

WORKSHOP

Next Level Indirect Procurement: Effizienz, Compliance & Digitalisierung im Fokus

xchange

Onventis Xchange, Marcel Keim
15.10.2025

Agenda

Worum geht's heute?



Effizienzsteigerung durch
smarte Beschaffungslösungen



Datengetriebene Steuerung des
indirekten Einkaufs



Mehr Transparenz, Kontrolle
und Mehrwert mit Unite

Next Level Indirect Procurement

Part 1



Effizienzsteigerung durch
smarte Beschaffungslösungen

5.618 Std.

Das durchschnittliche Einkaufsteam wendet jedes Jahr **5.618 Stunden** für den indirekten Einkauf auf. Dies entspricht Arbeitskosten von durchschnittlich jährlich **224.640 Euro**.

40%

Sie setzen noch immer auf Excel?

Damit sind Sie nicht allein.
40 % der Einkaufsverantwortlichen tun das auch.



22 %

Nur 22 % der Unternehmen nutzen elektronische Marktplätze als primäre Bestellmethode.

1/3

Die Nutzung von Marktplätzen kann bis zu einem Drittel des zeitlichen Aufwands einsparen.



Onventis x Unite

Solution Partner seit 2023/2024



Unite 



Next Level Indirect Procurement

Was Unite als Partner ausmacht

Bestehen in Jahren

25

Unsere Erfolgsgeschichte startete im Jahr 2000 mit der Vision, den B2B-Handel zu revolutionieren

Umsatz in Euro

448,3 m

Wir sind stolz auf unsere stetige jährliche Umsatzsteigerung um 10 % (2024)

Länder, in denen wir aktiv sind

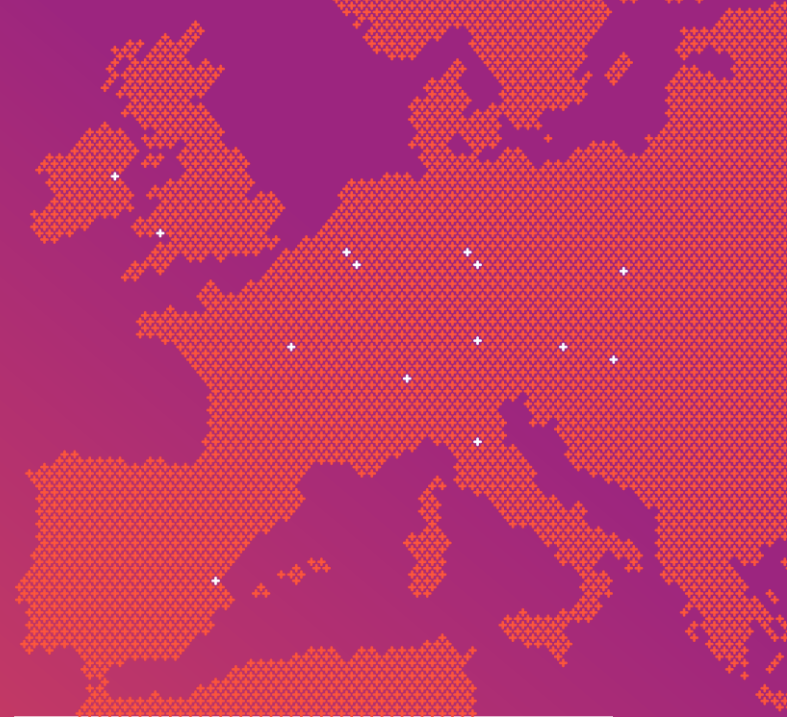
11

Unite ist eine europäische Plattform und schafft in 12 Ländern Mehrwert für Einkäufer und Anbieter

Mitarbeitende

700

„Mach doch – trau dich!“ – Dieses Motto treibt die Menschen bei Unite täglich an



Hauptsitz in Leipzig, Deutschland



Unser Hauptsitz im Herzen von Europa – hier ist Unite zu Hause



Next Level Indirect Procurement
Unser starkes Beratungsteam

Referenzen

Maschinenbau



Gesundheit & Öffentliche



Energieunternehmen und Versorger



Automotive, Handel, uvm.



