßnahmen kann eine gut programmierte bzw. trainierte KI vorschlagen.

Empfohlene Vorgehensweise:

(1) Im Einkauf gilt es, sich nicht nur von technologischen Entwicklungen vorantreiben zu lassen. Einkaufsleiter sollten auch die Rolle des Digitalisierungsmotors im Unternehmen übernehmen. An der Schnittstelle zu Lieferanten als technologischen Innovationspartnern sind sie dazu bestens aufgestellt.

(2) Gerade für CPOs bietet Data Science ungeahnte Chancen. Intern wie extern gesammelte Datenmengen lassen sich softwarebasiert auswerten, um bspw. die Zusammenarbeit mit Lieferanten zu verbessern oder Risiken früher zu erkennen. Aus den Daten können vermehrt Maßnahmen vorgeschlagen und eingeleitet werden, was zu innovativen Erkenntnissen führen kann sowie Zeit und Ressourcen spart.

(3) Um dies nachhaltig zu gewährleisten, sind geschulte Einkaufsmitarbeiter nötig. Gerade die Fähigkeiten, auf Basis IT-gestützter, quantitativer Analysen Erkenntnisse zu gewinnen und daraus dann richtige Entscheidungen zu treffen, verbleiben bei den Mitarbeitern. Die Algorithmen und Systeme unterstützen dabei wesentlich. Eine denkende KI dürfen wir kurzfristig aber nicht erwarten.

Die digitale Transformation und die zugrundeliegende Data Science werden den Einkauf mit Sicherheit revolutionieren. Nutzen Sie in der Anfangsphase externe Dienstleister, die Knowhow mitbringen. Langfristig kann und sollte jede(r) interessierte Einkäufer:in selbst zum Data Scientist werden.

Prof. Dr. Wolfgang Bremer

Technische Hochschule Nürnberg
Fachbereich Informatik
Keßlerplatz 12
90489 Nürnberg

Tel.: + 49 911 5880 - 1285
wolfgang.bremer@th-nuernberg.de



Foto: Prof. Dr. Wolfgang Bremer

Von der Einkaufsfunktion zum nachhaltigen Werttreiber

Eine Transformation am Beispiel der Beschaffung der Deutschen Bahn AG

Mit einem klaren Strategieziel für 2025 hat die Beschaffung der DB AG die nächste Etappe ihrer Weiterentwicklung erreicht. Sie setzt auf ganzheitliche Werttreiber, eine intuitive Beschaffung und fokussierte Nachhaltigkeit.

Ein Blick auf den Anfang in 2015 zeigt die damalige Unzufriedenheit der internen Kunden mit dem Einkauf. Die Beschaffung galt als zu kompliziert, langsam und wenig kundenorientiert – es bestand Handlungsbedarf. Ein erster 360°-Leistungsbenchmark führte zur Ableitung von Maßnahmen und strategischen Zielrichtungen. In den Folgejahren bis 2019 unterzog sich die Einkaufsorganisation dreimal einer „World-Class-Procurement“ Bewertung und konnte ihren Professionalisierungsgrad stetig erhöhen.

2019 ging die aktuelle Konzernstrategie „Deutschland braucht eine Starke Schiene“ an den Start. Die neue Dachstrategie mit ihren Dimensionen „robuster“, „schlagkräftiger“ und „moderner“ hatte weitreichende Implikationen. Die Beschaffung entwickelte mit neun Ausbausteinen einen passgenauen Anschluss unter dem Titel „Starke Beschaffung“ in verschiedenen inhaltlichen Stoßrichtungen, Formaten und Verantwortlichkeiten.

Nun ist es Zeit für die nächste Etappe. Ein Zielbild 2025 für die „Starke Beschaffung“ entsteht durch Verknüpfung aller wichtigen Initiativen, die mit dem großen Gesamtziel „Wunschpartner unserer Geschäftsfelder“ überschrieben ist.

Es richtet sich konsequent an den Erfordernissen und Rückmeldungen der Geschäftspartner:innen sowie an den Aufträgen aus der Konzernleitung der DB AG aus. Alle Aktivitäten werden auf dieses Zielbild hin ausgerichtet. Die Beschaffungsleistungen wirken damit auch unmittelbar auf die Dachstrategie ein, damit Deutschland eine starke Schiene – für das Klima, für die Menschen, für die Wirtschaft und für Europa, bekommt.

Aus der Perspektive einer nachhaltigen Beschaffung bedeutet das, so einzukaufen, dass dabei die bestmöglichen Auswirkungen auf Umwelt, Gesellschaft und Wirtschaft über den gesamten Lebenszyklus entstehen. Die Versor-

gung mit Gütern und Dienstleistungen muss wirtschaftlich sein und sich im Rahmen von anspruchsvollen ökologischen und sozialen Mindeststandards bewegen.



Quelle Grafik: Deutsche Bahn AG

Die Beschaffung verfügt über zwei Stoßrichtungen, um die Nachhaltigkeitsziele des Konzerns zu erreichen: Erstens, die Erschließung von Märkten mit besseren, also ressourceneffizienteren Produkten über Beschaffungshebel wie Spezifikation, Priorisierung der Zuschlagskriterien, Innovation, nachhaltige Geschäftsmodelle (z.B. Energieeinsparcontracting) oder Sourcing-Strategien zur Flottenoptimierung. Dazu gehört zweitens die Stärkung von grünen und sozial gesunden Lieferketten. Klimaschutz und soziale Verantwortung macht nicht an den Geschäftsgrenzen halt, sondern erstreckt sich künftig über den gesamten Lebenszyklus von Produkten und Produktion.

Denn unseren Planeten entlasten wir nur wirklich, wenn wir den gesamten Wertschöpfungsprozess im Rahmen eines Kreislaufwirtschaftsansatzes in den Blick nehmen.

Hans-Christoph Schwärzler

Senior Consultant Sustainable Procurement

Deutsche Bahn AG
Caroline-Michaelis-Str. 5-11
10115 Berlin

Hans-Christoph.Schwaerzler@deutschebahn.com
www.deutschebahn.com

360°-Sicht statt nur geradeaus

AFI Solutions steht für Full Service, ein umfassendes Portfolio sowie für SAP-Lösungen mit Rundumblick auf alle Dokumentenprozesse



Zertifiziert und leistungsstark: Die AFI Solutions ist führender Lösungsanbieter zur Digitalisierung und Optimierung von Dokumentenprozessen rund um SAP S/4HANA und SAP ERP, sowohl On-Premises als auch in der Cloud.

Die SAP Add-Ons der AFI decken hierbei den gesamten Purchase-to-Pay- und Order-to-Cash-Prozess ab.

Unsere Purchase-to-Pay-Lösungen im Überblick:

AFI Purchase: Digitale Erstellung, Bearbeitung und Genehmigung von Bedarfsanforderungen sowie automatisierte SAP-Bestellung

AFI ProcureDocs: Digitaler Versand von Bestellmappen direkt aus SAP heraus

AFI Confirmation: Automatisierte Verarbeitung von eingehenden Auftragsbestätigungen

AFI Delivery: Unterstützung bei der Verwaltung von Lieferavisen und Lieferscheinen

AFI Invoice: Verarbeitung und Automatisierung eingehender Rechnungen sowie Abbildung des Rechnungsworkflows

Das einzigartige Produktportfolio wird abgerundet durch den cloudbasierten DocumentHub als Software-as-a-Service (SaaS), wodurch die Software und IT-Services ins AFI Rechenzentrum ausgelagert werden können.

Zudem werden mittels Robotic Process Automation (RPA) und Künstlicher Intelligenz (KI) Routineaufgaben automati-

siert. Das Resultat sind maximale Transparenz, Prozessbeschleunigung und Qualität sowie Kosteneinsparung in den Bereichen Procurement, Finance und Sales.

Von IT-Kompetenz zu SAP-Begeisterung

Für die AFI Solutions stehen die Kunden und ihre Bedürfnisse im Zentrum jeder Entscheidung und jedes Handelns. Über 800 zufriedene Kunden mit mehr als 150.000 Anwendern nutzen mittlerweile in über 100 Ländern die Lösungen der AFI Solutions.

Wie bewähren sich die AFI Lösungen in der Praxis?

Malte Aussieker, Einkäufer bei Craemer, berichtet über die Digitalisierung des Beschaffungsprozesses in SAP: „Mit AFI Purchase haben wir den Bedarfsanforderungsprozess auf eine neue digitale Stufe gehoben und profitieren heute von immensen Zeiteinsparungen.“

Florian Boner, Business Project Manager bei Ypsomed, erklärt: „Überzeugt hat uns die Möglichkeit, den kompletten End-to-End-Prozess mit den AFI Lösungen abbilden zu können. Wir sind daher gleich mit den SAP Add-Ons für die digitale Verarbeitung ausgehender Bestellungen sowie eingehender Auftragsbestätigungen gestartet.“

Stefan Fellner

Produktmanager

AFI Solutions GmbH
Sigmaringer Straße 109
70567 Stuttgart

Tel.: +49 711 26892-0
info@afi-solutions.com
www.afi-solutions.com/loesungen

Damit Maveric Buying der Vergangenheit angehört

Vendor Management digitalisiert Einkaufsprozesse von externen Ressourcen

Die Beauftragung externer Ressourcen ist in fast allen Branchen gang und gäbe. Doch der Einkauf verursacht oft hohe Aufwände in Administration und Abwicklung. Vor allem zwischen dem Einkauf und den Fachabteilungen kommt es dabei zu Reibungsverlusten. Eine komplexe Compliance verschärft das Problem. Die Lösung kann darin bestehen, mit einem Vendor Management System die Einkaufsprozesse zu digitalisieren. So sinken Fehlerquoten und Prozesskosten gleichermaßen und die Prozesse werden verschlankt.

Die Herausforderungen an den Einkauf externer Ressourcen liegen zum einen in den Konflikten zwischen Fachabteilungen und Einkauf: Hat der Fachbereich Bedarf an Knowhow, trifft er seine Entscheidungen gern personengesteuert, während der Einkauf nur eine Leistung einkaufen will. Wenn Fachbereiche am Einkauf vorbei agieren, hat dieser keinen Handlungsspielraum. Maveric Buying stellt in vielen Branchen ein großes Problem dar.

Zum anderen entstehen durch großen manuellen Aufwand und dem Händeln vieler Dienstleister hohe Prozesskosten und Transparenz ist nicht gegeben. Straffe Compliance-Vorschriften u.a. zum Ausschluss von unerlaubter Arbeitnehmerüberlassung bzw. Scheinselbständigkeit sind mittlerweile ein essenzieller Teil des Einkaufsprozesses. Unternehmen haben stark damit zu kämpfen, wie diese Compliance-Regeln im täglichen Doing zu implementieren sind, um sicherzustellen, dass sie tatsächlich in der Praxis beachtet werden.

Ein durchdachtes Vendor Management System, kann das Spannungsverhältnis zwischen Fachbereichen und Einkauf auflösen und die Compliance sicherstellen. Durch die Automatisierung der Prozesse behält der Einkauf die Zügel in der Hand und die individuellen Einkaufsregeln werden abgebildet.

Die Plattform bildet den gesamten Einkaufsprozess ab und automatisiert große Teile. Fachbereich, Dienstleister und Einkauf haben Ihre Aufgaben, Rahmenverträge, Bedingungen und Preismodelle sind im System hinterlegt. So kann sichergestellt werden, dass die Angebote den Vertragsbedingungen entsprechen und gleichzeitig entstehen Transparenz und Vergleichbarkeit. Die individuellen Compliance-Richtlinien der Unternehmen werden bestenfalls im System durch Checklisten und hinterlegte Workflows abgebildet. So werden Fachbereiche und Lieferanten auf ihre Verantwortung hingewiesen und der Einkauf nimmt seine Monitoringrolle ein.

Über eine Schnittstelle ist die Plattform an das EProc-System, angebunden. Der Einkauf kann die Prozesse überprüfen und über Freigabefunktionen die Hoheit über den Prozess behalten. Die Anbindung verhindert außerdem

einen Medienbruch: Alle erforderlichen Daten werden automatisch in den Einkaufswagen übernommen und der im Unternehmen etablierte Genehmigungsworkflow wird initiiert. Dies vermeidet Fehler, Mehraufwand und Zeitverlust.

Ist die Übertragung in das Bestellsystem sichergestellt, kann der gesamte Vorgang in Dunkelverarbeitung ablaufen: Der Einkaufsworkflow wird automatisiert abgewickelt. Wird die Bestellung ausgelöst, geht automatisiert eine Bestellnummer an die Plattform zurück. Damit ist der Einkaufsvorgang abgeschlossen.

Auch die Leistungserfassung als Folgevorgang erfolgt automatisiert. Das Timesheet wird mit allen relevanten Daten hochgeladen. Durch die Schnittstelle werden die Posten als Wareneingang gebucht, damit kann beim Rechnungseingang der Abgleich direkt erfolgen.

Der Einkauf nimmt den Fachbereich in die Pflicht

Unliebsame Aufgaben, wie die Verantwortung für den Datenschutz oder die Einhaltung von Compliance-Richtlinien, können nicht mehr dem Einkauf zugeschoben werden, sondern bleiben im Fachbereich: Über die Einbindung von Anforderungen und Dokumentationen in die Plattform bestätigt der User, dass er sie verstanden hat und anwendet – händisch wäre das erneut mit viel Aufwand verbunden und kaum leistbar. Checklisten und Dokumentationen werden vom System an den richtigen Stellen vorgehalten.

Idealerweise ist ein Vendor Management System unabhängig und wird von einem neutralen Dienstleister angeboten. Außerdem sollte das System eine gewisse Flexibilität ohne erheblichen Customizing-Aufwand bieten. Die Schnittstelle zum EProc-System ist kein Must Have, für eine durchgängige Prozessautomatisierung aber durchaus sinnvoll. Ein schlankes System kann schnell und mit vertretbaren Kosten implementiert werden und konzentriert sich auf die eigentliche Aufgabe dieses Beschaffungsprozess – zu viele Features und Varianten sind oft nicht notwendig.

Um die Akzeptanz im Unternehmen zu steigern, sollte die Plattform nicht zuletzt über ein gutes Look and Feel verfügen und intuitiv ohne Einführung zu bedienen sein. Die Usability muss stimmen.

Anja Crecelius

fruits GmbH
Rheinstraße 4m
55116 Mainz

Tel.: +49 69 7566192-0
info@fruits.com, www.fruits.com

Der Einkauf in der VUCA-Welt

Beschaffung in Zeiten der Planungsunsicherheit

VUCA – das bedeutet „volatility“ („Volatilität“), „uncertainty“ („Unsicherheit“), „complexity“ („Komplexität“) und „ambiguity“ („Mehrdeutigkeit“). Nichts beschreibt die moderne Wirtschaftswelt so sehr wie dieses Akronym. Schaut man sich die Schlagzeilen renommierter Wirtschaftsmagazine der letzten Wochen und Monate an, so wird deutlich, dass wir längst in dieser Vuca-Welt angekommen sind. Längere Wartezeiten beim Autokauf, Lieferschwierigkeiten bei Geschenkartikeln, Chipmangel führt zu Produktionsausfällen, so lauten nur einige der Botschaften, die die Planungsunsicherheiten für Unternehmen plakativieren.

Dabei ließen sich derartige Szenarien besser steuern oder gar ganz vermeiden. Eine zunehmend zentrale Bedeutung spielt das strategische Einkaufsmanagement, beziehungsweise die fundierte Absatzplanung. Genau hier hapert es jedoch in den meisten Unternehmen mit verehrenden Folgen. „Einkäufer:innen schauen in der Regel darauf, was sie in der Vergangenheit bestellt haben. Dem tatsächlichen Verbrauch wird selten Beachtung geschenkt“, erklärt Stefan Witwicki, Bereichsleiter Inventory & Supply Chain beim Aachener Optimierungsspezialist INFORM.

Die Folge: Benötigtes Material ist nicht verfügbar oder vorhandenes wird nicht gebraucht, ein enormer Schaden entsteht. Doch was genau erschwert den Einkäufern eine vorausschauende Planung? Witwicki sieht eine Antwort in den immer umfangreicher werdenden Sortimenten. „Wir erleben, dass Wertschöpfungsketten zunehmend komplexer werden. Immer mehr Akteure an unterschiedlichen Standorten sind daran beteiligt. Da fällt es schwer, den Überblick zu behalten“. Zudem fehle es den Einkaufsverantwortlichen häufig an Transparenz. „Bei unseren Kunden stellen wir immer wieder fest, dass Daten dezentral in selbstentwickelten Tabellen und Excel-Sheets abgelegt werden. Oft fehlt die Schnittstelle zum Vertrieb“, so Witwicki. Um Liefertermine dennoch einzuhalten, plant der Einkauf häufig mithilfe von Meldebeständen. Diese sind jedoch oft unzureichend gepflegt, sodass enorme Sicherheitsbestände eingeplant werden, um Engpässe zu vermeiden.

Zudem erschweren der zunehmende Kostendruck und Fachkräftemangel die Arbeit.

Die algorithmische, digitale Unterstützung dieses Bereichs wird also zunehmend zum Gebot der Stunde. Der Einkauf

muss vorhersehen was ein Unternehmen in Zukunft verkaufen wird. Hierzu können moderne Softwarelösungen, wie ADD*ONE von INFORM einen enormen Beitrag leisten. Sie unterstützt Einkäufer:innen dabei, Entscheidungs- und Planungsprozesse intelligent zu optimieren. Die Software führt alle Informationen entlang der Lieferkette transparent zusammen und wertet sie mit speziell für die Absatzplanung und Beschaffung entwickelten Algorithmen aus.

Dabei finden die mathematisch-statistischen Verfahren auch in komplexen Situationen die nachweislich beste und effektivste Lösung und erstellen multidimensionale Absatzpläne mit hoher Präzision. „Unsere Softwarelösung analysiert historische Muster und erkennt Trends, wie sich beispielsweise die Nachfrage nach bestimmten Produkten entwickeln wird“, erklärt Witwicki. Fragen, wie „Auf welche Teile und Werkstücke muss sich ein Betrieb jetzt konzentrieren?“ oder „Welche Bestellungen sollten sinnvollerweise vorgezogen werden?“ können direkt beantwortet werden.

Durch die mathematischen Prognosen wird der Einkauf enorm entlastet. Sie helfen ihm, Entscheidungen intelligenter, schneller und präziser zu treffen, indem sie zukünftige Bedarfe sichtbar machen und Bestellvorschläge für die nächsten 12 Monate berechnen. Im Ergebnis werden Bestände reduziert, die Verfügbarkeit maximiert, der Dispositionsaufwand verringert und nicht zuletzt die Beschaffungskosten gesenkt. Eine Win-Win-Situation für Unternehmen und Kunden entsteht.

Weitere Informationen zu ADD*ONE:

www.inform-software.de/produkte/addone



INFORM GmbH

Pascalstraße 35
52076 Aachen

Tel: +49 2408 9456-0
pressoffice@inform-software.com
www.inform-software.de

Für jeden Lieferanten die passende Lösung: Wie Unternehmen Einkaufsprozesse erfolgreich automatisieren

Moderne E-Procurement-Services, mit denen sich verschiedenste Lieferantentypen flexibel integrieren lassen, ermöglichen optimierte Lieferketten, deutliche Zeit- und Kostenersparnisse und mehr Planungssicherheit im Einkauf.

Im Einkauf sind Unternehmen täglich mit zahlreichen Lieferanten, unterschiedlichen Lieferantentypen und Unmengen an Bestellungen, Auftragsbestätigungen, Lieferavisen und Rechnungen konfrontiert. Dabei unterscheiden sich die Prozesse zur Dokumentenerfassung je nach Lieferantengröße und -typ elementar. Während größere Lieferanten in der Regel EDI-basierte Systeme einsetzen, um ihre Daten automatisiert in ERP-, SCM- oder Backend-Systemen zu verarbeiten, sind kleinere Lieferanten aufgrund fehlender technischer und wirtschaftlicher Möglichkeiten oder eines niedrigen Bestellaufkommens meist nicht dazu in der Lage, ihre Bestellprozesse via EDI auszusteuern. Um eine effiziente Bestellabwicklung mit allen Lieferanten sicherzustellen, sollten Unternehmen daher auf digitale Lösungen für den Einkauf setzen, an die beliebig viele Lieferanten unabhängig von Größe oder Typ unkompliziert angeschlossen werden können.

Im Rahmen seiner umfassenden Business Integration Platform bietet Retarus E-Procurement-Services aus einer Hand. Der Enterprise-Cloud-Anbieter verarbeitet alle anfallenden Daten gemäß branchenspezifischer Standards datenschutzkonform in selbst betriebenen, jederzeit auditierbaren, lokalen Rechenzentren. Für die wichtigsten Lieferanten bietet sich eine Anbindung über die Retarus **Managed EDI Services** an. Für den automatisierten Dokumentenaustausch mit A-Lieferanten und eine direkte Weiterverarbeitung im ERP-System ohne manuellen Erfassungsaufwand setzen die erfahrenen EDI-Spezialisten von Retarus gemeinsam mit dem Kunden eine speziell auf den Bedarf seines Unternehmens zugeschnittene Lösung um und sorgen mit professioneller Beratung und Betreuung dafür, dass die Integration der Lieferanten perfekt funktioniert. Die Planung und abgestimmte Umsetzung mit den Lieferanten im Rahmen des Partner-Onboardings übernimmt dabei Retarus für seine Kunden.

Doch nicht jeder Lieferant setzt EDI ein, was einen automatisierten Dokumentenaustausch oft unmöglich macht. Abhilfe schafft der Retarus-Service WebConnect for Suppliers, mit dem sich auch solche Lieferanten via EDI einbinden lassen. **WebConnect for Suppliers** versendet Bestellungen an nicht EDI-fähige Lieferanten als interaktive E-Mail, die den direkten Zugriff auf das WebConnect-Portal ermöglicht. Dort kann der Lieferant die Order per

Mausklick bestätigen, ablehnen oder bearbeiten – eine Anmeldung oder Registrierung sind hierfür nicht notwendig. So kommen bis zu 75 % mehr Auftragsbestätigungen automatisiert zurück. Die Auftragsbestätigungen der Lieferanten stellt Retarus als EDI-Nachricht zu, die standardisiert in das Kunden-ERP-System übertragen wird. Dort erfolgt die weitere automatisierte Bearbeitung. Statische Anhänge, wie etwa Qualitätsrichtlinien oder AGBs, lassen sich der Bestell-E-Mail ohne großen Aufwand hinzufügen. Über ein intelligentes Monitoring behält der Einkauf jederzeit die Kontrolle über die termingerechte Reaktion der Lieferanten.

Kleine, spezialisierte Lieferanten können ihre teils noch papier- oder faxgebundenen Prozesse oft nicht ändern. Die Retarus **Intelligent Capture Services** erfassen Dokumente, die als PDF per E-Mail oder Fax gesendet werden. Der Einkauf profitiert von einem rund 85 % geringeren manuellen Erfassungsaufwand. Eingehende Dokumente durchlaufen eine leistungsstarke Intelligent Document Recognition, die auf mehreren OCR-Engines basiert, und machen diese vollständig maschinell lesbar. Ein Stammdaten-Abgleich, mitlernende Regelwerke und Prüfmechanismen sorgen dabei für äußerst hohe Datenqualität mit einer Erkennungsrate von bis zu 98 %.

Die Retarus E-Procurement Services entlasten die Mitarbeiter im Einkauf, beschleunigen Einkaufsprozesse und senken operative Kosten effektiv.

retarus:

Kai Pang

Senior Product Marketing Manager,
Business Integration Platform

retarus GmbH
Aschauer Str. 30
81549 München

Tel: +49 89 5528-0000
info@de.retarus.com
<https://www.retarus.com/de>

Projektstau im Einkauf auflösen: SAP SRM Migration – Warum ein Wechsel nötig ist!

„Simplify Migration“: SAP SRM mit 2bits Procurement Suite ersetzen. – 2bits Procurement Suite – das Add-On für S/4!

Wer bisher SAP SRM als Bestandteil seines ERP-Systems verwendet, ist bald zu einem Wechsel gezwungen. SAP hat bereits angekündigt, den Standardsupport für die Business Suite 7 im Jahr 2027 einzustellen. Grundsätzlich bedeutet die Verlängerung mehr Zeit für die Migration nach S/4, entzerrt eine mögliche Ressourcenknappheit und bietet die Chance auf evtl. noch fehlende Industrielösungen und Add-Ons zu warten.

Aber was bedeutet dies konkret für den Einkauf? Welche Risiken und Chancen lassen sich ableiten? Die Risiken sind: Man bindet weiterhin Ressourcen für den Support, der teurer wird, je länger die Systeme betrieben werden, anstatt für die frühzeitige Einbindung der Ressource für die S/4 Migration zu sorgen, egal ob intern oder extern. Bei längerem Betrieb des SRM-Systems sind keine Innovationssprünge zu erwarten. Neue Anforderungen können nicht mehr umgesetzt werden, was zu einem zu einem Projektstau führt und zum anderen zu einem aufwändigeren Betrieb, schlimmstenfalls zu einem Upgrade eines „toten Systems“. So häufen sich gar die Probleme bei SAP SRM-Systemen in Verbindung mit den SAP-Technologien Web Dynpro sowie Business Server Pages. Dazu gehören fehlende Buttons und Anzeigen, oder keine Möglichkeiten zum Öffnen bestimmter Kataloge. Gerade moderne Darstellungsmöglichkeiten in Browsern und Co. bringen die betagten SAP SRM-Systeme technisch an ihre Grenzen. Die Entwicklung eigener Patches und Workarounds ist zwar möglich, jedoch auch hier wieder ressourcenintensiv. Das wohl größte Risiko haben Unternehmen, die SRM als Add-On Lösung im ERP betreiben, bei einem S/4 Upgrade muss dieses nämlich entfernt werden, was Fehlerkorrekturen oder Updates massiv behindern kann.

Was sind nun aber die Chancen? Es bleibt Zeit, die am Markt verfügbaren Alternativen zur Ablösung des SAP SRM Systems zu erkunden, Kosten/Nutzen einzelner Beschaffungslösungen abzuwägen und die eigenen Prozesse hinsichtlich kundenindividueller Anpassungen und Tiefe der SAP-Integration auf den Prüfstand zu stellen. Ein Projektstau und die alltäglichen Probleme eines alten Systems lassen sich jedoch durch eine frühzeitige Ablösung des SAP SRM Systems vermeiden - auch oder gerade dann, wenn es als Add-On im ERP System betrieben wird.

Die Vorteile bei einer frühen SAP SRM Ablösung sind: Einsparungen der Betriebskosten eines eigenen Servers/einer Serverlandschaft, oft können Lizenzkosten günstiger Add-Ons gegengerechnet werden. Aufwände durch das Einspielen von Hinweisen, Supportpackages oder gar Upgrade eines „toten“ Systems können verhindert werden. Bereits in einem „altes“ ERP System kann ein Beschaffungs-Add-On implementiert werden: Alle individuellen Erweiterungen aus dem SRM werden umgesetzt, bewährte Prozesse beibehalten. Gleichzeitig bietet z.B. die 2bits Procurement Suite bereits heute moderne SAP Fiori Oberflächen, eine integrierte Katalog-Engine mit leistungsfähigem Catalog Content Management, katalogübergreifende Suche mit Markplatz-Integration, WYSWYG-Formular Editor, dynamische Freitext-Formulare, Upload von BANFen aus PM/CS/PS zur einheitlichen Genehmigung, um nur einige Features zu nennen. Durch vorhandene Migrationstools lassen sich alte SRM-Belege übernehmen und die Arbeit kann nahtlos weitergehen. Innerhalb kurzer Zeit lässt sich ein großer Prozessteil migrieren - der Bereich Einkauf muss im S/4 Projekt in deutlich geringerem Umfang betrachtet werden. Für viele Unternehmen bleibt tatsächlich nur noch die Migration der Kreditoren in Geschäftspartner.

Fazit: Nach Jahren der Stagnation im SRM lassen sich Anwender mit einer modernen Beschaffungslösung begeistern, erste Erfahrungen mit SAP Fiori sammeln, den Projektstau im Einkauf auflösen und Kosten einsparen. Aber auch Unternehmen, die SRM als Add-On Lösung im ERP haben profitieren: Mit 2bits Procurement Suite kann der Betrieb nach einem S/4 Upgrade einfach fortgesetzt werden.

Mike Rübsamen

Geschäftsführer
2bits GmbH
Ansbachstraße 32a
D-74889 Sinsheim



Telefon: +49 7261 68190-0
E-Mail: info@2bits.de
Internet: www.2bits.de

Chancen der Digitalisierung bei der Strom- und Gasbeschaffung nutzen

Mit enPORTAL rund 650 Energieversorger erreichen und Energie maximal wirtschaftlich einkaufen

Vorteile des Online-Energieeinkaufs

Zu Offline-Zeiten benötigten Einkäufer:innen viel Erfahrung und Zeit für Ausschreibungen und den Preisvergleich von Strom- und Gasangeboten. Die Herausforderung lag darin, die Börsenpreisentwicklung zu beobachten und bei guten Preisen unverzüglich eine Ausschreibung unter Beteiligung möglichst vieler Versorger zu starten. Offline war das schlichtweg unmöglich. Seit der Digitalisierung ist dieser mühsame Prozess vorbei, denn Energieeinkäufer haben die relevanten Energiedaten ihrer Abnahmestellen jederzeit parat, sie können per Klick den Börsenkurs betrachten, den großen Wettbewerb unter Versorgern nutzen, Preise sofort vergleichen und den Vertrag online abschließen. Alles in kürzerer Zeit und mit weniger Arbeitsaufwand.

Pionier im B2B-Energiemarkt

Einer der führenden Anbieter für die digitale Energiebeschaffung ist enPORTAL. Im Jahr 2008 gegründet, zählt der Portalbetreiber zu den größten Online-Handelsplätzen mit 650 teilnehmenden Energieversorgern aus ganz Deutschland. Das enPORTAL Team managt rund 95.000 Abnahmestellen mit ca. 20 Terawattstunden und unterstützt 2.500 Kunden aus den Sektoren Industrie, Gewerbe, Handel, Dienstleistungen und dem öffentlich-rechtlichen Sektor bei der Online-Energiebeschaffung. Durch den großen Wettbewerb im Energiemarkt profitieren Kunden vom besten Energiepreis zum Zeitpunkt der Online-Ausschreibung. Flexibilität, fairer Wettbewerb und Transparenz im gesamten Beschaffungsprozess sind Vorteile, die Energieeinkäufer:innen wertschätzen. Von der Datenaufbereitung bis hin zum Vertragsschluss sind alle Prozesse permanent in der Cloud hinterlegt. Seit 2021 bietet enPORTAL ein ergänzendes Modul zur einfachen Rechnungsprüfung an.

Werkzeug für die Energiebeschaffung online

Das Onlineportal von enPORTAL dient Einkäufern als effizientes Werkzeug. Alle Prozesse sind standardisiert und nachvollziehbar, sodass Einkäufer:innen weiterhin selbst bestimmen, welchen Energielieferanten sie beauftragen möchten. Bei allen Schritten unterstützt ein persönlicher enPORTAL Kundenbetreuer. Im cloudbasierten Portal sind alle Abnahmestellen und deren Verbräuche, Kosten und Verträge ebenso wie eine Energiepreisprognose und ein Börsenkursalarm jederzeit abrufbar.

Transparenter Bieterspiegel zeigt Bestpreis

Energieeinkäufer von Industrie- und Gewerbeunternehmen, die über enPORTAL ihre Strom- und Gasmengen ausschreiben, sehen nach dem Ausschreibungsende sofort alle Preisangebote in einem Bieterspiegel transparent dargestellt und so aufbereitet, dass sie miteinander vergleichbar sind. Beim professionellen Einkauf spielen neben dem reinen Energiepreis noch weitere Komponenten eine Rolle, wie z. B. Toleranzbänder, Netzentgelte, Steuern und Abgaben. Diese Preisbestandteile werden übersichtlich aufgelistet, sodass der günstigste Lieferant sofort erkennbar ist. Einkäufer können ihren Wunschlieferanten daraufhin innerhalb einer kurzen Bindefrist von zwei Stunden selbst wählen, sodass Risikoaufschläge und letztlich Energiekosten minimiert werden. Die digitale Energiebeschaffung ist somit in wenigen Stunden erledigt.

„Die Digitalisierung bietet bei der Energiebeschaffung viele Vorteile: Eine Datenabfrage in Echtzeit, ein direkter Kontakt zu einer Vielzahl von Lieferanten und standardisierte Prozesse führen zu börsennahen Preisen und einer immensen Reduktion von Aufwand und Personal. Was früher Tage dauerte, ist heute per Klick möglich.“

Clemens Graf von Wedel, Geschäftsführer enPORTAL



Quelle: Foto: enPortal GmbH

Autorin: **Justine Neumann**

enPORTAL GmbH

Ihr Ansprechpartner: Wilfried Rademaker

Moordiek 1

23820 Pronstorf

Tel: +49 40 244 24 29-55

E-Mail: rademaker@enportal.de

www.enportal.de

Der wirtschaftliche Weg zur Klimaneutralität

Der Carbon Footprint als Grundlage für eine nachhaltig wirksame Energieversorgungsstrategie

Nachhaltigkeit und Klimaschutz gewinnen für die deutsche Industrie rasant an Bedeutung. Gesellschaft und Politik fordern die Unternehmen dazu auf, verantwortlich zu handeln und ihre Produkte möglichst klimaneutral anzubieten. Nicht zuletzt beschäftigen sich immer mehr Großkonzerne mit dem Thema Nachhaltigkeit und verlangen dies auch von den Betrieben in ihrer Lieferkette. Unternehmen sind deshalb gut beraten, sich mit den eigenen klimarelevanten Aktivitäten zu befassen und ihren Carbon Footprint zu ermitteln. Er ist die wesentliche Grundlage, um Verbesserungspotenziale zu identifizieren und Fortschritte auf dem Weg zur Klimaneutralität zu dokumentieren.

