

# Förderung der Unternehmensagilität

Das neue Beschaffungs-  
Playbook

 **amazon business**



# Die neue Beschaffungslandschaft

Globale Lieferketten entwickeln sich weiter. Während sich Führungskräfte im Beschaffungswesen früher darauf konzentrierten, Stabilität in ihre Lieferketten zu bringen, ist jetzt klar geworden, dass es so etwas wie ein störungssicheres Design nicht mehr gibt.<sup>1</sup> Nach mehreren Jahren beispielloser Ereignisse – von extremen Wetterereignissen bis hin zu steigender Inflation und drohendem wirtschaftlichen Rückgang – bewerten Führungskräfte im Beschaffungswesen ihre Herangehensweise an den Aufbau und die Aufrechterhaltung einer widerstandsfähigen Lieferkette neu, während sie gleichzeitig den Druck zur Senkung der Kosten ausgleichen müssen.

Wer in dieser neuen Realität wachsen will, muss die alte Vorstellung aufgeben, dass Lieferketten so gestaltet werden sollten, dass sie einen hypothetischen, statischen und optimalen Zustand erreichen. Stattdessen müssen erfolgreiche Beschaffungsteams Agilität ausüben und sich dazu entscheiden, sich kontinuierlich neu zu organisieren, weiterzuentwickeln und zu experimentieren.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Deloitte, *Global Resilience Report (Globaler Resilienzbericht): Toward True Organizational Resilience (Auf dem Weg zu echter organisatorischer Resilienz)*. 2022. <sup>3</sup> A. Wieland & C. F. Durach, „Two perspectives on supply chain resilience (Zwei Perspektiven zur Widerstandsfähigkeit der Lieferkette).“ *J Bus Logist*. 2021;42:315–322.

Die Studie „2023 Procurement Agenda and Key Issues Study“ der Hackett Group befragte Führungskräfte mittlerer und großer Unternehmen weltweit und ergab:

66%

66 % nennen wirtschaftliche Ungewissheit als ihr größtes Risiko

54%

54 % nennen die Inflation als ihr größtes Risiko

45%

45 % geben an, dass sie die digitale Transformation beschleunigen, um diese Probleme zu lösen

Quelle: The Hackett Group, *2023 Procurement Agenda and Key Issues Study (Studie zur Beschaffungsagenda und zu Schlüsselthemen)*. 2023.

## Erfolg in einer dynamischen Beschaffungslandschaft

Erinnern Sie sich, als es so etwas wie Normalität gab? Als die Hackett Group Ende 2021 mit ihrer jährlichen Untersuchung der Beschaffungsprioritäten begann, stellten sie fest, dass nur 11 % der Führungskräfte im Beschaffungswesen erwarteten, dass die Instabilität bis ins Jahr 2023 oder darüber hinaus anhalten würde.<sup>4</sup> Der Bericht für 2023 zeigt, dass 66 % der Führungskräfte einen bevorstehenden wirtschaftlichen Abschwung oder eine Rezession als ihre größte Sorge für das kommende Jahr nennen.

Führungskräfte im Beschaffungswesen stellen sich auf eine neue Realität ein und arbeiten daran, ihre Unternehmen umzugestalten, um sich den neuen Herausforderungen zu stellen.

Während diese finanziellen Reaktionen Unternehmen helfen können, kurzfristig zu überleben, müssen Führungskräfte auch langfristige, ganzheitliche Strategien entwickeln, die auch Menschen, Prozesse und Technologien einbeziehen, um ihr **Unternehmen im neuen Zeitalter von Disruptionen wachsen zu lassen**.

<sup>4</sup> The Hackett Group. 2022 Studie zu Schlüsselthemen. Dezember 2021.

<sup>5</sup> The Hackett Group. 2023 Procurement Agenda and Key Issues Study Results (Studienergebnisse zur Beschaffungsgagenda und zu Schlüsselthemen). 2023.

### Brancheneinblicke:

Eine kürzlich durchgeführte Umfrage unter mehr als 100 US-Führungskräften und anderen leitenden Angestellten fand Folgendes heraus:

# 80%

80 % der befragten Führungskräfte haben in den letzten zwölf Monaten mindestens eine Störung erlebt, die schwere oder sehr schwere Auswirkungen auf ihre Lieferkette hatte

# 90%

90 % der befragten Führungskräfte stimmten zu, dass die Häufigkeit dieser Störungen in den letzten zehn Jahren zugenommen hat und dass die Pandemie die Auswirkungen noch verstärkt hat

# 50%

50 % der befragten Führungskräfte waren sich einig, dass diese Störungen ihre Produktivität und Gewinne erheblich beeinträchtigt

Quelle: The Hackett Group, 2023 Procurement Agenda and Key Issues Study (Studie zur Beschaffungsgagenda und zu Schlüsselthemen). 2023.