“EnBW spart mit Unite 8 % Kosten, weil es sich mit der Kombination aus Marktplatz und Rahmenvertragskatalogen auf einer Plattform immer beste Preise sichert.”



*“ SEW Eurodrive steigerte mit Unite in kurzer Zeit die **Automatisierungsrate** von Einmalbedarfen von 40 auf 65 %.*



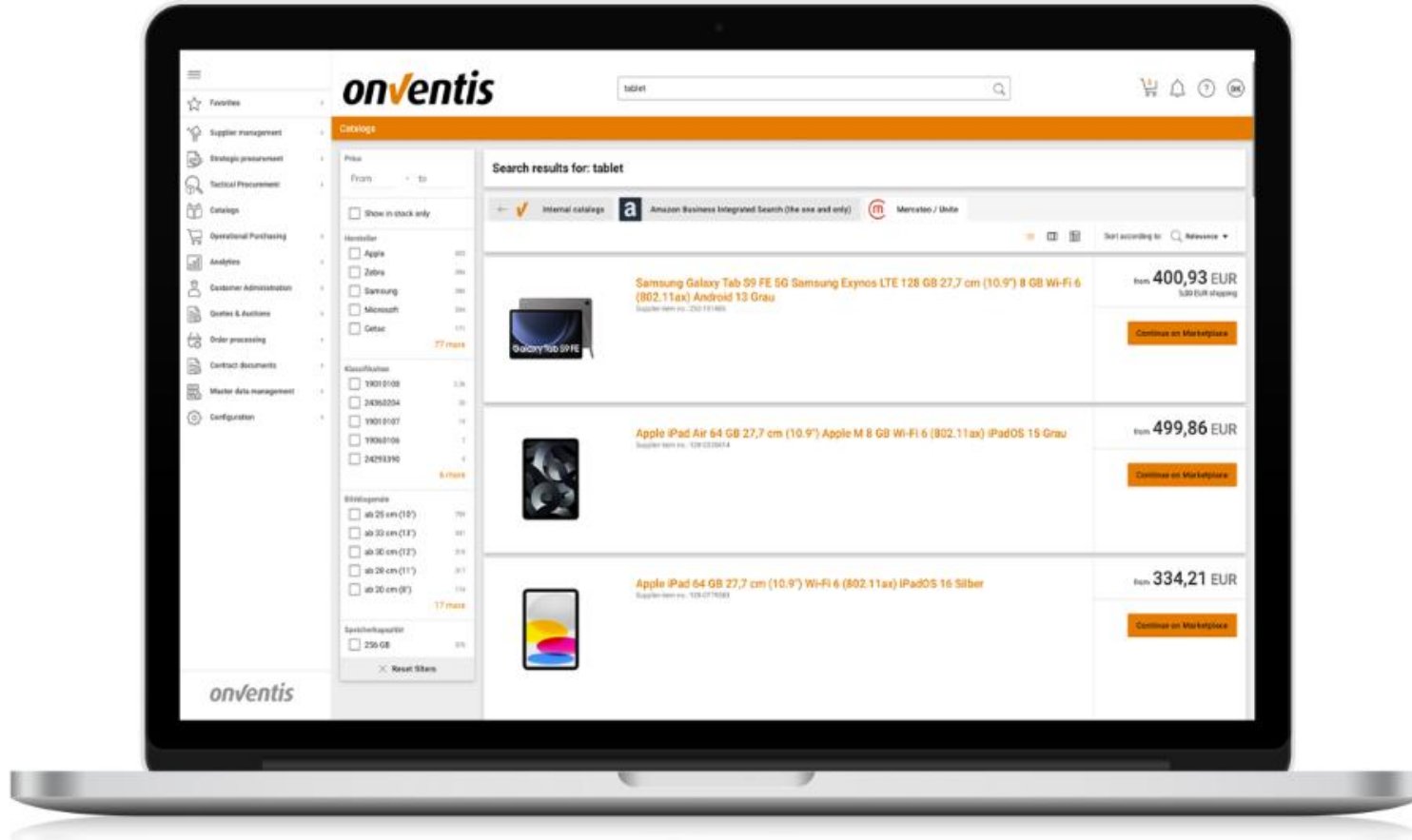