Beim Carbon Footprint sind zwei Betrachtungsweisen zu unterscheiden: Der Corporate Carbon Footprint erhebt alle direkten und indirekten Emissionen eines Unternehmens. Der Product Carbon Footprint wiederum ermittelt die Emissionen entlang der Wertschöpfungskette eines Produkts. Die Vorteile liegen auf der Hand: Mit einem frühzeitig substantiell untermauerten Verbesserungsprozess hin zur Klimaneutralität können sich Unternehmen zukunftssicher aufstellen und auch perspektivisch entstehende Kosten aus dem Klimaschutzgesetz schon im Ansatz vermeiden. Zudem bietet eine Analyse des Carbon Footprint eine optimale Basis für das drängende Thema steigende Energiekosten, um mit bewährten Maßnahmen effektiv Kostenvorteile in einem überhitzten Energiemarkt zu heben.

Von der Analyse zur Energieversorgungsstrategie

Klimaneutral werden, nachhaltig agieren und letztlich kosteneffizient wirtschaften: Unternehmen entwerfen basierend auf ihrem Carbon Footprint idealerweise eine umfassende und nachhaltig wirksame Energieversorgungsstrategie. Die wesentlichen Bausteine sind:

- **Beschaffungsstrategie:** Grundsätzlich gilt es, mit Hilfe einer Ausschreibung den optimalen Strom- oder Erdgaspreis zu erhalten. Dazu können Festpreise, Tranchenmodelle oder die Beschaffung über den Spotmarkt gehören. Wichtig ist, dass die gewählten Maßnahmen individuell auf die Bedürfnisstruktur des Unternehmens und auf künftige Anforderungen ausgerichtet sind.
- **Power Purchase Agreements:** Unternehmen sichern sich mit solchen PPA-Verträgen zum Beispiel die Stromerzeugungsleistung von Windkraftanlagen, die nach 20 Jahren das Ende der EEG-Förderung erreicht haben, oder aus einem Pool von Anlagen zur

erneuerbaren Energieerzeugung. Die Verträge sind sowohl für Anlagenbetreiber wie für Unternehmen mit hohem Energiebedarf eine interessante Lösung.

- **Eigenerzeugung:** Die Eigenerzeugung mit Photovoltaik, Blockkraftheizwerken (BHKW) und Windenergie gewinnt angesichts steigender Energiepreise und Klimavorgaben nochmals an Attraktivität. Statt zum Beispiel vom Strommarkt abhängig zu sein, wird ein Teil des Bedarfs auf eigene Rechnung hergestellt. Bei regenerativen Produktionsarten fällt damit das Energiepreiserisiko komplett weg – und sichert Unternehmen gegen steigende Preise für CO₂-Zertifikate ab.

Kleine Maßnahmen, große Wirkung

Darüber hinaus sollten Unternehmen bei Neu- und Ersatzinvestitionen stets Maßnahmen zur langfristigen Reduzierung des Strom- und Erdgasbedarfs mitdenken und umsetzen. Selbst kleine Maßnahmen addieren sich letztlich auf und können eine wesentliche Wirkung für das gesamte Unternehmen erzielen. Zudem ist die Reduzierung und Vermeidung von Emissionen ein wirksamer Schutz gegen steigende Preise für Kompensationszertifikate.

Die Analyse über den Carbon Footprint und die Entwicklung einer wirksamen Energieversorgungsstrategie bringt dem Unternehmen also mehrere Vorteile – für den Klimaschutz und gegen steigende Energiekosten.



Energie Consulting GmbH

Philipp Sander, M.Sc.
Energieberater

ECG Energie Consulting GmbH
Wilhelm-Leonhard-Str. 10
77694 Kehl-Goldscheue

Tel: +49 7854 9875 288
philipp.sander@ecg-kehl.de
www.ecg-kehl.de



Foto: ECG-Energie Consulting GmbH

Das Leistungsverzeichnis bei Ausschreibungen in der Entsorgungswirtschaft

Das Instrument der Auftragsvergabe und Überwachung.

Ob man ein Leistungsverzeichnis für die Ausschreibung von Leistungen nutzt oder nicht, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Die Alternativen sind Anfragen per Telefon oder man fordert ein Pauschalangebot oder ein Angebot basierend auf Stundensätzen ein. Alles ist möglich, aber nicht immer sinnvoll.

Vorteile eines Leistungsverzeichnisses

Ein Leistungsverzeichnis hat Vorteile sowohl für den Kunden bzw. Einkäufer wie auch für den Entsorger.

Für den Kunden bringt ein Leistungsverzeichnis Preistransparenz und Mengentransparenz, was ihm die Budgetplanung erleichtert. Er kann sich auf logistischen Notwendigkeiten und rechtliche Anforderungen einstellen, ein Angebotsvergleich fällt ihm somit leichter und er kann das Leistungsverzeichnis als Preisblatt für den Vertrag nutzen.

Auch für den Entsorger ist ein Leistungsverzeichnis vorteilhaft. Es verschafft ihm Preistransparenz für seine Kalkulation und er erkennt, ob seine Anlagen- und Logistikkapazitäten ausreichend für die Auftragsabwicklung sind. Anhand der Mengen im Leistungsverzeichnis lässt sich auch klären, welche Fachkompetenzen und Subunternehmer erforderlich sind. Eine Planbarkeit der Mengen bietet dem Entsorger die Möglichkeit, ein gutes Angebot ohne Risikoaufschlag zu erstellen. Da absolute Transparenz herrscht, kann er von einem kostendeckenden Auftrag ausgehen.

Daher meine Empfehlung. Legen Sie immer ein umfassendes Leistungsverzeichnis an. Vor allem bei komplexen Bedingungen, wie zum Beispiel bei mehrere Fraktionen und Transportvarianten, wenn Sie Cherry-Picking betreiben wollen oder wenn Sie Optimierungspotenzial heben möchten.

Was zeichnet ein gutes Leistungsverzeichnis aus?

Wichtig ist eine übersichtliche, tabellarische Aufstellung der anzubietenden Tätigkeiten. Diese sind in Positionen mit Mengeneinheit und Mengenangaben für einen festgelegten Zeitraum zu untergliedern.

Ein über Formel ermittelter Gesamtpreis pro Leistung und gesamthaft bietet Transparenz für beide Seiten. Die Leistungen sollten so beschrieben werden, dass sie für alle Bieter verständlich sind. Nicht zu vergessen ist eine geographische Zuordnung. Handelt es sich um Mengen eines Standortes oder um eine Region mit mehreren Standorten? Was sind die Grundlagen der Zusammenarbeit? Die AGB des Kunden, ein Mustervertrag des Kunden oder die AGB des Entsorgers?

Klar sollte auch kommuniziert werden, welche Preisart man vereinbaren will. Also Festpreis, Staffelpreis oder indizierter Preis? Was wird genau bepreist? Oft helfen hier Fotos, Besichtigungen vor Ort oder Abfallanalysen dem Bieter weiter.

Datengrundlage

Um ein gutes Leistungsverzeichnis zu erstellen, braucht es gute Daten und Fachkompetenz, denn die Daten müssen interpretiert und konsolidiert werden.

Die Daten selbst kommen entweder aus dem eigenen Haus, als zweitbeste Basis dienen die Mengen, die der Entsorger zur Verfügung stellen kann.

Überwachung

Das Leistungsverzeichnis bildet nachher das Rückgrat des Vertrags. Klar ist somit, welche Fraktionen, mit welchen Behältern zu welchen Preisen entsorgt werden. Alles andere ist nicht verhandelt. Hier setzt die Überwachung ein, und es muss konsequent eingeschritten werden, um Maverick-Buying zu verhindern.

Ullrich Hascher

EnBW AG
Schelmenwasenstraße 15
70567 Stuttgart

Tel.: +49 711 289 89-613
u.hascher@enbw.com
www.enbw.com

Die Gewerbeabfallverordnung – a rocky road to Recycling

Stand und Umsetzung der Vorschriften über Gewerbeabfälle

Die Getrennthaltung von Abfällen wird von der EU-Kommission und der Bundesregierung als Königsweg zur Kreislaufwirtschaft – auch in Zeiten von Corona – hochgehalten und immer weiter reguliert. Schon die Novelle der Gewerbeabfallverordnung 2019 hatte eine bessere Getrennthaltung von Gewerbeabfällen und dadurch mehr Recycling und Kreislaufführung von hochwertigen Materialien zum Ziel. Die meist gemischt anfallenden Abfälle endeten bis dahin überwiegend in der Verbrennung. Auch sollte die behördliche Überwachung gestärkt werden. Drei Jahre nach Inkrafttreten dieser Änderungen stellt sich die Frage, ob diese Ziele erreicht wurden.

Regelungen der GewAbfV

Die GewAbfV gilt für gewerbliche Siedlungs- und bestimmte Bau- und Abbruchabfälle. Sie führte für Abfallerzeuger, Vorbehandler und Aufbereiter zahlreiche neue Pflichten ein.

Erzeuger und Besitzer von Gewerbeabfällen sind verpflichtet, diese getrennt zu sammeln und einer Verwertung zuzuführen. Die Sammlung von Gemischen ist nur noch in begründeten Ausnahmefällen zulässig und an eine verpflichtende Vorbehandlung (Sortierung) geknüpft. Die Verbrennung von Gewerbeabfällen ist erst zulässig, wenn beim Erzeuger weder die getrennte Erfassung noch die Erfassung und Vorbehandlung von Gemischen technisch möglich oder wirtschaftlich zumutbar sind.

Betreiber von Vorbehandlungsanlagen müssen für das Recycling ihre Anlagen mit bestimmten technischen Komponenten ausstatten. Dabei sind eine Sortierquote von 85% und eine Recyclingquote von 30% zu erfüllen.

Für alle Beteiligten sieht die GewAbfV umfangreiche Dokumentationspflichten vor: Abfallsorten, Behälterarten, Entsorgungswege, Leistungs- oder Wiegescheine, Übernahme- und Betreibererklärungen, Begründung von Ausnahmen.

Ersatzbaustoffverordnung

Die ErsatzbaustoffV übernimmt ab 1. August 2023 das Regelungsmodell der GewAbfV für mineralische Stoffe, die bei Rückbau, Sanierung oder Reparatur technischer Bauwerke als Abfall anfallen. Um Überschneidungen im Anwendungsbereich zu vermeiden, verweist die GewAbfV künftig für das Getrennthalten und das Recycling bestimmter Bauabfälle auf die ErsatzbaustoffV. Es bleiben Abgrenzungs- und Aus-

legungsprobleme. Die Anwendung der Vorschriften wird für die Beteiligten dadurch nicht einfacher.

Vollzugs- und andere Defizite

Gleichzeitig wird von verschiedenen Seiten der fehlende Vollzug durch die Abfallbehörden beklagt. Die Deutsche Gesellschaft für Abfallwirtschaft kritisiert, dass die Überwachung einer auf den Abfallerzeuger ausgerichteten Regulierung vor allem bei den Entsorgungsunternehmen erfolge. Die Deutsche Umwelthilfe kam nach einer Umfrage in den Bundesländern zu dem ernüchternden Ergebnis, dass in Schleswig-Holstein und Thüringen überhaupt keine Informationen zur Durchsetzung der Vorschriften vorlagen und in anderen Bundesländern nur anlassbezogen bzw. teilweise nach vorheriger Ankündigung kontrolliert wurde. In NRW und Mecklenburg-Vorpommern scheint der Vollzug dagegen gut organisiert zu sein. Hier werden die Beteiligten beraten, mit den Behörden gibt es Dienstbesprechungen. Bundesweit werden hier die meisten Verstöße festgestellt und Bußgeldverfahren eröffnet.

Diese Unterschiede führen zu erheblichen Wettbewerbsverzerrungen zwischen den Unternehmen, die die Anforderungen einhalten und jenen, die sich diesen Aufwand „ersparen“.

Der Befund ist auch im Hinblick auf den Klimaschutz unbefriedigend. Denn das Einsparpotenzial der immer noch verbrannten Gewerbeabfallgemische beträgt 1,4 Mio t, was 2,9 Mio t CO₂ pro Jahr entspricht. Schließlich beklagen die Betreiber von Aufbereitungsanlagen die fehlende Auslastung ihrer teuren Anlagen. Wenn die Abfallerzeuger ihre Abfälle erst ordnungsgemäß trennen, würde es noch schwieriger, die Recyclingquote von 30% zu erreichen. Schließlich fehle es auch an einem Markt für die produzierten Rezyklate. Es liegt also Einiges im Argen mit der GewAbfV.

Dr. Bettina Enderle

Kanzlei für Umwelt- und Planungsrecht
Schleusenstraße 9
60327 Frankfurt am Main

Tel: +49 69 900 283 57
E-Mail: beratung@enderle-umweltrecht.de

Digitalisierung im dispositiven Einkauf

So einfach kann eine Materialkarte einen Beschaffungsprozess steuern

Bei Katalogartikeln sowie bei Wiederholaufträgen von Spezifikationsartikeln können Sie Beschaffungsprozesse leicht reproduzieren. Daher eignen sie sich in besonderer Art und Weise zur Digitalisierung.

Typisch hierfür sind

- Gemeinkostenbedarfe, z.B. für Instandhaltung, Büro, Hygiene, PSA uvm.
- Kanbanfähiges Material für die Fertigung, angefangen von Serienteilen bis zu Hilfsstoffen.

Warum also nicht gleich den Versorgungsprozesse komplett optimieren?

Mit einem QuWikiBOARD wird der komplette Vorgang automatisiert, digitalisiert und visualisiert.

Karte stecken = Bestellung

Der Prozess wird direkt da gestartet, wo der Bedarf entsteht: Ist ein Lagerfach leer, wird einfach die Materialkarte ins QuWikiBOARD gesteckt und der vordefinierte Bestellprozess ausgelöst.

Dabei ist es egal, ob die Bestellung an ein internes Lager, an einen Lieferanten oder an ein Einkaufsportale gesandt werden soll.



Trifft die Lieferung ein, wird die Ware mit der Materialkarte zurück ins Lagerfach gelegt, das kann z.B. auch direkt in der Produktion sein.

Auf Wunsch wird mit der Entnahme der Karte aus dem Board auch gleich der Wareneingang in Ihrem ERP gebucht und die Zahlungsregulierung angestoßen.

Der besondere Reiz des Systems besteht in der Flexibilität, denn es lassen sich eine Vielzahl von Prozessen steuern, z.B.

- interne und externe Serviceaufträge starten
- Kommunikation automatisieren
- Buchungen vornehmen
- Geräte und Programme steuern
- Ihrer Phantasie sind also kaum Grenzen gesetzt.

Durch die Visualisierung im Board sind die Vorgänge für jedermann sofort erkennbar und nachvollziehbar, Informationen werden z.B. auch schichtübergreifend transparent gemacht.

QuWikiPOINTi bucht oder prüft

Für mobile Anwendungen wie

- Bestandsbuchung
- Inventur oder
- Artikeldatenabfrage

kommt ergänzend das QuWikiPOINTi zum Einsatz. Unsere einzigartige Kombination aus sicher konfiguriertem Smartphone und Scanner verarbeitet die Codes zuverlässig.



Der Anwender nutzt dann die weiterführenden QuWiki-Funktionen auf dem Bildschirm zur Anzeige von Informationen, für Buchungen oder zum Auslösen definierter Prozesse.

Kompatibel zu ERP-Systemen

BOARD und POINTi harmonieren perfekt mit den Modulen unserer Prozess-Software QuWikiPOINT und mit unserem Einkaufsportale smartPro.

Durch die ausgezeichnete Kompatibilität mit anderen Systemen können Systeme wie SAP, eProc III oder impact ordering angebunden oder über Schnittstellen Daten an ProAlpha, AMS, Infor oder andere ERP-Systeme übertragen werden.

Vom Grundpaket Board-out-of-the-Box (Board mit 100 Karten und Backend-Zugang) bis zu komplexen standortübergreifenden Anwendungen finden wir die perfekte Lösung für Ihr Unternehmen.

Martin Braun

AGIMERO GmbH

Martin.Braun@QuWiki.com

www.QuWiki.com

Digitalisierung im strategischen Einkauf

Enorme Potenziale am Beispiel eines Neubauprojektes

Eine Neubauprojekt ist für jedes Unternehmen eine besondere Herausforderung. Wenn zusätzlich zu begrenzten Personalressourcen noch Zeitdruck sowie äußere Einflüsse – aktuell die Corona-Pandemie – hinzukommen, sind für eine erfolgreiche Umsetzung neue Wege erforderlich.

Gerade im Einkauf sind die Weichen neu zu stellen, um einerseits effizient arbeiten zu können, andererseits auf geänderte Rahmenbedingungen wie dezentrales Arbeiten (Home-office) und virtuelle Verhandlungen einzugehen.

Der Einsatz von QuWikiPOINT kann zum Erfolgsfaktor bei der Umsetzung werden, auf drei Module möchten wir besonders eingehen:

Modul Projektmanagement

Ein Neubau setzt sich aus einer Vielzahl einzelner Gewerke aus den Bereichen Bau, technische Gebäudeausstattung und Produktionsanlagen zusammen.

Die Projektplanung und -umsetzung erfolgt dabei durch die Verwendung des Moduls Projektmanagement. Für jedes Gewerk wird ein Projekt anhand vordefinierter Prozessschritte angelegt und Aufgaben dem jeweiligen Teammitglied zugeordnet.

Damit man den Überblick behält, werden alle Aktivitäten über den Leitstand z.B. als Gantt-Chart visualisiert. Automatische Erinnerungen sorgen dafür, dass die Teammitglieder die Zeitvorgaben besser einhalten können.

Sogar externe Beteiligte (z.B. Ingenieure, Architekten, Bieter) werden mit eingebunden, so dass erfolgreich über die Grenzen des Unternehmens hinaus zusammengearbeitet wird.

Um Projektaufgaben weiter herunterbrechen zu können, erstellt man Tickets oder Aufgaben und ordnet sie den Teammitgliedern zu. Der Einkauf übernimmt also eine wichtige Rolle bei der Planung und Koordination.

Modul Ausschreibung

Die meist über 100 Hauptgewerke werden mit-hilfe des Moduls Ausschreibung auf Basis freigegebener Bieterlisten automatisiert an die Bieter versandt.

Wichtig für die Akzeptanz durch die Bieter ist der unkomplizierte Download der Daten und sichere Upload des Angebots, ganz ohne aufwändige Registrierungen.

Nachdem das Projektteam die technische und kaufmännische Bewertung durchgeführt hat und der Preisspiegel berechnet ist, kann die Vergabeentscheidung fundiert und compliant getroffen werden. Aufgrund der Visualisierung, der Transparenz und der Einfachheit der Zusammenarbeit gibt es eine sehr hohe Akzeptanz bei allen Projektbeteiligten.

Modul Vertragsmanagement

Ein wesentlicher Projektbestandteil ist das Erstellen und Editieren von Vertragsvorlagen sowie das Anpassen von Verträgen im Zuge der Bieterverhandlungen. Mit dem Modul Vertragsmanagement lassen sich vordefinierte Vertragsbausteine ganz einfach kombinieren und mit Daten aus dem Lieferantenstamm ergänzen.

So wird der Abschluss von CDAs mit dem kompletten Bieterkreis zum Kinderspiel.

Auch die Verhandlung von Bau- und Werkverträgen kann durch die Modularität stets konform zu den Anforderungen der Rechtsabteilung durchgeführt werden. Mittels unterschiedlicher Härtegrade der einzelnen Paragraphen wird während der Verhandlung rechtssicher auf Änderungsanforderungen der Bieter eingegangen und am Ende sogar die Vertragsqualität pro Bieter gemessen.

Der Einkauf und das gesamte Projektteam behalten durch die transparente Darstellung, Änderungsverfolgung und Auswertbarkeit der Verträge stets den Überblick.

Mit QuWikiPOINT entstehen keine Medienbrüche, auch externe Datenbanken und Systeme lassen sich verknüpfen. Die sonst häufige E-Mail-Flut wird reduziert und das standardmäßig vorhandene Dokumentenmanagement stellt das leichte Finden von Informationen und Daten inklusive Historie sicher.

Holger Müller

MARBEHO Solutions GmbH
Holger.Mueller@QuWiki.com

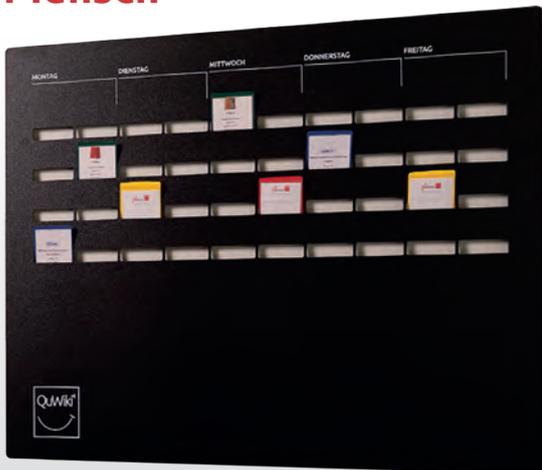
smartPRO



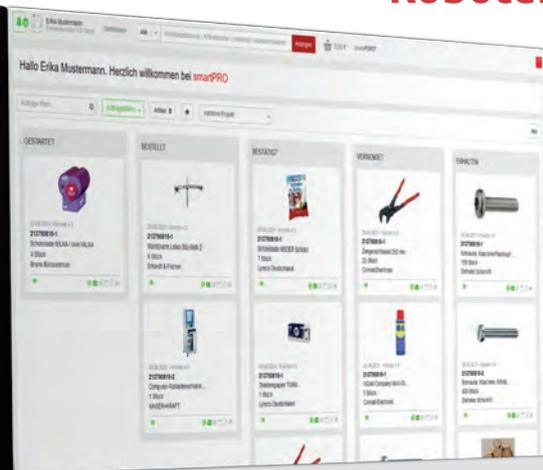
Digitales Einkaufswunder 4.0

Wie Digitalisierung im Einkauf mit einem Impuls beginnt

Mensch



Roboter



Karte stecken statt Bestellung tippen.
Im Hintergrund wird der Prozess vollautomatisch abgearbeitet.
Das vereinfacht Ihren Einkaufsprozess auf eine Handbewegung.



Prozesse digitalisieren mit:

MARBEHO Solutions GmbH
Greschbachstraße 19, 76229 Karlsruhe
+49 721 782047-01 info@quwiki.com
quwiki.com/einkaufswunder



Mit KI zu Datentransparenz und nachhaltigen Warengruppenstrukturen

Wie es gelingt, mit dem richtigen Partner Massen-Stammdaten zu analysieren.

Fotos: Steinbeis Papier GmbH



Recyclingpapiere aus 100 % Altpapier

Unsere Steinbeis Recyclingpapiere helfen, die Welt etwas nachhaltiger zu machen. In der Herstellung sparen sie Ressourcen wie Holz, Energie und Wasser und reduzieren den CO₂-Ausstoß.

Wir produzieren in Glückstadt bei Hamburg Druck- und Kopierpapier, Offsetpapier sowie Digitaldruckpapiere und vertreiben unsere Produkte in ganz Europa.

Die 24/7 - Produktion an 365 Tagen im Jahr verlangt eine großzügige Bevorratung an Ersatz- und Verschleißteilen, um kurzfristige Instandhaltungsmaßnahmen zu ermöglichen.

Das Einhalten einer konsequenten Linie in Sachen Stammdatenpflege, Warengruppen-Management und Zuständigkeiten fiel jedoch schwer. Der Magazinteilebestand und die damit verbundene Kapitalbindung wuchsen.

Um Bestände sinnvoll zu optimieren und Kostensenkungsmaßnahmen möglich zu machen, musste der gesamte Datenbestand im ERP-System analysiert und neu geordnet werden.

Ziel waren eine neue Warengruppenstruktur, das Herausfiltern von mehrfach angelegten Materialstämmen und eine Bezugsquellenanalyse.

Gemeinsam mit der Firma Creatives wurden die oben beschriebenen Ziele voll erreicht. Außerdem wird per KI sichergestellt, dass zukünftige Materialneuanlagen dem festgelegten System entsprechen.

“Die leistungsfähige KI sorgt außerdem dafür, dass inzwischen alle Bedarfe – nicht nur Ersatz- und Verschleißteile, sondern wirklich jeder Spend – per Knopfdruck der richtigen Warengruppe zugeordnet werden.“

Außerdem hilft die KI bei allen Suchen im ERP-System, benötigte Materialien zu finden, Dubletten zu vermeiden und unnötige Freitext-Bestellungen zu verhindern.

Typisch Steinbeis wird somit ein nachhaltiger Projekterfolg sichergestellt, der den Einsatz weiterführender Einkaufsinstrumente und tiefgehender Analysen zur Kostenoptimierung ermöglicht.

Unser Partner: 

Creatives hat vor vielen Jahren erkannt, dass Datenqualität in der Versorgungskette unheimlich wichtig ist.

In Bereichen, in denen der Mensch an seine Grenzen stößt, hilft schon lange die Maschine, so auch in diesem Fall. Bei großen Datenmengen kann nur die künstliche Intelligenz verlässlich und vor allem nachhaltig helfen.

Durch eine Kombination aus über 10 Jahren Erfahrung mit KI, maschinellem Lernen, Verarbeitung natürlicher Sprachen (über 25 Sprachen ohne Übersetzungen) und der größten Datenbank an industriellen Komponenten erreichen wir eine Datengenauigkeit von 95 %.

Datenqualität ist die Grundlage für alle geschäftlichen Aktivitäten und Entscheidungen und deshalb von enormer Bedeutung. Daher ist die Datenbereinigung, Kategorisierung, Anreicherung und Abgleichung mehr und mehr der Mittelpunkt all unserer Lösungen.

Weiter Informationen unter creactives.com/de/



Torben Link
Leiter Einkauf

Steinbeis Papier GmbH
Stadtstraße 20
25348 Glückstadt

torben.link@stp.de
www.stp.de



Non-Linear Performance Pricing reduziert Produktkosten und steigert EBIT

KI-gestützte Produktkostenoptimierung im digitalen Einkauf von DMG MORI

Die Optimierung von Produktkosten gilt als wichtiger Hebel der EBIT-Steigerung. Auf dem Weg zum Ziel gewinnen derweil digitale Technologien, wie jene der künstlichen Intelligenz, dynamisch an Bedeutung. Dazu gilt es, relevante Daten zu definieren, diese nutzbar zu machen und sie mit adäquaten Methodiken in »Wissen« zu veredeln. Welche Mehrwerte sich durch digitales Wissen speziell im Einkauf erzielen lassen, zeigt beispielhaft die Methodik des »None Linear Performance Pricing« und ganz konkret deren Einsatz bei der DMG MORI Aktiengesellschaft.

Das »Non-Linear Performance Pricing« (kurz: »NLPP«) ist eine konsequente Evolution des »Linear Performance Pricing« Modells (LPP). Beim Non-linear Performance Pricing lassen sich auch solche Kostentreiber berücksichtigen, bei denen kein linearer Zusammenhang zwischen Leistungsparametern und Preis besteht. In der Folge kann so eine Vielzahl von Performance-Parametern eines Produktes mit denen ähnlicher Produkte verglichen werden, um Ausreißer zweifelsfrei identifizieren zu können. Ein »Produkt« kann in der NLPP-Berechnung im Übrigen sowohl ein einzelnes Bauteil sein oder auch eine komplexe Baugruppe darstellen.

Eingesetzt wird die NLPP-Methodik von DMG MORI beispielsweise in der Beschaffung von linearen Rollenführungen. Das sind Komponenten, die in der Werkzeugmaschine lineare Bewegungen gewährleisten. Linear Rollenführungen tragen die Arbeitstische oder bewegen andere verfahrbare Achs-Baugruppen. Den Preis dieser Bauteile beeinflussen mehrere Faktoren wie Stückzahl, montierte Führungswagen, die Breite der Führungsschiene oder der Rollentyp. Ein Algorithmus bestimmt bei DMG MORI im Rahmen des NLPP die Korrelation der einzelnen Preistreiber zum Produktpreis und visualisiert diese grafisch. Zusätzlich werden Preistreiber angezeigt, die keine Relevanz haben.

Das Ergebnis dieser NLPP Analyse sind Zielpreise für die betrachteten Komponenten. Drei Szenarien (Worst-, Target-, Best Case) werden für den Zielpreis berechnet. Dieses Ergebnis ist für verschiedene Anwendungsfälle nutzbar:

1. Identifikation von preislichen Ausreißern in Teileportfolien

2. Strategische Portfolioanalyse von Materialgruppen zur Ausrichtung von Lieferantenportfolien
3. Schnelle Ermittlung von Zielpreisen für die Vergabe neuer Bauteile

Erfolgsentscheidend sind die Daten, die dem NLPP für die Analyse zur Verfügung stehen. Das Erzeugen homogener Datensätze z.B. von CNC Bearbeitungsteilen, ist dabei noch oft mit hohem, manuellen Aufwand verbunden. Um diesen Prozess zu optimieren setzt DMG MORI auf eine KI-basierte Geometrieanalyse. Eine Software bildet automatisiert Teilecluster, die an das NLPP übergeben und anschließend analysiert werden. Um die Zielpreisermittlung mehreren Benutzern zugänglich zu machen, lassen sich die Zielpreisformeln des NLPP in APPs integrieren. Eine Argumentation zur Erreichung der Zielpreise wird ebenfalls aufgezeigt. Auch Prognosen auf Basis existierender Daten sind möglich.

Dadurch werden Prozesse beschleunigt und im Produktentstehungsprozess ist frühzeitig ein Bild der Kosten aufzeigbar. Im Bereich der Standardteile lässt sich beispielsweise ein Anfrageprozess von vier Wochen auf zwei Tage reduzieren. Zielpreise für eine Produktgruppe können mit einem NLPP-Modell binnen Minuten ermittelt und für eine gezielte Anfrage genutzt werden. Sind die Berechnungsmodelle mit dem Lieferanten gemeinsam validiert, kann eine Vergabe ganz ohne Anfrageprozess erfolgen.

Zukünftig ließen sich auf dieser Basis bestimmte Anfrage- bzw. Vergabeprozesse vollständig digitalisieren und automatisieren. Erste Entwicklungen eines solchen Verhandlungsbots sind aussichtsreich.

Sebastian Zenz

Director Product Cost Optimization

DMG MORI AG
Gildemeisterstraße 60
33689 Bielefeld

Tel.: +49 151 4024 7534
Sebastian.zenz@dmgmori.com
www.dmgmori.com

PRODUCTION PLANNING & CONTROL

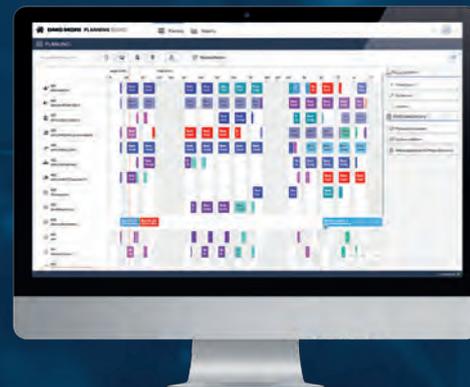
Materialengpässe – Lücken in Lieferketten digital „umplanen“

ISTOS
A MEMBER OF **DMG MORI**

Effiziente Planung & Steuerung von Fertigungsaufträgen:

- + Produktionskosten senken
- + Durchlaufzeiten optimieren
- + Auslastung um bis zu 25 % verbessern

istos.com/lieferketten-loesung



www.bmeopen sourcing.com

BME Quellen nutzen. Innovative Supplier finden.

Vorteile für Einkäufer

- Schnelle Auswahl passender Anbieter
- Intelligente Suche und komfortable Funktionen
- Umfassende Beschaffungsinformationen
- Brancheninfos, News, Angebote, Kataloge, u.v.a.m.

Für Ihr Recherche
bitte QR-Code scannen:



Das große Rad drehen – aber nicht neu erfinden!

Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz in der praktischen Umsetzung

Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) kommt zum 1.1.2023. Betroffen sind nicht nur die verpflichteten Unternehmen mit mindestens 3.000 Mitarbeitern (§ 1 Abs. 1), sondern durch die Verpflichtung zur Risikobewertung und Maßnahmenbestimmung gegenüber Lieferanten werden diese ebenfalls mittelbar einbezogen.

Dabei sind schon verschiedentlich die möglichen rechtstechnischen Mängel des LkSG, insbesondere im Hinblick auf das Bestimmtheitsgebot, erörtert worden. Bis wir hier eine Klärung durch die Gerichte erleben dürfen, werden allerdings einige Jahre vergehen. In dieser Zeit müssen die Unternehmen dem LkSG und den dahinterstehenden berechtigten Anliegen der UN-Leitprinzipien die erforderliche Wirksamkeit verschaffen.