## Digitalen Wandel beschleunigen

Jüngste Untersuchungen der Hackett Group haben ergeben, dass die digitale Transformation nach wie vor eine der obersten Prioritäten für Führungskräfte ist, um sich auf den drohenden wirtschaftlichen Abschwung vorzubereiten. Unternehmen suchen nach Möglichkeiten, ihre Effizienz zu steigern und Werte langfristig zu erhalten. Es wurde jedoch festgestellt, dass 42 % der Unternehmen immer noch über veraltete Mittel verfügen, die ihrer Meinung nach ersetzt werden müssen, da Anwendungen und Funktionen zunehmend in die Cloud verlagert werden. Bei weiteren 38 % schränken dieselben Altsysteme ihre Flexibilität aktiv ein, erschweren den Zugang zu Funktionen und beeinträchtigen ihre Wettbewerbsfähigkeit.

### Von den befragten globalen Führungskräften in der Beschaffung

45 %

45 % beschleunigen die digitale Transformation – Automatisierung, fortgeschrittene Analysen und Modellierung

39 %

39 % setzen neue Prioritäten bei den Kapitalausgaben/-zuweisungen

35 %

35 % leiten ein formelles Kostensenkungsprogramm ein

## Agilität als Zustand des Seins

Während Agilität zuweilen wie ein vager Begriff erscheint, kann organisatorische Agilität auf Unternehmensebene sogar noch weniger greifbar sein. In der Theorie ist Agilität die Fähigkeit, störende Ereignisse vorherzusehen oder zu erkennen und sich schnell an die sich ändernden Bedürfnisse aller Beteiligten anzupassen.<sup>6</sup> Sie ist die Grundlage für Widerstandsfähigkeit, denn Agilität ermöglicht es Unternehmen, bei Störungen schnell zu reagieren, was im heutigen Beschaffungsumfeld den entscheidenden Unterschied ausmachen kann.

In der Praxis bedeutet Agilität ein kontinuierliches Engagement für das Lernen und die teamübergreifende Zusammenarbeit, das Aufbrechen von Silos innerhalb und zwischen Finanzen, Personalmanagement, Betrieb und IT, um Geschäftskapazitäten an die sich entwickelnden Kundenbedürfnisse anzupassen und zu skalieren.

<sup>6</sup> The Hackett Group. "Procurement Agility (Agilität in der Beschaffung: The Key to Enabling Success (Der Schlüssel zum Erfolg)." Amazon Business Blog. 2023.

**Es ist an der Zeit, den Moment zu nutzen: Führungskräfte im Beschaffungswesen müssen Agilität als einen Zustand des Seins begreifen**



## Agilität bedeutet ...

**Effizienz neu definieren**



### **Leistungsfähige Teams**

Eine vertraute Benutzeroberfläche, eine umfassende Auswahl, Einkaufskontrollen und ein zuverlässiger Versand ermöglichen schnellere Entscheidungen, wenn Teams rasch handeln müssen.



**Geschwindigkeit**

**Technologie, die Prozesse vereinfacht**



### **Integration und Automatisierung**

Holen Sie mehr aus Ihren bestehenden e-Beschaffungssystemen heraus – mit gezielten Integrationen an kritischen Punkten im Beschaffungsprozess.



**Produktivität**

**Langfristige Innovation**



### **Skalierbare Entscheidungen**

Erhalten Sie Einblicke in die Kaufrends in Ihrem Unternehmen, um strategische Kaufentscheidungen zu treffen.

