

Mehr Effizienz im Einkauf: So nutzen Sie Ihr Potenzial

Läuft Ihr Einkauf effizient? Das sollte er. Denn im Beschaffungswesen liegen erhebliche Potenziale – kostenseitig, wie strategisch. Auch Ihr Unternehmen profitiert davon, wenn Preise klug verglichen, Prozesse zukunftsfähig aufgestellt und Plattformen richtig genutzt werden. Die komplexen Herausforderungen in der Beschaffung brauchen eine individuelle Antwort – mit der richtigen Beratung.



Die Bedeutung des Beschaffungswesens wächst

Den laufenden Betrieb sichern, funktionierende Lieferketten gewährleisten, Verträge und Lieferanten managen, Prozesse digitalisieren, Kosten senken, Regelwerke beachten und nachhaltig agieren – die heutigen Herausforderungen im Beschaffungswesen könnten für Unternehmen vielfältiger und größer kaum sein. Es geht heute um mehr als nur die Kernfunktion: das Bereitstellen von Waren und Dienstleistungen für den internen Bedarf über externe Lieferanten. Doch wie sind die wachsenden Herausforderungen zu bewältigen?

Dr. Jan Joachim Herrmann, Partner bei der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC Deutschland, sieht die strategischen Prioritäten im Einkauf bei den Themen „Kosten, Resilienz und Nachhaltigkeit“. Dies seien „Wegweiser in einer immer komplexeren Welt, die nach Effizienz, Innovation und sozialer Verantwortung verlangt“. Fakt ist: Der Einkauf übernimmt mittlerweile eine Schlüsselrolle in der Wettbewerbsfähigkeit und Positionierung von Unternehmen. Ein Eckpfeiler ist dabei die digitale Transformation der Beschaffungsprozesse.

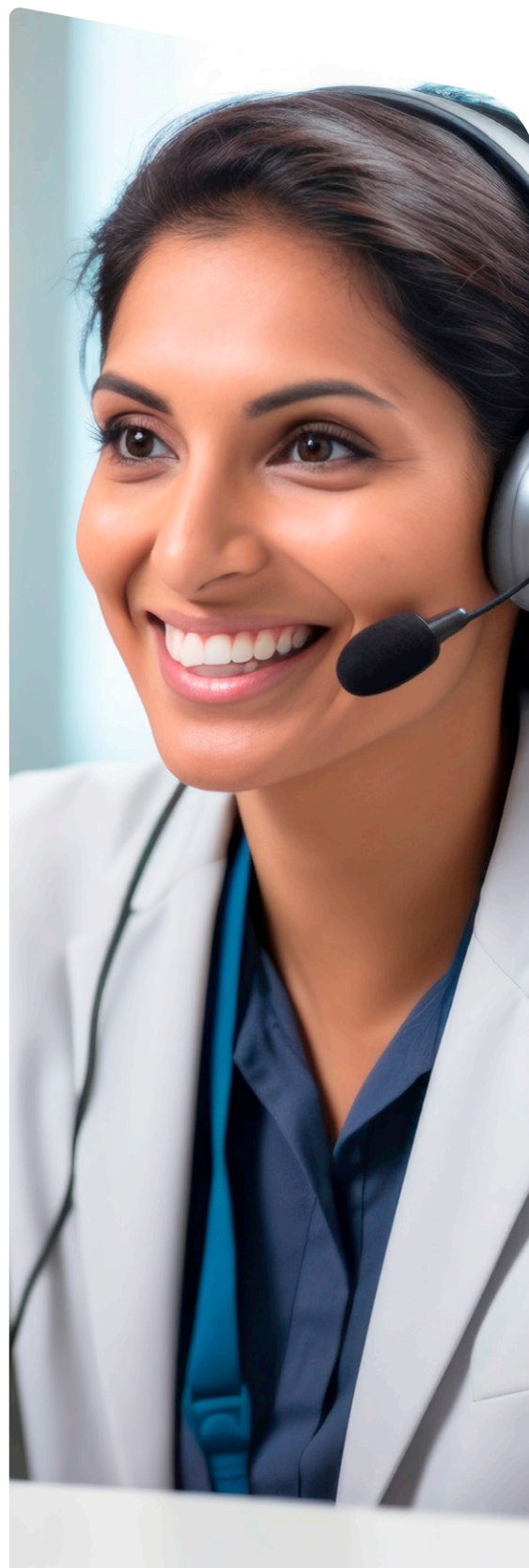
Laut der PwC-Studie Digital Procurement Survey 2024 sehen 50 Prozent der deutschen Einkaufsabteilungen im Performance-Management ihre strategische Top-Priorität. Dazu zählt die Kostenkontrolle im Einkauf zur Sicherstellung der finanziellen Stabilität und Wettbewerbsfähigkeit. Je effektiver die Kostenkontrolle, desto nachhaltiger würden flexible und widerstandsfähige Lieferketten aufgebaut, so die Studienautoren. In Zeiten wirtschaftlicher, geopolitischer und ökologischer Krisen sei dies entscheidend. Mit jeweils 14 Prozent folgen die digitale Transformation sowie das Sourcing als zweitwichtigste strategische Priorität.