Da die Umsetzung durchaus mit Kosten verbunden ist, stellt sich für die Praktizierenden die Herausforderung, möglichst rechtssichere Lösungen einzuführen, die voraussichtlich Bestand haben werden. Hier bietet sich der Rückgriff auf bereits anerkannte Managementsysteme und Prozesse an.

Die Herausforderung beginnt mit der Festlegung von Zuständigkeiten. Das LkSG legt hier die Benennung eines Menschenrechtsbeauftragten nahe (§ 4 Abs. 3). Entscheidend ist aus unserer Sicht jedoch, dass in der Breite der Organisation ein Bewusstsein geschaffen wird, wie wichtig die Einhaltung und Förderung der Menschenrechte ist, nicht zuletzt für die nachhaltige Wirtschaftlichkeit des Unternehmens. Die hierfür nötige Expertise können die im Unternehmensrisikomanagement bewährten „Risikobesitzer“ („risk owner“) beibringen, etwa aus dem Einkauf, der Personalabteilung oder dem Bereich Gesundheit, Sicherheit, Umwelt („HSE“). Dabei werden sie von Mitarbeitenden der Nachhaltigkeits- und der Rechtsabteilung unterstützt. Diese sorgen zudem für eine Vereinheitlichung von Begriffen, Prozessschritten und Dokumentationsanforderungen.

Entscheidend für den Erfolg erscheint uns jedoch insbesondere bei multinationalen Unternehmen die Einbindung von lokalen Einheiten. Aus der Exportkontrolle hat sich aus unserer Sicht die Benennung von Zuständigen in jedem Land der

Unternehmensorganisation bewährt. Diese Mitarbeitenden unterstützen, regelmäßig neben ihrer operativen Tätigkeit, die lokale Organisation dabei, die Anforderungen zu erkennen und zu erfüllen. Zugleich helfen sie den Risikobesitzern und der Nachhaltigkeitsabteilung dabei, lokale Anforderungen und tatsächliche Umstände in die Risikobewertung und Maßnahmendefinition einfließen zu lassen. Nur mit vielen Augen wird sich im Unternehmen und gegenüber den Lieferanten in aller Welt die im Rahmen des LkSG notwendige Transparenz schaffen lassen.

Ein weiteres wichtiges Element insbesondere bei der Lieferantenbewertung und -auditierung werden nach unserer Auffassung Brancheninitiativen darstellen. In der chemischen Industrie etwa ist seit 2011 die Initiative „Together for Sustainability“ etabliert. Auf Grundlage des standardisierten TfS-Bewertungsprozesses können firmenintern zusätzliche Aspekte im Hinblick auf menschenrechtliche Anforderungen aufgenommen werden. Schon heute bildet der TfS-Bewertungsprozesses einen wesentlichen Bestandteil unserer Lieferantenbewertung. Zur Umsetzung des LkSG streben wir die Zusammenarbeit mit weiteren Brancheninitiativen an bzw. wollen an deren Aufbau mitwirken. Eine entscheidende Rolle werden hier wohl auch die Möglichkeiten der Digitalisierung des Menschenrechtsmanagementsystems spielen.

Insgesamt stellen wir fest, dass sich eine frühzeitige Planung und vor allem interne Diskussion und Testung der einzelnen Aktivitäten des Menschenrechtsmanagementsystems bezahlt macht.

Dr. iur. S. Schwabe / T. Santos / S. Ehemann

Covestro AG
Kaiser-Wilhelm-Allee 60
51373 Leverkusen

Tel. +49 214 6009 4972
Sarah.Schwabe@covestro.com
www.covestro.com

Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz ist da – was nun?

Ökologische und soziale Aspekte entlang von Liefer- und Wertschöpfungsketten stehen für deutsche Unternehmen immer mehr im Fokus. Die Erwartungen von Stakeholdern wie Kundinnen und Kunden, Kapitalgebern und Zivilgesellschaft steigen – in Deutschland, aber auch international. Unternehmen jeder Größe müssen sich diesen Erwartungen stellen und insbesondere bei der Umsetzung der menschenrechtlichen Sorgfalt aktiv werden.

Das im Juli 2021 verabschiedete deutsche Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) ist Teil einer globalen Entwicklung: Soft Law wird Hard Law – während menschenrechtliche Sorgfaltprozesse zunächst auf freiwilliger Umsetzung basierten, sind sie nun für viele Unternehmen verbindlich geregelt. Mehrere EU-Staaten haben bereits nationale Gesetze erlassen. Darunter sind beispielsweise der UK Modern Slavery Act (2015), das französische ‚Loi de vigilance‘ (2017) und das niederländische Gesetz gegen Kinderarbeit (2019). Auch das Europäische Parlament legte im März 2021 einen Legislativvorschlag zur nachhaltigen Unternehmensführung vor. Durch eine EU-weite Regulierung sollen gleiche Wettbewerbsbedingungen – ein „level playing field“ – für EU-Marktteilnehmer geschaffen werden.

Das LkSG gilt ab 2023 für Unternehmen mit mindestens 3.000 Mitarbeitenden in Deutschland und ab 2024 für Unternehmen ab 1.000 Beschäftigten im Inland. Das Gesetz verlangt die Einrichtung eines Sorgfaltsmanagementsystems, mit dem Ziel „menschenrechtlichen oder umweltbezogenen Risiken vorzubeugen oder sie zu minimieren oder die Verletzung menschenrechtsbezogener oder umweltbezogener Pflichten zu beenden.“ Die Sorgfaltspflichten sind im eigenen Geschäftsbereich und bei direkten Zulieferern anzuwenden, sowie bei mittelbaren Zulieferern bei „tatsächlichen Anhaltspunkten, die eine menschenrechtliche oder umweltbezogene Verletzung bei einem mittelbaren Zulieferer möglich erscheinen lassen“.

Ein zentraler Aspekt der Sorgfaltspflichten ist ein „angemessenes und wirksames“ Risikomanagementsystem. Bei der dazugehörigen Risikoanalyse ist es essenziell, nicht primär die Risiken für das Unternehmen zu bestimmen, sondern die Risiken für (potenziell) Betroffene. Hierbei können öffentlich zugängliche Tools wie der „CSR Risiko-

Check“ oder der „KMU Kompass“ des Helpdesk Wirtschaft & Menschenrechte helfen. Der KMU Kompass beschränkt sich dabei nicht nur auf die Risikoanalyse, sondern auf den gesamten Prozess der menschenrechtlichen Sorgfalt.

CSR Risiko-Check: Mit dem CSR Risiko-Check erhalten Unternehmen Informationen zu potenziellen CSR-Risiken entlang ihrer Lieferkette. Das kostenfreie Online-Tool richtet sich an alle Unternehmen mit internationalen Wertschöpfungsketten. Die Bedienung ist simpel und userfreundlich: Unternehmen können nach Produkt, Rohstoff, Dienstleistung und/oder Herkunftsland filtern und erhalten ausführliche Informationen zu potenziellen Risiken sowie Empfehlungen und weiterführende Hinweise, wie Risiken adressiert werden können.

KMU Kompass: Der KMU Kompass ist ein Online-Tool speziell für kleine und mittlere Unternehmen, die ein robustes Lieferkettenmanagement etablieren und steigenden Anforderungen seitens Geschäftspartner:innen, Kund:innen und Mitarbeiter:innen gerecht werden wollen. Das kostenfreie Tool bietet konkrete Anleitungen, wie ein nachhaltiges Lieferkettenmanagement und Sorgfaltprozesse umgesetzt werden können.

Die Risikoanalyse wirft bei vielen Unternehmen Fragen auf. Aber: Niemand fängt bei null an. In nahezu jedem Unternehmen gibt es bestehende Prozesse und Managementsysteme, in die sich eine Risikoanalyse integrieren lassen kann. Solche Ansätze können z.B. Qualitätsmanagement (ISO 9001), Compliance-Systeme (ISO 37301), Umweltmanagement (ISO 14001 oder EMAS) sein. Die in diesen Systemen verlangte Risikoanalyse und vor-Ort-Audits können gute Hinweise auf die soziale Situation potenziell betroffener Personen geben. Weitere Informationsquellen können sein: interne Lieferantenbewertungen der Einkaufsabteilung, öffentlich zugängliche Indizes (z.B. Transparency International Corruption Perceptions Index oder ITUC Global Rights Index) sowie Studien zu bestimmten Ländern, Rohstoffen und Branchen.

Wenn von menschenrechtlicher Sorgfalt die Rede ist, werden oft Kosten und Aufwand für die Unternehmen thematisiert. Doch auch die sich daraus bietenden Vorteile sollten in die entsprechenden Geschäftsentscheidungen einbezogen werden, denn ähnlich wie das Einführen anderer Managementsysteme sind auch menschenrechtliche Sorgfaltsprozesse eine Investition in:

- Verbessertes Risikomanagement
- Robustere Lieferantenverhältnisse
- Vorbereitung auf zukünftige Gesetze
- Schutz von Marke und Reputation
- Identifikation der Belegschaft mit dem Unternehmen
- Verbesserte Chancen auf Fach- und Nachwuchskräfte

Haben Sie Fragen? Dann ist der Helpdesk Wirtschaft & Menschenrechte der richtige Ansprechpartner.



Fotos: © Helpdesk Wirtschaft & Menschenrechte



Erik Wessels

Leiter Helpdesk Wirtschaft & Menschenrechte

Der Helpdesk Wirtschaft & Menschenrechte ist Teil der Agentur für Wirtschaft und Entwicklung (AWE) und berät Unternehmen jeder Größe kostenfrei und vertraulich zur Umsetzung menschenrechtlicher Sorgfalt. Als Unterstützungsangebot der Bundesregierung wird er vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung finanziert.

Kontaktieren Sie das Helpdesk-Team per E-Mail:

HelpdeskWiMR@wirtschaft-entwicklung.de
oder telefonisch: +49 30 590 099 430.

Komplexes Aufgabengebiet für Unternehmen: Das deutsche Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz

Revolution oder konsequente Umsetzung international geforderter Regulierungsansätze für Unternehmen im Kampf gegen Menschenrechtsverletzungen?

Der Schutz von Menschenrechten sowie umweltbezogenen Rechten, deren Verletzung zu Menschenrechtsverletzungen führen kann, steht im Mittelpunkt des mit Regierungsmehrheit verabschiedeten deutschen Gesetzes über die unternehmerischen Sorgfaltspflichten in Lieferketten - Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG). Einige Wirtschaftsverbände haben das Gesetz grundsätzlich bekämpft. Andere haben es für wichtig erachtet und um seine Durchsetzung gekämpft. Viele NGO's kritisierten die Inhalte als nicht schlagkräftig genug.

Inkrafttreten und Anwendungsbereich

Das Gesetz tritt am 01.01.2023 in Kraft und gilt zunächst für Unternehmen, die in der Regel mindestens 3.000 ArbeitnehmerInnen („Arbeitnehmer“) haben, sowie ab 01.01.2024 für Unternehmen, die in der Regel mindestens 1.000 Arbeitnehmer im Inland haben. Zu den Arbeitnehmern eines Unternehmens zählen auch solche, die in das Ausland entsandt sind, sowie Leiharbeiter, deren Einsatzdauer bei dem Unternehmen sechs Monate übersteigt.

Als „Unternehmen“ sind sowohl Personengesellschaften als auch juristische Personen adressiert, die ihre Hauptverwaltung, Hauptniederlassung, ihren Verwaltungssitz oder satzungsmäßigen Sitz im Inland haben. „Unternehmen“ kann auch eine ausländische Gesellschaft sein, die in Deutschland eine Zweigniederlassung gemäß § 13d HGB hat, § 1 Abs. 1 LkSG. Öffentliche Auftraggeber sind nicht direkt adressiert, es sei denn, sie besitzen kraft Rechtsform Unternehmer-eigenschaft.

Für die Bewertung der „in der Regel“ vorhandenen Arbeitnehmerzahl ist ein Referenzzeitraum anzunehmen, der rückblickend, aber auch auf künftige Zahlen orientiert ist. Eine Prognose für den Beginn des Jahres 2023 bzw. 2024 ist zu treffen. Innerhalb „verbundener Unternehmen“ i.S. von § 15 AktG sind die im Inland beschäftigten Arbeitnehmer sämtlicher konzernangehöriger Unternehmen bei der Berechnung der Arbeitnehmerzahl der Obergesellschaft zuzurechnen, § 1 Abs. 3 LkSG.

Geschützte Rechtspositionen – woher stammt der deutsche Ansatz

Es geht um eine Ausgangslage, vor der kein Unternehmen und dessen Verantwortliche die Augen verschließen kann. In vielen Ländern der Welt werden soziale Mindeststandards missachtet, Kinderarbeit und Sklavenarbeit toleriert, und Arbeit generell unter ausbeuterischen Bedingungen in gefährlichem Arbeitsumfeld hingenommen. Auch fehlen häufig ökologische Mindeststandards, um nachteiliges

Wirtschaften zu Lasten der Umwelt zu verhindern und der Gefahr einer Ausdehnung der Verschlechterungen von Lebensbedingungen entgegenzuwirken.

Unternehmen werden gesetzlich verpflichtet, Transparenz in der Lieferkette, das Erkennen von Risikofaktoren und einen Einfluss auf ihre Zulieferer und deren Lieferanten/Dienstleister in der Kette herzustellen. Zuvorderst denkt der Gesetzgeber an die globalen Lieferketten. Das Gesetz richtet sich aber an deutsche Unternehmen und deren Lieferketten, gleich ob diese in Deutschland, EU-Ländern, EFTA-Ländern oder in Asien, Südamerika, oder andere Länder gespannt sind. Umweltbezogene Aspekte, soweit im Falle einer Verletzung dieser als Menschenrechtsverletzungen zu erwarten sind, werden einbezogen.

Die menschenrechtlichen Ansätze dafür sind:

Guiding Principles der Vereinten Nationen

Der Menschenrechtsrat der Vereinten Nationen verabschiedete im Jahr 2011 die „Guiding Principles on Business and Human Rights – UNGP“. Als Teil dieser wurde auch die „Human Rights Due Diligence“ – die globale unternehmerische Verantwortung als eine im Geschäftsverkehr erforderliche Sorgfalt erfasst. Der Referenzrahmen beinhaltet: Pflichten der Staaten, Menschenrechte, auch vor wirtschaftlichen Akteuren, zu schützen, Pflichten von Wirtschaftsunternehmen, dem geltenden Recht Folge zu leisten, Menschenrechte zu respektieren sowie das Sicherstellen der Rechte Betroffener auf Wiedergutmachung/Abhilfe bei Menschenrechtsverletzungen gegenüber den wirtschaftlichen Akteuren.

OECD-Leitsätze

Diese Ziele haben auch besondere Empfehlungen der 35 OECD-Mitgliedstaaten im Jahr 2011 an multinationale Unternehmen für ein verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln in globalem Kontext aufgestellt. Ihre Berücksichtigung beruht auf Freiwilligkeit. Nationale Kontaktstellen wurden eingerichtet, in Deutschland beim BuMi für Wirtschaft und Energie in der Abteilung für Außenwirtschaftspolitik (Kontaktstellen weltweitsiehe unter <http://mneguidelines.oecd.org/ncps>).

„EU-Strategie“ für Umsetzung der Menschenrechtsverantwortung von Unternehmen

Die EU-Mitgliedstaaten sind seit 2011 aufgefordert, durch nationale Aktionspläne (NAP's) die Guiding Principles der Vereinten Nationen in ihren Ländern umzusetzen. Mittler-

weile hat die EU eigenständige Gesetzgebungsinitiativen mit Richtlinien zur Corporate Social Responsibility (CSR) – nachhaltigen Unternehmensführung entwickelt. Berichtserstattungspflichten kapitalmarktorientierter Gesellschaften („nichtfinanzielle Erklärung“) fanden Eingang in das Handelsgesetzbuch (HGB) mit Folgerichtlinien u.a. der Taxonomie-Verordnung und Offenlegungsverordnung für Finanzdienstleister. Von besonderer Bedeutung ist auch die Konfliktmaterialienverordnung, die von EU-Importeuren bei Einführung von Gold, Zinn, Wolfram und Tanta eingehalten werden muss, unabhängig davon, ob in Form von Mineralerzen, Konzentraten oder verarbeiteten Metallen, eingekauft werden. (<https://ec.europa.eu/trade/policy/infocus/conflict-minerals-regulation/regulation-explained/index.de>)

Am 1. Dezember 2020 haben sich 27 EU-Staaten im Rat für Beschäftigung, Sozialpolitik, Gesundheit und Verbraucherschutz für eine EU-weite gesetzliche Regelung des Menschenrechtsschutzes und umweltbezogener Rechte ausgesprochen, die noch nicht vorliegt. Diese könnte zu einschneidenden Änderungen des LkSG führen, u.a. weil ein EU-weiter Konsens im Rechtsausschuss des EU-Parlaments für einen weitreichenderen sachlichen Anwendungsbereich und einschneidendere Folgen plädiert hat, als sie das LkSG vorsieht.

Rechtspositionen des deutschen LKSG zum Menschenrechtsschutz

Der deutsche Gesetzgeber hatte am 21.12.2016 den „Nationalen Aktionsplan – NAP“ zur Umsetzung der UN-Leitprinzipien und OECD-Leitlinien auf der Basis freiwilliger Entscheidungen der adressierten Unternehmen verabschiedet. Verblieben davon ist eine gründliche Aufarbeitung und Vorbereitung des Wegs der Einführung von Maßnahmen über das LkSG.

Für den Menschenrechtsschutz sind im LkSG Rechtspositionen festgelegt, die sich aus verschiedenen, in einer Anlage zu dem Gesetz abschließend aufgelisteten Übereinkommen ergeben. Der Schwerpunkt liegt in „ILO-Normen“, verschiedenen Übereinkommen der Internationalen Arbeitsorganisation (das älteste stammt vom 28.06.1930 über Zwangs- und Pflichtarbeit).

Hinter den Rechtspositionen, die geschaffen werden, steht ein ausführlicher Verbotskatalog, § 2 Abs. 2 LkSG. Verbote sind z.B. die Missachtung des Verbots aller Formen der Sklaverei, des Gebots gleicher Lohn für gleiche Arbeit oder die Missachtung des Beschäftigungsverbots von Kindern. Der Gesetzgeber bezieht umweltbezogene Risiken in die Managementaufgaben insoweit ein, als durch einzelne, in Anlage zu § 2 des LkSG aufgeführte Übereinkommen, Messlatten gesetzt werden. Beispielweise das Verbot der Herstellung von mit Quecksilber versetzten Produkten, geschützt durch das sog. Minamata-Übereinkommen.

Rechtspositionen Geschädigter werden durch die Möglichkeit, eine Prozessstandschaft für NGO's und inländische Gewerkschaften vor deutschen Gerichten zu begründen, gestärkt.

Sorgfaltspflichten

Die Einhaltung der „Sorgfaltspflichten“ ist zwingende Rechtspflicht nach dem LkSG. Sie ist einerseits nur eine „Bemühenspflicht“, führt weder zu einer Erfolgspflicht noch Übernahme einer Garantiehaftung. Dennoch kann die Nichteinhaltung zu Zwangsgeldern oder zu Bußgeldfolgen bis hin zum Ausschluss eines Unternehmens von der Beteiligung an Ausschreibungen deutscher öffentlicher Auftraggeber führen. Eine Geschäftsführerhaftung aus anderen Rechtsgründen bei Fehlern in der Umsetzung ist nicht vorweg ausgeschlossen. Aus der Verletzung menschenrechtsbezogener oder umweltbezogener Pflichten in der Lieferkette alleine kann aber noch keine Sorgfaltspflichtverletzung eines Unternehmens geschlossen werden.

Überblick über Einzelheiten, die eine Geschäftsführung einzurichten hat:

- Ein Risikomanagement ist in alle maßgeblichen Geschäftsabläufe, wozu auch der Einkauf zählt, zu verankern.
- Unternehmensintern ist die Zuständigkeit mindestens einer Person festzulegen, die dieses überwacht und über deren Arbeit sich die Geschäftsleitung mindestens jährlich zu informieren hat.
- Es sind regelmäßige Risikoanalysen (jährlich und anlassbezogen häufiger) durchzuführen und deren Ergebnis an Vorstand und Einkauf zu kommunizieren.
- Präventionsmaßnahmen sind zu verankern sowie Abhilfemaßnahmen, die zu überprüfen sind.
- Teil der Präventionsmaßnahmen ist die Abgabe einer Grundsatzerklärung über die Menschenrechtsstrategie des Unternehmens mit vorgegebenen Elementen.

Entweder ist ein eigenes unternehmensinternes oder die Beteiligung an einem externen Beschwerdeverfahren einzurichten.

Für Handlungen zur Erfüllung von Sorgfaltspflichten gilt ein Angemessenheitsvorbehalt, § 3 Abs. 2 LkSG. Das Risikomanagement im Speziellen soll durch „angemessene Maßnahmen“ etabliert und gelebt werden. Im Wirtschaftsausschuss eines Unternehmens sind die dort zu erörternden „wirtschaftlichen Angelegenheiten“ auch Fragen der unternehmerischen Sorgfaltspflicht, § 106 Abs. 3 Nr. 5b BetrVG (Unterrichtung Betriebsrat) erforderlich.

Wer zählt zur Lieferkette?

Das Gesetz erfasst alle Lieferanten und Dienstleister, welche

für die Produkte und Dienstleistungen, die das Unternehmen am Markt anbietet, „Zulieferer“ sind. Die gesamte ermittelte Kette ist in das Risikomanagementsystem einzubinden: Von der Gewinnung von Rohstoffen bis zur Ausrichtung und Zusammensetzung der am Markt angebotenen eigenen Produkte und Dienstleistungen sind alle Schritte zu erfassen, die Zulieferer gehen und unter Risikogesichtspunkten zu analysieren.

Zur Informationsbeschaffung können verschiedene Kanäle, angefangen von Dienstleistern bis hin zu NGO's (Non governmental Organisations) eingesetzt werden.

Von unmittelbaren Zulieferern (direkte Vertragspartnern einkaufsseits) sind menschenrechtliche und umweltbezogene Risiken mit allen Vorgaben an Sorgfaltspflichten, die das Unternehmen im Anwendungsbereich des LkSG hat, in das Risikomanagement einzubeziehen. Bei mittelbaren Zulieferern (Unternehmen, deren Zulieferungen für die Herstellung des Produktes oder der Erbringung einer Dienstleistung des Unternehmens notwendig sind) ist Voraussetzung für direkte Maßnahmen die substantiierte Kenntnis von möglichen Verstößen, die ggf. durch Beschwerden, durch Informationen von unmittelbaren Zulieferern oder besondere Vorkommnisse aufgedeckt werden. Dann ist eine anlassbezogene Risikoanalyse durchzuführen. Hierzu zählt ein Konzept zur Minimierung/Vermeidung der Verletzung in Zukunft. Das vom Unternehmen einzurichtende Beschwerdeverfahren hat sowohl die unmittelbaren wie auch die mittelbaren Lieferanten einzubeziehen.

Besondere Berechtigungen des BAFA (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle)

Gesetzlich fixierte Berichtspflichten der Unternehmen korrespondieren mit besonderen Kontrollmöglichkeiten des BAFA, welches berechtigt ist, von Amts wegen zu ermitteln, ob die Aufgabenstellungen des LkSG durch die Unternehmen erfüllt werden.

Bußgeldkatalog

Nach einem umfangreichen Bußgeldkatalog des Gesetzes in § 24 LkSG kann das BAFA als zuständige Verwaltungsbehörde abhängig von der Schwere von Verstößen gegen Sorg-

faltspflichten und abhängig von dem Grad des Verschuldens Bußgelder verhängen, die, auch abhängig vom durchschnittlichen Jahresumsatz eines Unternehmens (z.B. bis zu 2% dieses wenn er mehr als 400 Mio. Euro beträgt) für ein Unternehmen in der Höhe deutlich belastend werden können. Zwangsgeld kann verhängt werden bis zu 50.000 Euro zur Vornahme von Handlungen, Abgabe von Erklärungen. Die Vorlage von Unterlagen kann ebenso verhängt werden, § 23 LkSG.

Vergabesperre

Abhängig von der Höhe eines verhängten Bußgelds durch einen rechtskräftigen Bußgeldbescheid oder ein rechtskräftiges Urteil, das diesen bestätigt, droht einem deutschen Unternehmen der zeitweise Ausschluss von Vergabeverfahren, § 22 LkSG. Es kann es zu einem Eintrag in das Wettbewerbsregister des Bundeskartellamts kommen.

Fazit: Das Thema Ungleichbehandlung deutscher Unternehmen gegenüber anderen internationalen Anbietern steht nicht nur bei den vergaberechtlichen Folgen im Raum. Dennoch wurde mit der Herausarbeitung der komplexen Zusammenhänge zwischen Menschenrechtsschutz und verpflichtenden Aufgaben für Unternehmen ein Paket geschnürt, das seinesgleichen sucht. Ob ein schlagkräftiges Druckmittel geschaffen worden ist, den Menschenrechtsschutz zu verbessern, wird sich erst in Zukunft zeigen.

Nächste BME-Veranstaltung zum Thema:
BME-Forum Update Lieferkettengesetz
Montag, 21. März 2022 | ONLINE

Claudia Zwilling-Pinna
Rechtsanwältin

WALTER | Rechtsanwälte
PartnerschaftsG mbB
Lessingstr. 24
69115 Heidelberg

Telefon: +49 6221 6044-12
E-Mail: info@walter-rechtsanwaelte.de
www.walter-rechtsanwaelte.de



Werden Sie Mitglied im BME!



Sie profitieren von

- Erfahrungsaustausch vor Ort auf über 400 Veranstaltungen und Treffen pro Jahr in den 38 BME-Regionen
- Kostenloser Bezug unseres Magazins für Manager in Einkauf und Logistik: „BIP“ – Best in Procurement und eSolution Report (mit Übersicht über Dienstleister zu einzelnen Themenbereichen)
- Kostenloser Bezug der Fachzeitschrift „Beschaffung aktuell“ und der „BizTravel“
- Fachinformationen für Mitglieder, zum Beispiel Leitfäden zu Einkaufsthemen, BIP-Jahrgangsarchiv
- Plattform für Young Professionals
- Expertenwissen und -austausch in mehr als 25 Fachgruppen aus den Sektionen Logistik, Öffentliche Auftraggeber, Dienstleister und Beschaffungskategorien
- Teilnahme an den BME-Benchmarks zur Verdeutlichung von Einsparpotenzialen, zur Unterstützung bei der Kostenoptimierung und Teilnahme an Arbeitskreisen im Bereich Benchmark (z.B. Top-Kennzahlen)
- Nutzung des Services Recht: kompetente und zuverlässige Beratung zu Fragen rund um das Einkaufs-, Vertrags- und Wirtschaftsrecht durch Verbandsjuristen
- Unterstützung bei Ihren Global-Sourcing-Aktivitäten
- Teilnahme an internationalen Delegationsreisen zum Austausch mit internationalen Lieferanten
- Kostengünstige Lieferantenrecherche/Marktscreening
- Bedarfsbezogenes Matchmaking: Austausch mit möglichen Lieferanten an Verhandlungstischen



Das Angebot des BME für Mitglieder wird stetig weiter ausgebaut.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Nicole von Wensierski
 Referentin Mitgliederbetreuung
 Tel.: 06196 5828-133, Fax: 06196 5828-199
 E-Mail: nicole.vonwensierski@bme.de



Ja, ich interessiere mich für eine Mitgliedschaft im BME!

Bitte schicken Sie mir

- weitere Informationen zur Mitgliedschaft
- einen Aufnahmeantrag auf Firmenmitgliedschaft
- einen Aufnahmeantrag auf persönliche Mitgliedschaft

Folgende Angaben benötigen wir von Ihnen

Name, Vorname

Firma

PLZ, Ort

Telefon

E-Mail

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.bme.de/mitgliedschaft

Motivation Ade?

So werden Sie Krisenmanager:in

Im zweiten Coronawinter sind wir zwar schlauer, stehen aber in der Mitarbeiterführung vor ganz neuen Herausforderungen. Die psychische Belastung hat eine Performance-Schere aufgemacht. Die einen haben es gut überstanden, während andere enorme Probleme haben, an alte Leistungen anzuknüpfen. Mit guter Führung können geschäftsschädigende Konsequenzen vermieden werden.

„Ich schlafe schlecht und komme schwer aus dem Bett. Schon bevor ich die Augen aufmache habe ich keine Lust mehr. Mich nervt das Homeoffice, mich nerven die ständigen Mängel in der Produktion, die Mitarbeiter sind zunehmend schwierig und mein Chef sitzt mir im Nacken mit seinen Zahlen. Ich wechsele zwischen Wut und Frust“, beschreibt Tom, Teamleiter im Einkauf, seine emotionale Lage.

Teamkonflikte

„Ich habe jetzt ein Konflikt-Teamcoaching gebucht, weil ich am Ende mit meinem Latein bin. Eines meiner Teams zerfleischt sich nur noch. Das ganze Betriebsklima wird dadurch in Mitleidenschaft gezogen. Ich weiß nicht, wen ich kündigen soll, weil kein Ersatz zu kriegen ist“, so der Inhaber eines mittelständischen Unternehmens. Das Team (alle ungefähr 30 Jahre alt) hat sich gegen den eigenen Teamleiter (über 40 Jahre alt) gewandt und will ihn loswerden. Es wird geschrien, beschimpft und beleidigt. Die Fronten sind verfahren und tief. Andere Teams fangen an, Partei zu ergreifen.

Nicht warten, sondern handeln

Das Sprichwort, dass ein verfaulte Apfel den ganzen Korb verdirbt, ist wahr. Es ist unglaublich wichtig, jetzt, gerade in der dunklen Jahreszeit, die Konflikt-Teams liebevoll eng an die Hand zu nehmen, bevor es keinen Ausweg mehr gibt. Gleichzeitig sollten die gut laufenden Teams Wertschätzung erfahren. Mediation, Teamentwicklung oder die Hilfe der Personalentwicklung anzufordern ist ein guter Weg. Dort sitzen Profis, die helfen können. Teams, die ausschließlich im Homeoffice sitzen, sollten Meetings etablieren, bei denen sie von der Metaebene aus auf die Teamarbeit blicken.

Fragen für ein Teammeeting zur Teamarbeit:

- Was läuft gut im Moment?
- Was läuft nicht gut?
- Was wollen wir verändern?
- Wer macht was, bis wann und wie?

Tipp: Allgemeine Aussagen hinterfragen.

Beispiel: „Wir sollten besser kommunizieren.“

Fragen: „Wann genau sollten wir besser kommunizieren? Kannst Du bitte ein Beispiel nennen? Was bedeutet für dich schlechte Kommunikation?“

Private Probleme

„Inzwischen ist unsere Eheberatungsstelle sowas von überlaufen. Die Menschen lassen sich am Fließband scheiden. Letztes Jahr ging es noch um Klärung, jetzt nur noch um persönliche Vorteile und ein schnelles Ende“, so eine Mitarbeiterin in einer Beratungsstelle. Für die Menschen ist es momentan sehr schwierig, alle Fäden in der Hand zu behalten.

Die hohe Emotionsauslastung im letzten Jahr führt zu einem Befreiungsschlag unterschiedlichster Ausprägung. Führungskräfte werden mehr und mehr auch private Themen in ihre Beurteilungen einfließen lassen müssen. Finanzielle Probleme, Beziehungskrisen und psychische Dysbalancen sind momentan an der Tagesordnung. Mehr Druck erzeugt Gegendruck. Besser ist es, sich Coachingkompetenzen anzueignen und diese Rolle, zumindest für das nächste Jahr, zu verinnerlichen.

Krise ist etwas Subjektives

Trennung, Jobverlust, Krankheit, Trauer, Konflikte, Dauerstress und andere Vorkommnisse können die Gefühle auf eine harte Probe stellen. Was im Kopf zu einer Krise wird, hängt vom Menschen selbst ab. Für den einen ist ein möglicher Jobverlust einfach nur ein Schritt auf dem Lebensweg. Für andere wird diese Angst zu einer leistungsmindernden

Belastung. Für den Chef heißt das, sich innerlich leer zu machen von Vorurteilen, Vergleichen oder Bewertungen. Besser ist es, Verständnis zu zeigen, die Lage ernst zu nehmen, zuzuhören und die Arbeitsbelastung gut zu verteilen.

Merke

Ein Gefühl dauert ist der Regel nicht länger als 3-5 Minuten, wenn wir ihm kein gedankliches Futter geben. Ein schlechter innerer Zustand lässt sich nur künstlich verlängern, indem wir mit anderen darüber lamentieren, weitere schlechte Gedanken produzieren oder etwas tun, was die Situation noch verschärft. So machen wir aus einer Emotion, eine Stimmung, eine Laune und schließlich eine Persönlichkeitseigenschaft. Ohne Gedanken, Worte oder Handlung endet das Gefühl oft schon nach Sekunden.

Krisenmanager

Als Führungskraft haben Sie viele Möglichkeiten, Ihren Mitarbeitern das Leben zu erleichtern und die Teamleistung zu erhalten.

1. Lösen Sie sich von alten Denkmustern und öffnen Sie sich für neue Führungskonzepte. Die jungen Mitarbeiter arbeiten nur dann mit, wenn sie Respekt und Vertrauen haben.
2. Sehen Sie sich eher als Coach denn als Berater.
3. Sprechen Sie mit niemanden über Mitarbeiter, wenn diese nicht anwesend sind.
4. Hören Sie nicht auf Feedback über Dritte von Dritten, sondern sprechen Sie immer mit den betroffenen

den Personen.