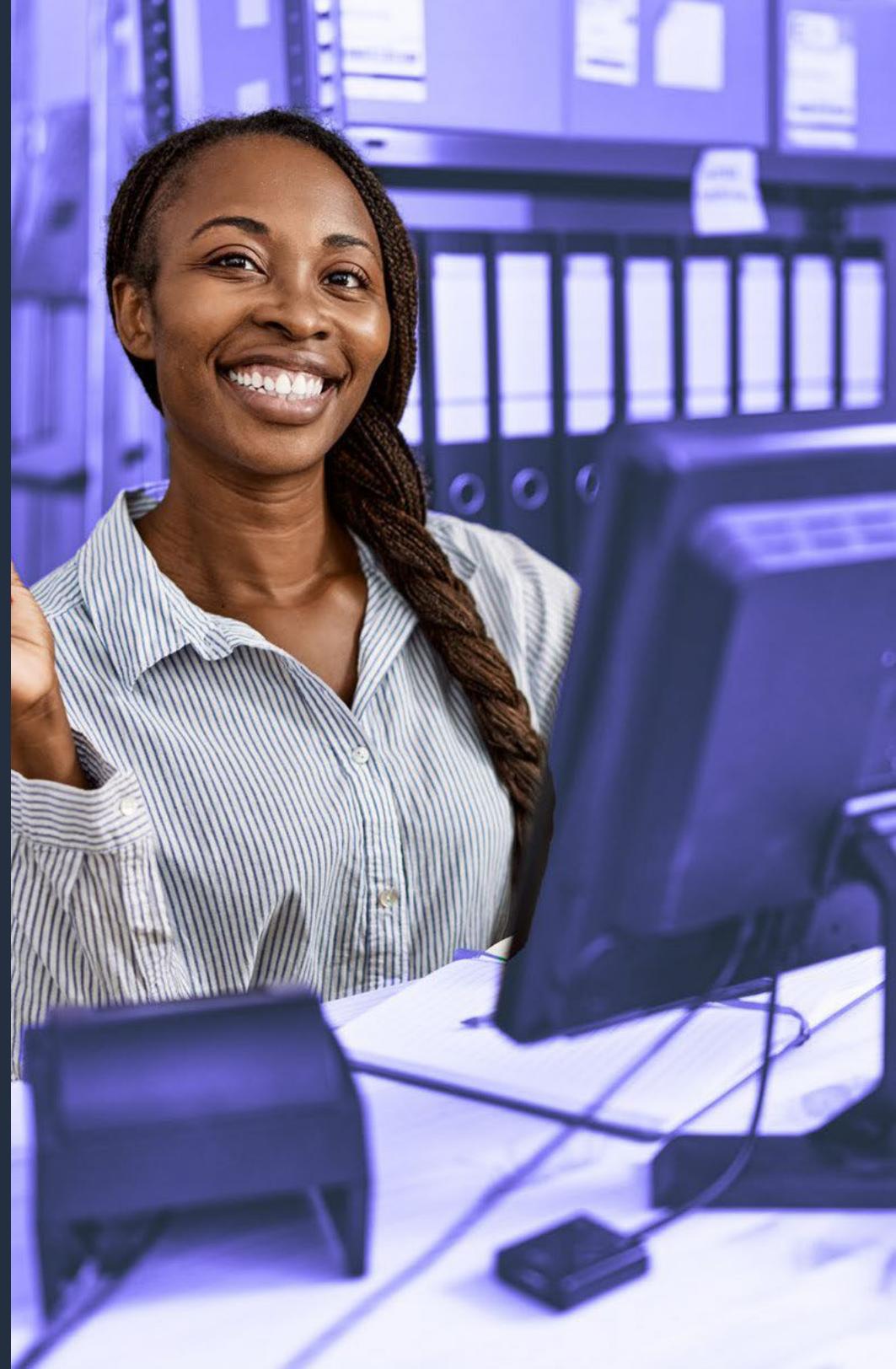


**Sichtbarkeit**

## Effizienz neu definieren – mit weniger mehr erreichen

Das Problem ist unübersehbar: Wirtschaftliche Unsicherheit führt fast immer zu Budgetkürzungen, Verzögerungen bei den Ausgaben und einer verstärkten Finanzaufsicht. Es handelt sich dabei um defensive Strategien, die darauf abzielen, die vorhandenen Ressourcen zu schützen, die aber häufig dazu führen, mit weniger mehr erreichen zu müssen.

Um den Druck auf die Teams zu verringern und den Grundstein für langfristigen Erfolg zu legen, kann die Beschaffungsleitung die Gelegenheit nutzen, ihre Investitionen nach innen zu richten und sich auf die vorhandenen Mitarbeitenden und Prozesse zu konzentrieren. Dadurch finden sie Möglichkeiten, die Effizienz zu steigern, Betriebskosten zu senken und Einsparungen zu erzielen.



# 1

## **Mitarbeitende befähigen und die Koordination zwischen Teams verbessern.**

Delegieren Sie weniger wichtige Kaufentscheidungen an diejenigen, die über die größte fachliche Expertise im jeweiligen Bereich verfügen, um zeitaufwändige, teamübergreifende Genehmigungsprozesse zu vermeiden und wertvolle Zeit zu gewinnen. Das richtige System erfordert nur wenig oder gar keine Einarbeitung und erleichtert es den Mitarbeitenden, Preise zu vergleichen, Rezensionen zu bewerten und das Gesuchte zum richtigen Zeitpunkt zu erhalten.

# 2

## **Verbessern Sie Kosteneinsparungen und erhöhen Sie gleichzeitig die Auswahl an Produkten.**

Digitale Lösungen ermöglichen den Zugang zu mehreren konkurrierenden Anbietern, so dass Einkaufsteams bei verbesserter Preistransparenz und ohne langfristige Verpflichtungen, Einkaufsschwellen oder Mindestabnahmen flexibel bleiben können.

# 3

## **Einhaltung der Vorschriften mit digitalen Tools sicherstellen.**

Arbeiten Sie mit Ihrem Finanzteam zusammen, um die richtigen Tools zur Verfolgung, Berichterstellung und Einhaltung von Einkaufsrichtlinien zu identifizieren und zu nutzen. Gewährleisten Sie mit den entsprechenden Kontrollen die Einhaltung von Unternehmensrichtlinien und -präferenzen. Im gleichen Zuge können Sie Nachhaltigkeitsinitiativen vorantreiben, indem die Ausgaben für diverse, lokale oder zertifiziert-nachhaltige Lieferanten identifiziert und gesteigert werden.

