

# EINKAUF IN DER KRISE? WIE SICH COVID-19 AUF DEN EINKAUF UNSERER KUNDEN AUSWIRKT

---

MICHAELA SCHWEITZER-GUTJAHR // 05.05.2022

IMAGINE  
MITTELSTANDSFORUM 2022

# AGENDA



**01**

Der Einkauf im  
Mittelstand - Hard  
Facts

**02**

Auswirkungen der  
Pandemie

**03**

Herausforderungen

**04**

Erfahrungsberichte  
meiner Kunden

**05**

Lessons learned and  
take aways

# 01

## DER EINKAUF IM MITTELSTAND - HARD FACTS



# FACT 1 – EINKAUFSVOLUMEN IN % ZUM UMSATZ



**45 %**

# FACT 2 – WERTIGKEIT DES EINKAUFS



---

„In fast jedem dritten Unternehmen ist der Einkauf unterhalb der Bereichsleitung wie Finanzen oder Zentrale Dienste angesiedelt. Hier muss noch viel Arbeit in Sachen Eigenmarketing geleistet werden.“

---

ANDREAS HERMANN, LEITER BENCHMARK-SERVICES BEIM BME

# FACT 3 – „STRATEGISCHER EINKAUF?“



„Wir schimpfen uns „Strategischer Einkauf“, dabei arbeiten wir zu 80 % nur an operativen Themen. Meine Abteilung hat kaum Wissen, was am Markt abgeht, weil die Mitarbeiter tagtäglich Bestellungen abarbeiten, Lieferungen urgieren, Liefertermine überwachen und abweichende Rechnungen revidieren! Strategischer Einkauf sieht anders aus!“