Next Level Indirect Procurement

Unser Unite Standard als einzigartige Kombination für die Beschaffung



Next Level Indirect Procurement

Unser Unite Standard trifft die Onventis Lösung



Next Level Indirect Procurement

Part 2



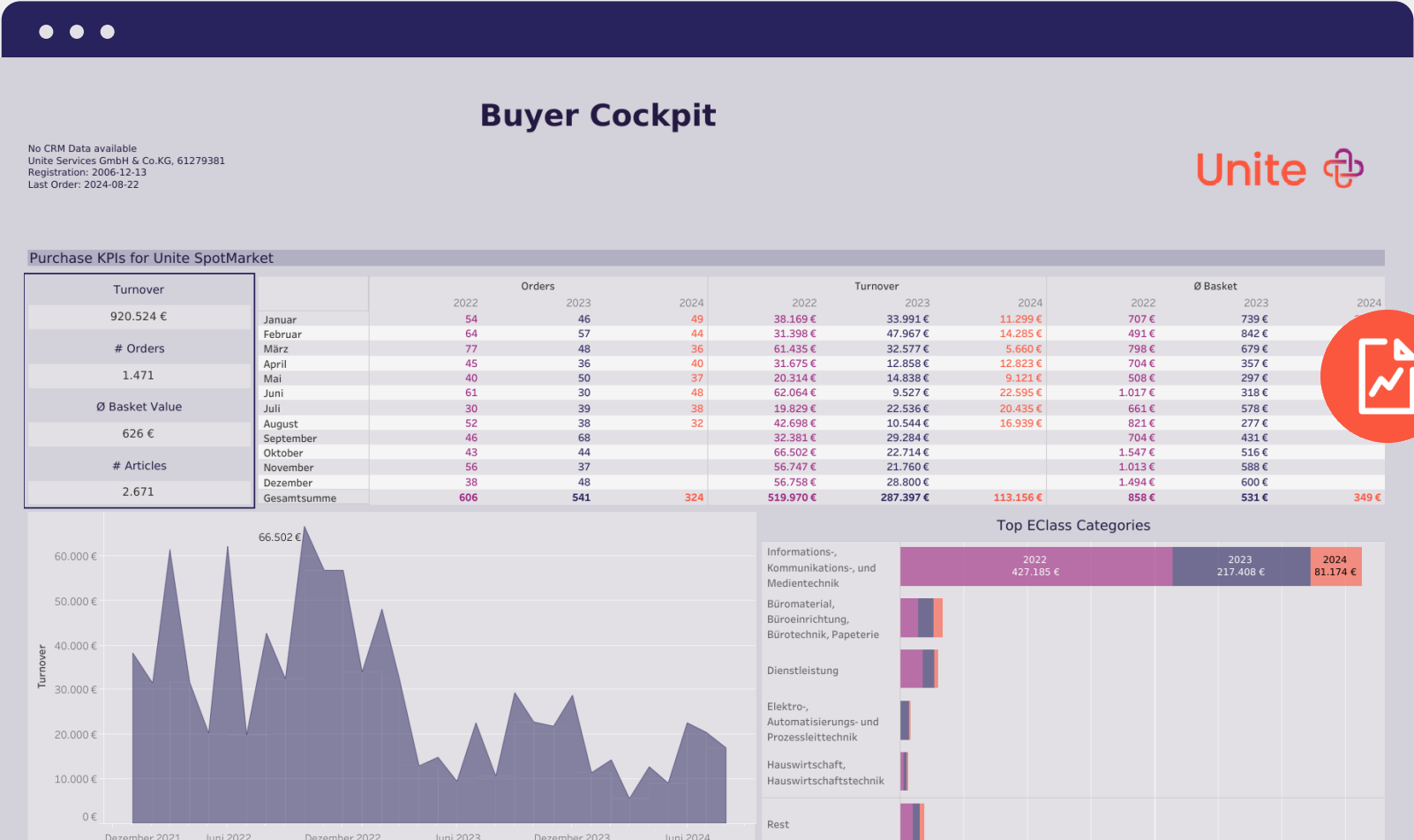
Datengetriebene Steuerung des
indirekten Einkaufs