5. Lassen Sie sich nicht emotional manipulieren. Bleiben Sie neutral und wertschätzend.
6. Nehmen Sie Konflikte ernst und sorgen Sie für Hilfe bei der Lösung. Erzeugen Sie keinen Druck, sondern Verständnis, ohne Partei zu ergreifen.
7. Sie müssen nicht alles regeln. Delegieren Sie mehr!
8. Mischen Sie Ihr Team besser durch. Jung, alt, weiblich, männlich, erfahren, neu - die Unterschiede sollten positiv besetzt und genutzt werden.
9. Sorgen Sie für ihre eigene Emotionskompetenz, indem Sie an negativen Zuständen arbeiten. Auch hier am besten mit einem Profi oder Fachliteratur.
10. Öffnen Sie sich für die verschiedenen Varianten psychischer Dysfunktionen. Befassen Sie sich mit Psychologie, ohne Überheblichkeit oder Vorurteile.

Malaika Loher

Motivationsexpertin und Coach

Franz-Senn-Weg 3
86916 Kaufering

Telefon: +49 8191 94090-70
info@malaikaloher.de
www.malaikaloher.de



Quelle Foto: Malaika Loher

Für eine klimaneutrale Unternehmensverwaltung

Wie nachwachsende Rohstoffe in verschiedenen Handlungsfeldern zum Einsatz kommen



Die Rolle der Verwaltung auf dem Weg zur Klimaneutralität

Der Handlungsdruck steigt: Gesetzgeber, Kunden und Investoren fordern überprüfbare Nachhaltigkeit. Unternehmen sehen sich in der Verantwortung. Mit dem Ziel Klimaneutralität vor Augen werden Produktionsprozesse umgestellt und ganze Wertschöpfungsketten nachhaltig ausgerichtet. Die Transformation hin zur Bioökonomie – weg von fossilen Rohstoffen – nimmt an Fahrt auf. Dabei wird der Unternehmensverwaltung eine besondere Rolle zuteil. Sie hat nicht nur eine gestalterische und organisatorische Funktion, sondern in ihr selbst liegen erhebliche Potenziale für die Einsparung von Treibhausgasen: Sie nutzt Liegenschaften; konzipiert Neubauten und Sanierungen von Gebäuden; betreibt Fuhrparks, Anlagen und Geräte; organisiert Dienstreisen; beschafft Produkte, vergibt Aufträge und führt Veranstaltungen durch.

Darüber hinaus wird auch die EU-Taxonomieverordnung in absehbarer Zeit selbst kleine und mittlere Unternehmen zur Erhebung von Daten zur eigenen Nachhaltigkeit verpflichten. Denn über die Einbindung in Wertschöpfungsketten oder aufgrund der Anforderungen von Finanzinstituten oder Kapitalgebern werden entsprechende Informationen eingefordert werden. Deshalb ist es wichtig, sich möglichst frühzeitig mit der eigenen Klima- und Umweltbilanz zu beschäftigen.

Nachwachsende Rohstoffe - Basis einer zukünftigen Bioökonomie

Erzeugnisse aus nachwachsenden Rohstoffen sind die Basis einer zukünftigen Bioökonomie, denn sie sind CO₂-

Speicher, solange sie sich im Nutzungskreislauf befinden und schonen so wertvolle Ressourcen. Nachwachsende Rohstoffe sind land- und forstwirtschaftlich erzeugte Produkte, die nicht als Nahrungs- oder Futtermittel Verwendung finden, sondern stofflich oder zur Erzeugung von Wärme, Strom oder Kraftstoffen zum Einsatz kommen. Sie werden zu unterschiedlichsten Materialien und Endprodukten weiterverarbeitet und stellen heute in nahezu allen Handlungsfeldern der Unternehmensverwaltung die CO₂-neutrale Alternative dar.

Handlungsfelder für den Einsatz nachwachsender Rohstoffe

- **Nachhaltige Beschaffung** von Produkten und Dienstleistungen, z.B. in den Bereichen Büroausstattung (inkl. Mobiliar), Papier- & Drucksachen, Verpackungen, Catering, Green IT u. a.,
- **Liegenschaftsbetrieb**, z.B. Wärme & Energieversorgung; Reinigungsmittel, Fuhrpark inkl. Kraftstoffen, Schmierstoffen, Fetten & Ölen für Maschinen; Außenanlagen mit (torffreien) Substraten; Düngemitteln und Schädlingsbekämpfung auf Basis von NawaRo, Streumitteln, Holzbauten u. v. m.,
- **Bauen & Sanieren**, z.B. mehrgeschossige Holzbauten, Dämmung, Bodenbelege, Innenausbau, Farben, Lacke, Lasuren,
- **Green Meetings** (umweltfreundliche Veranstaltungen), z.B. Messebau & Messtechnik, Beschilderung, Unterlagen, Deko & Give-Aways, Energieversorgung, Catering

Weitere Informationen bietet das Themenportal Nachhaltige Beschaffung der Fachagentur Nachhaltige Rohstoffe e. V. (FNR).



Ute Papenfuß

Fachbereich Nachhaltige Rohstoffe im Einkauf

Fachagentur Nachhaltige Rohstoffe e. V. (FNR)
 OT Gülzow | Hofplatz 1
 18276 Gülzow-Prüzen

Tel.: +49 3843 6930-256
 beschaffung@fnr.de
<https://beschaffung.fnr.de>



Nachhaltigkeit im Einkauf bei Melitta als Mittelstandsunternehmen

Die Nachhaltigkeit ist in alle relevanten Einkaufsprozesse zu verankern

Nachhaltigkeit ist Teil des Unternehmenszwecks der Melitta Gruppe. Ein wesentliches Handlungsfeld ist die Produkt- und Lieferkettenverantwortung.

Auch wenn Herausforderungen bezüglich der Lieferfähigkeit und Kostenoptimierungen unser Tagesgeschäft derzeit prägen, so wollen und müssen wir trotzdem langfristig denken und handeln. Dazu gehört auch die verbindliche, stringente Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien in den Einkaufsprozessen.

Aus meiner Sicht bietet sich folgende, strukturierte Vorgehensweise an, um die Aspekte zur Produkt- und Lieferkettenverantwortung im Einkauf zu verankern:

- 1) Nachhaltigkeits-Themen als integrierten, elementaren Bestandteil innerhalb der Einkaufsstrategie sicherstellen
- 2) Einen weltweit gültigen Code of Conduct für Lieferanten vereinbaren, der verbindliche ethische Standards sowie Arbeits- und Sozialstandards setzt sowie die Einhaltung definierter Umweltstandards. Mit Lieferanten, welche diese Standards nicht akzeptieren, machen wir bei Melitta kein Geschäft.
- 3) Verbindliche Mindestanforderungen zur Nachhaltigkeit in definierte Einkaufsprozesse etablieren. Parallel zu den qualitativen und kommerziellen Aspekten werden die unterschiedlichen Nachhaltigkeitsaspekte in der Supply Chain zunehmend verbindlich berücksichtigt, insb. durch die Verankerung in definierte Einkaufsprozesse, wie z.B. Lieferantenauswahl inkl. Audits, Lieferantenbeurteilung, Vertragsmanagement und Risikomanagement.

Wir führen immer wieder Projekte zusammen mit Lieferanten durch, um den ökologischen Fußabdruck zu optimieren, u.a. die Erhöhung des Recyclinganteils oder die Reduzierung des CO₂ Ausstoßes.

Als Einkauf forcieren wir die Initiierung von Aktivitäten auf Warengruppen-Ebene zwischen den Lieferanten und ihren jeweiligen Einkäufer:innen. Im Gegenzug erwarte ich, dass unsere Lieferanten verbindlich und mit Engagement Nachhaltigkeitsthemen angehen. Dies gilt auch für deren Lieferketten, damit unsere gemeinsame End to End Supply Chain nachhaltig gestaltet wird.

Darüber gilt es, wie zuvor beschrieben, die Integration von Nachhaltigkeit in unsere Ablaufroutinen im Einkauf sicherstellen. Die Anforderungen im Detail können dabei je Materialfeld, z.B. Logistik, Verpackungen, Energie oder Handelswaren unterschiedlich ausgeprägt sein.

Wichtig ist jedoch, dass Nachhaltigkeitsanforderungen in die wichtigen Prozesse wie Lieferantenauswahl, Verträge, Risikomanagement, Lieferantenbewertung und -entwicklung als verbindlicher Standard eingebaut sind.

Ferner nutzen wir verstärkt Software-Tools, um in einfacher Form (Ampelfunktion Rot/Gelb/Grün) Aussagen zur Nachhaltigkeit auf Lieferantenebene zu erhalten. Diese Bedeutung an Transparenz wird durch das Lieferkettensorgfaltpflichtengesetz (LkSG) eher noch weiter steigen.

Dipl.-Ing. Christian Bonk, MBA

Melitta MBSC
Ringstraße 99
32427 Minden

Tel: +49 571 86-0
www.melitta.de

Nachhaltigkeit im Einkauf: Innovation über die Supply Chain

Nachhaltigkeit ist kein Extra mehr, sondern von den Kunden geforderte Normalität. Nach wie vor suchen viele Unternehmen nach Wegen, wie sie sich möglichst langfristig und umfassend nachhaltig aufstellen können. Fest steht: Dem Einkauf kommt als unternehmensinternem Innovationstreiber eine Schlüsselrolle zu.

Ohne das Thema Nachhaltigkeit geht es in den meisten Branchen längst nicht mehr. Sie betrifft alle Handlungsebenen und Abteilungen eines Unternehmens – inklusive des Einkaufs. Aufgrund seiner zentralen Aufgabe ist der oft der Dreh- und Angelpunkt für Innovation im Unternehmen. Im Falle von Nachhaltigkeit steht in erster Linie die Supply Chain im Fokus – und damit ist der Einkauf in der Pflicht, diese aktiv über ein entsprechendes Supply Chain Management im gesamten Unternehmen zu gestalten und andere Abteilungen für das Thema zu sensibilisieren.

Sustainable Supply Chain Management im Fokus

Um Nachhaltigkeit unternehmensweit als Grundsatz zu verankern und nachhaltig zu beschaffen, muss der Einkauf ein Sustainable Supply Chain Management (SSCM) verfolgen, also die Lieferkette nachhaltig gestalten. Konkret bedeutet das, Herkunft und Preis der zu beschaffenden Produkte und Dienstleistungen im Auge zu behalten und darauf zu achten, negative Auswirkungen auf Umwelt und Gesellschaft auf ein Minimum zu reduzieren. Eine mögliche Methode sind mit den Lieferanten abgestimmte Codes of Conduct, die definieren, welche Anforderungen zu erfüllen sind.

Den Grundsatz einer nachhaltig gestalteten Supply Chain verfolgt auch das neue Lieferkettensorgfaltspflichtgesetz, das 2023 in Kraft treten wird. Das Gesetz nimmt Unternehmen in die Pflicht, dafür zu sorgen, dass Menschenrechte und Umweltstandards entlang ihrer gesamten globalen Lieferkette berücksichtigt werden. Das beinhaltet nicht nur interne Prozesse, sondern auch unmittelbare Lieferanten. Das neue Gesetz unterstreicht damit nicht nur die Verantwortung von Unternehmen, für mehr ökologische, soziale und ökonomische Nachhaltigkeit zu sorgen, sondern betont auch die zentrale Aufgabe des Einkaufs, ein Sustainable Supply Chain Management zu verfolgen.

Nachhaltig beschaffen mit Wucato

Außer der Supply Chain spielen aber auch andere Aspekte im Einkauf eine wichtige Rolle für mehr Nachhaltigkeit

im Unternehmen. Etwa die Art und Weise, wie der Einkauf beschafft und welche Tools er dafür nutzt: Die digitale Beschaffungsplattform Wucato bietet mit rund 17 Mio. Produkten von mehr als 90 Lieferanten eine breite Auswahl und somit die besten Voraussetzungen für eine zentrale Beschaffung über einen Anbieter.

Die B2B-Beschaffungsplattform mit Sitz in Stuttgart setzt zudem auf Transparenz. Bei der Auswahl der Lieferanten und Produkte stehen Unternehmen alle wichtigen Informationen zur Verfügung, um Entscheidungen im Sinne der Nachhaltigkeit zu treffen: etwa zum Lieferanten selbst, aber auch Sicherheitsdatenblätter für bestimmte Produkte, die über deren Kennzeichnung, Gefahren, Handhabung, Lagerung, Transport und Entsorgung informieren. Nicht zuletzt unterstützt Wucato mit effizienten und bedarfsorientierten Prozessen: Mit Bestellungen, die gebündelt in einem Paket verschickt werden, sowie konsolidierten Rechnungen, die mehrere Bestellungen über die Plattform zusammenfassen, lassen sich gleich in mehrfacher Hinsicht Ressourcen sparen – etwa Papier sowie der personelle und zeitliche Aufwand, der sonst in die Bearbeitung mehrerer separater Rechnungen fließen würde.

Nachhaltigkeit zielt auf viele verschiedene Aspekte der Unternehmensführung ab. Im Zentrum stehen dabei die Supply Chain und damit der Einkauf – und wenn der an den richtigen Stellschrauben dreht, lässt sich das Thema nicht nur ins Unternehmen transportieren, sondern auch entlang der gesamten Lieferkette umsetzen.



Timmy Lack

WUCATO Marketplace GmbH
Feuerseeplatz 14
70176 Stuttgart

Telefon: +49 170 6338044
E-Mail: Timmy.Lack@wucato.de
www.wucato.de

NACHHALTIG C-TEILE BESCHAFFEN? LÄUFT.

Wucato ist Ihre Plattform für digitale Beschaffung.

Unser Marktplatz verfügt über 17 Mio. Produkte in 19 Produktkategorien von mehr als 90 Lieferanten. Bei uns finden Sie genau das was Sie suchen, mit Qualität und schneller Lieferung. Unsere intelligenten Einkaufsfunktionen optimieren Ihre Prozesse, konsolidieren Ihre Sortimentsauswahl und erleichtern den Arbeitsalltag. Gemeinsam mit unseren Lieferanten schaffen wir Transparenz im C-Teile-Einkauf und ermöglichen Ihnen so eine nachhaltige Beschaffung mit Standards wie bspw. unserer klimaneutralen Website.

90 Lieferanten

17 Mio. Artikel

Ressourcen schonen

Klimaneutrale Website

Transparente Beschaffung

Persönliche Beratung



Jetzt kostenlos loslegen

www.wucato.de

Sie haben Fragen oder wünschen eine individuelle Bedarfs- und/oder Prozessanalyse?
Unsere Berater stehen Ihnen gerne zur Verfügung:
service@wucato.de | +49 (0)711 4599 769-200

WUCATO Marketplace GmbH | Feuerseeplatz 14 | 70176 Stuttgart

Öko-faire Beschaffung ist der Schlüssel zu Nachhaltigkeit im Büro

Was hat Nachhaltigkeit mit Büros zu tun? Lange Zeit galt ein Büroarbeitsplatz per se als gesundheits- und umweltschonend. Umweltverschmutzung wurde in den Betrieben mit qualmenden Schornsteinen, Abwasser, Produktionschemikalien und Sondermüll gleichgesetzt.

Doch diese Einstellung hat sich geändert. Jedes einzelne Büro für sich genommen mag wenig Einfluss auf das Umweltgeschehen haben, doch summieren sich die Wirkungen aus schätzungsweise über 18 Millionen Büroarbeitsplätzen in Deutschland zu gigantischen Größenordnungen auf.

Ökonomische und ökologische Aspekte spielen in Büros also eine wichtige Rolle. Ergänzt um soziale Aspekte, werden alle drei „Säulen der Nachhaltigkeit“ angesprochen. Die Ansatzpunkte für Nachhaltigkeit im Büro sind vielfältig.

Entscheidenden Einfluss auf Nachhaltigkeit im Büro haben Einkäufer:innen/Beschaffer:innen von Büroprodukten. Hier gibt es den größten Handlungsspielraum, Umwelt- und Nachhaltigkeitsaspekte im laufenden Bürobetrieb zu berücksichtigen.

Besonderen Stellenwert kann eine nachhaltige Beschaffungspraxis bekommen, wenn diese in eine umfassende Nachhaltigkeitsstrategie des Unternehmens eingebettet ist, die von der Geschäftsleitung gewollt und von den Mitarbeitern gelebt wird. Entsprechende Vorgaben und Beschaffungsrichtlinien erleichtern die Nachhaltigkeitsbemühungen des Einkaufs.

Im Folgenden sollen einige wichtige Nachhaltigkeitsaspekte anhand einzelner Gruppen von Büroprodukten vorgestellt werden.

Das vollkommen papierlose Büro ist trotz fortschreitender Digitalisierung für viele noch Utopie. Papier mag vielen als unersetzbar gelten, doch lässt sich sein Verbrauch zumindest verringern. Ansatzpunkte hierzu gibt es in verschiedenen Bereichen: grundsätzlich sollte immer überlegt werden, ob der Einsatz von Papier überhaupt nötig ist. Mobiles Arbeiten via Internet macht es zunehmend einfacher, (Büro-)Arbeit (fast) papierlos zu organisieren. Wo dennoch weiterhin Papier verwendet wird, sollte dies Recyclingpapier mit dem Blauen Umweltengel sein.

Was für das Papier gilt, gilt auch für die vielen anderen Büromaterialien wie Ordner, Aktendeckel, Sichthüllen und

Schreibgeräte: weniger ist oft mehr! Die entscheidenden Einsparungen werden sich ergeben, wenn es gelingt, den Verbrauch zu reduzieren. Einwegprodukte gehen zudem nicht nur ins Geld, sondern belasten den Müll unnötig. Viel umweltfreundlicher – und auch ökonomischer – sind dagegen Kugelschreiber mit einer auswechselbaren Großraummine. Zudem gibt es auch andere Materialien zur Herstellung von Kugelschreibern als Kunststoff. Eine umweltfreundliche Alternative bieten hier Schreibgeräte aus Recyclingmaterial oder nachwachsenden Rohstoffen wie Holz oder Maisstärke. Eine nachhaltige Beschaffung achtet zudem auf die Nachfüllbarkeit von Schreibgeräten aller Art wie z.B. Textmarkern.

Was für die Vielzahl der Bürobedarfsartikel gilt, hat auch bei der Beschaffung und beim Einsatz von Bürogeräten Gültigkeit. Bei Kopiergeräten, Druckern, Schreibmaschinen und IT-Geräten ist es ratsam, schon bei der Geräteauswahl Aspekte der Umweltverträglichkeit zu berücksichtigen. Mehr und mehr kommt dabei dem Stromverbrauch Bedeutung zu. Bei Kopiergeräten und Laserdruckern ergibt sich noch eine weitere interessante Kostensparmöglichkeit: der Wiedereinsatz gebrauchter und wiederaufbereiteter Teile wie Tonerkartuschen, Fototrommeln und Laserpatronen. 40 % des Neupreises können so eingespart werden. Ähnliche Möglichkeiten bietet das Wiederbefüllen von Patronen bei Tintenstrahldruckern. Auch dies sind Beispiele dafür, wie umweltfreundliche Beschaffung, Abfallreduzierung und Kosteneinsparung harmonisch ineinandergreifen.

Gute Beispiel für Nachhaltigkeit im Büro kürt B.A.U.M. in dem jährlich ausgelobten Wettbewerb Büro & Umwelt (www.buero-und-umwelt.de).

Dieter Brübach

Stv. Vorsitzender des Bundesdeutschen Arbeitskreises für Umweltbewusstes Management (B.A.U.M.) e.V.

B.A.U.M. e.V.
Asternstraße 16
30167 Hannover

Telefon: +49 511 1650021
E-Mail: info@buero-und-umwelt.de
www.buero-und-umwelt.de
www.baumev.de

Rahmenwerk für die Umsetzung einer nachhaltigen Beschaffungsstrategie - basierend auf ISO 20400

Zertifizierungen, Gütesiegel, Vertragsklauseln, Klimaziele, Arbeitsbedingungen, Sorgfaltspflichten ... – mit diesen und weiteren Themen sind Unternehmen konfrontiert, die ihren Beschaffungsprozess nachhaltiger gestalten wollen. Hier gilt es zu unterscheiden, welche Strategien und Maßnahmen machbar sind und den größten Mehrwert bringen.

Sie sollten gemeinsam mit der Geschäftsführung auf strategischer Ebene vereinbart und priorisiert werden – und dies im Einklang mit bestehenden Unternehmens- und Nachhaltigkeitsstrategien. Es gilt die strategische Bedeutung der Beschaffung für den Unternehmenswert zu erkennen und systematisch zu nutzen.

Einen Überblick der hierfür relevanten Handlungsfelder bietet die Erweiterung des ISO 20400 Rahmenwerk zur Umsetzung nachhaltiger Beschaffung. Sie wurde von international agierenden Unternehmen validiert und besteht aus den folgenden fünf Komponenten:

- **Interne Aspekte:** Verbesserungen, die ein Unternehmen auf **strategischer, management- und operativer Ebene** vornimmt, um Nachhaltigkeitsaspekte in den Beschaffungsprozess zu integrieren; dazu gehört z.B. die Überprüfung von Beschaffungsrichtlinien und -zielen, Qualifikations- und Bewertungskriterien für Lieferanten und Mitarbeiter, Produkthanforderungen usw.
- **Externe Aspekte:** Maßnahmen, die ein Unternehmen ergreifen kann, um **Lieferanten** bei der Erfüllung von Nachhaltigkeitsstandards zu unterstützen sowie Maßnahmen, die ein Unternehmen in **Zusammenarbeit mit anderen Akteuren** ergreifen kann.



Nicht immer muss eine gänzlich neue Beschaffungsstrategie formuliert werden. Die bestehende Beschaffungsstrategie mit ihren Prozessen und Zielen kann als Ausgangspunkt für eine Überarbeitung und Weiterentwicklung genutzt werden. Die unmittelbare Integration von Nachhaltigkeitsaspekten in die Beschaffungsprozesse vermittelt die unmissverständlichen Botschaften:

- Nachhaltigkeit steht im Zentrum der Unternehmensaktivitäten und ist kein Zusatzthema.
- Nachhaltigkeit fordert ein hohes Maß an Engagement

und Eigenverantwortung der Beschaffungsmitarbeiter – und wirkt so häufig auch sinnstiftend.

Grundlage einer nachhaltigen Beschaffung ist die genaue Kenntnis der Lieferanten und der bezogenen (Vor-)Produkte. Ein Unternehmen muss wissen, was es kauft, wie es kauft und von wem es kauft.

Nachhaltiges Beschaffungsmanagement umfasst nachhaltige Beschaffung und nachhaltige Lieferanten und fördert so resilientere Lieferketten. Für kritische Beschaffungskategorien bedeutet dies, mit weniger Lieferanten zu arbeiten, die weniger Risiken eingehen, und langfristige Beziehungen und Vertrauen aufzubauen. Vertrauensvolle Kooperation ist der Schlüssel bei der Entwicklung nachhaltiger Lieferketten, denn kein Unternehmen wird alleine nachhaltig. Die Zusammenarbeit mit strategischen Lieferanten, mit Wettbewerbern und mit lokalen Partnern kann eine entscheidende Rolle spielen und die Ergebnisse entscheidend verbessern.

Ein weiterer Erfolgsfaktor für eine solide nachhaltige Beschaffungsstrategie ist, dass der Beschaffungsbereich den Prozess selbst in die Hand nimmt, gut vorbereitet ist und von der Geschäftsführung unterstützt wird. Klassische Leistungsziele wie Kosten, Qualität und Service müssen um Nachhaltigkeitsaspekte erweitert werden, um widersprüchliche Botschaften an das Team zu vermeiden. Für jedes Unternehmen gibt es einen Weg, den richtigen Nachhaltigkeitsansatz im Einklang mit den strategischen Zielen zu finden. Es geht hierbei nicht um entweder effizient oder nachhaltig, im Gegenteil: Nachhaltigkeit hilft der Beschaffung, Risiken zu vermeiden, die Gesamtleistung der Lieferkette langfristig zu verbessern und stabile, wettbewerbsfähige, kooperative und zukunftssichere Belieferung zu fördern.

Als verlässlicher Partner engagiert sich das CSCP seit Jahren auf nationaler und internationaler Ebene, in öffentlichen und privaten Initiativen für nachhaltige Beschaffung und unterstützt Organisationen auf diesem Weg.

Cristina Fedato
Head of Sustainable Infrastructure,
Products and Services
cristina.fedato@scp-centre.org

Mike Tabel
Project Assistant
mike.tabel@scp-centre.org

Collaborating Centre on Sustainable
Consumption and Production gGmbH (CSCP)
Hagenauer Straße 30
42107 Wuppertal
<https://www.scp-centre.org/>

Quelle Grafik: CSCP gGmbH

Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie in die Lieferkette der Schaeffler Gruppe

Ein möglicher Weg

Nachhaltiger Unternehmenserfolg bedeutet für den Automobil- und Industrielieferer Schaeffler, ökologische und soziale Verantwortung zu übernehmen – in der eigenen Produktion, durch nachhaltige Lösungen bzw. Produkte für Kunden sowie durch die Einbindung der Lieferanten.

Nachhaltigkeit ist mit acht Zielen in der Unternehmensstrategie Roadmap 2025 verankert. Die Schaeffler Gruppe wird ab dem Jahr 2040 klimaneutral wirtschaften und dabei die gesamte Lieferkette miteinbeziehen.

Der 2019 geschaffene Bereich „Einkauf & Lieferantenmanagement Nachhaltigkeit“ entwickelt mitunter als Querschnittsfunktion im Einkauf Aspekte der Nachhaltigkeit in der Lieferkette weiter. Dieses Thema ist eines der sechs Handlungsfelder des Programms „Sustainable Sites“, welches eine kontinuierliche Verbesserung der Nachhaltigkeitsperformance aller Schaeffler Produktionsstandorte zum Ziel hat.

Eines der Ziele ist, bis 2022 90 Prozent des Einkaufsvolumens von Produktionsmaterial-Lieferanten mit Self-Assessments zu beziehen. Hierzu werden seit 2020 standardisierte Self-Assessment Questionnaires (SAQ) an ausgewählte Lieferanten versandt und verifiziert. So lassen sich Risiken und Potenziale im Bereich Nachhaltigkeit näher betrachten.

Der Fragebogen ist dabei eines der aufeinander aufbauenden Elemente der Schaeffler Gruppe, um beginnend mit dem Lieferantenkodex (Supplier Code of Conduct, SCoC) die Basis für eine nachhaltige Geschäftsbeziehung mit Lieferanten zu schaffen. Die Mindestanforderungen des SCoC für direkte Lieferanten orientieren sich inhaltlich an den Prinzipien des Global Compact der Vereinten Nationen (UNGC) und den Kernarbeitsnormen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO).

In Vorbereitung auf das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) und unter Beachtung des 5-Step OECD Ansatzes hat Schaeffler einen ganzheitlichen Ansatz zur Risikobetrachtung integriert. Hierzu werden interne Daten mit anerkannten, unabhängigen externen Risikoinformationen kombiniert.

Dabei sind auch erprobte Maßnahmen hinterlegt, die als Abstellmaßnahmen und zur Weiterentwicklung der Liefe-

ranten angewandt werden sollen. Neben etablierten Zertifizierungen z.B. für Umwelt oder Energie sind dies auch Vor-Ort-Überprüfungen mittels Social Sustainability Audits. Zudem werden bei der Neuaufnahme von Geschäftsbeziehungen mit definierten Lieferanten Supplier Initial Assessments durchgeführt.

Schaeffler arbeitet aktiv an der Ausgestaltung standardisierter Prozesse und Handlungsanleitungen zur Wahrnehmung von Sorgfaltspflichten in verschiedenen Gremien wie VDA oder NAP Branchendialog Wirtschaft & Menschenrechte mit. Mit diesen Maßnahmen ist die erforderliche Transparenz zur konsequenten Umsetzung für alle am Prozess beteiligten Akteure sichergestellt.

Die angewandten Kriterien werden regelmäßig überprüft, so dass diese anhand der sich weiter entwickelnden Schwerpunkte angepasst werden können. Die Kommunikation der relevanten Aspekte zur Nachhaltigkeit in der Lieferkette bei Schaeffler ist auf der Supplier Landing Page Sustainability unter www.schaeffler.de aufgeführt. Die ESG Ratings bei z.B. NQC, EcoVadis (Platin 2021) u.a. zeigen, dass der beschrittene Weg zielführend ist.

Auch die Nominierung durch die Vereinten Nationen zum Climate and Sustainability Leader 2021 unterstreicht den Status und Anspruch von Schaeffler, die Entwicklung der Nachhaltigkeit in der gesamten Wertschöpfungskette aktiv mitzugestalten und permanent weiterzuentwickeln.

SCHAEFFLER

Achim Döll

Leiter Einkauf & Lieferantenmanagement
Nachhaltigkeit

Schaeffler AG
Industriestraße 1 – 3
91074 Herzogenaurach

Tel.: +49 9132 – 82 4031
achim.doell@schaeffler.com
www.schaeffler.com

Druck auf Supply Chain Manager:innen steigt

Fünf aktuelle Herausforderungen machen deutlich, wo Prozessoptimierungen greifen können

Einkäufer und Supply Chain Manager hatten in den letzten beiden Jahren nicht viel Grund zur Freude. Laut einer Umfrage mussten 45 Prozent von ihnen mit Lieferengpässen kämpfen – der höchste Wert seit 1991¹. Besonders prekär ist die Verknappung von Halbleitern. Zudem sehen sich die Verantwortlichen mit weiteren Lieferkettenstörungen sowie neuen Anforderungen des Risikomanagements konfrontiert. Die Manager müssen nicht nur immer mehr Lieferanten betreuen, sondern auch bei jedem Zulieferer viele neue Vorgaben berücksichtigen. Als Supply Chain-Spezialist hat DSV IMS aktuelle Herausforderungen zusammengefasst und zeigt, wie sich der Aufwand reduzieren lässt, ohne Qualität einzubüßen.

Fünf wachsende Herausforderungen

- **Störungen im Warenfluss** – Aktuell wird es für den Einkauf immer schwieriger, Materialien und Teile rechtzeitig in der geforderten Qualität und Menge bereitzustellen. Supply Chain Manager müssen sich daher mehr mit Marktanalysen und Risikobewertung beschäftigen, um Engpässe vorzusehen und weitere Risiken zu analysieren. Bereits heute informieren sich viele Einkäufer bei externen Experten, da sie intern nicht alle Bewertungen abdecken können.
- **Kostenkontrolle und Kapitalbindung** – Eine Kernaufgabe im Supply Chain Management ist die Kostenkontrolle. Kommt es jedoch zu Lieferengpässen, lassen sich höhere Kosten im Einkauf häufig nicht vermeiden. Denn ansonsten stockt die Produktion, was zu noch höheren Verlusten führt. Wer hingegen zu viel Lagerbestand hat, ist im Wettbewerb oft nicht effizient, weil dort sein Kapital gebunden ist.
- **Zusätzliche Lieferanten** – Bei der Erweiterung der Supply Chain müssen zusätzliche Lieferanten validiert und die Qualität der Waren geprüft werden. Hinzu kommt die Überprüfung des Lieferanten in Hinsicht auf seine Zuverlässigkeit und die Einhaltung rechtlicher Vorgaben.
- **Steigende Compliance Anforderungen:** Die Überprüfung der Lieferanten umfasst Branchenvorgaben, regionale Gesetzgebungen, Zollbestimmungen und weitere Faktoren. Im Zuge des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes (LkSG) müssen Unternehmen zudem sicherstellen, dass alle direkten Lieferanten Menschenrechts- und Umweltstandards einhalten.
- **Administrativer Aufwand** – Durch die steigende Zahl der Lieferanten und Vorgaben erhöht sich der Aufwand bei der Betreuung und Administration. Neben dem Onboarding neuer Zulieferer steigt auch die Zahl der Verhandlungen über Preise und Lieferkonditionen. Die Anzahl der einzelnen Bestellungen und P.O.s,

Rechnungen und SKUs (Stock Keeping Units) explodiert, und alle Vorgänge müssen revisions sicher dokumentiert werden.

Betrachtet man diese zusätzlichen Aufgaben und Anforderungen, ist klar, dass die Verantwortlichen im Einkauf entlastet werden müssen, um ihre Kernaufgaben weiterhin erfüllen zu können, ohne an Qualität einzubüßen.

Fokussierung auf Kernlieferanten eröffnet neue Perspektiven

DSV IMS hat gemeinsam mit seinen Kunden analysiert, dass in vielen Fällen maximal 20 Prozent der Lieferanten entscheidend für ein Unternehmen und seine Wettbewerbsdifferenzierung sind, denn sie liefern rund 80 Prozent der benötigten Waren.

Bei der Betreuung der restlichen 80 Prozent der Lieferanten gilt es zu prüfen, ob sich die Zusammenarbeit mit einem spezialisierten Partner rentiert. Ein auf Supply Chain Management spezialisierter Partner kann als sogenannter „Super Supplier“ die zentrale Betreuung der restlichen Lieferanten übernehmen. Das reduziert nicht nur den Aufwand, sondern auch die Risiken erheblich. Der Partner übernimmt die Verantwortung für die Warenlieferung und betreut das Risikomanagement. Zudem kann er nach Absprache zusätzliche Lieferquellen einbinden. So konnte DSV IMS den monatlichen Rechnungsaufwand bei Kunden von 750 Einzelrechnungen auf zwei Rechnungen an DSV IMS reduzieren.

