

Beschaffung

aktuell

Einkauf
Materialwirtschaft
Logistik

Category Management

Was die Industrie vom Handel lernen kann
» Seite 20

Automatisierung

Überblick individueller Angebote der Maschinenhersteller
» Seite 56

Karriere

Charlotte de Brabandt über Stärke und Herausforderungen
» Seite 64

Interview

Nina Bomberg,
Global Director Indirect Purchasing,
Dormakaba
» Seite 14



Zuverlässige Kupplungen für Highspeed-Anwendungen

» Seite 36

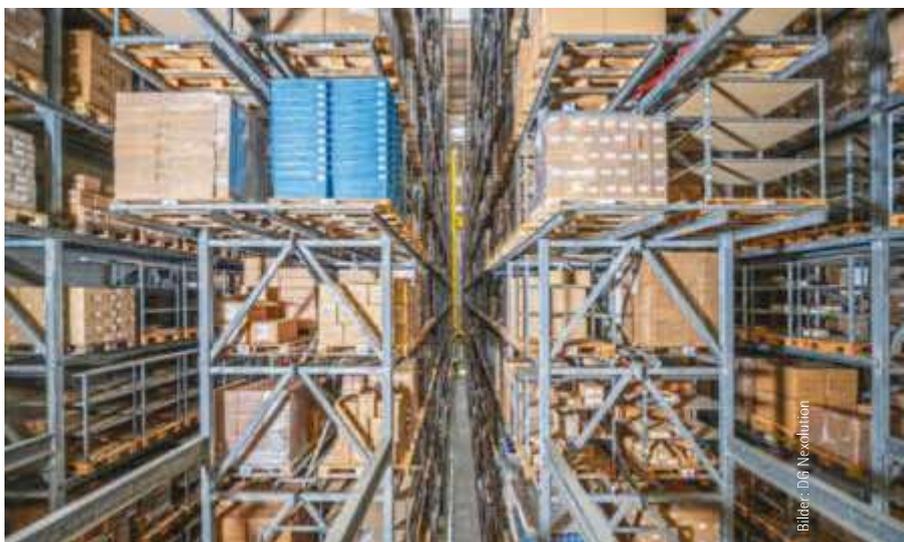
Professionell. Innovativ. Einkauf.



Full-Service für Dienstleistungsunternehmen

Mit dem Full-Service-Dreiklang zum Erfolg

In Dienstleistungsunternehmen kommt der Beschaffung häufig keine besondere strategische Bedeutung zu. Dass sie einen wichtigen Beitrag zum erfolgreichen Geschäftsbetrieb leistet, zeigt sich erst, wenn zum Beispiel Büromaterial fehlt, was sich auf die Arbeitsprozesse der Mitarbeiter auswirken kann, oder Werbemittel ausgegangen sind und Erwartungen von Kunden etwa auf einer Messe nicht erfüllt werden können.



Für den genossenschaftlichen Verbund DG Nexolution Procurement & Logistics den Online-Shop GenoBuy mit über 40.000 Produkten, in dem über 65.000 registrierte Nutzer einkaufen. Das Logistikzentrum verfügt aktuell über 12.000 automatische Hochregallagerplätze und 2000 automatisierte Lagerplätze im Kommissionierlager.

Selbst für Unternehmen, die den Bestand von Büro- und Verbrauchsmaterial oder Werbemitteln in ihren Prozessen grundsätzlich im Griff haben, ist die Beschaffung heute keine leichte Aufgabe mehr. Unterbrochene oder verzögerte Lieferketten durch die Auswirkungen einer Pandemie oder geopolitische Entwicklungen können den Bezug selbst einfacher Waren erschweren. Die gestiegenen Anforderungen und Erwartungen an das Material in Sachen Nachhaltigkeit von Seiten der Mitarbeiter, Kunden, Geschäftspartner und des Gesetzgebers erhöhen die Komplexität.

Procurement

Gerade für mittelständische Unternehmen ist die Lösung dieser Herausforderungen ein Partner, der einen Full-Service-Ansatz aus Procurement, E-Commerce und Logistik aus einer Hand anbietet.

Im Bereich des Procurements übernimmt ein solcher Partner das Beschaffungsmanagement im Sinne eines Procurement-as-a-Service komplett. Dazu ge-

hört im ersten Schritt eine Beratung, um Einkaufsprozesse und Sortiment optimal zu gestalten inklusive einer Nachhaltigkeitsanalyse. Dabei werden die bislang bestellten Artikel anhand verschiedener Kriterien auf Nachhaltigkeit geprüft, alternative Artikel mit nachhaltigen Vorteilen identifiziert und dem Kunden mit Preisen und Handlungsempfehlungen präsentiert. Im zweiten Schritt kümmert sich der Partner um Ausschreibungen und die Qualifikation von Lieferanten. Um dabei die spezifischen Bedarfe des Kunden zu decken, ist der Partner bereit, seine Standardprodukte und -lieferanten durch individuelle Sortimente und Lieferanten zu ergänzen, die er in seine Prozesse integriert. Im dritten Schritt wird die operative Beschaffung umgesetzt.