Next Level Indirect Procurement

Erfolge sichtbar machen



Unite Spend Analysis



Welcome to Unite's BuyerCockpit



Customer ID
61279381

Specific CRM Account
Alle

Specific Customer Number
Alle

DocumentDate
01.01.2022 bis 31.12.2024

Preferred Language
German

No CRM Data available
Unite Services GmbH & Co.KG, 61279381
Registration: 2006-12-13
Last Order: 2024-08-22



SpotMarket Landing Page

Network Landing Page

SpotMarket Details

SpotMarket & Network Landing Page

SpotMarket Purchasers

Network Details

SpotMarket Deliveries, Cancellations & RMAs

Turnover and Orders per View

Duplicate Accounts

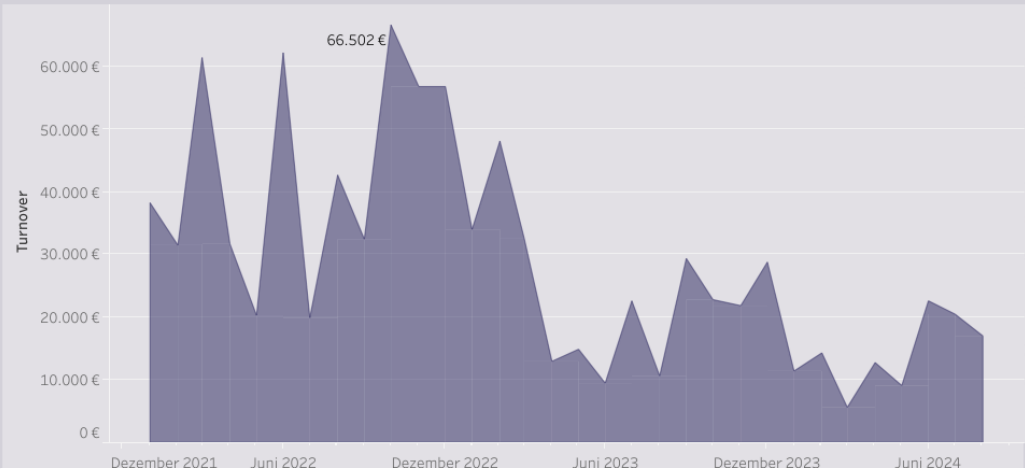
Buyer Cockpit

No CRM Data available
Unite Services GmbH & Co.KG, 61279381
Registration: 2006-12-13
Last Order: 2024-08-22