# 4

## **Bewerten Sie ihr bestehendes Beschaffungssystem – entspricht es Ihren Anforderungen?**

Nehmen Sie sich die Zeit, einen Überblick über die Ausgaben in Ihrem Unternehmen zu erstellen. Wo gibt es Lücken? Gibt es Altsysteme, die das Unternehmen ausbremsen? Verschaffen Sie sich ein klares Bild über Ihre technischen Defizite und die damit verbundenen Risiken, damit Sie wichtige technologische Entscheidungen treffen können, die diese Risiken mindern und gleichzeitig die betriebliche Agilität erhöhen.

## Branchen im Blickpunkt: Mitarbeitende stärken mit Lippert Components

Lippert Components ist ein Unternehmen, das ständig in Bewegung ist. Aus der Garage des Gründers im Jahr 1956 hat sich Lippert Components zu einem weltweit anerkannten Fertigungsunternehmen mit einem Jahresumsatz von 1,7 Milliarden <sup>US-Dollar</sup>, 52 Werken und 8000 Mitarbeitenden entwickelt.

Lippert Components wollte seine IT-Mitarbeitenden von ihren mühsamen Einkaufsaufgaben entlasten. Daher modernisierte das Unternehmen seinen Einkaufs-Workflow, indem es Werksmitarbeitenden und anderen Mitarbeitenden die Möglichkeit gab, für ihre Arbeit direkt bei Amazon Business einzukaufen, so dass der Umweg über die IT-Abteilung für eine Vielzahl von indirekten Materialien entfiel. Jetzt kann Lippert Components seine Einkäufe an einem Ort verwalten, von der Rechnungsstellung über die Zahlungen bis hin zur Berichterstattung.



“

**LIPPERT**

**Insgesamt gibt Amazon Business unserem IT-Team mehr Zeit, das zu tun, was wir gut können, und macht uns zu einem agileren Unternehmen.**

– Vince Doepker, Vice President of IT Operations,  
Lippert Components

”

Vince Doepker, Vice President of IT Operations, berichtet, wie das Unternehmen Amazon Business genutzt hat, um die Verantwortung für den Einkauf von der IT-Abteilung in die Hände der Mitarbeitenden zu verlagern, wo sie hingehört:



„Während unsere Produktionsstätten modernste Technologien einsetzen, um Kosten zu senken und Innovationen für die Kunden voranzutreiben, waren die Einkaufsprozesse in unserem Unternehmen bis vor Kurzem nicht so effizient. Wann immer Mitarbeitende eine Computermouse oder anderes Verbrauchsmaterial bestellen mussten, ging die Anfrage über unsere IT-Abteilung. Dies nahm unserem Tech-Team wertvolle Stunden weg, die wir anderweitig besser nutzen könnten. Für uns gibt es keinen wirklichen Mehrwert, wenn wir den täglichen Einkaufsbedarf der Mitarbeitenden verwalten. Wir wollen produktiver sein und unsere Zeit damit verbringen, die IT-Systeme von Lippert zu verbessern, anstatt Tastaturen zu kaufen.“

Als wir von Amazon Business erfuhren, sahen wir eine Möglichkeit, diese Herausforderung anzugehen. Wir richteten ein Amazon-Business-Konto ein und erlaubten den Mitarbeitenden in der Fertigung, ihre Aufträge direkt auf dem Marktplatz zu erledigen.“

[Lesen Sie die vollständige Fallstudie auf dem Amazon Business Blog.](#)

## Technologie, die vereinfacht: Nutzung flexibler Technologien zur Steigerung der Ausgabeneffizienz

Der Gartner-Bericht 2022 „Grow Revenue and Reduce Recession Risk by Clearing Technology Debt“ stellt fest, dass Technologieschulden entstehen, wenn „Altsysteme über ihre Lebensdauer hinaus genutzt wird“. Ein proaktiver Umgang mit diesen Schulden verringert die Ausfallzeiten und beschleunigt die Entscheidungsfindung; beides sind wichtige Komponenten der Agilität und letztlich der Widerstandsfähigkeit einer Organisation.<sup>7</sup>

Selbst in stabilen Volkswirtschaften kann es schwierig sein, die nötige Eigendynamik aufzubauen, um diese Schulden anzugehen und abzubauen. Es ist jedoch wichtig, diese potenziellen Risiken in unsicheren Zeiten zu identifizieren und anzugehen, da dies

wichtige Umsatz-, Agilitäts- und Innovationsmöglichkeiten hervorbringen kann.<sup>8</sup>

Um diesen Prozess zu beginnen, sollten Sie sich fragen, was prüfbar ist und was nicht. Gibt es Antworten, die Sie gerne hätten, aber nicht finden können? Werden kritische Geschäftsfunktionen, wie die Nachverfolgung ungeplanter Ausgaben, in einer App, einem System oder einer Tabelle verwaltet, die nicht für diesen Zweck vorgesehen sind? Und schließlich: Können Sie sich darauf verlassen, dass Ihre Daten reibungslos und genau zwischen den Systemen übertragen werden, so dass Sie diese am anderen Ende nutzen können?