Wo Digitalisierung Ihrem Beschaffungswesen helfen kann

Laut dem Einkaufsbarometer 2023 des Bundesverbands Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik in Zusammenarbeit mit der ESB Business School und dem Cloudanbieter Onventis sind Kostensenkungsmaßnahmen, die Sicherstellung von Versorgungssicherheit und die Verfolgung von Nachhaltigkeitszielen die Top-Themen im Einkauf auch kleinerer und mittlerer Unternehmen (KMU). Die Herausforderungen zwingen Unternehmen, agil, nachhaltig und innovativ zu sein – und verdeutlichen den klaren Bedarf an Digitalisierungsaktivitäten im Einkauf, schreiben die Autoren des regelmäßig publizierten Stimmungsmessers.

Was heißt das in der Praxis für Ihr Unternehmen? Beispielsweise, dass digitalisierte Prozesse die Basis für optimierte Bestellvorgänge und die Auswahl der richtigen Lieferanten bilden. Passend dazu: Laut Einkaufsbarometer 2023 liegt der größte Digitalisierungsbedarf bei KMU im Lieferantenmanagement (21 Prozent). Darauf folgen der Bestellabwicklungsprozess (18 Prozent), das Vertragsmanagement (17 Prozent) sowie die Rechnungsprüfung (16 Prozent).

In allen genannten Bereichen sorgt der Einsatz von Technologie, Standardisierung und Automatisierung also für mehr Effizienz. Digitalisierte Prozesse minimieren Fehler und beschleunigen die Abläufe. Doch das ist nicht alles. Darüber hinaus sollten Sie langfristige, resiliente Beziehungen zu Lieferanten etablieren. Das sichert die Qualität und senkt die Kosten. Zeitgleich aber sollten Sie die Risiken minimieren, indem Sie alternative Lieferanten sowie Beschaffungsmärkte ausmachen.



Es geht also nicht nur um Digitalisierung und Effizienz. Kontaktpflege, -ausbau und die Entwicklung gemeinsamer Ziele für eine erfolgreiche Zusammenarbeit sind weitere Kernaufgaben des Beschaffungswesens, in die Ihr Unternehmen Zeit investieren muss. Zudem sollten Sie die gesetzlichen Rahmenbedingungen und etablierte Standards einbeziehen. Integrieren Sie Nachhaltigkeitskriterien und Compliance-Anforderungen – das heißt ökologische, soziale und ethische Aspekte – in Ihre Beschaffungsstrategie.

Wie unterstützt ein persönlicher Geschäftskundenberater Ihren Einkauf?

Die strategischen Aufgaben des Beschaffungswesens sind also eng mit dessen Kerndisziplin verbunden: der bedarfsgerechten, stetigen und rechtzeitigen Versorgung mit Produkten und Dienstleistungen – zu bestmöglichen Konditionen. Gerade hier sorgen zielgerichtete Beratung und operative Unterstützung für ein Plus an Effizienz. So kann Ihr Unternehmen im Einkauf von der Zusammenarbeit mit einem spezialisierten Geschäftskundenberater umfassend profitieren: Das Fachwissen sowie die Produkt- und Prozesskenntnisse der Berater von MediaMarktSaturn Business beispielsweise ersparen Ihnen zeitraubende Recherchen. Das ist immer dann besonders wertvoll, wenn schwierige Aufgaben zu lösen sind.



3 Praxisbeispiele: So hilft MediaMarktSaturn Business seinen Kunden



Werder Bremen

MediaMarktSaturn Business konnte dem prominenten Kunden mehrere eigentlich nicht verfügbare Playstation 5 direkt nach dem Launch liefern. Damit konnte das e-Sports-Team der Grün-Weißen dann bei einem Event antreten.



Architektur-Büro Studio Hocini

Das Büro benötigte dringend ein neues MacBook Pro mit spezieller Konfiguration für CAD-Programme. Während andere Händler drei bis vier Monate Wartezeit dafür aufrufen, brachte der Geschäftskundenberater aus dem MediaMarkt Bielefeld das gewünschte Gerät noch am selben Tag persönlich, konfiguriert und einsatzbereit vorbei.