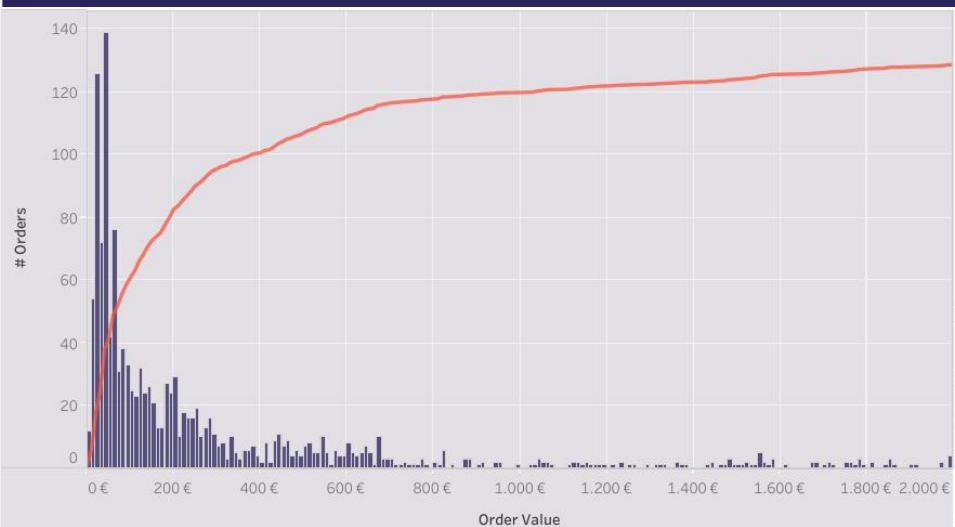
Purchase KPIs for Unite SpotMarket

Turnover		Orders			Turnover			Ø Basket		
		2022	2023	2024	2022	2023	2024	2022	2023	
920.524 €	Januar	54	46	49	38.169 €	33.991 €	11.299 €	707 €	739 €	
	Februar	64	57	44	31.398 €	47.967 €	14.285 €	491 €	842 €	
# Orders	März	77	48	36	61.435 €	32.577 €	5.660 €	798 €	679 €	157 €
1.471	April	45	36	40	31.675 €	12.858 €	12.823 €	704 €	357 €	321 €
	Mai	40	50	37	20.314 €	14.838 €	9.121 €	508 €	297 €	247 €
	Juni	61	30	48	62.064 €	9.527 €	22.595 €	1.017 €	318 €	471 €
Ø Basket Value	Juli	30	39	38	19.829 €	22.536 €	20.435 €	661 €	578 €	538 €
626 €	August	52	38	32	42.698 €	10.544 €	16.939 €	821 €	277 €	529 €
	September	46	68		32.381 €	29.284 €		704 €	431 €	
	Oktober	43	44		66.502 €	22.714 €		1.547 €	516 €	
# Articles	November	56	37		56.747 €	21.760 €		1.013 €	588 €	
	Dezember	38	48		56.758 €	28.800 €		1.494 €	600 €	
2.671	Gesamtsumme	606	541	324	519.970 €	287.397 €	113.156 €	858 €	531 €	349 €



Top EClass Categories

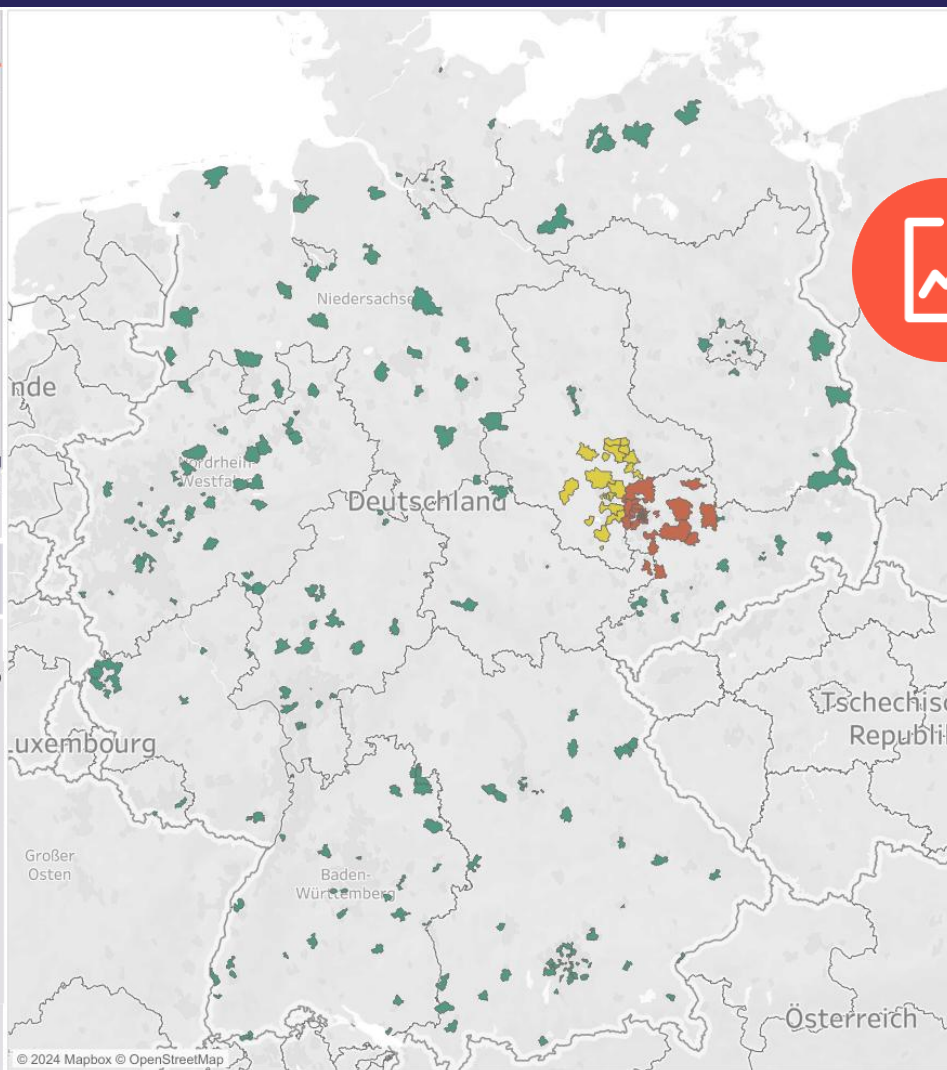
	2022	2023	2024
Informations-, Kommunikations-, und Medientechnik	427.185 €	217.408 €	81.174 €
Büromaterial, Büroeinrichtung, Bürotechnik, Papeterie			
Dienstleistung			
Elektro-, Automatisierungs- und Prozessleittechnik			
Hauswirtschaft, Hauswirtschaftstechnik			
Rest			