Weitere Informationen: <https://www.dsv.com/en/our-solutions/logistics-solutions/dsv-ims>

¹<https://www.ifo.de/node/63076>



Reuven Elia Moshe

Director, EMEA Supply chain
DSV

Tel.: +972 54 977762149
reuven.e.moshe@il.dsv.com
www.dsv.com/ims

Meeting- und Veranstaltungseinkauf der Zukunft: Transparent. Einfach. Digital.

Mit professionellem Location Sourcing Zeit und Energie sparen



70% Zeitersparnis im Planungs- und Buchungsprozess



Fünf Sterne Beratung durch Location-Expert:innen



Preis-Benchmarks, Bestpreisgarantie und Verhandlung durch Profis



Enorme Kosteneinsparung im Kreditorenmanagement

Der Einkauf von Meeting- und Veranstaltungslösungen erfolgt in den meisten Unternehmen zu großen Teilen dezentral. Zahlreiche Mitarbeiter:innen aus Marketing-, Personal und Fachabteilungen suchen und buchen ihre jeweiligen Seminare, Meetings, Teamevents und Offsites, ohne dass es eine transparente Gesamtübersicht für das Unternehmen gibt.

Optimale Transparenz

Dabei kann strategisches Meeting- und Veranstaltungsmanagement mit moderner Software so einfach sein! Über das Tool werden alle Veranstaltungen angefragt, genehmigt und gebucht. Einfache Freigabeprozesse und übersichtliche Auswertungen bieten stets volle Transparenz über die Ausgaben und Buchungen.

Consumer UX for Business - Wir machen Kompliziertes einfach

Zentrale Anforderung an solch eine Software ist eine intuitive Handhabung. Sie sollte so einfach wie jede Consumer Plattform, die Mitarbeiter:innen privat nutzen, sein. Eine, bei der es keiner Schulung bedarf. Ist diese Voraussetzung erfüllt, kann eine hohe Adoptionsrate erwartet werden.

Location Sourcing digital und persönlich

Die Vorteile einer Event Management- Software beginnen schon bei der Suche nach einer geeigneten Location. Über die digitale Plattform haben Mitarbeiter:innen Zugriff auf ein umfangreiches Angebot für unterschiedlichste Veranstaltungen, vom gängigen Tagungshotel über die ausgefallene Eventlocation bis zu Teamevent-Anbietern und einfachen Meetingräumen findet sich alles an einem Ort. Stundenlange Internetrecherchen gehören der Vergangenheit an. Sofortige Preisindikationen und Bewertungen von anderen B2B Kund:innen bieten Orientierung.

Zusätzlich unterstützen Eventexpert:innen bei der Auswahl der passenden Location und der Einholung sowie Verhandlung von Angeboten.

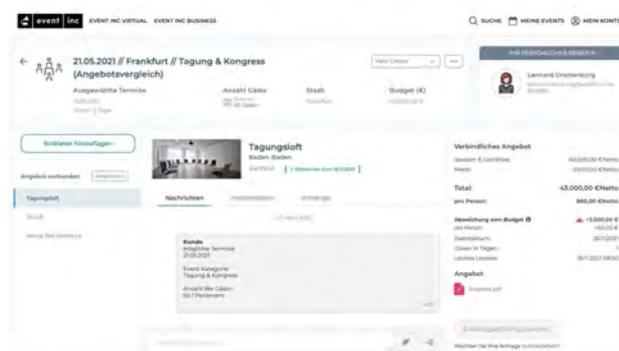
Smartes Dashboard für effektives Teamwork

Alle Angebote werden in einem persönlichen Dashboard

hinterlegt und können direkt miteinander verglichen werden. Eine Übersicht der Ersparnisse sowie eine Revisionskontrolle sind ebenso inkludiert. Wird eine Veranstaltung von einem ganzen Team organisiert, kann das Dashboard mit allen Teammitgliedern geteilt werden, so dass alle jederzeit auf dem gleichen Stand sind.

100%ige Kostenkontrolle & zentrales Kreditorenmanagement

Der Einkauf hat die Möglichkeit, die Buchungen tagesaktuell einzusehen und Freigabeprozesse zu hinterlegen. Darüber hinaus reduziert ein zentrales Kreditorenmanagement die Prozesskosten signifikant.



Quellen Fotos: Event Inc Business

event inc group

Jasmin Sänger
Event Inc Business

Baumwall 7
20459 Hamburg
Telefon: +49 40 605 339 408
E-Mail: business@eventinc.de
www.eventinc.de/business

HERRSCHT IN IHREM
MEETING- UND EVENTEINKAUF AUCH

TOHUWABOHU?

HIER GEHT'S ZUR LÖSUNG

Für BME
Mitglieder bis
30.06.2022 ohne
Set-up und
Schulungs-
gebühren

WE SIMPLIFY BOOKING COMPANY EVENTS

www.eventinc.de/business
E-Mail: business@eventinc.de

smart and more
www.smartandmore.com

event inc

event inc group

Beratung

Abfallmanagement

F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Arbeitsschutz/Arbeitssicherheit

WUCATO Marketplace GmbH

Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

Auftragsmanagement

AFI Solutions GmbH

DSV

INFORM GmbH

Auftragsverwaltung

DSV

INFORM GmbH

Benchmarking

AGIMERO GmbH

CfSM – Centrum für Supply Management

DSV

HPI Unternehmensgruppe

MARBEHO Solutions GmbH

prego services GmbH

Beratung

2bits GmbH

AGIMERO GmbH

Markus Hipp Präzisionstechnik

HPI Unternehmensgruppe

MARBEHO Solutions GmbH

Onventis GmbH

Beschaffung

AfB gemeinnützige GmbH

AFI Solutions GmbH

CfSM – Centrum für Supply Management

DSV

enPORTAL GmbH

fruits GmbH

GIA Export Marketing Service (Pvt.) Ltd.

Markus Hipp Präzisionstechnik

HPI Unternehmensgruppe

INFORM GmbH

meetingmasters.de e.K.

Newtron GmbH

Onventis GmbH

prego services GmbH

PSG Procurement Services GmbH

F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

WUCATO Marketplace GmbH

Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

**Beschaffungsstrategie/
Risikomanagement Energie**

AfB gemeinnützige GmbH

DSV

ECG Energie Consulting GmbH

Bestandsmanagement

AfB gemeinnützige GmbH

DSV

HÖVELER HOLZMANN

INFORM GmbH

Business Intelligence

CfSM – Centrum für Supply Management

INFORM GmbH

Business Process Outsourcing

AfB gemeinnützige GmbH

AFI Solutions GmbH

AGIMERO GmbH

CfSM – Centrum für Supply Management

fruits GmbH

HPI Unternehmensgruppe

MARBEHO Solutions GmbH

meetingmasters.de e.K.

Change Management

CfSM – Centrum für Supply Management

Newtron GmbH

Compliance & Risk Management

AfB gemeinnützige GmbH

CfSM – Centrum für Supply Management

Onventis GmbH

CSR Reporting

AfB gemeinnützige GmbH

Cyber Security & Datenschutz

CHINABRAND IP CONSULTING

Digital Procurement Transformation

AfB gemeinnützige GmbH

CfSM – Centrum für Supply Management

fruits GmbH

Newtron GmbH

Onventis GmbH

WUCATO Marketplace GmbH

Digitalisierung/Industrialisierung

meetingmasters.de e.K.

**Digitalisierung/Industrialisierung
Einkauf**

CfSM – Centrum für Supply Management

fruits GmbH

HÖVELER HOLZMANN

INFORM GmbH

retarus GmbH

Dokumentenmanagement

AFI Solutions GmbH

Onventis GmbH

eAuctions

CfSM – Centrum für Supply Management

Newtron GmbH

Onventis GmbH

eCommerce

AfB gemeinnützige GmbH

INFORM GmbH

Onventis GmbH

WUCATO Marketplace GmbH

EDI System Consulting

retarus GmbH

EDI System Migration

Onventis GmbH

retarus GmbH

Einkauf

AfB gemeinnützige GmbH

AFI Solutions GmbH

AGIMERO GmbH

BeNeering GmbH

CfSM – Centrum für Supply Management

DSV

enPORTAL GmbH

Markus Hipp Präzisionstechnik

HPI Unternehmensgruppe

INFORM GmbH

KORANIS Purchasing Solutions

MARBEHO Solutions GmbH

meetingmasters.de e.K.

Newtron GmbH

Onventis GmbH

prego services GmbH

PSG Procurement Services GmbH

WUCATO Marketplace GmbH

Einkaufsmanagement

AfB gemeinnützige GmbH

AFI Solutions GmbH

CfSM – Centrum für Supply Management

DSV

Markus Hipp Präzisionstechnik

HPI Unternehmensgruppe

INFORM GmbH

KORANIS Purchasing Solutions

meetingmasters.de e.K.

Onventis GmbH

WUCATO Marketplace GmbH

Einkaufsoptimierung

AfB gemeinnützige GmbH

AFI Solutions GmbH

CfSM – Centrum für Supply Management

DSV

fruits GmbH

GIA Export Marketing Service (Pvt.) Ltd.
 Markus Hipp Präzisionstechnik
 HÖVELER HOLZMANN
 HPI Unternehmensgruppe
 INFORM GmbH
 JAGGAER
 KORANIS Purchasing Solutions
 meetingmasters.de e.K.
 Newtron GmbH
 Onventis GmbH
 prego services GmbH
 WUCATO Marketplace GmbH

Einkaufsorganisation

AfB gemeinnützige GmbH
 AFI Solutions GmbH
 CfSM – Centrum für Supply Management
 DSV
 HÖVELER HOLZMANN
 HPI Unternehmensgruppe
 INFORM GmbH
 KORANIS Purchasing Solutions
 meetingmasters.de e.K.
 Onventis GmbH
 prego services GmbH
 WUCATO Marketplace GmbH

Einkaufspotenzialanalyse

KORANIS Purchasing Solutions

Einkaufssoftware

2bits GmbH
 AfB gemeinnützige GmbH
 AFI Solutions GmbH
 BeNeering GmbH
 CfSM – Centrum für Supply Management
 fruits GmbH
 INFORM GmbH
 Onventis GmbH
 prego services GmbH

Einkaufssteuerung

fruits GmbH
 HPI Unternehmensgruppe
 INFORM GmbH
 meetingmasters.de e.K.
 Onventis GmbH
 prego services GmbH

Einkaufsstrategie

AfB gemeinnützige GmbH
 AGIMERO GmbH
 CfSM – Centrum für Supply Management
 Markus Hipp Präzisionstechnik
 HÖVELER HOLZMANN
 HPI Unternehmensgruppe
 INFORM GmbH
 MARBEHO Solutions GmbH
 meetingmasters.de e.K.
 Onventis GmbH
 prego services GmbH

Emissionshandel

ECG Energie Consulting GmbH

Energieberatung

ECG Energie Consulting GmbH
 KORANIS Purchasing Solutions

Energieeinkauf

ECG Energie Consulting GmbH
 enPORTAL GmbH

Energie-Förderprogramme

ECG Energie Consulting GmbH

Energiemanagement

AGIMERO GmbH
 enPORTAL GmbH
 ECG Energie Consulting GmbH
 MARBEHO Solutions GmbH
 prego services GmbH

Energiemarkt

ECG Energie Consulting GmbH
 KORANIS Purchasing Solutions

Energiesteuern und -abgaben

ECG Energie Consulting GmbH

Energietechnik

ECG Energie Consulting GmbH

eProcurement

2bits GmbH
 AfB gemeinnützige GmbH
 AFI Solutions GmbH
 AGIMERO GmbH
 BeNeering GmbH
 CfSM – Centrum für Supply Management
 DSV
 fruits GmbH
 HÖVELER HOLZMANN
 MARBEHO Solutions GmbH
 meetingmasters.de e.K.
 Newtron GmbH
 Onventis GmbH
 prego services GmbH
 PSG Procurement Services GmbH
 retarus GmbH
 F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG
 WUCATO Marketplace GmbH

eSourcing

CfSM – Centrum für Supply Management
 DSV
 Newtron GmbH
 Onventis GmbH
 prego services GmbH

Facility Management

Onventis GmbH
 prego services GmbH

Geschäftsoptimierung

AfB gemeinnützige GmbH
 AGIMERO GmbH
 CfSM – Centrum für Supply Management
 INFORM GmbH
 MARBEHO Solutions GmbH
 Onventis GmbH

Global Sourcing

AGIMERO GmbH
 BeNeering GmbH
 CfSM – Centrum für Supply Management
 GIA Export Marketing Service (Pvt.) Ltd.
 HPI Unternehmensgruppe
 MARBEHO Solutions GmbH
 Onventis GmbH

Inbound Logistik

DSV
 HÖVELER HOLZMANN
 INFORM GmbH

Informationsmanagement

AfB gemeinnützige GmbH
 CfSM – Centrum für Supply Management
 INFORM GmbH
 Onventis GmbH

Interim Management

AGIMERO GmbH
 HPI Unternehmensgruppe
 KORANIS Purchasing Solutions
 MARBEHO Solutions GmbH

Internationalisierung

CfSM – Centrum für Supply Management

IT-Beratung

2bits GmbH
 AfB gemeinnützige GmbH
 INFORM GmbH

IT-Beschaffung

2bits GmbH
 AfB gemeinnützige GmbH
 Onventis GmbH
 prego services GmbH

IT-Refurbishment

AfB gemeinnützige GmbH

IT-Schwerpunkt Einkauf

2bits GmbH
 AfB gemeinnützige GmbH
 AFI Solutions GmbH
 BeNeering GmbH
 meetingmasters.de e.K.
 Onventis GmbH

IT- und Business Applications/ITSM

INFORM GmbH

Kennzahlen & Controlling

HPI Unternehmensgruppe
INFORM GmbH
meetingmasters.de e.K.
Onventis GmbH

Kombinatorische Vergabeoptimierung

HPI Unternehmensgruppe

Kostenmanagement

AGIMERO GmbH
DSV
HPI Unternehmensgruppe
KORANIS Purchasing Solutions
MARBEHO Solutions GmbH
Onventis GmbH
prego services GmbH

Kundenmanagement

meetingmasters.de e.K.

Kunststoff-Einkauf

KORANIS Purchasing Solutions

Lagermanagement

DSV
INFORM GmbH
prego services GmbH
Würth Industrie Service
GmbH & Co. KG

Lean Management

AGIMERO GmbH
CfSM – Centrum für Supply Management
HÖVELER HOLZMANN
MARBEHO Solutions GmbH
Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

Lieferantenmanagement

2bits GmbH
CfSM – Centrum für Supply Management
DSV
HÖVELER HOLZMANN
HPI Unternehmensgruppe
INFORM GmbH
KORANIS Purchasing Solutions
Newtron GmbH
Onventis GmbH
Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

Lieferkettengesetz

CfSM – Centrum für Supply Management
HÖVELER HOLZMANN

Logistics Excellence

DSV
INFORM GmbH

Logistik

CfSM – Centrum für Supply Management
INFORM GmbH
F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG
Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

Logistikplanung und -beratung

DSV
INFORM GmbH
prego services GmbH

Management & Business Consulting

CfSM – Centrum für Supply Management
DSV
HPI Unternehmensgruppe
meetingmasters.de e.K.
Newtron GmbH

Materialwirtschaft

AGIMERO GmbH
INFORM GmbH
MARBEHO Solutions GmbH
Onventis GmbH
prego services GmbH
F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG
Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

Make or Buy

Markus Hipp Präzisionstechnik

Nachhaltigkeit

AfB gemeinnützige GmbH

Operational Excellence

INFORM GmbH

Ordermanagement

DSV
HÖVELER HOLZMANN
INFORM GmbH

Organisation

AfB gemeinnützige GmbH
HPI Unternehmensgruppe

Organisationsentwicklung

AGIMERO GmbH
HPI Unternehmensgruppe
MARBEHO Solutions GmbH

Outbound Logistik

DSV
HÖVELER HOLZMANN
INFORM GmbH

Personalentwicklung

BME Akademie GmbH

Personalmanagement

INFORM GmbH

Präzisionsteile

Markus Hipp Präzisionstechnik
F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Procurement Consulting

AfB gemeinnützige GmbH
CfSM – Centrum für Supply Management
DSV
Onventis GmbH

Procurement Transformation

CfSM – Centrum für Supply Management
DSV
Onventis GmbH

Produktionsnetzwerke

INFORM GmbH
Onventis GmbH

Produktionsmanagement

INFORM GmbH

Projektmanagement

HPI Unternehmensgruppe
INFORM GmbH

Projektplanung & Projekttracking

INFORM GmbH

Prozessmanagement

AGIMERO GmbH
CfSM – Centrum für Supply Management
enPORTAL GmbH
HPI Unternehmensgruppe
MARBEHO Solutions GmbH
meetingmasters.de e.K.

Risikomanagement

CfSM – Centrum für Supply Management
KORANIS Purchasing Solutions

Sachkosten

DSV

Sales and Operations Planning

HÖVELER HOLZMANN
INFORM GmbH

SAP

2bits GmbH
BeNeering GmbH
Onventis GmbH

SAP PI/PO® Consulting

Onventis GmbH

Service

DSV
Onventis GmbH

Simulation

INFORM GmbH

Sourcing

BeNeering GmbH
CfSM – Centrum für Supply Management
DSV
fruits GmbH
HPI Unternehmensgruppe
meetingmasters.de e.K.

Sourcing/Einkauf

AfB gemeinnützige GmbH
Newtron GmbH
Onventis GmbH
prego services GmbH

Spend & Supplier Analysis

BeNeering GmbH
DSV
HPI Unternehmensgruppe
Onventis GmbH
prego services GmbH

Stammdatenmanagement

DSV
INFORM GmbH

Strategic Cost Management

Onventis GmbH

Strategie

CfSM – Centrum für Supply Management
Onventis GmbH

Supply Chain Consulting

CfSM – Centrum für Supply Management
DSV

Supply Chain Finanzierung

DSV

Supply Chain Konfiguration

DSV
HÖVELER HOLZMANN

Supply Chain Management

AfB gemeinnützige GmbH
AGIMERO GmbH
CfSM – Centrum für Supply Management
DSV
HÖVELER HOLZMANN
INFORM GmbH
MARBEHO Solutions GmbH
Onventis GmbH
prego services GmbH
WUCATO Marketplace GmbH
Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

Supply Chain Management & Logistik

CfSM – Centrum für Supply Management
DSV
INFORM GmbH

Supply Chain Optimierung

DSV
HÖVELER HOLZMANN
INFORM GmbH
Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

Supply Chain Organisation

DSV
HÖVELER HOLZMANN
INFORM GmbH

Supply Chain Reporting

DSV
HÖVELER HOLZMANN
INFORM GmbH

Supply Chain Strategy

CfSM – Centrum für Supply Management
DSV
HÖVELER HOLZMANN
INFORM GmbH
F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Supply Risk Management

CfSM – Centrum für Supply Management
DSV
HÖVELER HOLZMANN

Support und Administration

Onventis GmbH

Technik

AfB gemeinnützige GmbH

Technische Beratung Verbindungselemente/Befestigungstechnik

F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Total Cost Ownership

AGIMERO GmbH
CfSM – Centrum für Supply Management
DSV
HPI Unternehmensgruppe
MARBEHO Solutions GmbH

Training

AGIMERO GmbH
MARBEHO Solutions GmbH

Umweltschutz/Umweltmanagement

AfB gemeinnützige GmbH

Unternehmensberatung

CfSM – Centrum für Supply Management
HÖVELER HOLZMANN
KORANIS Purchasing Solutions

Vertragsmanagement (energie-wirtschaftlich)

ECG Energie Consulting GmbH

Warengruppenmanagement

KORANIS Purchasing Solutions

Weiterbildung

BME Akademie GmbH
BME Marketing GmbH

Weiterentwicklung der Einkaufsabteilung

CfSM – Centrum für Supply Management
HÖVELER HOLZMANN

Wertanalyse

AGIMERO GmbH
KORANIS Purchasing Solutions
MARBEHO Solutions GmbH

Einkaufsdienstleister

Abfall-Management

F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Ausschreibungen

2bits GmbH

AfB gemeinnützige GmbH
enPORTAL GmbH

HPI Unternehmensgruppe
meetingmasters.de e.K.
Newtron GmbH
Onventis GmbH
prego services GmbH

B-Teile Management

Onventis GmbH
prego services GmbH

Beschaffungsmanagement

Präzisionsteile

Markus Hipp Präzisionstechnik
F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Category Management

Onventis GmbH

C-Teile Management

2bits GmbH
AGIMERO GmbH
HPI Unternehmensgruppe
KORANIS Purchasing Solutions
MARBEHO Solutions GmbH
Onventis GmbH
prego services GmbH
PSG Procurement Services GmbH
F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG
WUCATO Marketplace GmbH
Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

Einkaufsnetzwerk

KORANIS Purchasing Solutions

Energieausschreibungen/Energie-Management

AGIMERO GmbH
enPORTAL GmbH
MARBEHO Solutions GmbH
Onventis GmbH

Energiebeschaffung

ECG Energie Consulting GmbH
KORANIS Purchasing Solutions

IT

2bits GmbH
AfB gemeinnützige GmbH
BeNeering GmbH
JAGGAER
Onventis GmbH

IT-Beschaffung

2bits GmbH
AfB gemeinnützige GmbH
Onventis GmbH
prego services GmbH

Non-productive

KORANIS Purchasing Solutions

Procurement Outsourcing

DSV
fruits GmbH
KORANIS Purchasing Solutions
PSG Procurement Services GmbH

Procurement Support Services

DSV
fruits GmbH
Onventis GmbH
PSG Procurement Services GmbH

Procure-to-Pay

AFI Solutions GmbH
DSV

JAGGAER
Onventis GmbH
PSG Procurement Services GmbH
WUCATO Marketplace GmbH

Reklamationsmanagement

prego services GmbH
PSG Procurement Services GmbH

Source-to-Contract

fruits GmbH
JAGGAER
Onventis GmbH

Strategic Sourcing

DSV
JAGGAER
Newtron GmbH
Onventis GmbH

Supply Chain Management

AGIMERO GmbH
BeNeering GmbH
DSV
HPI Unternehmensgruppe
JAGGAER
MARBEHO Solutions GmbH
Onventis GmbH
prego services GmbH
F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG
WUCATO Marketplace GmbH

Supply Chain Services

DSV
prego services GmbH
F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Software/Plattformen (Optimierung Einkauf/Logistik)

Absatzplanung

INFORM GmbH

Agile Optimierung

INFORM GmbH

Analytics for buyers

Onventis GmbH

Anliefer- und Auslieferlogistik

INFORM GmbH

Artificial Intelligence (AI)

INFORM GmbH

Automatisierte Dokumentenverarbeitung

AFI Solutions GmbH
INFORM GmbH

Bemessungssoftware für Holzbau

F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Bestandsmanagement

curecomp Software Services GmbH
INFORM GmbH

Bestandsoptimierung

INFORM GmbH

Bestellmanagement

2bits GmbH
AGIMERO GmbH

BeNeering GmbH
 curecomp Software Services GmbH
 INFORM GmbH
 MARBEHO Solutions GmbH
 Newtron GmbH
 Onventis GmbH
 prego services GmbH
 WUCATO Marketplace GmbH

Betrugsbekämpfung

INFORM GmbH

Business Analytics

INFORM GmbH
 JAGGAER

Business Integration Platform

retarus GmbH

Business Intelligence

INFORM GmbH

Catalog Cloud

2bits GmbH
 curecomp Software Services GmbH
 Newtron GmbH
 Onventis GmbH

Catalog Management

curecomp Software Services GmbH
 Newtron GmbH
 Onventis GmbH
 PSG Procurement Services GmbH

Category Management

curecomp Software Services GmbH
 JAGGAER

Cloud Fax Services

retarus GmbH

Communications Platform

retarus GmbH

Compliance & Risk Management

curecomp Software Services GmbH
 JAGGAER
 meetingmasters.de e.K.
 Newtron GmbH
 prego services GmbH

Contract Management

curecomp Software Services GmbH
 JAGGAER
 Newtron GmbH
 Onventis GmbH

Data Analytics

INFORM GmbH

Desktop Purchasing

2bits GmbH
 BeNeering GmbH
 curecomp Software Services GmbH
 HPI Unternehmensgruppe
 Newtron GmbH
 Onventis GmbH
 F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Digitale Assistenten

JAGGAER

Dokumentenmanagement

2bits GmbH
 AFI Solutions GmbH
 curecomp Software Services GmbH
 Onventis GmbH

Dynamische Web-Formulare

BeNeering GmbH
 EDI Archivierung
 Onventis GmbH

EDI Archivierung

Onventis GmbH

EDI Cloud

curecomp Software Services GmbH
 Onventis GmbH
 retarus GmbH

EDI Cloud Service

Newtron GmbH

Einkaufscontrolling/Reporting

HPI Unternehmensgruppe
 INFORM GmbH
 meetingmasters.de e.K.
 Newtron GmbH
 Onventis GmbH

Einkauf externer Dienstleistungen (Freelancer, Berater, ANÜ)

fruits GmbH

Einkauf MICE-Dienstleistungen

Eventinc GmbH

Einkaufsplattform

Eventinc GmbH
 Onventis GmbH

Einkaufsportal

KORANIS Purchasing Solutions

eInvoicing

AFI Solutions GmbH
 JAGGAER

Onventis GmbH
 retarus GmbH

Electronic Data Interchange

INFORM GmbH
 F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Elektronische Kataloge

F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

End-to-End Compliance

PSG Procurement Services GmbH

Energiemanagement

ECG Energie Consulting GmbH
 Enterprise SMS Service
 retarus GmbH

Enterprise SMS Service

retarus GmbH

eProcurement

2bits GmbH
 BeNeering GmbH
 DSV
 Eventinc GmbH
 HPI Unternehmensgruppe
 JAGGAER
 Onventis GmbH
 F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG
 WUCATO Marketplace GmbH

eProcurement Matchmaker

BME Marketing GmbH

eProcurement System

curecomp Software Services GmbH
 Newtron GmbH
 Onventis GmbH
 prego services GmbH
 PSG Procurement Services GmbH
 retarus GmbH

eRecruiting

DSV
 fruits GmbH

ERP-Integration

retarus GmbH
 F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

eSourcing

2bits GmbH
 AGIMERO GmbH
 BeNeering GmbH
 DSV
 Eventinc GmbH
 fruits GmbH

HPI Unternehmensgruppe
MARBEHO Solutions GmbH

eSourcing MICE-Dienstleistungen

Eventinc GmbH

Eventmanagement

Eventinc GmbH

eVergabe

curecomp Software Services GmbH
enPORTAL GmbH
HPI Unternehmensgruppe
Onventis GmbH
prego services GmbH

Frachteneinkauf

HPI Unternehmensgruppe
Newtron GmbH

Guided Buying

JAGGAER
Newtron GmbH
Onventis GmbH
PSG Procurement Services GmbH

Hafenwirtschaft

INFORM GmbH

Informationsmanagement

INFORM GmbH
Onventis GmbH

Infrastructure Solutions

INFORM GmbH

Intelligent Document Recognition

retarus GmbH

Inventory Management

DSV
INFORM GmbH

Invoice Management

curecomp Software Services GmbH
JAGGAER
Newtron GmbH
Onventis GmbH
PSG Procurement Services GmbH

IT-Beschaffung

AfB gemeinnützige GmbH
Newtron GmbH
Onventis GmbH
prego services GmbH

Katalogmanagement/Catalog

Cloud Services

2bits GmbH
AGIMERO GmbH

BeNeering GmbH
curecomp Software Services GmbH
HPI Unternehmensgruppe
MARBEHO Solutions GmbH
Newtron GmbH
Onventis GmbH
prego services GmbH
PSG Procurement Services GmbH
F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Katalogplattform

PSG Procurement Services GmbH

Kostenanalyse

KORANIS Purchasing Solutions

Lagerverwaltung

DSV
INFORM GmbH
prego services GmbH

Lieferantenmanagement

2bits GmbH
BeNeering GmbH
curecomp Software Services GmbH
DSV
enPORTAL GmbH
HPI Unternehmensgruppe
INFORM GmbH
JAGGAER
Newtron GmbH
Onventis GmbH
prego services GmbH
WUCATO Marketplace GmbH

Lieferantennetzwerk

JAGGAER

Literaturbeschaffung

Newtron GmbH
Onventis GmbH

Mapping EDI Format

retarus GmbH

Managed EDI Services

retarus GmbH

Meetingmanagement

Eventinc GmbH

Mobile Solutions

Newtron GmbH

One-to-Many Communications

retarus GmbH

Online Energieeinkauf

enPORTAL GmbH

Operations (Einsatz Mitarbeiter)

INFORM GmbH

Operativer Einkauf

2bits GmbH
AGIMERO GmbH
BeNeering GmbH
curecomp Software Services GmbH
DSV
fruits GmbH
HPI Unternehmensgruppe
INFORM GmbH
JAGGAER
MARBEHO Solutions GmbH
meetingmasters.de e.K.
Newtron GmbH
Onventis GmbH
prego services GmbH
WUCATO Marketplace GmbH

Order Processing

curecomp Software Services GmbH
DSV
Newtron GmbH
Onventis GmbH

Personaleinsatzplanung

INFORM GmbH

Plattformen

Onventis GmbH

Portale

Newtron GmbH

Procurement Integration

DSV
Newtron GmbH
Onventis GmbH
PSG Procurement Services GmbH

Procurement Portal

curecomp Software Services GmbH
fruits GmbH
Newtron GmbH
Onventis GmbH

Procure-to-Pay

DSV
fruits GmbH
JAGGAER

Produktdatenmanagement

DSV

Produktionsplanung & Steuerung

INFORM GmbH

Projektplanung

INFORM GmbH

Purchase Order Management

DSV

Purchase-to-Pay

AFI Solutions GmbH

curecomp Software Services GmbH

Newtron GmbH

Onventis GmbH

Qualitätsmanagement

JAGGAER

Rechnungsabwicklung

AGIMERO GmbH

MARBEHO Solutions GmbH

Newtron GmbH

Onventis GmbH

Research Material Management

JAGGAER

SAP Solutions

2bits GmbH

BeNeering GmbH

curecomp Software Services GmbH

Onventis GmbH

prego services GmbH

Savings Project Management

curecomp Software Services GmbH

Onventis GmbH

Savings Tracking

curecomp Software Services GmbH

Secure Email Platform

retarus GmbH

Shop-Lösung

PSG Procurement Services GmbH

Simultane Produktionsplanung

INFORM GmbH

Source-to-Contract

curecomp Software Services GmbH

fruits GmbH

JAGGAER

Newtron GmbH

Onventis GmbH

Source-to-Pay

curecomp Software Services GmbH

DSV

fruits GmbH

JAGGAER

Newtron GmbH

Onventis GmbH

PSG Procurement Services GmbH

Sourcing

curecomp Software Services GmbH

DSV

fruits GmbH

JAGGAER

Newtron GmbH

Onventis GmbH

Spend Analysis

curecomp Software Services GmbH

JAGGAER

Onventis GmbH

Spend Management

curecomp Software Services GmbH

JAGGAER

Onventis GmbH

Spot Buy-Lösung

PSG Procurement Services GmbH

Stammdatenmanagement

INFORM GmbH

JAGGAER

Stichprobeninventur

INFORM GmbH

Supplier Management

curecomp Software Services GmbH

DSV

JAGGAER

Newtron GmbH

Onventis GmbH

prego services GmbH

PSG Procurement Services GmbH

Supply Chain Collaboration

DSV

JAGGAER

Supply Chain Management

curecomp Software Services GmbH

INFORM GmbH

JAGGAER

F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

WUCATO Marketplace GmbH

Supplier Relationship Management

2bits GmbH

HPI Unternehmensgruppe

Ticketing

curecomp Software Services GmbH

Track & Trace

DSV

Transactional Email

retarus GmbH

Transportmanagement

DSV

INFORM GmbH

Transport- und Umschlagprozesse

DSV

INFORM GmbH

Vendor Managed Procurement

fruits GmbH

Onventis GmbH

Vertragsmanagement

enPORTAL GmbH

HPI Unternehmensgruppe

WebConnect for Suppliers

retarus GmbH

WEB EDI

curecomp Software Services GmbH

Newtron GmbH

Onventis GmbH

retarus GmbH

F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Web-Shop

F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Zeiterfassung

INFORM GmbH

Onventis GmbH

Zeitwirtschaft (E-Timesheeting und Schichtplanung)

INFORM GmbH

Zertifikatsmanagement

Newtron GmbH

Zoll & Außenhandel

Onventis GmbH

Produzenten, Sortiment-Anbieter/Dienstleister

Additive Manufacturing

Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

Anwendungsspezifische Produkte

Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

Apple Produkte

AfB gemeinnützige GmbH

Arbeitsplatz, Möbel & Leuchten

AfB gemeinnützige GmbH
WUCATO Marketplace GmbH

Arbeitsplatzsysteme

Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

Arbeitsschutz

Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

Arbeitsschutz & Berufsbekleidung

GIA Export Marketing Service (Pvt.) Ltd.
prego services GmbH
WUCATO Marketplace GmbH