Badische Zeitung

Auch bei großen Stückzahlen kann MediaMarktSaturn Business seine Stärken ausspielen. Der MediaMarkt Freiburg stellt sicher, dass für neue Digital-Abonnenten Tablets zur Verfügung stehen, liefert diese direkt aus der Filiale an die Leser und übernimmt den After-sales-Service.

Die vorteilhafte Kombination: Ihr persönlicher Geschäftskundenberater kennt die aktuellen Marktgegebenheiten, die Technologietrends und die Anforderungen Ihres Unternehmens. Mit dem breiten Sortiment von Europas größtem Technik-Fachhändler in Hintergrund unterstützt er Ihre Beschaffungsprozesse – für mehr Effizienz. Übrigens: Ihr Berater leistet auch Hilfestellung bei der Frage, welche Finanzierungsform im Einzelfall die geeignetste ist, und berät Sie bei Unklarheiten im Bestellprozess.

Beschaffung großer Produktmengen

Für Unternehmen, die eine Vielzahl von Produkten in großen Mengen benötigen, ist die Beschaffung oft ein komplexes Unterfangen.

Die persönlichen MediaMarktSaturn Berater sind in der Lage, auch umfassende Bestellungen unkompliziert zu bearbeiten und sicherzustellen, dass diese pünktlich und in der gewünschten Qualität geliefert werden. Dazu nutzen die Berater die sehr guten Lieferantenkontakte sowie die ganzheitliche Logistik von MediaMarktSaturn.

Aftersales-Service

Auch nach dem Bestellvorgang endet die Unterstützung durch Ihren persönlichen Geschäftskundenberater nicht – bei Bedarf übernimmt er auch den Aftersales-Service. Er steht Ihnen also auch nach dem Kauf für Nachfragen zur Verfügung. Ihr Vorteil: minimierte Ausfall- und Übergangszeiten, durch schnelle und unbürokratische Bereitstellung und Einrichtung von Neu- oder Ersatzgeräten.

Objektivität und neue Perspektiven

Wichtig zu wissen: Ihr MediaMarktSaturn Geschäftskundenberater steht außerhalb Ihrer internen Unternehmensstrukturen und kann dadurch eine objektive Sicht auf Ihr Geschäft und die technischen Anforderungen werfen. Dieser externe Blickwinkel hilft dabei, klassische Denkmuster zu durchbrechen und innovative Lösungen zu finden. Der Berater agiert als Ihr Sparringspartner, bringt neue Ideen ein und hinterfragt Bestehendes, um gemeinsam mit Ihnen das volle Potenzial Ihres Unternehmens zu entfalten.

Wer kann einen persönlichen Geschäftskundenberater in Anspruch nehmen?

Jedes Unternehmen – ganz unabhängig von seiner Größe, Branche oder anderen Faktoren – kann einen persönlichen MediaMarktSaturn Geschäftskundenberater in Anspruch nehmen und von dessen Unterstützung profitieren. Gerade eine langfristige Partnerschaft lohnt sich, denn als Ihr persönlicher Berater lernt er Ihr Unternehmen und dessen Bedarf über die Zeit immer besser kennen. Er nimmt sich Zeit für eine individuelle Beratung und erarbeitet mit Ihnen maßgeschneiderte Lösungen – beispielsweise für ein effizientes Beschaffungswesen.

Um Ihren persönlichen Berater zu kontaktieren, nutzen Sie einfach das Formular zur Registrierung als Geschäftskunde (bitte hierhin verlinken <https://www.mediamarkt.de/de/b2b-registration>) bei MediaMarktSaturn Business. Der Berater aus einem Markt in Ihrer Nähe meldet sich anschließend bei Ihnen.

Finden Sie passende Lösungen und Ihren persönlichen Ansprechpartner:

mediamarkt.de/de/b2b-registration;
saturn.de/de/b2b-registration



Ansprechpartner

Stefan Köstler

Head of National Sales

Per Mail:

geschaeftskunden.vertrieb@mediamarkt.de

vertrieb.business@saturn.de

Sie suchen IT-Lösungen aus einer Hand? Als Europas größter Fachhändler für Elektronikprodukte unterstützen wir Ihr Business mit einem persönlichen Ansprechpartner, einem riesigen Sortiment und unabhängiger Beratung. Ganz egal, ob Solo-Selbstständig, KMU oder Großunternehmen, ob Start-Up, öffentliche Verwaltung oder Gastrobetrieb: Als Geschäftskunde von MediaMarktSaturn machen Sie mehr aus Ihrem Business.

MediaMarktSaturn Business

MediaMarkt

SATURN