ABTEILUNGSLEITER EINKAUF BEI EINEM MEINER KUNDEN

# 02

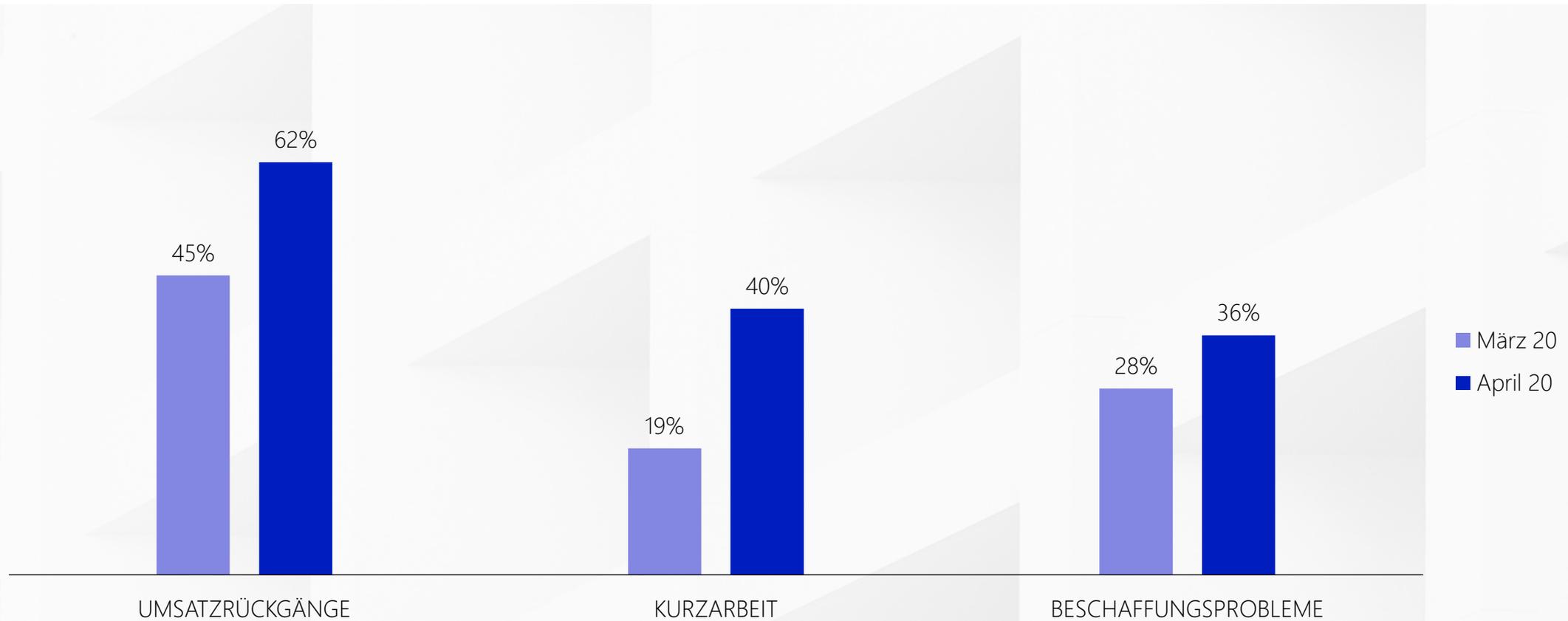
## AUSWIRKUNGEN DER