E-Commerce

Bei dieser Umsetzung kommt der Bereich des E-Commerce ins Spiel. Er ist das wesentliche Unterscheidungsmerkmal eines echten Full-Service-Part-



DG Nexolution Procurement & Logistics GmbH

... bietet mit rund 100 Mitarbeitenden Unternehmen aus der genossenschaftlichen Finanzgruppe und dem Mittelstand einen Full-Service in den Bereichen Procurement, E-Commerce und Logistik. Entstanden ist das Unternehmen 2023 aus der Fusion eines Tochterunternehmens und eines Geschäftsbereichs der DG Nexolution eG, einem Partner von Volksbanken, Raiffeisenbanken und weiteren Genossenschaften. Für den genossenschaftlichen Verbund betreibt DG Nexolution Procurement & Logistics den Online-Shop GenoBuy mit über 40.000 Produkten und 65.000 registrierten Nutzern. Das Logistikzentrum umfasst 12.000 automatische Hochregallagerplätze und 2000 automatisierte Kommissionierlagerplätze.

ners von klassischen Beschaffungs- und Logistikdienstleistern. Die Bereitstellung eines Sortiments über einen Online-Shop und damit die Bestellung von Materialien über einen vollständig digitalisierten Prozess spart Zeit und Ressourcen. Beispielsweise lassen sich wiederkehrend benötigte Artikel automatisiert in einer Frequenz bestellen, die zum spezifischen Bedarf passt. Die Auswahl der Produkte, Mengen und Lieferzeiträume kann dabei angepasst werden. Die Rechnungen gelangen über eine E-Accounting-Lösung in die Buchhaltung. Das Budget kann begrenzt und unterschiedlichen Kostenstellen zugeordnet werden. Eine umfassende Reportingfunktion gibt Einblick in die Verbräuche.

Die E-Commerce-Kompetenz eines solchen Partners eröffnet darüber hinaus weiteres Optimierungspotenzial für Unternehmen, die ihren Endkunden Produkte anbieten müssen oder wollen, für die ein solcher Handelsprozess aber nicht zum Kerngeschäft gehört. Beispiele dafür sind Banken, die banknahe Produkte wie SmartTan-Leser an ihre Kunden abgeben, oder Unternehmen, die ihre eigenen Sortimente haben, über die sie Zusatzeinnahmen realisieren. Der Partner gestaltet dafür einen Online-Shop im Markenauftritt des Kunden sowie nach den aktuellen Anforderungen hinsichtlich Benutzerfreundlichkeit,

Datenschutz, Design, Sicherheit und Zahlungsoptionen. Der Betrieb des Shops, Zahlungsabwicklung, Kundensupport, Bestellabwicklung, Lagerung und Versand an die Endkunden sowie das Handling von Retouren sind Teil des dazugehörigen Fulfillment-Angebots.

Logistik

Das Fulfillment kann ein solcher Partner einfach erbringen, da der Bereich der Logistik ohnehin integraler Bestandteil des Dreiklangs mit Procurement und E-Commerce für die Lösung der Beschaffungsherausforderungen ist. Der Partner verfügt dafür über ein modernes Lager, das genügend Kapazität bietet, um Warenbestände vorzuhalten, die eine schnelle Auslieferung nach höchsten Qualitätsmaßstäben ermöglicht. Dazu gehört beispielsweise eine Endkontrolle kommissionierter Materialien, um Fehllieferungen und Rückläufer zu vermeiden. Darüber hinaus übernimmt ein qualifizierter Partner auf Kundenwunsch auch die Bildung von Sets oder Kampagnenpaketen und Geschenkverpackungen.

Ressourcen, Emissionen und Müll

Der Full-Service-Ansatz aus Procurement, E-Commerce und Logistik bietet vor allem mittelständischen Dienstleistungsunternehmen eine Lösung für Beschaffungsherausforderungen im heutigen Geschäftsbetrieb. Dabei entlastet die Partnerschaft mit einem entsprechenden Dienstleister die Beschäftigten, die sich auf ihre Kernaufgaben konzentrieren können. Dazu kommen im Vergleich zur Beschaffung durch eigene Mitarbeiter oder die Zusammenarbeit mit mehreren Dienstleistern Zeit- und Kostenersparnisse durch einen weitgehend digitalisierten und automatisierten Prozess, der weniger fehleranfällig ist. Im Hinblick auf Nachhaltigkeitsanforderungen werden im Procurement entsprechende Kriterien angelegt, um geeignete Produkte zu beschaffen. Diese sind im E-Commerce entsprechend gekennzeichnet, um den Mitarbeitern die Auswahl zu erleichtern. Mindestbestellmengen reduzieren die Versendung von Kleinaufträgen, was zur Reduktion von CO₂-Emissionen und Müll ebenso beiträgt wie der Einsatz nachhaltiger, recycelbarer Verpackungsmaterialien, die Bündelung von Lieferungen für weniger Fahrwege und ein klimakompensierter Versand in der Logistik.



Bild: DG Nexolution

Horst Gutermann
Geschäftsführer bei
DG Nexolution
Procurement &
Logistics, Idstein