

TECHNIK EINKAUF



KOSTEN OPTIMIEREN, QUALITÄT SICHERN



Einkaufsführer

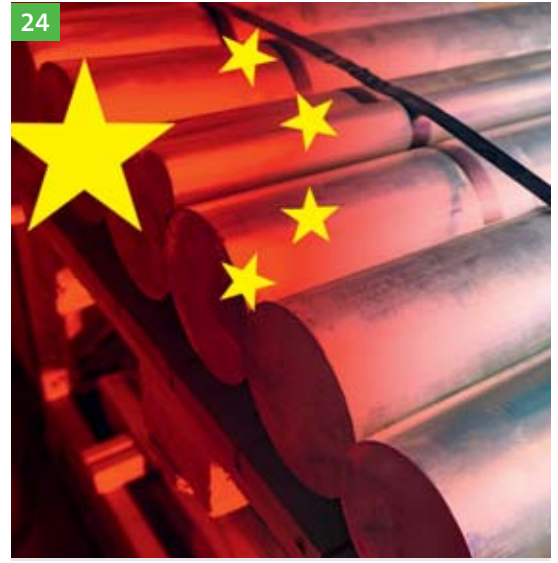
Sicherheitszuhaltung 12

China-Strategie

Wie wichtig ist Derisking für deutsche Unternehmen? 24

Präzisionswerkzeuge

Werkzeugdaten effizient und nachhaltig verwalten 42



Titelgeschichte

- 12 EINKAUFSFÜHRER**
Sicherheitszuhaltung – Welcher Schutz für welche Tür?
Beweglich trennende Schutzeinrichtungen wie Schwenk- und Schiebetüren, Klappen oder Hauben sicher geschlossen halten

Technik+Einkauf im Dialog

- 16 Die grüne Transformation antreiben**
Wie Flender die Nachhaltigkeit in seinen Lieferketten voranbringt und auf welche Herausforderungen Tomas Van den Abeele und Dr. Andreas Klein, VP, dort stoßen

Technik-Trend

- 20 Tragende Nebenrolle**
Nachhaltiges Produktdesign wird zunehmend zum ‚Muss‘ bei Schrauben

Technik-Tipp

- 22 Automation der nächsten Stufe**
Neue Lösungsansätze für die Elektromobilität mit grünem Wasserstoff oder Bioreaktoren

Einkauf-Praxis

- 24 Aktuelle China-Strategie**
Wie wichtig ist Derisking für deutsche Unternehmen?
- 26 Supply Chain Trend: Real Time Visibility**
Ein- und Durchblick über alle Prozesse der jeweiligen (Transport-)Modi hinweg
- 28 Die Auswirkungen der Krise am Roten Meer auf Handelsrouten**
Paul Hopton, Geschäftsführer und CTO von Scoutbee, schätzt für uns die Lage ein
- 30 Kosten und CO2 gemeinsam optimieren**
Wer Produkte klimafreundlich gestalten will, muss früh im Designprozess damit anfangen
- 32 Gesicherte Energieversorgung auch in Krisenzeiten**
Beschaffung von Strom und Gas mit einem externen Energiemarktexperten
- 34 Mehr Einkaufspower und gesteigerte Resilienz**
B2B-Plattformen bieten die Möglichkeit, gezielt neue Geschäftspartner und Lieferanten zu gewinnen
- 36 Das neue Sechseck im Einkauf**
Wie die komplexe heutige Weltwirtschaft neue Herausforderungen für Einkaufsentscheidende stellt
- 38 Wenn die IT-Lösung maßgeschneidert wird**
Trumpf nutzt eine Managed-Service-Plattform für die Integration seiner IT-Service-Lösungen
- 40 Plastik einfach in den Kreislauf bringen**
Interview mit dem Start-up HolyPoly



Erweiterter Zugang zu neuen Märkten und Kunden: Online-Plattformen ermöglichen dies.

Bild: mimi - stock.adobe.com

B2B-Plattformen

Mehr Einkaufspower und gesteigerte Resilienz für KMU

B2B-Plattformen bieten Unternehmen die Möglichkeit, gezielt neue Geschäftspartner und Lieferanten zu gewinnen und bestehende Kundenbeziehungen zu pflegen und auszubauen. Gerade für mittelständische Unternehmen ist das ein großer Vorteil.