PANDEMIE



# SO TRAF DIE CORONA-KRISE DEN MITTELSTAND



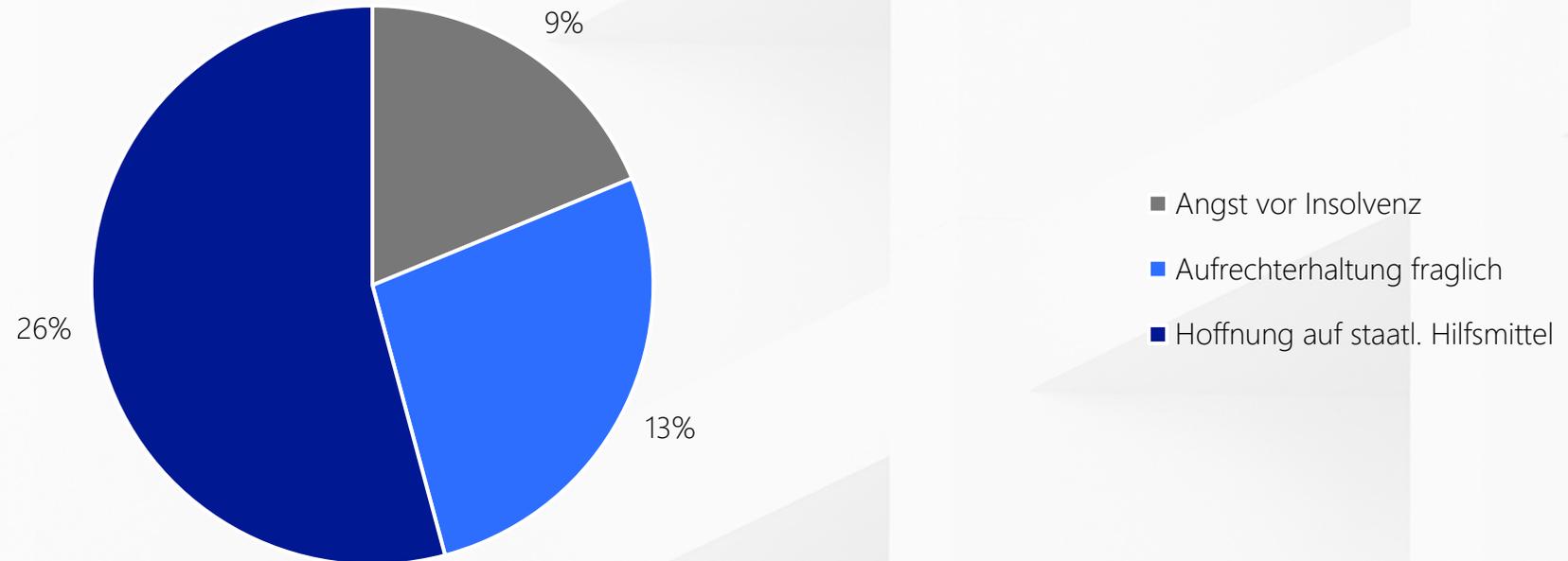
(QUELLE: VISABLE)