Ausgabeautomaten

Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

Batterien & Ladegeräte

AfB gemeinnützige GmbH

Baugruppen

Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

Befestigungstechnik

F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Beschlagtechnik

WUCATO Marketplace GmbH

Betriebseinrichtungen

prego services GmbH
WUCATO Marketplace GmbH

Betriebs- und Hilfsmittelversorgung

DSV
Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

Bürobedarf & Schreibwaren

prego services GmbH
WUCATO Marketplace GmbH

Bürotechnik

AfB gemeinnützige GmbH

Businessnotebooks

AfB gemeinnützige GmbH

Chemisch-Technische Produkte

prego services GmbH

WUCATO Marketplace GmbH

Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

Computer & Büro

AfB gemeinnützige GmbH
prego services GmbH

Computer & Technik

prego services GmbH

Dichtungstechnik

prego services GmbH

Drehen & Fräsen

Markus Hipp Präzisionstechnik

Drehteile

Markus Hipp Präzisionstechnik
F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Dübeltechnik

F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Education

AfB gemeinnützige GmbH
Elektrokomponenten
DSV
prego services GmbH

Elektrokomponenten

DSV
prego services GmbH

Elektromechanik

DSV

Elektronik

DSV
prego services GmbH

Elektronik, Computer & Technik

WUCATO Marketplace GmbH

Elektronische Bauelemente & Baugruppen

DSV

Fahrzeugeinrichtungen & Zubehör

Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

Frästeile

Markus Hipp Präzisionstechnik
F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Gebäudetechnik

prego services GmbH

Gebrauchte Smartphones

AfB gemeinnützige GmbH

Gebraucht-PCs

AfB gemeinnützige GmbH

Green IT

AfB gemeinnützige GmbH

Halbleiter

DSV

Handwerkzeuge

WUCATO Marketplace GmbH
Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

Hardware

AfB gemeinnützige GmbH
prego services GmbH
WUCATO Marketplace GmbH

Härten

Markus Hipp Präzisionstechnik

Heizung & Sanitär

WUCATO Marketplace GmbH

Hygieneartikel

EDV-Werbeartikel.de GmbH

IT-Verbrauchsmaterial

prego services GmbH

IT-Zubehör

AfB gemeinnützige GmbH

Kabel & Leitungen

AfB gemeinnützige GmbH

Kanban-Systeme

F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG
Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

Kfz

WUCATO Marketplace GmbH

Kfz-Teile

DSV

Kfz & eMobility

DSV

Kleinteile

Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

Kunststoffe

prego services GmbH

Kupplungen

DSV

Lagermanagement

Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

Lager- und Betriebsausrüstungprego services GmbH
WUCATO Marketplace GmbH**Lebensmittel & Getränke**

DSV

Löten & Schweißen

WUCATO Marketplace GmbH

MaschinenDSV
WUCATO Marketplace GmbH**Mechanik**

DSV

Medizin- und Laborbedarf

WUCATO Marketplace GmbH

Messen & Prüfen

WUCATO Marketplace GmbH

Messgeräte

WUCATO Marketplace GmbH

Messtechnik & Netzgeräte

prego services GmbH

Mess- und Prüftechnik

DSV

Mobile/Tablets/FotoAfB gemeinnützige GmbH
WUCATO Marketplace GmbH**Montage**

Markus Hipp Präzisionstechnik

Multimedia

WUCATO Marketplace GmbH

Oberflächen

Markus Hipp Präzisionstechnik

ORSY-SystemF. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG
Würth Industrie Service GmbH & Co. KG**Präzisionsteile**

Markus Hipp Präzisionstechnik

Produktion & MontageDSV
Markus Hipp Präzisionstechnik**PSA, Versandmittel, Hygiene & Catering**prego services GmbH
WUCATO Marketplace GmbH**Rapid Prototyping**

F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Reinigung & InstandhaltungDSV
WUCATO Marketplace GmbH**Reinraum**

Markus Hipp Präzisionstechnik

Refurbished Monitore

AfB gemeinnützige GmbH

Sanitärbedarf & Reinigung

WUCATO Marketplace GmbH

Schlauchschellen

DSV

Schlauch- und Armaturentechnik

prego services GmbH

Schläuche

DSV

Schleifen & Hohnen

Markus Hipp Präzisionstechnik

SchraubensicherungenF. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG
Würth Industrie Service GmbH & Co. KG**Schweißtechnik**

WUCATO Marketplace GmbH

Sonder- und ZeichnungsteileF. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG
Würth Industrie Service GmbH & Co. KG**Sonderwerkstoffe**

Markus Hipp Präzisionstechnik

Technische Produkte/Industriebedarfprego services GmbH
F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG
WUCATO Marketplace GmbH
Würth Industrie Service GmbH & Co. KG**Überspannung/Überstrom/
Temperaturbausteine**

prego services GmbH

VerbindungselementeF. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG
Würth Industrie Service GmbH & Co. KG**Verbindungstechnik**F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG
WUCATO Marketplace GmbH
Würth Industrie Service GmbH & Co. KG**Verbindungs- u. Befestigungselemente**prego services GmbH
WUCATO Marketplace GmbH**Werbeartikel**

EDV-Werbeartikel.de GmbH

WerkzeugeDSV
Würth Industrie Service GmbH & Co. KG**Werkzeug, Handwerk
& Installation**prego services GmbH
WUCATO Marketplace GmbH**Werkzeugmaschinen**DSV
prego services GmbH
WUCATO Marketplace GmbH**Zerspanungswerkzeuge**

WUCATO Marketplace GmbH

Unternehmensdienstleistungen**3D-Druck**

F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Abfallmanagement/Logistik

AfB gemeinnützige GmbH

B2B-Beschaffungsplattform2bits GmbH
AfB gemeinnützige GmbH
AGIMERO GmbH
BeNeering GmbH**DSV**enPORTAL GmbH
KORANIS Purchasing Solutions
MARBEHO Solutions GmbH
Newtron GmbH

Onventis GmbH
prego services GmbH
F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG
WUCATO Marketplace GmbH

Datenvernichtung (IT)

AfB gemeinnützige GmbH

Druck

prego services GmbH

EDI Cloud Service

Newtron GmbH
Onventis GmbH
retarus GmbH
F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Einkaufsaudit

KORANIS Purchasing Solutions

Einkaufssoftware

2bits GmbH
AFI Solutions GmbH
BeNeering GmbH
JAGGAER
meetingmasters.de e.K.
Newtron GmbH
Onventis GmbH
prego services GmbH

Energieaudits

ECG Energie Consulting GmbH

Entsorgung

AfB gemeinnützige GmbH

Eventmanagement

Eventinc GmbH
meetingmasters.de e.K.

Events

BME Akademie GmbH
BME Marketing GmbH

Facility Management

Onventis GmbH
prego services GmbH

Hedging Rohstoffe

KORANIS Purchasing Solutions

Hotel/Tourismus

Eventinc GmbH
meetingmasters.de e.K.

Industriedienstleistung

prego services GmbH
Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

Interimsmanagement

AGIMERO GmbH

HPI Unternehmensgruppe
KORANIS Purchasing Solutions
MARBEHO Solutions GmbH
prego services GmbH

Internationale Logistik

DSV

IT-Refurbishment

AfB gemeinnützige GmbH

IT-Remarketing

AfB gemeinnützige GmbH

Kanban-Versorgung

F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Konfektionierungsleistungen für Industrie und Handel

F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Leasing

AfB gemeinnützige GmbH

Marketing

BME Marketing GmbH

Marktanalyse Kunststoff

KORANIS Purchasing Solutions

Medien

BME Marketing GmbH

MICE

Eventinc GmbH
meetingmasters.de e.K.

Online-Reservierung

Eventinc GmbH
meetingmasters.de e.K.

Outsourcing Partner

AfB gemeinnützige GmbH
AGIMERO GmbH
HPI Unternehmensgruppe
KORANIS Purchasing Solutions
MARBEHO Solutions GmbH
prego services GmbH

Planung/Realisierung von Produktionssystemen (Fabriken/Werke)

DSV

Planung/Realisierung von Logistikzentren/Gebäuden

DSV

Plattformen

2bits GmbH
enPORTAL GmbH
Eventinc GmbH

meetingmasters.de e.K.
Newtron GmbH
Onventis GmbH
F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG
WUCATO Marketplace GmbH

Produktion Präzisionsteile

DSV
Markus Hipp Präzisionstechnik
F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Projektmanagement

HPI Unternehmensgruppe
prego services GmbH

Rechnungsprüfung (Energie)

enPORTAL GmbH

Supply Chain Management

DSV
prego services GmbH
F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Systemdienstleistungen

AfB gemeinnützige GmbH
prego services GmbH

Third Party Management

AGIMERO GmbH
DSV
MARBEHO Solutions GmbH

Transport

DSV

Unternehmensberatung

AGIMERO GmbH
HPI Unternehmensgruppe
KORANIS Purchasing Solutions
MARBEHO Solutions GmbH
Onventis GmbH

Value-Added Services

AGIMERO GmbH
DSV
Markus Hipp Präzisionstechnik
MARBEHO Solutions GmbH

Verpackung

Markus Hipp Präzisionstechnik
prego services GmbH

Versand

DSV



Werden Sie Mitglied im BME!



Sie profitieren von

- Erfahrungsaustausch vor Ort auf über 400 Veranstaltungen und Treffen pro Jahr in den 38 BME-Regionen
- Kostenloser Bezug unseres Magazins für Manager in Einkauf und Logistik: „BIP“ – Best in Procurement und eSolution Report (mit Übersicht über Dienstleister zu einzelnen Themenbereichen)
- Kostenloser Bezug der Fachzeitschrift „Beschaffung aktuell“ und der „BizTravel“
- Fachinformationen für Mitglieder, zum Beispiel Leitfäden zu Einkaufsthemen, BIP-Jahrgangsarchiv
- Plattform für Young Professionals
- Expertenwissen und -austausch in mehr als 25 Fachgruppen aus den Sektionen Logistik, Öffentliche Auftraggeber, Dienstleister und Beschaffungskategorien
- Teilnahme an den BME-Benchmarks zur Verdeutlichung von Einsparpotenzialen, zur Unterstützung bei der Kostenoptimierung und Teilnahme an Arbeitskreisen im Bereich Benchmark (z.B. Top-Kennzahlen)
- Nutzung des Services Recht: kompetente und zuverlässige Beratung zu Fragen rund um das Einkaufs-, Vertrags- und Wirtschaftsrecht durch Verbandsjuristen
- Unterstützung bei Ihren Global-Sourcing-Aktivitäten
- Teilnahme an internationalen Delegationsreisen zum Austausch mit internationalen Lieferanten
- Kostengünstige Lieferantenrecherche/Marktscreening
- Bedarfsbezogenes Matchmaking: Austausch mit möglichen Lieferanten an Verhandlungstischen



Das Angebot des BME für Mitglieder wird stetig weiter ausgebaut.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Nicole von Wensierski
 Referentin Mitgliederbetreuung
 Tel.: 06196 5828-133, Fax: 06196 5828-199
 E-Mail: nicole.vonwensierski@bme.de



Ja, ich interessiere mich für eine Mitgliedschaft im BME!

Bitte schicken Sie mir

- weitere Informationen zur Mitgliedschaft
- einen Aufnahmeantrag auf Firmenmitgliedschaft
- einen Aufnahmeantrag auf persönliche Mitgliedschaft

Folgende Angaben benötigen wir von Ihnen

Name, Vorname

Firma

PLZ, Ort

Telefon

E-Mail

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.bme.de/mitgliedschaft

Profile

AfB gemeinnützige GmbH



KATEGORIEN

Beratung – Beschaffung, Beschaffungsstrategie/Risikomanagement Energie, Bestandsmanagement, Business Process Outsourcing, Compliance & Risk Management, CSR-Reporting, Digital Procurement Transformation, E-Commerce, Einkauf, Einkaufsmanagement, Einkaufsoptimierung, Einkaufsorganisation, Einkaufssoftware, Einkaufsstrategie, eProcurement, Geschäftsoptimierung, Informationsmanagement, IT-Beratung, IT-Beschaffung, IT-Refurbishment, IT-Schwerpunkt Einkauf, Nachhaltigkeit, Organisation, Procurement Consulting, Sourcing/Einkauf, Supply Chain Management, Technik, Umweltschutz/Umweltmanagement

Einkaufsdienstleister – Ausschreibungen, IT, IT-Beschaffung

Software/Plattformen – IT-Beschaffung

Produzenten/Sortimentanbieter – Apple Produkte, Arbeitsplatz/Möbel/Leuchten, Batterien/Ladegeräte, Bürotechnik, Businessnotebooks, Computer/Büro, Education, Gebrauchte Smartphones, Gebrauchte 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

FIRMENDATEN

AfB gemeinnützige GmbH

Willi-Bleicher-Straße 2

52353 Düren, Deutschland

Telefon: +49 7243 20000-0

Telefax: +49 7243 20000-101

E-Mail: info@afb-group.eu

Kontakt: Tobias Negwer

Position: Teamleiter Vertrieb

Telefon: +49 7243 20000-141

E-Mail: vertrieb@afb-group.eu

Internet: www.afb-group.eu

Aus gebrauchter IT wird „social & green IT“

Nachhaltigkeit durch IT-Refurbishing

IT-Refurbisher handeln ökologisch nachhaltig. Die Wiederverwendung von IT-Hardware verringert die ressourcenverzehrende Produktion von Neugeräten, reduziert den CO₂-Ausstoß und schont wertvolle Metalle und Mineralien, die für refurbished Geräte nicht abgebaut werden müssen. Fachgerechte Zerlegung reduziert Elektroschrott und ermöglicht die Rohstoffrückgewinnung.

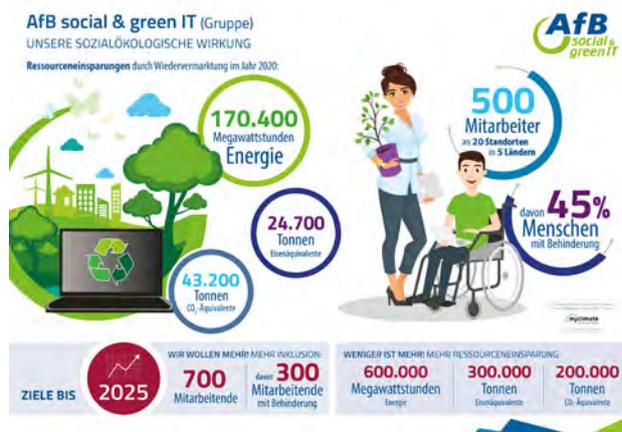
Was das gemeinnützige IT-Unternehmen AfB von anderen Refurbishern unterscheidet: AfB-Kunden erwerben günstig hochwertige refurbished Business-Geräte und fördern so Inklusion.

Alle Prozessschritte sind barrierefrei gestaltet, denn 45% der knapp 600 Mitarbeitenden sind Menschen mit Behinderung. AfB übernimmt ausgemusterte Firmenhardware mit Sicherheitstransport und eigens entwickelten Notebook-Boxen, erfasst und anonymisiert die Geräte, löscht die darauf befindlichen Daten mit Zertifikat, testet und reinigt sie, rüstet sie auf und verkauft sie in AfB-Shops oder im AfB-Online-shop mit mindestens 12 Monaten Garantie. Kundenservice, Garantie und günstiger Preis – damit ermöglicht AfB auch finanziell schlechter gestellten Menschen den Kauf hochwertiger IT und damit die Teilhabe an einer zunehmend digitalisierten Gesellschaft.

Durch Datenlöschung und Aufarbeitung gebrauchter Hardware verringert AfB Elektroschrott und spart durch Wiederverwendung im Vergleich zur Neuproduktion CO₂, Energie und Rohstoffe ein.

Nicht mehr vermarktbare Hardware wird in Europa recycelt, die enthaltenen Rohstoffe werden dem Wirtschaftskreislauf erneut zugeführt und substituieren den unwürdigen Abbau in rohstoffreichen Regionen der Welt.

Dank einer Studie der TU Berlin lässt sich dieser Beitrag zu Umwelt- und Klimaschutz genau beziffern. Im Vergleich zur Neuproduktion konnten folgende Ressourcen eingespart werden:



Bis zum Jahr 2025 hat sich AfB zum Ziel gesetzt, 200.000 Tonnen CO₂, 300.000 Tonnen Rohstoffe und 600.000 MWh Energie einzusparen. Dazu plant AfB, insgesamt 700 Arbeitsplätze zu schaffen und als Inklusionsunternehmen mindestens 300 davon mit Menschen mit Behinderung zu besetzen. Dies ist möglich, wenn Unternehmen, Banken, Versicherungen und Einrichtungen der öffentlichen Hand ihre Verantwortung im IT-Bereich erkennen und ihre gebrauchte IT nicht verschrotten, sondern aufarbeiten lassen.

Quelle: Foto: AfB gemeinnützige GmbH

QuWiki[®] BOARD



Digitales Einkaufswunder 4.0

Dispositiver Einkauf: So einfach wie ein Glas Bier bestellen

Bestand

Impuls

Lieferung

Digitaler Durst



Prozesse digitalisieren mit:

AGIMERO GmbH
Greschbachstraße 19, 76229 Karlsruhe
+49 721 782047-01 info@quwiki.com
quwiki.com/bestellautomat



KATEGORIEN

Beratung – Einkauf, Einkaufssoftware, eProcurement, Global Sourcing, IT-Schwerpunkt Einkauf, SAP, Sourcing, Spend & Supplier Analysis

Einkaufsdienstleister - IT, Supply Chain Management

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

Unternehmensdienstleistungen – B2B-Beschaffungsplattform, Einkaufssoftware

FIRMENDATEN

BeNeering GmbH

Stenderhof 19	Kontakt: Dr. Katrin Leistner
46569 Hünxe, Deutschland	Position: Referentin der Geschäftsleitung
Telefon: + 49 2858 59 590-00	Telefon: + 49 2858 59 590-28
Telefax: + 49 2858 59 590-09	E-Mail: katrin.leistner@beneering.com
E-Mail: vertrieb@beneering.com	Internet: www.beneering.com

Firmenprofil

BeNeering **Guided Buying** ist die neue Shopping Experience. Gestützt durch eine intelligente Suchmaschine und die dynamische Navigation führt das System den Anwender durch unterschiedliche Einkaufskanäle.

BeNeering **Real-Time Procurement** repräsentiert die konsequente Echtzeitanbindung von Guided Buying an SAP ERP, ohne redundante Datenhaltung. Während Anwender nur noch über die modernen Oberflächen der Cloud arbeiten, werden Belegdaten wie Bestellanforderung und Bestellung im kundeneigenen ERP gespeichert.

BeNeering Cloud

- Vernetztes Katalogmanagement
- Intelligente Suchmaschine
- Marktplatzszenarien
- Simple Sourcing
- Neue Benutzeroberfläche für Bestellanforderung und Bestellung
- Beschaffung von Dienstleistung
- Kundeneigene Prozesse über Dynamic Cloud Forms

Unser **kompetentes Beratungs-Team** unterstützt Sie bei der Einführung und Implementierung der neuen Szenarien, inklusive der Kopplung zwischen Cloud und ERP.



DAS PROBLEM

- Schlechte Usability
- Schlechte Guidance / Suchtreffer
- Ineffiziente Kollaboration
- Kein Zugriff für Lieferanten

DIE IDEE

- Moderne Benutzeroberfläche
- Real-Time Procurement
- Hybride Cloud-Lösung
- Kollaboration mit Lieferanten



DIE MAßNAHMEN

- Echtzeit-Kommunikation zwischen Cloud und ERP
- Echtzeit-Zugriff aus der Cloud auf Stammdaten im ERP

DER ERFOLG

- Guided Buying für Mitarbeiter und Einkauf
- Moderne Benutzeroberfläche
- **ERP-Regeln bleiben bestehen**
- Compliance



Quellen: BeNeering GmbH



www.bmeopensourcing.com

BME Quellen nutzen. Innovative Supplier finden.

Vorteile für Einkäufer

- Schnelle Auswahl passender Anbieter
- Intelligente Suche und komfortable Funktionen
- Umfassende Beschaffungsinformationen
- Brancheninfos, News, Angebote, Kataloge, u.v.a.m.



Für Ihr Recherche
bitte QR-Code scannen:



Unsere
Werbeartikel
treffen
den **Geschmack**
Ihrer Kunden.



 günstige
Preise

 hohe
Qualität

 innovative
Produkte

elektronische Werbeartikel

nachhaltige Werbeartikel

Hygiene Werbeartikel



Jetzt anfragen!

✉ info@edv-werbeartikel.de

☎ +49 (0)7082 414141

EDV-Werbeartikel.de Seit mehr als 20 Jahren Ihr Partner für elektronische Werbeartikel.
EDV-Werbeartikel.de GmbH • Siemensstr. 6 • 75334 Straubenhardt • www.edv-werbeartikel.de

KATEGORIEN

Beratung – Personalentwicklung, Weiterbildung

Unternehmensdienstleistungen – Events

FIRMENDATEN

BME Akademie GmbH

Frankfurter Straße 27	Kontakt: Anna Riedl
65760 Eschborn, Deutschland	Position: Teamleiterin Seminare
Telefon: +49 6196 5828-200	Telefax: +49 6196 5828-253
Telefax: +49 6196 5828-299	E-Mail: anna.riedl@bme.de
E-Mail: anmeldung@bme-akademie.de	Internet: www.bme-akademie.de

Firmenprofil

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, kosteneffektiven 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 **1.000 bundesweit platzierten Veranstaltungen** ein breites Spektrum an Seminaren, Managementforen, Konferenzen, Kongressen und Thementagen. 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:	34
Ust-IdNr.:	DE 203381275
Gründungsjahr:	1999
Niederlassungen:	Eschborn, Wien
Zertifizierung:	AZAV

Quelle Fotos: Pixabay

BME Akademie GmbH



DIGITALE LÖSUNGEN FÜR EINEN ZUKUNFTS-FÄHIGEN EINKAUF – NEXT STEPS

Themenschwerpunkte

- Ganzheitliche digitale Transformation des Einkaufs
- Ökosysteme – Marktplatz/Plattformlösungen und Cloud Services
- Supplier Management & Supplier Innovation – von der Suche zum Onboarding
- Künstliche Intelligenz und der Einsatz von Bots
- Source-to-Pay-Lösungen – Automatisierung und Prozessoptimierung

Teilnahmegebühr: 1.095,- €

 bme.de/eloesungstage

Weitere Veranstaltungen in 2022

Strategisches Wertschöpfungsmanagement

24. – 25. Januar 2022 | ONLINE

09. – 10. Mai 2022 | Stuttgart

19. – 20. Juli 2022 | Leipzig

 bme.de/eks-wsm

Effizientes Lieferantenmanagement in der Praxis

10. – 11. Februar 2022 | ONLINE

28. – 29. März 2022 | Berlin

27. – 28. Juni 2022 | Düsseldorf

 bme.de/EKS-LIM

Lieferantenreklamationen in der Praxis

31. Januar – 01. Februar 2022 | ONLINE

16. – 17. Mai 2022 | ONLINE

 bme.de/EKS-LIR

Ganzheitliches eProcurement als Einstieg in den Einkauf 4.0

14. Februar 2022 | ONLINE

20. Juli 2022 | ONLINE

 bme.de/ELE-DIG

Crashkurs Einkauf für Neu- und Quereinsteiger

14. – 15. Februar 2022 | ONLINE

25. – 26. April 2022 | ONLINE

10. – 11. August 2022 | ONLINE

 bme.de/EKS-NEUV

Recht beim Einkauf von IT-Leistungen

17. Mai 2022 | ONLINE

 bme.de/BEK-REC



AGIL – NACHHALTIG – INNOVATIV

Themenschwerpunkte

- **Der strategische Einkauf der Zukunft**
Disruptive Trends und die digitale Entwicklung des Einkaufs
- **Vertikale Wertschöpfung und Integration von Start-ups in die Lieferkette**
Wie Sie Start-ups als strategischen Innovationspartner nutzen können
- **Nachhaltigkeit durch Kooperation entlang der Lieferkette**
Nachhaltigkeit als strategische Win-Win-Partnerschaft?
- **Digitalisierung und Automatisierung in Einkauf und Logistik**
Welche Technologien bringen Ihre Einkaufsorganisation voran?
- **Process Mining: Transparenz in der Supply Chain**
Aus Daten Mehrwert schaffen

Teilnahmegebühr: 695,- €

 bme.de/einkauf2030

Einkaufsrecht kompakt

22. – 23. Februar 2022 | ONLINE

30. – 31. Mai 2022 | ONLINE

 bme.de/REC-AGBV

2. BME-Forum Lieferkettengesetz

21. März 2022 | ONLINE

 bme.de/lieferkettengesetz

IT-Einkauf in der Praxis

21. – 23. März 2022 | ONLINE

22. – 24. Juni 2022 | ONLINE

 bme.de/BEK-ITEV

eProcurement-Strategie für indirekte Güter und Leistungen

31. März – 01. April 2022 | Mainz

 bme.de/ELE-EIN

DISRUPTING PROCUREMENT 2022

26. – 27. April 2022 | DIGITAL

 bme.de/disrupting

KATEGORIEN

Beratung – Weiterbildung
Software/Plattformen – eProcurement Matchmaker
Unternehmensdienstleistungen – Events, Marketing, Medien

FIRMENDATEN

BME Marketing GmbH

Frankfurter Straße 27	Kontakt: Lutz Karlsbach
65760 Eschborn	Position: Senior Projektmanager
Deutschland	Telefon: +49 6196 5828-140
Telefon: +49 6196 5828-0	Telefax: +49 6196 5828-598
Telefax: +49 6196 5828-598	E-Mail: Lutz.Karlsbach@bme.de
E-Mail: info@bme-marketing.de	Web: www.bme.de/services/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.

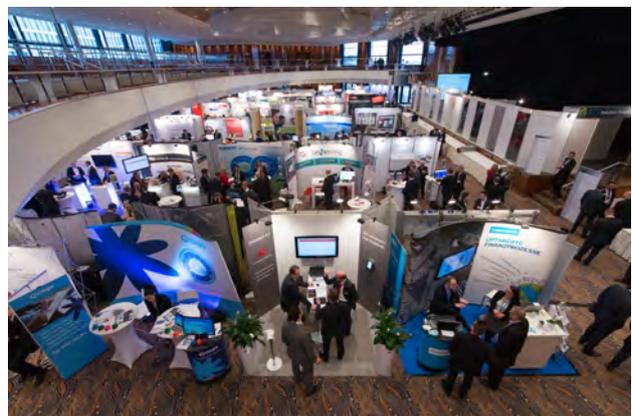
Der BME unterstützt Sie gerne dabei. Zahlreiche Maßnahmen bringen Sie und Ihre Produkte auf **Veranstaltungen** oder in unseren **Print- und Onlinemedien** bei Ihrer Zielgruppe ins Gespräch. Das Ergebnis: ohne Streuverluste eine aufmerksamkeitsstarke Öffentlichkeitsarbeit sowie wertvolle Kontakte für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

WEITERE FIRMENANGABEN

Geschäftsführerin:	Mirjam Zeller
Anzahl Beschäftigte:	14
Ust-idNr.:	DE 267875092
Gründungsjahr:	2010
Niederlassung:	Eschborn

BME Marketing GmbH

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. 2.000 Teilnehmern und über 100 Ausstellern - den **BME-eLÖSUNGSTAGEN**, einer der größten Plattformen für eLösungen in Einkauf und Supply Management mit über 1.200 Teilnehmern und über 90 Ausstellern - 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**, mit **Online Werbung www.bme.de**, einem **BME Live-Webinar**, einer **BME Digitalen Woche**, einer **BME Aktuellen Stunde**, einer **Social Media Kampagne**, dem **BME eProcurement Matchmaker** 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

15. BME-/VDV-Forum Schienengüterverkehr
1.-2. February 2022 | Berlin

2. BME-Forum: Chinas neue Seidenstraße
3. Mai 2022 | Frankfurt

4. BME Forum: Mittelstandsoffensive
10. Mai 2022 | Hybrid

13. BME-eLÖSUNGSTAGE
31. Mai – 1. Juni 2022 | Düsseldorf

7. BME-Forum: Frauen erfolgreich im Einkauf
1.-2. February 2022 | Berlin

European Procurement & Supply Chain Excellence
21. Juni 2022 | Dresden

8. IT-Sourcing 2022
13.-14. September 2022 | Hamburg

4. BME Sustainability Summit
Oktober 2022 | tba

57. Symposium Einkauf und Logistik
Oktober 2022 | Berlin

Weitere Produkte

BME Veranstaltungsreihe Supply Chain Management
Februar, März, Mai, August, Oktober, Dezember 2022

BME Digitale Woche
Januar, Mai, September, November 2022

BME Live-Webinar
Januar bis Dezember 2022

BME Aktuelle Stunde
Individuell buchbar 2022

BME Umfragen
Februar, April, Mai, Juni, September, Oktober

BME Social Media Kampagne
Individuell buchbar 2022

Mehr BMEOn – die virtuelle Produktwelt des BME finden Sie unter: www.bme.de/bmeon

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, Procurement Consulting, Procurement Transformation, Prozessmanagement, Risikomanagement, Sourcing, Strategie, Supply Chain Consulting, Supply Chain Management, SCM & Logistik, Supply Chain Strategy, Supply Risk Management, TCO Total Cost Ownership, Unternehmensberatung, Weiterentwicklung der Einkaufsabteilung

FIRMENDATEN

CfSM — Centrum für Supply Management GmbH

Am Scheidmännlein 19	Kontakt: Prof. Dr. Holger Müller
D - 97230 Estenfeld (bei Würzburg)	Position: Geschäftsführer
Deutschland	Telefon: + 49 351 8106638
Telefon: + 49 351 8106638	Telefax: + 49 351 8106637
Telefax: + 49 351 8106637	E-Mail: Holger.Mueller@cfsm.de
E-Mail: info@cfsm.de	Internet: www.cfsm.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, und Resilienz zu prüfen. Das CfSM steht für ergebnisorientierte Beratung im SCM und im Einkauf. 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.

WEITERE FIRMENANGABEN

Geschäftsführer: Prof. Dr. Holger Müller	
Wissenschaftlicher Beirat: Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky	
Anzahl Beschäftigte:	6
Ust-IdNr.:	DE 814014507
Gründungsjahr:	2004
Niederlassungen:	1



Quelle Grafik: CfSM – Centrum für Supply Management GmbH

CfSM — Centrum für Supply Management

Hauptgeschäftsfelder

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

Automatisierung von Beschaffungsprozessen

Die weitgehende Automatisierung der administrativen und der abwicklungsbezogenen Aufgaben im Beschaffungsbereich ist heute ein MUSS. Nur so können Kosteneffizienz, Transparenz, Compliance, Schnelligkeit und Sicherheit sowie Fehlervermeidung sichergestellt werden. Dies gilt für Requisition-to-Pay-Prozesse ebenso wie für Sourcing- bzw. Ausschreibungsprozesse, die Beschaffung von direktem und indirektem Material, von Sonderbedarfen etc.

Wir entwickeln mit Ihnen ein Soll-Konzept und die Roadmap für Ihren Einstieg ins E-Procurement bzw. die Fortentwicklung Ihrer Toollandschaft. Bei der Festlegung der Maßnahmenpakete und der erforderlichen Einführungsmaßnahmen sowie für das Change Management stehen wir Ihnen gern zur Verfügung. Zudem analysieren wir mit Ihnen auf Wunsch die am Markt verfügbaren Lösungen und evaluieren diese auf der Basis Ihres Soll-Konzepts.

„Neue Digitalisierung“ und Disruptive Procurement

Die neuen Möglichkeiten der Digitalisierung können die Rolle, die Aufgaben und die Bedeutung von Einkauf und SCM fundamental verändern. Es entstehen riesige Potentiale für das Unternehmen, noch stärker wertschöpfend zu agieren. Wer diese Potentiale nutzt, wird einen entsprechenden Bedeutungsgewinn erfahren; wer diese dagegen ignoriert, könnte von Bedeutungs- bis hin zu Jobverlusten bedroht sein. Mit den veränderten Möglichkeiten und Aufgaben gehen neue Qualifikationsanforderungen einher. Disruptive Ansätze wie Scout-to-Source-Ansätze, Big Data / Web Analytics, Social Media Monitoring, effiziente Plattformlösungen, Künstliche Intelligenz oder auch Blockchains eröffnen die Möglichkeit, komplett neue Wege zu gehen und den Wertbeitrag des Einkaufs / SCM sowie deren Bedeutung im Unternehmen entscheidend zu erhöhen.

Teilnehmer am Einkaufsleiterkreis der letzten Runden (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 • 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 • Knorr-Bremse Systeme für Schienenfahrzeuge GmbH • SIEGENIA-AUBI KG • Ziehm Imaging GmbH

Wir erarbeiten mit Ihnen ein integratives, fortgeschrittenes Digitalisierungskonzept und unterstützen Sie auf dem Weg zum Einkauf der Zukunft. Dabei definieren wir mit Ihnen die Anforderungen an die benötigten IT-Systeme hinsichtlich einer integrierten und zukunftssicheren Softwarelösung.

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

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

Einkaufsleiterkreis

Seit nunmehr über 15 Jahren führen wir Arbeitskreise für Einkaufsverantwortliche durch. In diesen erfolgt ein offener Austausch mit Kolleg:innen über wichtige Fragestellungen wie E-Procurement, Neue Digitalisierung, Global Sourcing und globale Beschaffungsmärkte, Resilienz und Risikomanagement, Einkaufs-Controlling, Organisations- und Führungsfragen, interkulturelle Teams und weitere wichtige Themenbereiche.