Pandemie, Krieg und geopolitische Spannungen – die sich gegenseitig überlagernden Krisen der letzten Jahre machen es deutlich: Unsere Lieferketten sind fragil. De-Risking ist das Gebot der Stunde und gleichzeitig eine riesige Chance für den deutschen und europäischen Mittelstand. KMU können ihr Potenzial erst voll entfalten, wenn sie sich international orientieren und im Einkauf viel breiter aufstellen. Vorher fahren sie in der Beschaffung mit angezogener Handbremse und erhöhtem Risiko. Global denken und handeln ist kein nettes Extra mehr, sondern eine Notwendigkeit.

Digitale B2B-Plattformen erleichtern jeder Firma die Transformation zu einem multinational handelnden Unternehmen. Solche ‚Micro-Multinationals‘ erschließen sich digital mit wenig Aufwand neue Einkaufsquellen und profitieren beim eigenen Absatz vom internationalen Wachstum des E-Commerce im B2B-Bereich: Laut Frost & Sullivan wird das globale B2B-Volumen in den kommenden vier Jahren auf 26 Billionen Euro anwachsen, mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 13%.

Die Digitalisierung eröffnet konkrete Chancen, von denen Unternehmer früher nur träumen konnten. Wenn die Lieferung der Güter aus einem Land wegen der unzuverlässigen Verkehrsinfrastruktur unkalkulierbar wird, dann findet sich vielleicht ein vertrauenswürdiger Lieferant, der seine Ware zum Beispiel per Lkw pünktlich aus Polen verschickt. Wenn wieder einmal ein Containerfrachter den Suezkanal versperrt, kann möglicherweise ein flexibler Hersteller aus Frankreich die Lager kurzfristig füllen. Solche Handlungsoptionen kann sich heutzutage im Grunde jedes Unternehmen mit wenig Aufwand durch das Internet und durch internationale Marktplätze selbst erschließen.

B2B-Plattformen als Motor der Transformation
Oft wird angenommen, dass eine multinationale Entwicklung den großen Konzernen vorbehalten und dieser Schritt für KMU zu riskant sei. Hierzu sei gesagt: Ein kleiner Schritt aus der Komfortzone kann ein Unternehmen bereits weit bringen. Die Präsenz auf B2B-Plattformen eröffnet drei entscheidende Vorteile: Reichweite, Effizienz und Resilienz. Durch den sofortigen Zugriff

auf globale Netzwerke vergrößert sich der Kreis potenzieller Lieferanten unmittelbar, die Vernetzung mit den zuverlässigsten Anbietern weltweit garantiert eine kontinuierliche Lieferkettenoptimierung. Eine stärkere Kontrolle über die gesamte Lieferkette ist jedem Unternehmen anzuraten – gerade auch in Hinblick auf zukünftige Anforderungen eines europäischen Lieferkettengesetzes.

Die Jongerius Ecoduna GmbH produziert in Österreich Mikroalgen wie Chlorella und Spirulina in einem einzigartigen, nachhaltigen System aus Glasröhren, vorrangig für die Anwendung im Lebensmittel-, Nahrungsergänzungsmittel- oder Kosmetikbereich. Lisa-Marie Dormayer sucht im Einkauf über B2B-Plattformen meist nach Dienstleistern wie Lohnproduzenten oder Lohnabfüllern. Dabei schätzt sie vor allem auch die Tiefe des Angebots in bereits bestehenden Liefermärkten: „Wir haben jetzt Zugang zu neuen Firmen, die wir per Google-Suche bis dato nicht gefunden haben. Speziell Deutschland bietet großes Potenzial, den richtigen Dienstleister zu finden.“ Auch fühlt sie sich jetzt besser gegen Lieferkettenausfälle gefeit: „Wir sind weniger abhängig von einzelnen Dienstleistern. So können wir Engpässe verhindern, wenn es bei unseren bisherigen Partnern zu Lieferverzögerungen kommen sollte.“

Sprachliche und kulturelle Barrieren sind durch integrierte Kommunikations-Tools auf den Handelsplattformen im Handumdrehen übersprungen, manchmal regelt hier schon die KI die automatisierte Übersetzung. Potenzielle Lieferanten können anhand von hinterlegten Zertifikaten geprüft werden, automatisierte Produkt- und Preisvergleiche sowie Bewertungstools beschleunigen die Entscheidungsfindung. Für den jeweils anvisierten Zielmarkt werden sogar gesetzliche Richtlinien bereitgestellt. Nutzer von B2B-Plattformen wissen, wie viel Zeit sie damit sparen.