<sup>7</sup> Gartner. *Grow Revenue and Reduce Recession Risk by Clearing Technology Debt (Umsatzsteigerung und Verringerung des Rezessionsrisikos durch Beseitigung von Technologieschulden)*. September 2022.

<sup>8</sup> Gartner. *Manage Technology Debt to Create Technology Wealth (Technologieschulden verwalten, um Technologiewohlstand zu schaffen)*. September 2022.



Sobald Sie einen klareren Überblick über ihre Technologiedefizite haben, können Sie eine Lösung finden. Vermeiden Sie den Drang, eine Entscheidung zu umgehen, bis sich die Wirtschaft verbessert hat. Untätigkeit kann viel riskanter sein als Maßnahmen, wenn es darum geht, unnötige Technologieschulden zu beseitigen. Zudem können Systeme, die eine agile Entscheidungsfindung in der heutigen schnelllebigen, disruptiven Umgebung verhindern oder einschränken, ausgelagert werden.<sup>9</sup>

*9 Gartner. Manage Technology Debt to Create Technology Wealth (Technologieschulden verwalten, um Technologiewohlstand zu schaffen). September 2022.*

“**Wenn Sie nichts gegen abgeschriebene Anlagen und die Erneuerung von Altverträgen unternehmen, ist dies eine passive Entscheidung, die Ihr Unternehmen direkt oder indirekt mehr kosten kann.**

*– 2022 Gartner-Bericht: Umsatzsteigerung und Verringerung des Rezessionsrisikos durch Beseitigung von Technologieschulden*

”

In einer ungewissen Welt brauchen Sie einen Partner, der über die Werkzeuge, Ressourcen, Produktauswahl und Erfahrung verfügt, um Ihr Risiko zu verringern, Transparenz bei Tail-Spend Transaktionen zu schaffen und Ihre Lieferantenbasis zu diversifizieren. Bevorzugen Sie Lösungen, die:

***Konfigurierbar und in der Lage sind, sich in Ihre aktuelle e-Beschaffungsumgebung auf mehreren Stufen einer Transaktion zu integrieren***

***Flexibel sind und Zugang zu einer breiten Palette von Lieferanten und einer großen Auswahl an Produkten bieten, damit Ihre Teams auch bei unerwarteten Ereignissen weiterarbeiten können***

***Skalierbar sind und über erweiterte operative Fähigkeiten verfügen, die über reine Softwareprodukte hinausgehen, aber auch Partnerschaften und Dienstleistungen umfassen, die Ihnen helfen, Ihr Wachstum zu beschleunigen***

***Eine optimierte, unkomplizierte Benutzererfahrung bieten, die eine einfache Navigation, bequeme und zuverlässige Versandoptionen und detaillierte Datenanalysen ermöglicht, die Einblick in ungeplante oder Ad-hoc-Ausgabenmuster geben***

**Tail-Spend wird im Allgemeinen als der Geldbetrag definiert, den ein Unternehmen für Einkäufe ausgibt, die etwa 80 % der Transaktionen, aber nur 20 % des gesamten Ausgabenvolumens ausmachen. Wie dieses Merkmal vermuten lässt, handelt es sich bei den Tail-Spend-Transaktionen hauptsächlich um geringwertige und oft einmalige Käufe, die an eine Vielzahl von Lieferanten vergeben werden.**

*– Deloitte, Innovatives Tail-Spend-Management: Eine Möglichkeit zur Verbesserung von GuV und Working Capital, 2020*



# Amazon-Business-Integrationen

Amazon Business hat es sich zur Aufgabe gemacht, intelligente Einkaufserlebnisse für Unternehmen jeder Größe zu schaffen. Integrationen verbinden die Einfachheit von Amazon Business mit einer Vielzahl von E-Beschaffungs- und Spesenmanagementsystemen und bieten einen schnellen und sicheren Zugang zu Hunderten von Millionen von Produkten auf Amazon Business.



## PunchOut

Mit PunchOut beginnen Sie in Ihrem E-Beschaffungssystem und wechseln dann zu Amazon Business, um einen Kauf zu tätigen. Amazon Business hat PunchOut mit über 100 E-Beschaffungspartnern weltweit integriert.



## Punch-in

Mit Punch-in beginnt der Einkauf bei Amazon Business und endet in Ihrer E-Beschaffungslösung für Genehmigungen und Budgetierung. Es bietet eine einzigartige Kombination aus der vertrauten Amazon-Oberfläche und Prozessen für Compliance und Kontrolle.