Unser Einkaufsleiterkreis trifft sich im 6- bis 8-wöchigen Abstand in Würzburg. Wir diskutieren mit Ihnen die für Sie wichtigen, aktuellen und grundlegenden Fragestellungen, präsentieren neueste Forschungs- und Praxisergebnisse, stellen Best Practices und neueste Softwarelösungen vor. Bei Bedarf unterstützen uns hierbei externe Experten. Diese regelmäßigen Arbeitstreffen mit Kolleg:innen, die vor denselben Herausforderungen stehen, bietet eine ideale Austauschplattform, um hinzuzulernen und auf dem Laufenden zu bleiben. Siehe hierzu auch www.einkaufsleiterkreis.de.



KATEGORIEN

Beratung – Auftragsmanagement, Auftragsverwaltung, Benchmarking, Beschaffung, Beschaffungsstrategie/Risikomanagement Energie, Bestandsmanagement, Einkauf, Einkaufsmanagement, Einkaufsoptimierung, Einkaufsorganisation, eProcurement, eSourcing, Inbound Logistik, Kostenmanagement, Lagermanagement, Lieferantenmanagement, Logistics Excellence, Logistikplanung und -beratung, Management & Business Consulting, Ordermanagement, Outbound Logistik, Procurement Consulting, Procurement Transformation, Sachkosten, Service, Sourcing, Spend & Supplier Analysis, Stammdatenmanagement, Supply Chain Consulting, Supply Chain Finanzierung, Supply Chain Konfiguration, Supply Chain Management, Supply Chain Optimierung, SCM & Logistik, Supply Chain Organisation, Supply Chain Reporting, Supply Chain Strategy, Supply Risk Management, TCO Total Cost Ownership

Einkaufsdienstleister – Procurement Outsourcing, Procurement Support Services, Procure-to-Pay, Strategic Sourcing, Supply Chain Management, Supply Chain Services

Software/Plattformen – eProcurement, eRecruiting, eSourcing, Inventory Management, Lagerverwaltung, Lieferantenmanagement, Operativer Einkauf, Order Processing, Procurement Integration, Procure to Pay, Produktdatenmanagement, Purchase Order Management, Source-to-Pay, Sourcing, Supply Chain Collaboration, Supply Chain Management, Supplier Management, Track & Trace, Transportmanagement, Transport- und Umschlagprozesse

Produzenten/Sortimentanbieter – Betriebs- und Hilfsmittelversorgung, Elektronische Bauelemente und Baugruppen, ElektrokompONENTEN, Elektromechanik, Elektronik, Halbleiter, Kfz-Teile, Kfz & eMobility, Lebensmittel & Getränke, Maschinen, Mechanik, Mess- und Prüftechnik, Produktion & Montage, Reinigung & Instandhaltung, Schläuche, Kupplungen, Schlauchschellen, Werkzeuge, Werkzeugmaschinen

Unternehmensdienstleistungen – B2B-Beschaffungsplattform, Internationale Logistik, Planung/Realisierung von Produktionssystemen (Fabriken/Werke), Planung/Realisierung von Logistikzentren/Gebäuden, Produktion Präzisionsteile, Supply Chain Management, Third Party Management, Transport, Value-Added Services, Versand

FIRMENDATEN

DSV

Nirostastraße 3	Kontakt: Reuven Elia Moshe, Director, EMEA Supply chain
47807 Krefeld	Telefon: +972 54 9777621
Germany	E-Mail: reuven.e.moshe@il.dsv.com
E-Mail: eva.wohllbe@de.dsv.com	Internet: www.dsv.com/ims

DSV IMS – Ihr Supply-Chain-Management-Partner

Wir optimieren Ihr Bestandsmanagement und senken Ihre Gesamtbetriebskosten im Supply-Chain

Wer wir sind

DSV IMS (Inventory Management Solutions) wurde 2004 als neuer, innovativer Serviceanbieter für umfassende Supply-Chain-Management-Lösungen gegründet. DSV A/S ist ein globaler Transport- und Logistikdienstleister mit Hauptsitz in Hedehusene (Dänemark), der professionelle Gesamtlösungen für alle Dienstleistungen der modernen Transport- und Lagerlogistik bietet. Mit eigenen Niederlassungen und Büros ist DSV in mehr als 90 Ländern und sechs Kontinenten aktiv.

Was DSV IMS macht

Auf der Grundlage gemeinsam festgelegter Leistungsindikatoren unterstützen wir unsere Kunden bei der Steigerung der Effizienz und Bewältigung wichtiger Herausforderungen im gesamten Supply-Chain-Management. Unsere Fachplaner werden durch umfangreiches Expertenwissen und Lösungen für Bestandsoptimierung unterstützt. Unsere professionellen Einkäufer optimieren die Beschaffung und sparen signifikant Kosten ein. Dies entlastet zeitaufwändige Prozesse wie die Rechnungsstellung und ermöglicht Ihnen:

- Die Vereinfachung Ihrer Lieferkette
- Die Reduzierung der Komplexität
- Die Verbesserung von Cashflow und Gewinn
- Ein Lieferant - Eine Rechnung - Eine Währung

Wie wir das machen

DSV IMS steigert den Wert Ihres Unternehmens durch die Konsolidierung sämtlicher Supply-Chain-Management-Aktivitäten in einer einzigen Anlaufstelle für Einkauf, Bestandsmanagement, Lagerung und den Transport von MRO-Produkten. Unsere maßgeschneiderten Dienstleistungen helfen Ihnen, Ihr Supply-Chain-Management-System sowie Ihre Prozesse besser zu verwalten und zu optimieren. Dazu gehören auch die Versorgung mit Ersatzteilen und eingehenden Beständen sowie die Verwaltung von Einkaufsaktivitäten. So können wir Ausgaben und Profit eines Unternehmens Supply-Chain übergreifend optimieren.

Planung, Einkauf, Finanzen und Management: Wir machen alles.

<https://www.dsv.com/en/our-solutions/logistics-solutions/dsv-ims>



Quelle: DSV

Mit über 130 Jahren Erfahrung zählt REYHER zu den führenden Handelsunternehmen für Verbindungselemente und Befestigungstechnik in Europa und beliefert Kunden weltweit.



Wir sichern Ihre Versorgung mit C-Teilen

- 130.000 Artikel als Lagerware
- Über 99 % Lieferbereitschaft
- Technische Kompetenz
- Vielfältige E-Business-Lösungen
- Flexible Kanban-Versorgung
- Individuelle Konfektionierungen

F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG · Haferweg 1 · 22769 Hamburg · Telefon 040 85363-0 · kontakt@reyher.de · www.reyher.de



www.bmeopen sourcing.com

BME Quellen nutzen. Innovative Supplier finden.

Vorteile für Einkäufer

- Schnelle Auswahl passender Anbieter
- Intelligente Suche und komfortable Funktionen
- Umfassende Beschaffungsinformationen
- Brancheninfos, News, Angebote, Kataloge, u.v.a.m.



Für Ihr Recherche
bitte QR-Code scannen:



KATEGORIEN

Beratung – Beschaffung, Einkaufsoptimierung, Global Sourcing
Sortimentanbieter/Dienstleister – Arbeitsschutz & Berufsbekleidung

FIRMENDATEN

GIA Export Marketing Service (Pvt.) Ltd.

Plot No.B-30, Block 'B', KDA Scheme No.1

Karachi-75350, Pakistan

Telefon: +92 213 438 9317

Telefax: +92 213 438 9166

Kontakt: Ayaz Thaver, Geschäftsführer

Telefon: +92 213 454 0679

E-Mail: thaver@gia.com.pk

Internet: www.gia.com.pk

Profil

GIA Export Marketing Services [Pvt.] Ltd. ist ein **preisgekröntes** Exportförderungsunternehmen, das seit seit **35 Jahren** erfolgreich tätig ist. GIA vermarktet und promotet pakistanische Bekleidungs- und Textilprodukte in **Europa**, den **USA**, dem **pazifischen Raum** und dem **Nahen Osten**. Wir **forschen, entwickeln** und **entwerfen**, um die Qualität unserer Produkte zu gewährleisten, und beziehen sie von unseren **bewährten Lieferanten**. Besondere Angebote für unsere Kunden umfassen **wertsteigernde** und **umweltfreundliche** Produkte, **kleine Mindestbestellmengen**, **Größen bis zu 6XL** und **flexible Liefertermine**.

Qualitätskontrolle

Unser erfahrenes Qualitätskontrollteam wendet - in enger Abstimmung mit den Hauptakteuren - unser **einzigartiges, praxisorientiertes Qualitätskontrollsystem** an, das über 3 Jahrzehnte ausgefeilt wurde, um die Produktion von der **Produktentstehungsphase** an zu überwachen. Unser Ansatz mit **Vollzeit-Inspektoren vor Ort** und **digitaler Inspektionsdatenanalyse** ist darauf ausgerichtet, Problembereiche in den Produktionsprozessen der einzelnen Lieferanten zu erkennen und präventiv zu beheben.

Logistik

Wir arbeiten gewissenhaft an der Überwachung der **Frachtkonsolidierung**, der **Sendungen** und der **Dokumenta-**

tion für unsere Kunden und koordinieren Informationen zwischen allen beteiligten Parteien, um **unnötige Verzögerungen zu vermeiden**.

Umweltfreundliche Lösungen

Um den Wandel zu einer **nachhaltigen globalen Umwelt** zu unterstützen, kann GIA seine Produkte mit **organischen oder recycelten Materialien, umweltfreundlichen Produktionsprozessen, GOTS- und OEKO-TEX-zertifizierten Lieferanten, umweltverträglichen Verpackungen** und **anderen nachhaltigen Lösungen anbieten**.

Produkte

Alle unsere Produkte:

- Werden hergestellt von **Lieferanten, die von der GIA in Pakistan überwacht werden**
- Können in verschiedenen Stilen, Stoffkonstruktionen, Zusammensetzungen und Verarbeitungen hergestellt werden, **je nach Kundenwunsch**
- Sind in der **Europäischen Union zollfrei**, mit einer **Ersparnis von 9-13% vom FOB-Wert für Importeure in der EU**

Zu den wichtigsten Kunden von GIA gehören **Blanche Porte (Frankreich)**, **NBrown (Großbritannien)**

Berufsbekleidung



Gia-1 Black Denim Industrial Dangree 100% BW



Gia-2 Cotton Polyester aprons



Gia-3 Camouflage Cotton Print 100% BW



Gia-4 White Cotton Light Canvas 100% BW



Gia-5 100% Cotton Restaurants waiters jackets



Gia-6 Hotel maid Uniform, & hotel bed linen made of Cotton Polyester Sheeting.



Gia-7 Medical uniforms of indanthrin dye colourfast material.



Gia-8 Pure cotton and also cotton-Polyester hospital coats. Available also in dyed colours of customers choice in indanthrin dyed fabric.



Gia-9 Basic industry work suit 100%BW



Gia-10 Industrial work suit made of 100% Cotton Fire resistance treated



Gia-11 Cotton/Polyester Jacket with different pockets



Gia-12 65:35 Poly Cotton Fabric reinforcements at knees and elbows, high quality zippers and buttons.



Gia-13 Top Jacket 100% Cotton Fire Resistance treated available in different colors, high quality zippers and buttons.



Gia-14 100% Cotton also 65:35 Poly Cotton.



Gia-15 Safety Gloves

KATEGORIEN

Beratung – Beratung, Beschaffung, Einkauf, Einkaufsmanagement, Einkaufsoptimierung, Einkaufsstrategie, Make or Buy, Präzisionsteile

Einkaufsdienstleister - Beschaffungsmanagement Präzisionsteile

Produzenten/Sortiment-Anbieter - Drehteile, Frästeile, Sonderwerkstoffe

Unternehmensdienstleistungen - Produktion Präzisionsteile, Value-Added Services, Verpackung, Versand

Warengruppen/Technologien - Drehen & Fräsen, Härten, Montage, Oberflächen, Präzisionsteile, Produktion & Montage, Reinraum, Schleifen & Hohnen

FIRMENDATEN

Markus Hipp Präzisionstechnik GmbH & Co. KG

Wilhelmstr. 19

78600 Kolbingen, Deutschland

Telefon: +49 7463-99 300 0

E-Mail: info@hipp-praezisionstechnik.de

Kontakt: Stefan Querfurth, Prokurist

Telefon: +49 7463-99 300 14

Telefax: +49 7463-99 300 30

Webseite: www.hipp-praezisionstechnik.de

Wir sind ein 1993 gegründetes Unternehmen und auf die Produktion von Präzisionsteilen sowie die Beratung und Beschaffungsdienstleistung spezialisiert. Unsere Kunden erhalten von Hipp alle zerspanenden Produkte sowie ganze Baugruppen - „Alles aus einer Hand“.

Unsere Leistungen beginnen bereits bei der Beratung und der Konstruktion. Eine hervorragende Infrastruktur und eine hochmoderne Fertigung für die Herstellung komplexer Dreh- und Frästeile bietet eine solide Basis für eine moderne Dienstleistung mit kurzen Reaktionszeiten. Ein festes Lieferantennetzwerk, mit dem seit vielen Jahren eine enge Zusammenarbeit besteht und die zerspanende Produktion im Haus ermöglichen maximalen Kundennutzen.

Hipp beliefert und berät die Branchen Luftfahrt, Automobil, Medizintechnik, Maschinenbau, Schließtechnik, Elektrotechnik, optische Industrie und Anlagen- und Maschinenbau. Dabei ist die Besonderheit, dass wir die Erfahrungen branchenübergreifend in verschiedenen Bereichen einsetzen können. Sei es bei technischen Anforderungen, speziellen Lieferanten oder Materialien.

Die durchgehende Überwachung aller Prozesse und unser Qualitätsmanagement System, zertifiziert nach DIN EN ISO 13485, DIN EN 9100 und DIN ISO 9001, garantieren die hohe Qualität jedes einzelnen Produktes. Die ständige Weiterbildung unserer Mitarbeiter, sowie die exakte finanzielle Planung und Kostenrechnung stellen sicher, dass unsere Kunden die besten Produkte zu günstigsten Preisen erhalten.

Nutzen Sie unsere Expertise aus fast 30 Jahren Erfahrung!



Quelle: Fotos: Markus Hipp Präzisionstechnik GmbH & Co. KG

KATEGORIEN

Beratung – Bestandsmanagement, Digitalisierung/Industrialisierung Einkauf, Einkaufsoptimierung, Einkaufsorganisation, Einkaufsstrategie, eProcurement, Inbound Logistik, Lean Management, Lieferantenmanagement, Lieferkettengesetz, Ordermanagement, Outbound Logistik, Sales and Operations Planning, Supply Chain Konfiguration, Supply Chain Management, Supply Chain Optimierung, Supply Chain Organisation, Supply Chain Reporting, Supply Chain Strategy, Supply Risk Management, Unternehmensberatung, Weiterentwicklung der Einkaufsabteilung

FIRMENDATEN

HÖVELER HOLZMANN

Bahnstraße 16	Kontakt: Dr. Bernhard Höveler
40212 Düsseldorf	Position: Gründer und Managing Partner
Deutschland	Telefon: +49 211 56 38 75-10
Telefon: +49 211 56 38 75-0	E-Mail: hoeveler@hoeveler-holzmann.com
E-Mail: info@hoeveler-holzmann.com	Internet: www.hoeveler-holzmann.com

HÖVELER HOLZMANN – Improving Supply Chain & Procurement

HÖVELER HOLZMANN ist der Spezialist für Supply Chain- und Einkaufsoptimierung. Über 50 Expert:innen aus Industrie und Beratung sind für unser 2011 gegründetes Unternehmen tätig. Unsere Kunden sind Mittelständler und große Konzerne. Wir optimieren die Wertschöpfungskette, so dass unsere Kunden einen echten Wettbewerbsvorteil mit messbaren Ergebnissen in der Bilanz und GuV haben. Das schaffen wir, indem wir Kosten, Prozesse, Systeme und Personal optimieren – vom Auftragseingang im Vertrieb über Einkauf, Produktion und Lager/Logistik bis zur Rechnungsstellung.

Unsere zentralen Beratungsangebote im Supply Chain Management und Einkauf



Supply Chain Optimierung

Optimierung der gesamten Supply Chain von der strategischen Ausrichtung über In- und Outbound Logistik, Working Capital Optimierung oder Lean Management bis hin zum kennzahlenorientierten Supply Chain Reportingsystem.



Verbesserung der Einkaufskonditionen

Realisierung höchstmöglicher Einsparungen durch smarte Einkaufsoptimierung zur Profitabilitätssteigerung Ihres Unternehmens.



Weiterentwicklung der Einkaufsabteilung

Optimierung von Organisationsstruktur und Prozessen sowie Weiterbildung von Personal zur nachhaltigen Sicherung verbesserter Einkaufskonditionen.



Advanced Analytics

Verbesserung der Steuerungsfähigkeit sowie effizientere Prozessabläufe durch Auswahl und Bereitstellung von maßgeschneiderten IT-Tools und Systemen.



Implementierung des Lieferkettengesetzes

Umsetzung der neuen Anforderungen durch Ist-Analyse des aktuellen Lieferanten- und Risikomanagements, Durchführung von Risikoanalysen und die Konzeption von Optimierungsmaßnahmen zur Verringerung von Risiken.

Aktuelles





KATEGORIEN

- Beratung** – Benchmarking, Beratung, Beschaffung, Business Process Outsourcing, Einkauf, Einkaufsmanagement, Einkaufsoptimierung, Einkaufsorganisation, Einkaufssteuerung, Einkaufsstrategie, Global Sourcing, Interim Management, Kennzahlen & Controlling, Kombinatorische Vergabeoptimierung, Kostenmanagement, Lieferantenmanagement, Management & Business Consulting, Organisation, Organisationsentwicklung, Projektmanagement, Prozessmanagement, Sourcing, Spend & Supplier Analysis, Total Cost of Ownership
- Einkaufsdienstleister** – Ausschreibungen, C-Teile-Management, Supply Chain Management
- Software/Plattformen** – Desktop Purchasing, Einkaufscontrolling/Reporting, eProcurement, eSourcing, eVergabe, Frachteneinkauf, Katalogmanagement, Lieferantenmanagement, Operativer Einkauf, Supplier Relationship Management, Vertragsmanagement
- Unternehmensdienstleistungen** – Interimsmanagement, Outsourcing Partner, Projektmanagement, Unternehmensberatung

HPI: Partner mit der Einkäufer-DNA

Die HPI Unternehmensgruppe (ehemals **H**oecht **P**rourement **I**nternational) 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.

Erfahrene Beschaffungsspezialisten der HPI interagieren in einem Netzwerk mit HPI-Kunden und über 26.000 aktiven Lieferanten, davon 650 Rahmenvertragspartner, auf allen relevanten Beschaffungsmärkten.

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 markt-spezifische 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.

Kernkompetenzen

Strategisches Einkaufsmanagement

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

Projektmanagement

- Durchführung von Anfragen, Ausschreibungen/Tender, Angebotsvergleichen, Verhandlungen, Vergaben
- Optimierung der Einkaufsprozesse und Senkung der Beschaffungskosten
- Durchführung von Marktanalysen und Lieferanten-recherchen
- Interim Management und Outsourcing

Beschaffungsmanagement

- Übernahme von taktischen Einkaufsaufgaben und operative Bestellschreibung
- C-Teile-Management
- 1-Kreditoren-Modell
- **HPI PROcure**® Bestellplattform mit direkt nutzbaren Katalogen und bereits verhandelten Preisen

International Procurement Support

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

FIRMENDATEN

HPI Unternehmensgruppe

Höchster Straße 82	Kontakt: Torsten Lüdersdorf
65835 Liederbach (bei Frankfurt am Main)	Position: Leiter Vertrieb & Kundenbetreuung
Deutschland	Telefon: +49 69 87002-7003
Telefon: +49 69 87002-7003	Telefax: +49 69 87002-7083
Telefax: +49 69 87002-7083	E-Mail: torsten.luedersdorf@hpi GmbH.com
E-Mail: info@hpi GmbH.com	Internet: www.hpi GmbH.com

KATEGORIEN

Beratung – Auftragsmanagement, Auftragsverwaltung, Beschaffung, Bestandsmanagement, Business Intelligence, Digitalisierung/Industrialisierung Einkauf, E-Commerce, Einkauf, Einkaufsmanagement, Einkaufsoptimierung, Einkaufsorganisation, Einkaufssoftware, Einkaufssteuerung, Einkaufsstrategie, Geschäftsoptimierung, IT- und Business Applications/ITSM, Inbound Logistik, Informationsmanagement, IT-Beratung, Kennzahlen & Controlling, Lagermanagement, Lieferantenmanagement, Logistik, Logistics Excellence, Logistikplanung und -beratung, Materialwirtschaft, Operational Excellence, Ordermanagement, Outbound Logistik, Personalmanagement, Produktionsnetzwerke, Produktionsmanagement, Projektmanagement, Projektplanung und Projekttracking, Sales and Operations Planning, Simulation, Stammdatenmanagement, Supply Chain Management, Supply Chain Optimierung, SCM & Logistik, Supply Chain Organisation, Supply Chain Reporting, Supply Chain Strategy

Software/Plattformen – Absatzplanung, Agile Optimierung, Anliefer- und Auslieferlogistik, Artificial Intelligence (AI), Automatisierte Dokumentenverarbeitung, Bestandsmanagement, Bestandsoptimierung, Bestellmanagement, Betrugsbekämpfung, Business Analytics, Business Intelligence, Data Analytics, Electronic Data Interchange, Einkaufscontrolling/Reporting, Hafenwirtschaft, Informationsmanagement, Infrastructure Solutions, Inventory Management, Lagerverwaltung, Lieferantenmanagement, Operations (der laufende Einsatz von Mitarbeitern), Operativer Einkauf, Personaleinsatzplanung, Produktionsplanung und Steuerung, Projektplanung, Simultane Produktionsplanung, Stichprobeninventur, Stammdatenmanagement, Supply Chain Management, Transportmanagement, Transport- und Umschlagprozesse, Zeiterfassung, Zeitwirtschaft (E-Timesheeting und Schichtplanung)

FIRMENDATEN

INFORM GmbH	
Pascalstraße 35	Kontakt: Alexander Jatscha-Zelt
52076 Aachen	Position: Unternehmenskommunikation
Telefon: +49 2408 9456-0	Telefon: +49 2408 9456-1420
Telefax: +49 2408 6090	E-Mail: pressoffice@inform-software.com
E-Mail: info@inform-software.com	Webseite: www.inform-software.com

INFORM entwickelt Software zur Optimierung von Geschäftsprozessen mittels Digital Decision Making auf Basis von Künstlicher Intelligenz und Operations Research. Sie ergänzt die klassischen IT-Systeme und steigert die Wirtschaftlichkeit und Resilienz vieler Unternehmen. Von Containerterminals, Verkehrsflughäfen, Finanzdienstleistern, Industriebetrieben, Großhändlern bis zu Lager- und Umschlagzentren sowie Transportunternehmen - heute betreuen über 850 Softwareingenieure, Datenanalysten und Berater mehr als 1.000 Kunden weltweit.

ADD*ONE ist eine Optimierungssoftware zur operativen und strategischen Planung der gesamten Supply Chain. Verantwortliche können mit ADD*ONE Entscheidungen intelligenter, schneller und präziser treffen. Die Software greift auf leistungsstarke Prognoseverfahren zurück. Im Ergebnis lassen sich Absätze verlässlich prognostizieren, Bestände um bis zu 40 Prozent senken und die Lieferfähigkeit maximieren. Zudem werden Dispositionsprozesse automatisiert und effizienter gestaltet. Es entsteht eine verlässlichere Produktionsplanung und mehr Transparenz über die gesamte Wertschöpfungskette.



Quelle Foto: INFORM GmbH

KATEGORIEN

Beratung – Einkaufsoptimierung

Einkaufsdienstleister – IT, Procure-to-Pay, Source-to-Contract, Strategic Sourcing, Supply Chain Management

Software/Plattformen – Business Analytics, Category Management, Compliance & Risk Management, Contract Management, Digitale Assistenten, eInvoicing, eProcurement, Guided Buying, Invoice Management, Lieferantenmanagement, Lieferantennetzwerk, Operativer Einkauf, Procure to Pay, Qualitätsmanagement, Research Material Management, Source-to-Contract, Source-to-Pay, Sourcing, Spend Analytics, Spend Management, Stammdatenmanagement, Supply Chain Collaboration, Supply Chain Management, Supplier Management

Unternehmensdienstleistungen – Einkaufssoftware

FIRMENDATEN

JAGGAER

Wienerbergstraße 11 | Vienna Twin Tower

1100 Wien

Österreich

Telefon: +43 1 80 490 80

E-Mail: dach_sales@jaggaer.com

Kontakt: Uwe Krawinkel

Position: Vice President Sales DACH & Nordics

Telefon: +49 171 2255 210

E-Mail: ukrawinkel@jaggaer.com

Internet: www.jaggaer.com

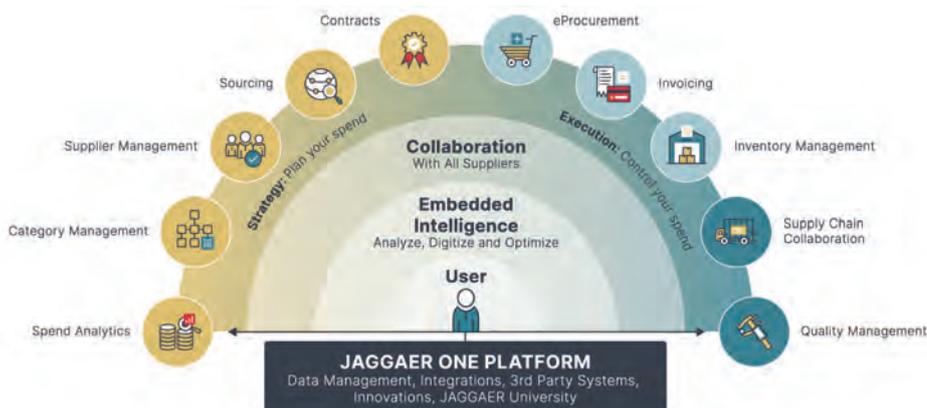
JAGGAER entwickelt als unabhängiges Source-to-Pay-Unternehmen umfangreiche Beschaffungslösungen, die den gesamten Source-to-Settle-Prozess umfassen und auf dem SaaS-Prinzip (Software as a Service) beruhen. Mit einem globalen Netzwerk inklusive Niederlassungen in Nord- und Südamerika, APAC, Asien und EMEA steigert JAGGAER den Kundennutzen für Einkäufer und Verkäufer.

Seit mehr als 25 Jahren leistet JAGGAER Pionierarbeit im Bereich von Spend-Management-Lösungen und führt mit seinem Gehör für über 1.700 Kunden und Entscheider in allen Industriezweigen, dem öffentlichen Dienst und der Wissenschaft die Innovationskurve an. JAGGAER erkennt das enorme Potential der Digitalisierung des Einkaufs und sieht die Zukunft der Beschaffung in autonomen Prozessen.

Der klare Fokus auf Innovation ist in der „Digital Mind“-Strategie der JAGGAER ONE-Plattform gebündelt und umfasst moderne Datenanalysen, künstliche Intelligenz und Machine Learning. Diese Technologien unterstützen jedes Einkaufsteam bei der digitalen Transformation der Beschaffungsprozesse sowie der Stabilisierung der gesamten Supply Chain.

JAGGAER ONE. Mit der intuitiven und intelligenten Source-to-Pay-Lösung JAGGAER ONE können die Kernprozesse des Einkaufs einschließlich Spend Management, Category Management, Lieferantenmanagement, Sourcing, Vertragsmanagement, eProcurement, Rechnungsabwicklung, Supply Chain Management, Qualitätsmanagement und Bestandsmanagement auf einer einzigen Plattform verwaltet und gesteuert werden. Der modulare Aufbau der All-in-One-Beschaffungslösung ermöglicht eine flexible und individuelle Schwerpunktsetzung der Einkaufsorganisation, so dass sich genau die Lösungsbausteine kombinieren lassen, die mit den individuellen Anforderungen übereinstimmen. Die Bewältigung aktueller Herausforderungen im Risikomanagement, die Einhaltung rechtlicher Vorgaben sowie die Sicherstellung einer nachhaltigen Beschaffung unterstützt JAGGAER durch maximale Datentransparenz und die bewährte Zusammenarbeit mit Partnerunternehmen und Experten.

Weitere Informationen, wie JAGGAER bei der Beschaffungsoptimierung und Kosteneinsparung helfen kann: www.jaggaer.com



Quelle Grafik: JAGGAER

KATEGORIEN

Beratung - Einkauf, Einkaufsmanagement, Einkaufsoptimierung, Einkaufspotenzialanalyse, Einkaufsorganisation, Energieberatung, Energiemarkt, Interim Management, Kostenmanagement, Kunststoff Einkauf, Lieferantenmanagement, Risikomanagement, Unternehmensberatung, Warengruppenmanagement, Wertanalyse

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

Software/Plattformen – Einkaufsportale, Kostenanalyse

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

FIRMENDATEN

KORANIS Purchasing Solutions

Südwestpark 37-41	Kontakt: Dimitrios Koranis, Geschäftsführer
90449 Nürnberg, Deutschland	Telefon: + 49 911 957 6161-0
Telefon: + 49 911 957 6161-0	Telefax: + 49 911 957 6161-99
Telefax: + 49 911 957 6161-99	E-Mail: d.koranis@koranis.de
E-Mail: wir-sind-fuer-sie-da@koranis.de	Internet: www.koranis.de



Quelle Foto: Dimitrios Koranis

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**.

Besonderheit: 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 !

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

FIRMENDATEN

meetingmasters.de e.K., Dipl.-Kfm. Christoph Schwind

Rudi-Schillings-Str. 17	Kontakt: Yves Hennecke
54296 Trier, Deutschland	Position: Teamleitung Vertrieb & Kundenbetreuung
Telefon: + 49 651 145789-00	Telefon: + 49 651 145789-52
Telefax: + 49 651 145789-400	E-Mail: yh@meetingmasters.de
E-Mail: info@meetingmasters.de	Internet: www.meetingmasters.de

Prozesse optimieren, Kosten und Zeit sparen unter Berücksichtigung vieler unterschiedlicher Interessen: Für Veranstaltungsorganisator:innen und Einkäufer:innen ist das Veranstaltungsmanagement zu einer komplexen Herausforderung geworden. Lassen Sie sich dabei von meetingmasters.de unterstützen!

Seit 18 Jahren bieten wir Veranstaltungsplaner:innen und Einkäufer:innen individuelle Lösungen zur wirkungsvollen Optimierung ihres Meeting Managements: angefangen bei der Beschaffung von Veranstaltungsleistungen über das Teilnehmermanagement bis hin zu vielfältigen Abrechnungslösungen. Dies ermöglicht einen hohen Service Level, schafft gleichzeitig Kostenkontrolle, Einsparungen und Transparenz.

Digitaler MICE-Einkauf

Wir unterstützen sowohl einzelne Veranstaltungsplaner:innen, die eine schnelle Entlastung bei der Buchung geeigneter Locations und Dienstleister benötigen, als auch Einkaufs- und Travelmanager:innen, die den gesamten Veranstaltungseinkauf durch die unternehmensweite Einführung intelligenter Web-Lösungen reorganisieren möchten. Durch den Einsatz unserer MICE-Software bündeln Sie Ihr Einkaufsvolumen und machen Ihre Veranstaltungsausgaben auf Knopfdruck transparent.

Auch eine Anbindung an Ihre bestehenden Systeme, wie beispielsweise CRM, OBE, ERP (SAP), können wir umgehend realisieren.

Leistungsstarkes Teilnehmermanagement-System

Das in 2021 neu aufgelegte Teilnehmermanagement-System digitalisiert die komplexen Arbeitsabläufe in der Teilnehmer-

verwaltung und sorgt damit für große Entlastung bei Veranstaltungsplaner:innen.

Dabei lässt sich moreEvent flexibel an Ihre individuellen Bedürfnisse anpassen und bildet alle wichtigen Phasen der Teilnehmerverwaltung ab: vom **personalisierten Einladungsmanagement** über den **Registrierungsprozess** und das **Einlassmanagement** bis hin zum **Event-Reporting** und der **Zahlungsabwicklung**.

Ganzheitliches Meeting Management

Unser flexibler Ansatz – eine Kombination aus persönlichen Services und moderner Technologie – ermöglicht es uns, Ihnen nahezu jede gewünschte Ausgestaltung Ihres Meeting Managements anbieten zu können. Gemeinsam analysieren wir Ihren Bedarf und konfigurieren daraus Ihr maßgeschneidertes Service-Paket mit allen für Sie wichtigen Bausteinen. Alle eingesetzten Tools sind selbst entwickelt, so können wir schnell auf individuelle Bedarfslagen reagieren.