Diversifizierung funktioniert

Mickaël Lazaro, CEO der französischen Werbeagentur Adgence Communication, nutzt B2B-Plattformen erfolgreich, um seine Lieferkette, etwa bei Drucksachen und Werbemitteln, breiter aufzustellen und immer die besten und zuverlässigsten Lieferanten zu finden – oft auch in Ländern, die er vorher gar nicht im Blick hatte: „Osteuropa und die Türkei spielen für uns eine immer wichtigere Rolle. Wir haben dort bereits mehrere vielversprechende neue Zulieferer gefunden.“ Er schätzt das Qualitätsversprechen bei der Nutzung eines solchen Einkaufstools: „Eine Plattform ermöglicht Nachvollziehbarkeit. Außerdem garantiert sie Qualität, da die Lieferanten den gleichen aufwendigen Registrierungsprozess wie ich durchlaufen haben.“

Das Online-Sourcing hat maßgeblichen Einfluss auf die Resilienz seiner Firma: „Im Kommunikationsbereich, wie in jedem anderen Sektor auch, hängt der Erfolg von unserer Fähigkeit ab, uns anzupassen, zu wandeln und weiterzuentwickeln. Hierbei erweisen sich B2B-Plattformen als wertvolles Hilfsmittel, indem sie unseren Zugriff auf neue Beschaffungsmärkte in Europa und weltweit erweitern.“ Und es spart Geld: „Meine einzelnen Bestellungen weichen sehr stark voneinander ab. Die Plattform hat sich bei der Senkung der Herstellungskosten als wirksam erwiesen.“ Insgesamt sieht Lazaro sein Geschäft durch die Nutzung der Plattformen gestärkt: „Die Beschaffung von Qualitätsprodukten über Plattformen wie europages spielt eine wichtige Rolle für

Der Autor...

Peter F. Schmid ist CEO von Visible und seit 25 Jahren erfolgreicher Digitalunternehmer. Visible betreibt wlw („Wer liefert was“), heute die führende B2B-Plattform in der DACH-Region, sowie die europäische B2B-Plattform europages.



unser Wachstum, da sie uns den Kontakt zu professionellen B2B-Lieferanten ermöglicht.“

Der richtige Zeitpunkt ist jetzt

Diese praktischen Erfahrungen unterstreichen: Die Entwicklung zum ‚Micro-Multinational‘ in der Beschaffung reduziert das Ausfallrisiko im Geschäftsbetrieb von Unternehmen immens. Die Abhängigkeit von heimischen Märkten sinkt und damit auch das unternehmerische Risiko. Diese Absicherung ist genau das, was KMU gerade benötigen. Wer gestärkt aus der Krise kommen will, muss die digitale Transformation auch im Einkauf konsequent vorantreiben und sich international breiter aufstellen. Das ist die beste Chance auf sichere Lieferketten in schwierigen Zeiten.

Der richtige Zeitpunkt für die Transformation ist also jetzt. Alle Hilfsmittel für eine gelungene Transformation sind vorhanden. KMU müssen sie nur nutzen. **ki** ■

Autor: Peter F. Schmid, CEO von Visible

heinrichs
drehteile

effizient
zuverlässig
dicht

HN 8-WD | VERSCHLUSSSCHRAUBE

Unsere Lösung zur
Gehäuseabdichtung

Verschlusschrauben mit integrierter Formdichtung NBR oder FKM. Automatisch und kontrolliert montiert. Weltweit im Einsatz in Anwendungen der Mobilhydraulik und Antriebstechnik. Wir fertigen für Sie auf Lager.

It's our turn.

heinrichs.de

vertrieb@heinrichs.de | +49 6762 9305-323