## Single-Sign-On

Sicherer Zugang zu Amazon Business mit nur einem Mausklick ist mit Single-Sign-on möglich. Zusätzlich zur Zeitersparnis und der Möglichkeit, den Käuferzugang über Ihren SSO-Anbieter zu aktivieren und zu deaktivieren.



## Integrierte Suche

Die meisten Unternehmenseinkäufe beginnen mit einer Suche. Die integrierte Suche nutzt die Amazon Business Product Search API, um Einkäufern die Suche und den Einkauf über Ausgabenmanagement- oder Beschaffungs-Tools zu ermöglichen. Dies reduziert Klicks, spart Zeit und unterstützt die Einhaltung von Einkaufsrichtlinien.



## Elektronische Rechnungen

Die Integration der Rechnungsstellung trägt zur Automatisierung des Rechnungsabgleichs und der Zahlungsverarbeitung bei und ermöglicht großen Unternehmenskunden Kosteneinsparungen von bis zu 80 %. Außerdem können so Fehler bei der manuellen Eingabe von Rechnungsdaten minimiert und Strafen aufgrund falscher Berichterstattung vermieden werden.



## APIs

Amazon-Business-APIs können auch Ihre Einkaufs-, Nachverfolgungs- und Berichtsfunktionen verbessern. Einige Beispiele sind das Berichterstattung/Auftragshistorie-API, Benutzerverwaltungs-API, Bestellungen-API, Zahlungsabstimmungs-API.

**Bis 2026 werden mehr als 50 % der großen Unternehmen als kollaborative digitale Ökosysteme konkurrieren und nicht mehr als eigenständige Firmen, die Inputs, Vermögenswerte und Innovationen gemeinsam nutzen.**

– 2022 Gartner-Bericht: *Grow Revenue and Reduce Recession Risk by Clearing Technology Debt (Umsatzsteigerung und Verringerung des Rezessionsrisikos durch Beseitigung von Technologieschulden)*



## Langfristige Innovation fördern: Aufbau skalierbarer Partnerschaften

Bei der Suche nach der besten Lösung für Ihr Unternehmen geht es um mehr als den Kauf von Software – es geht um den Aufbau eines digitalen Ökosystems und die Auswahl von Komponenten, die auf integrierte, skalierbare und flexible Weise zusammenwirken müssen. Deloitte stellt fest, dass sich die Stärke dieser Ökosysteme aus dem „Netzwerkeffekt“ ableitet, einem Phänomen, bei dem der Wert des Ökosystems mit der Anzahl der darin vertretenen Akteure steigt oder sinkt.<sup>10</sup>

<sup>10</sup> Deloitte. „Using the network effect (Nutzung des Netzwerkeffekts).“ August 2021.

## Brancheneinblicke: Industrieprodukte und Bauwesen (IP&C)

Deloitte befragte  
IP&C-Führungskräfte  
und fand heraus:



# 79%

**79 %** stimmen der Aussage zu, dass innerhalb von fünf Jahren alle erfolgreichen Unternehmen der Branche über umfassende digitale Fähigkeiten verfügen werden, verglichen mit 67 % der Marktführer in anderen Branchen.

# 88%

**88 %** der befragten IP&C-Führungskräfte stimmen der Aussage zu, dass der Zugang zu datengestützten Analysen einen deutlich positiven Einfluss auf ihr Unternehmen hat.

# 38%

**38 %** der befragten IP&C-Führungskräfte sind dabei, mehr Transparenz in ihren Lieferketten zu schaffen, und 28 % planen dies.

## Honeywell

### Branchen-Beispiel: Bessere Prozesse mit Honeywell aufbauen

Honeywell Heating Specialty Co. wurde 1906 gegründet, um einen revolutionären neuen Mechanismus zur Wassererwärmung zu entwickeln. Im Laufe der nächsten hundert Jahre verwandelte sich Honeywell in ein riesiges Unternehmen, das in so unterschiedlichen Branchen wie der Luft- und Raumfahrt, der Spezialchemie und der Pharmazie tätig ist und über ein großes Portfolio an Technologiedienstleistungen verfügt.

Die Materialversorgung der Belegschaft - die auf über mehr als 70 Länder verteilt ist - ist angesichts der unterschiedlichen Bedürfnisse der einzelnen Unternehmen keine leichte Aufgabe. „Wir benötigen viele verschiedene Artikel, von so Alltäglichem wie Stifte und Papier bis hin zu Spezialmetallen und Beschichtungen, die für den Weltraum geeignet sind“, sagt David Canales, Manager, Strategic Sourcing bei Honeywell.

„Wir wollen Datenverfügbarkeit und -genauigkeit in allen unseren Geschäftsbereichen sowie ein konsolidiertes Beschaffungssystem, das es uns ermöglicht, den Bedarf an indirekten Ausgaben an einem einzigen Ort zu erfassen“, sagt Canales. Zu diesem Zweck hat Honeywell Amazon Business in sein e-Beschaffungssystem integriert, um Lieferanten zu konsolidieren und den Einkauf flexibler zu gestalten, indem viele Funktionen, die zuvor manuell ausgeführt wurden, automatisiert werden.