# CORONA-KRISE: GAME-OVER FÜR VIELE UNTERNEHMEN



(QUELLE: VISABLE)

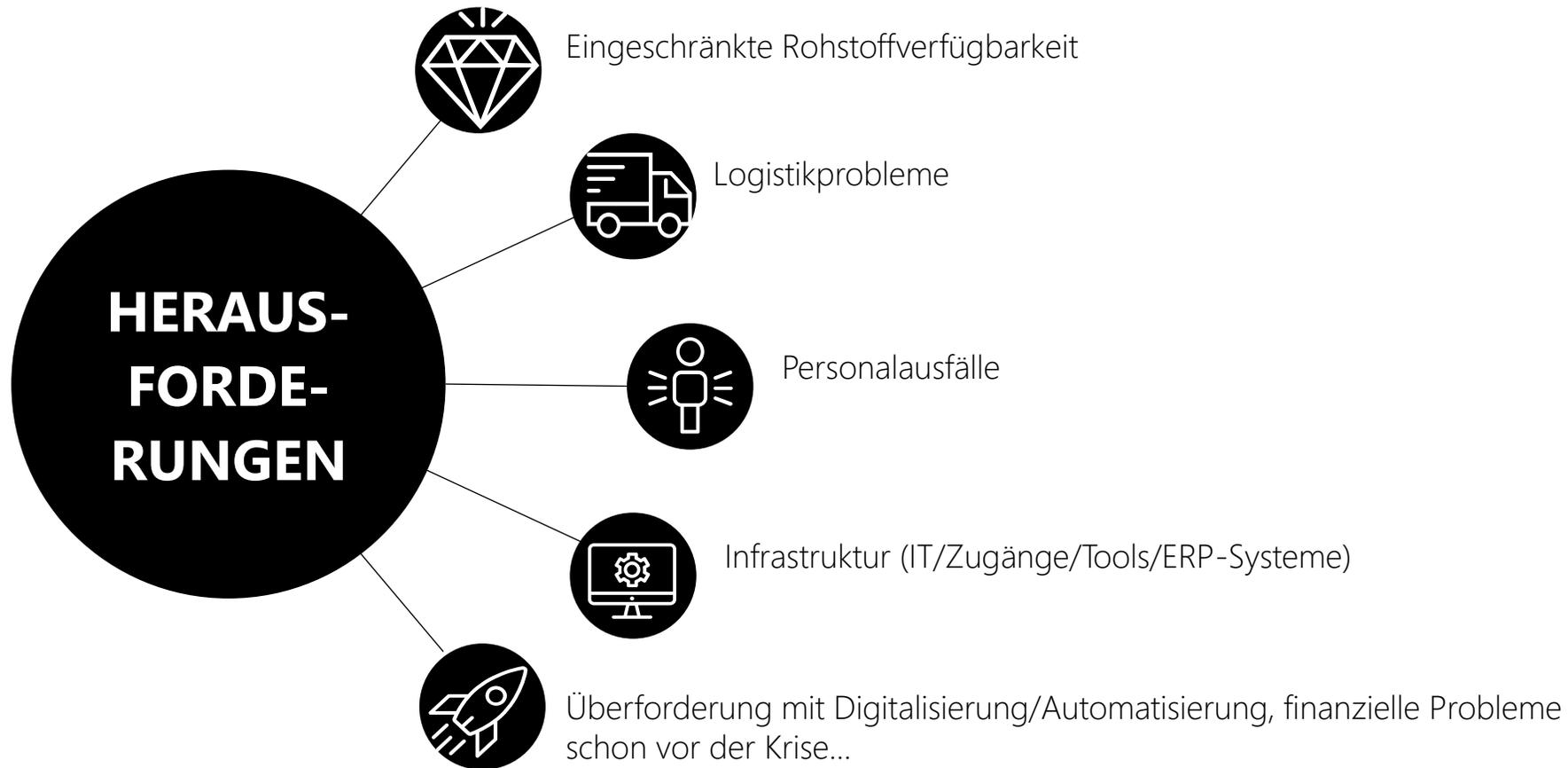


# 03

## HERAUSFORDERUNGEN



# PROBLEME – VOR DER KRISE IST NACH DER KRISE



# 04

## ERFAHRUNGSBERICHTE MEINER KUNDEN





# MS EXCEL ALS ERP-SYSTEM

## KUNDE FÜHRT ERP-SYSTEM EIN

Was war die Herausforderung?

- Sinn
- Macht
- Angst
- Neue Prozesse
- Gefährliche Frage: Wir haben es immer so gemacht, warum sollen wir es jetzt anders machen?

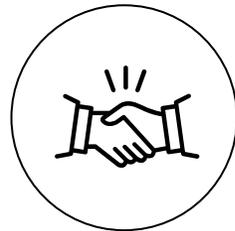
# INTELLIGENTES RISKMANAGEMENT



# GAME-OVER-HAIFISCH-STRATEGIE



Stichwort: Supplier Relationship Management



**LIEFERANTEN-  
BEZIEHUNG AUF  
AUGENHÖHE**



**OPTIMIERUNG DER  
BESCHAFFUNGS-  
PROZESSE**



**KOSTEN**

Es profitiert nicht immer der härteste Verhandlungspartner!

# UND SIE?

- Welchen Herausforderungen standen Sie in den letzten zwei Jahren gegenüber?
- Wie sind Sie damit umgegangen?
- Welche Learnings haben Sie daraus gezogen?



# 05

## LESSONS LEARNED AND TAKE AWAYS



# 1.) DIGITALISIERUNG



---

„Grundvoraussetzung, um erfolgreich aus der Krise hervorzugehen, ist eine starke digitale und damit zukunftsorientierte Ausrichtung der Beschaffung.“