Unsere Services im Überblick

- Webbasierter Einkauf von Tagungshotel- und anderen Veranstaltungsleistungen
- Webbasiertes Teilnehmermanagement mit Hotelkontingentverwaltung
- Webbasierte Anfrage und Verhandlung von Firmenraten
- Persönlicher Tagungsservice
- Lösungen zur Zahlungsabwicklung

Digitales Meeting Management: Vom effizienten Veranstaltungseinkauf bis zur professionellen Teilnehmerverwaltung

Alles aus einer Hand mit meetingmasters.de

Veranstaltungsplaner:innen sowie Einkaufs- und Travelmanager:innen arbeiten heute in einem stark veränderten Umfeld. Zum einen, weil immer mehr Interessen bei der Veranstaltungsorganisation berücksichtigt werden müssen und zum anderen aufgrund gesteigerter Erwartungen der Teilnehmerschaft, die stets perfekte Rahmenbedingungen bei einer Veranstaltung erwartet. Viele Travelmanager:innen und Einkäufer:innen haben erkannt, dass eine Optimierung des Beschaffungsprozesses am wirkungsvollsten durch den Einsatz einer intelligenten Software-Lösung funktioniert. Durch die Bündelung der Buchungen in einem zentralen System werden die Ausgaben transparent und steuerbar. Zudem verringert sich der Aufwand für die Beschaffung von Veranstaltungsleistungen durch die Verlegung auf das Medium Internet um bis zu 75 %!

Neben dem Hoteleinkauf ist die Teilnehmerverwaltung ein weiterer essenzieller Faktor eines professionellen Meeting Managements. Auch hier bietet sich der Einsatz einer Software an, um die komplexen Prozesse zu optimieren und die Teilnehmer:innen zufrieden zu stellen. Wie meetingmasters.de alle Leistungen aus einer Hand anbietet, erfahren Sie in dem nachfolgenden Beispiel aus der Praxis.

Zuerst kommt der Tagungshoteleinkauf

Seit 2011 wickelt ein weltweit agierendes Pharmaunternehmen die Tagungshotelbuchungen für seine zertifizierten Fortbildungsreihen über den persönlichen Tagungsservice von meetingmasters.de ab. Der verantwortliche Meetingplaner übergibt die Eckdaten an seinen festen Support Angel bei meetingmasters.de, der die Suche, Anfrage und Buchung der Hotels über das MICE-Tool moreDirect erledigt. So behält der Meetingplaner jederzeit den Überblick über seine Buchungen und Veranstaltungsausgaben.

Lösung für die komplexe Teilnehmerverwaltung

Die Unterstützung durch meetingmasters.de bei der Beschaffung der Tagungsleistungen bedeutet eine große Arbeitsentlastung für den verantwortlichen Meetingplaner. Die zeitaufwändige Verwaltung und Abrechnung der Anmeldungen für die Fortbildungen wurden jedoch weiterhin manuell durchgeführt. Als professioneller Service-Dienstleister ist meetingmasters.de stets bestrebt, das Veranstaltungsmanagement der Kunden zu optimieren. So machte der betreuende Support Angel auf das leistungsstarke Teilnehmermanagement-System „moreEvent“ aufmerksam und die Zusammenarbeit wurde intensiviert.

Größtmögliche Arbeitserleichterung

Mit wenigen Handgriffen wurde die Veranstaltungswebsite im CI des Kunden eingerichtet. Über den kundeneigenen Mandaten werden seitdem alle Termine der Fortbildungsreihen des Unternehmens abgewickelt: von der individuellen Veranstaltungswebsite, über den Einladungsversand und den Registrierungsprozess bis hin zum Reporting und der kompletten Zahlungsabwicklung der kostenpflichtigen Fortbildungen.

Für eine größtmögliche Arbeitserleichterung nutzt das Pharmaunternehmen den erfahrenen Support Service von meetingmasters.de. Dieser übernimmt die Pflege der Inhalte, den Einladungs-, Rechnungs- und Erinnerungsversand sowie den Ticketverkauf und damit die komplette Zahlungsabwicklung. Auch für die Rückfragen der Teilnehmer:innen steht ein Ansprechpartner vom Support Service zur Verfügung.

Flexible Anpassung an veränderte Anforderungen

Die durch die Corona-Pandemie verhängten Kontaktbeschränkungen führten dazu, dass die Fortbildungen nicht mehr physisch stattfinden konnten. Die Stornierungen der bereits getätigten Hotelbuchungen übernahm der Support Angel mit wenigen Klicks über das MICE-Tool moreDirect.

Die dann virtuell stattfindenden Termine wurden ebenfalls über moreEvent abgewickelt. Der jeweilige Streaming-Link konnte ganz einfach über die Nachrichten-Funktion des Teilnehmermanagement-Systems an die Teilnehmer:innen versendet werden. Für die danach wieder in Präsenz stattfindenden Termine ist eine digitale Verwaltung der Teilnehmer:innen wichtiger denn je, um den Anforderungen an eine Corona-konforme Veranstaltungsplanung und -durchführung gerecht zu werden.

Die Tagungshotelbeschaffung und das Teilnehmermanagement gehen erfolgreich Hand in Hand. Dabei profitiert der Kunde von der Prozessoptimierung, der erheblichen Zeit- und Kostenersparnis sowie einer verschlankten Buchhaltung.

Dipl.-Kfm. Christoph Schwind
meetingmasters.de e.K.
Rudi-Schillings-Str. 17
54296 Trier

Telefon: + 49 (0)651 145789-00
E-Mail: info@meetingmasters.de
www.meetingmasters.de





KATEGORIEN

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

Einkaufsdienstleister – Ausschreibungen, Strategic Sourcing

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

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

FIRMENDATEN

Newtron GmbH

Berliner Straße 3	Kontakt: Patrick Schmiedehaus
01067 Dresden	Position: Head of Sales & Marketing
Deutschland	E-Mail: sales@newtron.de
Telefon: +49 351 43958-721	Internet: www.newtron.de



Die Newtron GmbH ist führender Anbieter von webbasierten Lösungen zur Optimierung der Beschaffungsprozesse zwischen einkaufenden Unternehmen und Lieferanten. Das Portfolio von Newtron umfasst eProcurement, eSourcing, SRM / Lieferantenmanagement, EDI, Customer Service in bis zu 12 Sprachen und Consulting – komplett aus einer Hand und auf die Bedürfnisse und individuellen Unternehmensanforderungen zugeschnitten.

Mit seinen Kunden arbeitet Newtron seit 1999 weltweit partnerschaftlich zusammen, um die jeweils optimale Lösung für

zunehmend wichtige Prozessverschlinkungen bei höchsten Qualitäts- und Sicherheitsansprüchen zu schaffen. Mehr als 1.000 einkaufende Unternehmen und über 90.000 Lieferanten vertrauen auf Newtrons innovative Produkte und Services und seine über 20-jährige Prozesskompetenz.

Durch die Automation von strategischen und operativen Beschaffungsprozessen wird die Kollaboration von Einkäufern, Anwendern und Lieferanten vereinfacht.

Dazu können Sie auf unsere umfassenden Lösungsmodule zurückgreifen:

- eProcurement
 - Multi-Lieferanten-Katalog
 - eBANF
 - Bestellung
 - Wareneingang
 - Clearing

- eSourcing
 - Bedarfsmeldung
 - Anfrage & Ausschreibung
 - Auktion
 - Vertragsmanagement

- Lieferantenmanagement / SRM
 - Lieferantenregistrierung
 - Lieferantenqualifizierung
 - Lieferantenbewertung
 - Lieferantenentwicklung
 - Maßnahmenmanagement
 - Qualitätsmanagement
 - Warengruppenmanagement
 - Risikomanagement
 - Dokumenten- & Zertifikatsmanagement

- EDI/WebEDI

- Services
 - Internationaler Customer Service
 - Betreute Einkaufsprojekte
 - Consulting
 - Projektmanagement

- > Modulare Lösungen für Ihren gesamten Beschaffungsprozess
- > Alle Lösungen und Services aus einer Hand
- > Flexible Anbindung aller Systeme

Vereinbaren Sie jetzt Ihr individuelles Beratungsgespräch.



sales@newtron.de
www.newtron.de

KATEGORIEN

Beratung – Beratung, Beschaffung, Compliance & Risk Management, Digital Procurement Transformation, Dokumentenmanagement, E-Commerce, EDI System Migration, Einkauf, Einkaufsmanagement, Einkaufsoptimierung, Einkaufsorganisation, Einkaufssoftware, Einkaufssteuerung, 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 und Administration

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, eProcurement, eProcurement-System, eVergabe, 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, 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, Unternehmensberatung

FIRMENDATEN

Onventis GmbH

Gropiusplatz 10	Kontakt: Frank Schmidt	
70563 Stuttgart, Deutschland	Position: Geschäftsführer	
Telefon: +49 711 686875-0	Telefon: +49 711 686875-0	
Telefax: +49 711 686875-10	E-Mail: f.schmidt@onventis.de	
E-Mail: marketing@onventis.de	Internet: www.onventis.de	

Onventis All-in-One Procurement

Onventis ist seit 2000 ein Cloud-Pionier für die digitale Transformation von Einkaufs- und Finanzprozessen. Die Cloud Software Onventis Buyer ist ein All-in-One-Beschaffungssystem, das Unternehmen bei allen Beschaffungsvorgängen unterstützt, um Kontrolle über die Finanzlage, Prozesseffizienz und Kosteneinsparungen unter Einhaltung von Unternehmensrichtlinien und Gesetzen zu erzielen. Onventis Buyer optimiert und automatisiert alle Prozesse von der Beschaffungsquelle bis zur Bezahlung, einschließlich der Zusammenarbeit mit Lieferanten im Netzwerk.

Das Onventis Netzwerk verbindet Geschäftsprozesse von Einkäufern und Lieferanten – einfach und sicher. Weltweit wickeln über 1.000 Unternehmen mit ca. 450.000 Anwendern im Onventis-Netzwerk ein jährliches Beschaffungsvolumen von über 10 Milliarden Euro mit mehr als 50.000 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 Beschaffungslösung aus der deutschen Cloud. Onventis Buyer ist die modulare Source to Pay Komplettlösung für Supplier Management, Source to Contract Prozesse und Procure to Pay Workflows.

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.

Quelle: Fotos: Onventis GmbH



KATEGORIEN

Beratung – Benchmarking, Beschaffung, Einkauf, Einkaufsoptimierung, Einkaufsorganisation, Einkaufssoftware, Einkaufssteu-
 erung, Einkaufsstrategie, Energiemanagement, eProcurement, eSourcing, Facility Management, IT-Beschaffung, Kostenmanage-
 ment, Lagermanagement, Logistikplanung und -beratung, Materialwirtschaft, Sourcing/Einkauf, Spend & Supplier Analysis, Supply
 Chain Management

Einkaufsdienstleister – Ausschreibungen, B-Teile-Management, C-Teile-Management, IT-Beschaffung, Reklamationsmanage-
 ment, Supply Chain Management, Supply Chain Services

Software/Plattformen – Bestellmanagement, Compliance & Risk Management, eProcurement-System, eVergabe, IT-Beschaf-
 fung, Katalogmanagement, Lagerverwaltung, Lieferantenmanagement, Operativer Einkauf, SAP Solutions, Supplier Management

Sortiment-Anbieter/Dienstleister – Arbeitsschutz & Berufsbekleidung, Betriebseinrichtungen, Bürobedarf & Schreibwaren,
 Chemisch-Technische Produkte, Computer & Büro, Dichtungstechnik, Elektrokomponenten, Elektronik, Computer & Technik, Ge-
 bäudetechnik, Hardware, IT-Verbrauchsmaterial, Kunststoffe, Lager- & Betriebsausrüstung, Messtechnik & Netzgeräte, PSA/Ver-
 sandmittel/Hygiene/Catering, Schlauch- und Armaturentechnik, Technische Produkte/ Industriebedarf, Überspannung/Überstrom/
 Temperaturbausteine, Verbindungs- u. Befestigungselemente, Werkzeug/Handwerk/Installation, Werkzeugmaschinen

Unternehmensdienstleistungen – B2B-Beschaffungsplattform, Druck, Einkaufssoftware, Facility Management, Industriedienst-
 leistung, Interimsmanagement, Outsourcing Partner, Projektmanagement, Supply Chain Management, Systemdienstleistungen,
 Verpackung

prego services GmbH

Neugrabenweg 4	Kontakt: Claus Müller
66123 Saarbrücken	Position: Fachbereichsleiter Einkauf
Deutschland	Telefon: +49 621 595 71-4200
Telefon: +49 681 954 43-1265	Telefax: +49 621 595 71-4149
Telefax: +49 681 959 43-1212	E-Mail: claus.mueller@prego-services.de
E-Mail: info@prego-services.de	Internet: www.prego-services.de



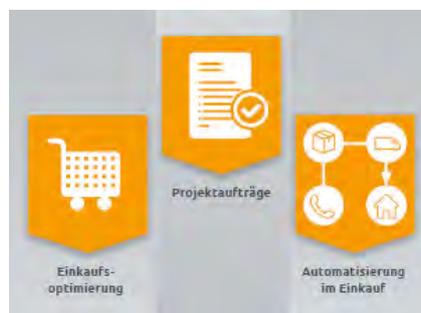
Effizienz steigern, Kosten minimieren: Durch Einkaufsoptimierung Potenziale heben.

Greifen alle Rädchen einer modernen Einkaufsorganisa-
 tion optimal ineinander, dann kann der Einkauf wesentlich
 zur wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Unternehmens
 beitragen. Doch die Aufgaben und Anforderungen im Ein-
 kauf werden immer anspruchsvoller und fordern verstärkt
 Ressourcen. Steigender Kostendruck durch volatile Märkte
 müssen ebenso gemanagt werden wie steigende Anforde-
 rungen durch Qualität und Regularien. Hinzu kommen die
 Forderungen nach einem Höchstmaß an Flexibilität und
 Schnelligkeit, bedingt durch die Einflüsse des digitalen Zeit-
 alters. prego servies entlastet Sie an den für Sie entschei-
 denden Stellen mit individuellen, auf Ihre Bedürfnisse zu-
 geschnittenen Lösungen und einem exzellenten Know-how
 über eine große Warengruppen-Bandbreite.

Sie entscheiden, wo und wie Sie von prego services profi-
 tieren wollen: Wir steigen in Ihre Beschaffungsprozesse
 ein und unterstützen Sie im Projektgeschäft, bei einzelnen
 Warengruppen bis hin zum Full Service mit einem Komplett-
 paket für Ihre Einkaufslösung.

Ob Sie sich nun für unsere Einkaufsoptimierung oder unsere
 individuellen Lösungen entscheiden:

**Mit unseren Qualitäts- und Sicherheitsstandards, zerti-
 fiziert nach DIN ISO 9001, 14001, 27001 und 50001 sind
 Sie immer auf der sicheren Seite.**



Finden Sie
 heraus, wie Sie
 Einsparpoten-
 ziale im Einkauf
 erkennen und
 heben können.

Check-up:

Gemeinsam analysieren wir Ihre aktuelle Einkaufssituation.
 Unsere Einkaufsexperten:innen zeigen mögliche Lösungen,
 speziell für Ihre Einkaufsanforderungen auf. Wir prüfen
 hierbei nicht nur, wo bisher ungenutzte Potenziale liegen,
 sondern zeigen auch, welche Chancen es für Sie gibt.

Operative Umsetzung:

Wir begleiten Ihre Projekte, schaffen individuelle Lösungen
 und optimieren damit Ihre Prozesse. Sie profitieren von
 unserem Know-how, einem breiten Spektrum an Lösungen
 sowie von einer schnellen und zuverlässigen Umsetzung für
 maximale Transparenz in Ihren Beschaffungsabläufen.

**Mit prego services setzen Sie auf Experten mit jahre-
 langer Erfahrung und wir beraten Sie aktiv im operati-
 ven wie strategischen Einkauf.**

Quelle: Fotos/Grafiken: prego services GmbH



PART OF **epsa**
MARKETPLACE

PSG Procurement Services GmbH

KATEGORIEN

Beratung – Beschaffung, Einkauf, eProcurement

Einkaufsdienstleister – C-Teile-Management, Procurement Outsourcing, Procurement Support Services, Procure-to-Pay, Reklamationsmanagement

Software/Plattformen – Catalog Management, Invoice Management, end-to-end compliance, eProcurement-System, Guided Buying, Katalogmanagement, Katalogplattform, Procurement Integration, Shop-Lösung, Source-to-Pay, Spot Buy-Lösung, Supplier Management

FIRMENDATEN

PSG Procurement Services GmbH

Haus Sülz 6	Kontakt: Johannes Ohl
53797 Lohmar	Position: Leiter Vertrieb und Geschäftsentwicklung
Deutschland	Telefon: + 49 2205 9278-104
Telefon: +49 2205 9278-104	E-Mail: nschuetz@psg-procurement.com
E-Mail: nschuetz@psg-procurement.com	Internet: www.psg-procurement.com

PSG Procurement Services GmbH, Teil der EPSA-Group, bietet seit 1991 vollumfängliche digitalisierte und operative Einkaufsdienstleistungen zur Optimierung Ihres indirekten Einkaufs an und ist einer der Innovationsführer moderner Beschaffungs-Dienstleistungen und eProcurement-Lösungen weltweit.

Mit einer einmaligen Kombination aus Marketplace sowie Konsolidierungs- und Integrations-Services im Bereich SpotBuy bewegen wir für mehr als 200 Kunden und über 100.000 Nutzer als Full-Service-Provider im echten 1-Kreditor-Modell mehr als 300.000 Bestellungen pro Jahr.

PSG Marketplace

Um Ihren Bedarf im Tail Spend zu decken, bieten die Marketplace-Lösungen der PSG mehr als 180 Lieferanten mit mehr als 15 Millionen Artikeln inkl. vorverhandelter Preise im 1-Kreditor-Modell, die wir auf Wunsch durch Ihre bewährten Lieferanten ergänzen. Und das alles gerne auch komplettiert durch unsere SpotBuy-Lösung.



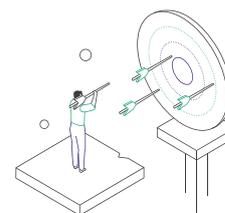
PSG – marketplace – consolidator – integrator



Quelle Fotos: PSG Procurement Services GmbH

PSG SpotBuy

Unsere globale Lösung für den effizienten, digitalisierten Einkauf von selten benötigten, nicht planbaren Produkten und Dienstleistungen im 1-Kreditor-Modell zur Reduzierung unzähliger, komplexer Lieferantenbeziehungen.



PSG eProcurement

Unsere ausgereiften eProcurement-Lösungen unterstützen Sie durch digitale Transaktionsplattformen und Marktplatzsysteme, wenn Sie Ihre Lieferanten und User eigenständig verwalten und administrieren möchten. Dazu gehören Katalog- und Freitext-Bestellungen wie auch die Möglichkeit, unser 1-Kreditor-Modell und natürlich Ihre ERP-Systeme für reibungslose Prozesse zu integrieren.



KATEGORIEN

Beratung – Digitalisierung/Industrialisierung Einkauf, EDI System Migration, EDI System Consulting, eProcurement
Software/Plattformen - Business Intergration Platform, Cloud Fax Services, Communications Platform, EDI Cloud, E-Invoicing, Enterprise SMS Service, eProcurement-System, ERP-Integration, Intelligent Document Recognition, Managed EDI Services, Mapping EDI Format (EDIFACT, VDA, XML, CSV, TXT, IDoc, Weitere), One-to-Many Communication, Secure Email Platform, Transactional Email, WebConnect for Suppliers, Web EDI
Unternehmensdienstleistungen - EDI Cloud Service

FIRMENDATEN

retarus GmbH

Aschauer Straße 30	Kontakt: Kai Pang
81549 München, Deutschland	Position: Senior Product Marketing Manager
Telefon: +49 89 5528-0000	Telefon: +49 89 5528-0000
E-Mail: info@de.retarus.com	Telefax: +49 89 5528-1919
Internet: https://www.retarus.com/de	E-Mail: kai.pang@retarus.de

E-Procurement-Lösungen für Effizienzsteigerung im Einkauf

Retarus steuert mit exzellenten Lösungen, intelligenter Infrastruktur und patentierten Technologien „Made in Germany“ die Kommunikation für Unternehmen weltweit. State-of-the-Art-Technologien, hochverfügbare Rechenzentren und die innovative Cloud Messaging Plattform von Retarus liefern dafür höchste Performance, Business Continuity und maximale Sicherheit.

Mit der Retarus Business Integration Platform tauschen Unternehmen mit allen Lieferanten, unabhängig von deren technischen Möglichkeiten, automatisiert Dokumente aus und etablieren schlanke E-Procurement-Prozesse, inklusive reibungsloser Systemanbindung und Integration von Geschäftspartnern. Weltweite Industriestandards und spezielle Branchenvorgaben werden unterstützt.

Vorteile der Retarus-Services:

- Umfassende Services aus einer Hand
- Managed Services für die Entlastung der IT und eine optimale Unterstützung der Digitalisierungsstrategie
- Passende Integration für jedes ERP-System, egal ob on premises oder aus der Cloud – ohne Eingriff ins System
- Intelligent Capture Services für die automatisierte Einbindung unstrukturierter Dokumente

Retarus E-Procurement-Services im Überblick

Retarus bietet für eine optimierte Lieferanten-Integration ein breites Spektrum an Services, mit denen Unternehmen

ihre Einkaufsprozesse ohne großen Aufwand digitalisieren.

Managed EDI Services

- Vollautomatisierte Lösung für alle Lieferantenprozesse
- Alle Industriestandards, kein IT-/ Verwaltungsaufwand
- Effizienzgewinne über Mehrwertdienste wie Datenvalidierung und Reports
- Perfekte Lösung für A-Lieferanten

WebConnect for Suppliers

- Direkte Auslösung der Auftragsbestätigung in der Bestell-E-Mail durch den Lieferanten
- Keine Portal-Registrierung für Lieferanten nötig
- Automatisierte Zuführung von Auftragsbestätigungen ins ERP-System
- Perfekte Lösung für B- und C-Lieferanten

Intelligent Capture Services

- Perfekte Lösung für Lieferanten, die Dokumente per Fax oder als PDF via E-Mail versenden
- Digitalisierung und Erfassung von unstrukturierten Dokumenten
- Regelbasierende Workflows für variable Systemintegration
- Passendes EDI-Datenformat für alle Applikationen

REYHER
**F. REYHER Nchfg.
GmbH & Co. KG**

KATEGORIEN

Beratung - Abfallmanagement, Beschaffung, eProcurement, Logistik, Materialwirtschaft, Präzisionsteile, Supply Chain Strategy, Technische Beratung Verbindungselemente/Befestigungstechnik

Einkaufsdienstleister - Abfall-Management, Beschaffungsmanagement Präzisionsteile, C-Teile-Management, Supply Chain Management, Supply Chain Services

Software/Plattformen – Bemessungssoftware für Holzbau, Desktop Purchasing, Electronic Data Interchange, Elektronische Kataloge, eProcurement, ERP-Integration, Katalogmanagement/Catalog Cloud Services, Supply Chain Management, Web EDI, Web-Shop

Produzenten/Sortiment-Anbieter – Befestigungstechnik, Drehteile, Frästeile, Dübeltechnik, Kanban-Systeme, ORSY-System, Rapid Prototyping, Schraubensicherungen, Sonderteile und Zeichnungsteile, Technische Produkte / Industriebedarf, Verbindungstechnik, Verbindungselemente

Unternehmensdienstleistungen - 3D-Druck, B2B-Beschaffungsplattform, EDI Cloud Service, Kanban-Versorgung, Konfektionierungsleistungen für Industrie und Handel, Plattformen, Produktion Präzisionsteile, Supply Chain Management

FIRMENDATEN

F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

Haferweg 1	Kontakt: Klaus Jatho, Leiter Vertriebsmarketing
22769 Hamburg	Telefon: +49 40 85363 539
Telefon: +49 40 85363-0	Telefax: +49 40 85363 535
Telefax: +49 40 85363-290	E-Mail: klaus.jatho@reyher.de
E-Mail: mail@reyher.de	Internet: www.reyher.de

Über 130 Jahre hanseatische Tradition

REYHER steht seit vielen Jahrzehnten für eine sichere C-Teile-Versorgung und kundenorientierte Dienstleistungen.

Die F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG wurde 1887 ursprünglich als Handel für Eisenwaren, Schiffsartikel und Werkzeuge direkt am Hamburger Hafen gegründet. Vor rund 70 Jahren spezialisierte sich das Familienunternehmen auf Verbindungselemente und Befestigungstechnik.

Heute zählt REYHER mit einem jährlichen Umsatz von rund 400 Mio. Euro zu den führenden Handelsunternehmen in Europa und beliefert vom zentralen Standort in Hamburg-Altona mehr als 11.000 Kunden weltweit. Mit einem umfassenden Sortiment von 130.000 verschiedenen Artikeln auf Lager stellen die 800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eine tägliche Lieferbereitschaft von über 99 Prozent sicher. Das Sortiment umfasst genormte und nicht genormte Verbindungselemente und Befestigungstechnik namhafter Hersteller. Darüber hinaus bietet REYHER einen Service für Sonder- und Zeichnungsteile an.

Kunden aus Industrie und Handel schätzen REYHER zudem für die kompetente technische Beratung (REM – REYHER Engineering Management), die schnelle und zuverlässige Lieferung sowie umfangreiche serviceorientierte Dienstleistungen.

Zu diesen gehört beispielsweise die Kanban-Versorgung mittels ROM – REYHER Order Management. Kunden können hierbei aus unterschiedlichen Servicegraden und verschiedenen Technologien zur Erfassung und Abwicklung der Bestellabläufe wählen und sich so ihr maßgeschneidertes System zusammenstellen lassen.

Mit maßgeschneiderten E-Business-Lösungen für jede Unternehmensgröße beschleunigt REYHER den Informationsaustausch und sorgt für eine effiziente Abwicklung.

Und RKP – REYHER Kitting & Packaging schließlich erfüllt die Kundenwünsche rund um die Konfektionierung von Verbindungselementen und Befestigungstechnik.



Quelle Foto: F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG

KATEGORIEN

Beratung – Arbeitsschutz/Arbeitssicherheit, Beschaffung, Lagermanagement, Lean Management, Lieferantenmanagement, Logistik, Materialwirtschaft, Supply Chain Management, Supply Chain Optimierung

Einkaufsdienstleister – C-Teile-Management

Produzenten/Sortimentanbieter – Additive Manufacturing, Anwendungsspezifische Produkte, Arbeitsplatzsysteme, Arbeitsschutz, Ausgabeautomaten, Baugruppen, Betriebs- und Hilfsmittelversorgung, Chemisch-technische Produkte, Fahrzeugeinrichtungen & Zubehör, Handwerkzeug, Kanban-Systeme, Kleinteile, Lagermanagement, ORSY-System, Schraubensicherungen, Sonder- und Zeichnungsteile, Technische Produkte/ Industribedarf, Verbindungstechnik, Verbindungselemente, Werkzeuge

Unternehmensdienstleistungen – Industriedienstleistung

FIRMENDATEN

Würth Industrie Service GmbH & Co. KG

Industriepark Würth, Drillberg

97980 Bad Mergentheim

Telefon: +49 7931 91-0

Telefax: +49 7931 91-4000

E-Mail: info@wuerth-industrie.com

Kontakt: Pia Schmitt

Position: Marketing

Telefon: +49 7931 91-3409

E-Mail: presse@wuerth-industrie.com

Internet: www.wuerth-industrie.com

C-Teile-Management ganzheitlich gedacht

Unter der Marke „CPS® – C-Produkt-Service“ bietet die Würth Industrie Service den produzierenden Industriekunden individuell zugeschnittene, logistische Beschaffungs- und Dienstleistungskonzepte wie scannerunterstützte Regalsysteme, automatisierte elektronische Bestellsysteme, dezentrale Automatenysteme oder eine Just-in-time-Versorgung mittels Kanban-Behältersystemen. Durch die digitalen Versorgungskonzepte kann die Materialbereitstellung, -beschaffung und -nachbestellung exakt auf die Bedürfnisse und Verbräuche der produzierenden Kunden angepasst werden. Im Mittelpunkt steht die professionelle industrielle C-Teile-Abwicklung mit mehr als 1.100.000 Artikeln. Von klassischer Verbindungs- und Befestigungstechnik, DIN- und Normteilen über Hilfs- und Betriebsstoffe wie persönliche Schutzausrüstung und chemisch-technischen Produkten bis hin zu Sonderteilen nach Zeichnung.

Eben: C-Teile. Mit Sicherheit.

Innovative Logistik als Dreh- und Angelpunkt

Das Herzstück des C-Teile Partners bildet eines der modernsten Logistikzentren für Industriebelieferung Europas in Bad Mergentheim. Von hier aus beliefert das Unternehmen über 20.000 Kunden weltweit. Durch den Einsatz innovativer Technologien wie Robotik, Shuttles und multifunktionalen Arbeitsplätzen sowie einer redundanten Lagerung gleicher Artikel an unterschiedlichen Lagerorten profitieren Kunden der produzierenden Industrie von einem uneingeschränkten, reibungslosen Warenfluss.

Das A und O: C-Teile. Mit Sicherheit.

Die Würth Industrie Service kombiniert Produkt- mit Systemkompetenz und bietet somit „alles aus einer Hand“. Mit

dem Markenversprechen „C-Teile. Mit Sicherheit.“ sind die Ziele auf eine maximale Prozess- und Versorgungssicherheit sowie eine größtmögliche Sicherheit der System- und Produktqualität gerichtet.

Einkauf optimieren: Kleinteile im Griff

Manuelle, kostenintensive Prozesse wie Bedarfsmeldungen oder Warenbuchungen gehören der Vergangenheit an. Stattdessen sorgen intelligente Systeme zur automatisierten Nachbestellung oder auch systemübergreifende Online-Plattformen für einen sicheren Versorgungsprozess für schnelle, unabhängige Bedarfe – digital versteht sich.

Liefersicherheit, auf die Sie sich verlassen können

- mehr als **99%** Liefertreue in der Produktionversorgung
- mehr als **20.000** vollautomatisierte Systemmodule im Einsatz
- mehr als **500.000** Positionen monatlich im Warenausgang



RFID-Kanban System zur automatisierten C-Teile-Versorgung

Foto: Würth Industrie Service GmbH & Co. KG



Werden Sie Mitglied im BME!



Sie profitieren von

- Erfahrungsaustausch vor Ort auf über 400 Veranstaltungen und Treffen pro Jahr in den 38 BME-Regionen
- Kostenloser Bezug unseres Magazins für Manager in Einkauf und Logistik: „BIP“ – Best in Procurement und eSolution Report (mit Übersicht über Dienstleister zu einzelnen Themenbereichen)
- Kostenloser Bezug der Fachzeitschrift „Beschaffung aktuell“ und der „BizTravel“
- Fachinformationen für Mitglieder, zum Beispiel Leitfäden zu Einkaufsthemen, BIP-Jahrgangsarchiv
- Plattform für Young Professionals
- Expertenwissen und -austausch in mehr als 25 Fachgruppen aus den Sektionen Logistik, Öffentliche Auftraggeber, Dienstleister und Beschaffungskategorien
- Teilnahme an den BME-Benchmarks zur Verdeutlichung von Einsparpotenzialen, zur Unterstützung bei der Kostenoptimierung und Teilnahme an Arbeitskreisen im Bereich Benchmark (z.B. Top-Kennzahlen)
- Nutzung des Services Recht: kompetente und zuverlässige Beratung zu Fragen rund um das Einkaufs-, Vertrags- und Wirtschaftsrecht durch Verbandsjuristen
- Unterstützung bei Ihren Global-Sourcing-Aktivitäten
- Teilnahme an internationalen Delegationsreisen zum Austausch mit internationalen Lieferanten
- Kostengünstige Lieferantenrecherche/Marktscreening
- Bedarfsbezogenes Matchmaking: Austausch mit möglichen Lieferanten an Verhandlungstischen



Das Angebot des BME für Mitglieder wird stetig weiter ausgebaut.

IHRE ANSPRECHPARTNERIN



Nicole von Wensierski
 Referentin Mitgliederbetreuung
 Tel.: 06196 5828-133, Fax: 06196 5828-199
 E-Mail: nicole.vonwensierski@bme.de



Ja, ich interessiere mich für eine Mitgliedschaft im BME!

Bitte schicken Sie mir

- weitere Informationen zur Mitgliedschaft
- einen Aufnahmeantrag auf Firmenmitgliedschaft
- einen Aufnahmeantrag auf persönliche Mitgliedschaft

Folgende Angaben benötigen wir von Ihnen

Name, Vorname _____

Firma _____

PLZ, Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.bme.de/mitgliedschaft



Die BME net 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

BME net GmbH

Frankfurter Str. 27
65760 Eschborn
Deutschland
Telefon: +49 6196 5828-330
E-Mail: info@bmenet.de
www.bme.de

Ansprechpartner

Andreas Richter

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

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

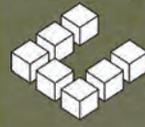
Alle genannten und ggf. durch Dritte geschützten Marken- und Warenzeichen unterliegen uneingeschränkt den Bestimmungen des jeweils gültigen Kennzeichenrechts und den Rechten der jeweiligen eingetragenen Inhaber.

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: © Shutterstock | ID: 487416538 | Rawpixel.com, © Shutterstock | ID: 1814418314 | PopTika,
© Shutterstock | ID: 1119927341 | PopTika, © Shutterstock | ID: 505322710 | People Image Studio

Weitere Quellenangaben Fotos:

Vorwort BME e.V., Editorial Die goldene Kuh



curecomp

Ein Unternehmen
der proALPHA Gruppe

clever. procurement.
clevercure.



Operativ. Strategisch.
Individuell. Komplet.



curecomp.com