## Branchen Beispiel: Bessere Prozesse mit Honeywell aufbauen

Canales hebt die Benutzerfreundlichkeit von Amazon Business als großen Vorteil hervor und merkt an, dass die Mitarbeitenden von Honeywell daran gewöhnt sind, ihre täglichen Einkäufe auf Amazon.com zu tätigen. Wenn Sie bei der Arbeit mit Amazon Business einkaufen, erhalten Sie die gleiche Art von unkompliziertem Einkaufserlebnis, das Komplikationen und Reibungsverluste aus dem Kaufprozess entfernt.

„Wir nutzen das System nicht nur für unser Tail-Spend, sondern freuen uns auch über die Möglichkeit, schwer zu findende Artikel und Sonderausgaben zu entdecken, die unterversorgt sind und zu wenig beachtet werden“, sagt Canales. „Amazon Business ermöglicht uns eine hervorragende Berichterstattung, die uns hilft, Chancen zu erkennen. Und wir können es in allen unseren Geschäftsbereichen einsetzen, sei es über einen Auftrag oder eine

Firmenkreditkarte, so dass ein größerer Personenkreis Zugang zu den Beschaffungsinstrumenten erhält.“

Canales sagt, dass die Technologie zur Digitalisierung und Automatisierung großer Teile des Beschaffungsprozesses beiträgt und den Unternehmen dadurch mehr Zeit für eine durchdachte und innovative Beschaffung lässt. „Die Beschaffung und der Vertrieb bewegen sich weg von der transaktionalen Komponente, die jahrelang ein fester Bestandteil war, und hin zu etwas Automatisierterem“, sagt Canales. „Wir werden weitere wertvolle Gespräche über Partnerschaften, Ideen, Projekte und Initiativen führen. Es geht jetzt um viel mehr als ‚Schick mir das Produkt‘ und ‚Kommt es rechtzeitig?‘.“

[Lesen Sie die vollständige Fallstudie auf dem Amazon Business Blog.](#)

## Langfristige Innovation fördern: Priorität für nachhaltige Beschaffungspraktiken

Die Fähigkeit der Beschaffung, Ausgaben zu steuern, versetzt sie in die einzigartige Lage, die umfassenderen Ziele der sozialen Verantwortung des eigenen Unternehmens zu unterstützen. Für das Jahr 2023 prognostiziert KPMG einen verstärkten Fokus auf die Kontrolle von Scope-3-Emissionen und eine rasche Verlagerung der Investitionen von globalen Bankinstituten, privatem Beteiligungskapital und Risikokapital hin zu Unternehmen, die nachweislich niedrige Emissionen aufweisen.<sup>11</sup> Dies bedeutet, dass viele Unternehmen Partner identifizieren und auswählen müssen, die hohe Lieferkettenstandards erfüllen, die geltenden Umweltgesetze einhalten und ihnen bei der Erfüllung ihrer Diversitätsziele helfen.

Nehmen Sie sich die Zeit zu prüfen, ob Ihre derzeitigen Lieferanten und Partner die Standards für Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung erfüllen. Wenn Sie neue Lieferant:innen evaluieren, betrachten Sie deren Geschäftspraktiken, um sicherzustellen, dass sie den Nachhaltigkeits- und Sozialzielen Ihres Unternehmens entsprechen.

<sup>11</sup> KPMG. „The supply chain trends shaking up 2023 (Die Lieferkettentrends, die 2023 verändern)“. 2023.



## Berücksichtigen Sie die folgenden Screening-Kriterien:

### Wirtschaft

- Frühere/aktuelle Erfahrungen
- Produktivitäts-/Dienstleistungskapazität
- Design-Robustheit/Innovation
- Lebenszykluskosten von Produkten
- Kosten für den Wechsel des derzeitigen Lieferanten

### Soziales

- Akkreditierung durch eine unabhängige Zertifizierungsorganisation nach einer Norm
- Nachweis, dass die Mitarbeitenden ihre Rechte und Pflichten bei der Arbeit kennen
- Vorhandensein unabhängiger Gewerkschaften oder effektiver Management-/Arbeiterrausschüsse, die sich mit den Prioritäten der Mitarbeitenden befassen, einschließlich Lohn, Arbeitszeit und Arbeitsbedingungen
- Praktiken und Bedingungen der Unterlieferanten
- Beteiligung an Multi-Stakeholder-Initiativen, die aufklären und Praktiken ändern, um tief verwurzelte Probleme anzugehen

### Umwelt

- Auswirkungen der verwendeten Materialien, Verfahren und der Produktion
- Auswirkungen der Verpackung
- Auswirkungen des Transports (Luftfracht aus Europa kann größer sein als Seefracht aus Asien/Afrika)
- Auswirkungen des Produktlebenszyklus, einschließlich der Entsorgung

## Das eigene Unternehmen mit Amazon Business weiterentwickeln

Das Beschaffungswesen hat bisher eine Schlüsselrolle bei der Kostensenkung und der Bewältigung der neuen Lieferkettenbedingungen gespielt – und angesichts der aktuellen Störungen und Risiken sollte dies auch so bleiben. Es ist an der Zeit, Agilität anzunehmen und Ihr Unternehmen durch beschleunigtes Wachstum und neue strategische Herausforderungen zu führen.