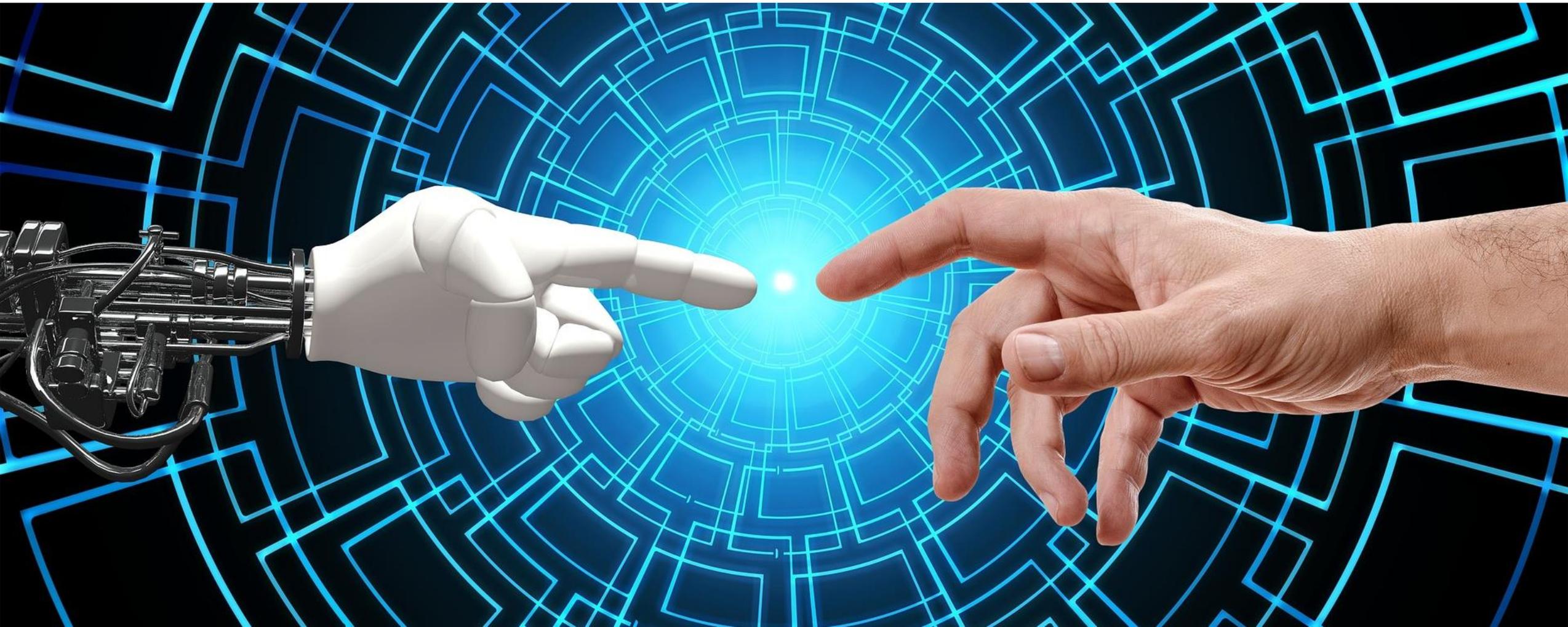
---

BME EINKAUFSBAROMETER MITTELSTAND 2020

## 2.) INTELLIGENTES ERP-SYSTEM



### 3.) KI UND HUMAN TOUCH



**THE TIME IS NOW!**

**PIONIERGEIST UND MUT!**

**MIT INNOVATIONEN AN DIE MARKTSPITZE**

**TAKE  
AWAYS**



**VIELEN DANK!**

IHRE  
FRAGEN?



<https://bit.ly/3vbzSZ5>

**HIER FINDEN SIE:**

- die Präsentationsunterlagen
- ab morgen die Aufzeichnung des Vortrags
- weiterführende Informationen

Sie erhalten den Link am Freitag auch per E-Mail.



# KONTAKT

## **MICHAELA SCHWEITZER-GUTJAHR**

DELIVERY EXECUTIVE  
ALL FOR ONE STEEB GMBH

---

T +43 1219720230

M +43 69916778832

[Michaela.Schweitzer-Gutjahr@all-for-one.com](mailto:Michaela.Schweitzer-Gutjahr@all-for-one.com)

# DISCLAIMER



Die Informationen in diesen Unterlagen sind vertraulich und dürfen nicht ohne vorherige schriftliche Genehmigung durch All for One Group SE bekannt gegeben werden. Alle Texte, Bilder und Grafiken unterliegen dem Urheberrecht und anderen Gesetzen zum Schutz des geistigen Eigentums. Alle Rechte an diesen Unterlagen sind der All for One Group SE vorbehalten.

All for One Group SE stellt diese Unterlagen ohne jegliche Verpflichtung, Gewährleistung oder Garantie, weder ausdrücklich noch stillschweigend, zur Verfügung. All for One Group SE übernimmt keine Verantwortung für Fehler oder Irrtümer in diesem Dokument, es sei denn, derartige Schäden beruhen auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit. Der Inhalt dieser Unterlagen kann von All for One Group SE jederzeit geändert werden. Diese Unterlagen dienen ausschließlich informativen Zwecken und dürfen in keinen Vertrag aufgenommen, für Handelszwecke weiterverwendet oder an Dritte weitergegeben werden, soweit sie nicht für eine solche Verwendung gekennzeichnet sind oder eine vorherige schriftliche Genehmigung von All for One Group SE vorliegt.