Wir helfen Ihnen mit flexiblen Lösungen, leistungsstarken Integrationen und vorteilhaften Partnerschaften – für echte Ergebnisse.

# Passende Lösungen für Ihr Unternehmen: Mit den Einkaufsfunktionen und Tools von Amazon Business sind Sie gut gerüstet mehr zu erreichen.

## Einkauf vereinfachen

Mit Amazon Business erhalten Sie das vertraute Einkaufserlebnis von Amazon sowie Funktionen, die den Einkauf für Unternehmen erleichtern, sodass Sie mehr Zeit haben, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren.



**Praktische Lieferoptionen:** Wählen Sie, wie Bestellungen geliefert werden sollen. Schaffen Sie Effizienzen mit bequemen Versandoptionen.



**Umfangreiche Auswahl:** Wählen Sie aus Hunderten von Millionen Produkten in geschäftsrelevanten Kategorien von Verkäufere:innen weltweit.



**Einkaufskontrollen:** Definieren Sie Einkaufsrichtlinien, die für Ihr Unternehmen wichtig sind, und vereinfachen Sie die Zahlungsabstimmung mit bedienungsfreundlichen Funktionen.

## Kosten senken

Mit Amazon Business erhalten Sie mehr für Ihr Geld. Ob wachsendes Startup oder etabliertes Unternehmen: Wir helfen Ihnen, Ihr Resultat zu verbessern.



**Tägliche Ersparnisse und Mengenrabatte:** Vergleichen Sie mehrere Angebote von konkurrierenden Anbieter:innen, profitieren Sie von exklusiven Preisen und erhalten Sie Mengenrabatte auf dafür berechnete Bestellungen.



**Kostenlose Lieferung:** Unbegrenzte KOSTENLOSE Lieferung innerhalb von zwei Werktagen bei mehr als 100 Millionen zulässigen Artikeln mit Business Prime.



**Zahlungsmöglichkeiten:** Verwalten Sie den Cashflow auf eine Art und Weise, die sich Ihren Bedürfnissen anpasst – mit Tools wie Kauf auf Rechnung (nach Genehmigung).

## Erhöhung der betrieblichen Effizienz

Mit flexiblen Steuerelementen können Sie den Einkauf so verwalten, wie es für Ihre Firma am besten ist, und so mehr Wert schaffen denn je.



**Kontoverwaltung:** Fügen Sie mehrere Benutzer:innen hinzu, verwalten Sie Berechtigungen und erstellen Sie Einkaufsgruppen, um die Effizienz zu steigern.



**Integration von Einkaufssystemen:** Über 100 führende P2P-Systeme (Procure-to-Pay) weltweit unterstützen das Bestellen über PunchOut bei Amazon Business.



**Erkenntnisse in Taten umsetzen:** Erkennen Sie Kaufrends mit Amazon Beschaffungsanalysen und finden Sie neue Möglichkeiten, die Optimierung der Ausgaben für Ihr Unternehmen zu unterstützen.

## Den Weg zu einem verantwortungsvolleren Einkauf beschleunigen

Amazon Business vereint Fachwissen im Beschaffungswesen mit kuratierten Lösungen, um Unternehmen dabei zu helfen, ihre Ziele in Bezug auf soziale Verantwortung und Nachhaltigkeit zu definieren, zu erreichen und zu messen.



**Nachhaltigkeitsziele erfüllen:** Vereinfachen Sie die Suche nach zertifizierten nachhaltigen Produkten mit über 300.000 Climate Pledge Friendly-Produkten auf Amazon Business.



**Unterstützung lokaler Unternehmen:** Ermutigen Sie die Käufer:innen, bei lokalen Unternehmen zu kaufen, indem Sie eine Einkaufsrichtlinie einführen, die lokale Verkäufere:innen bevorzugt.



**Lieferantenvielfalt erhöhen:** Nutzen Sie die Funktionen zur Lieferantenvielfalt, um sich mit über 4.500 zertifizierten diversen Verkäufere:innen, darunter über 2.000 Verkäufere:innen aus ethnischen Minderheiten, zu vernetzen.



Kontaktieren Sie uns, um wertvolle Erkenntnisse über das Kaufverhalten in Ihrem Unternehmen zu erhalten und herauszufinden, in welchen Bereichen Sie Kosten senken, die Effizienz steigern und das Wachstum fördern können.

Weitere Informationen finden Sie auf

<https://business.amazon.de/de/branchen/grosskonzerne>