TopN	Year
10	Alle

Top 10 Articles | Alle

PVC-Klebeband, weiss, mit Druck "Mercateo Unite" in rot und g...	28.039 € - Orders: 253 - Quantity: 15.480
Papier-Klebeband, weiss, mit Druck "Mercateo Unite" in rot un...	8.145 € - Orders: 94 - Quantity: 4.116
Papier-Klebeband, weiss, mit Druck "Mercateo" in rot, 50 mm ..	2.957 € - Orders: 39 - Quantity: 1.920
PVC-Klebeband, weiss, mit Druck "Mercateo" in rot, 50 mm x 6...	2.714 € - Orders: 35 - Quantity: 1.824
PVC-Klebeband, weiss, mit Druck "Mercateo Unite" in rot, 50 ..	3.194 € - Orders: 27 - Quantity: 1.680
Dell Monitor P2419HC (DELL-P2419HC)	10.305 € - Orders: 19 - Quantity: 41
60,96cm/24" (1920x1080) DELL-P2422HE 16:9 5ms IPS Display..	12.013 € - Orders: 16 - Quantity: 53
Dell 24" P2421DC LED-Display schwarz	14.035 € - Orders: 15 - Quantity: 56
Dell Monitor P2422HE (DELL-P2422HE)	7.589 € - Orders: 13 - Quantity: 34
TFT P2422HE 24N IPS BK	7.291 € - Orders: 13 - Quantity: 32



Next Level Indirect Procurement

Part 3



Noch MEHR Transparenz,
Kontrolle und Mehrwert mit
Unite

Unser Wandel vom Händler zum Dienstleister

Procurement-as-a-Service – einfach erklärt



Marktplatz bleibt

- › **Sie kaufen Artikel** bei Unite
- › Spotmarket als Benchmark für den Wettbewerb und günstige Alternativ-Angebote
- › Deckt alle Bedarfe, die nicht Teil Ihrer Ausschreibungen und Rahmenverträge sind



Service wächst

- › **Sie beauftragen** Unite mit der kompletten **Beschaffung von Artikeln** – inklusive Abwicklung, Rechnung und Compliance
- › **Datengestütztes Price Benchmarking:** Analyse Ihrer Rahmenvertragskataloge und Ermittlung Ihres Einsparpotenzials
- › Lieferanten- und Category Management
- › Transparenz über Einkaufspreise, Bestelldaten inkl. CO2 Daten und über die Wettbewerbsfähigkeit des Marktplatzes



Was wir bei unseren Kunden sehen

Vier typische Herausforderungen im indirekten Einkauf



Rahmenverträge werden zu wenig genutzt oder sind zu teuer



Sortimente ändern sich schleichend und sind nicht mehr konform



Randbedarfsbeschaffung ist fragmentiert und zeitaufwändig



ESG-Daten sind unvollständig oder fehlen gänzlich

Drei Elemente des indirekten Bedarfs

Die richtige Lösung für Rand-, Ergänzungs- und Kernbedarf



Kernbedarf

Bisheriger Ansatz: Ausschreibungen, Rahmenverträge

➤ **Unite:** Hosting der Rahmenverträge, Katalogsteuerung



Ergänzungsbedarf

Bisheriger Ansatz: Oft unstrukturiert

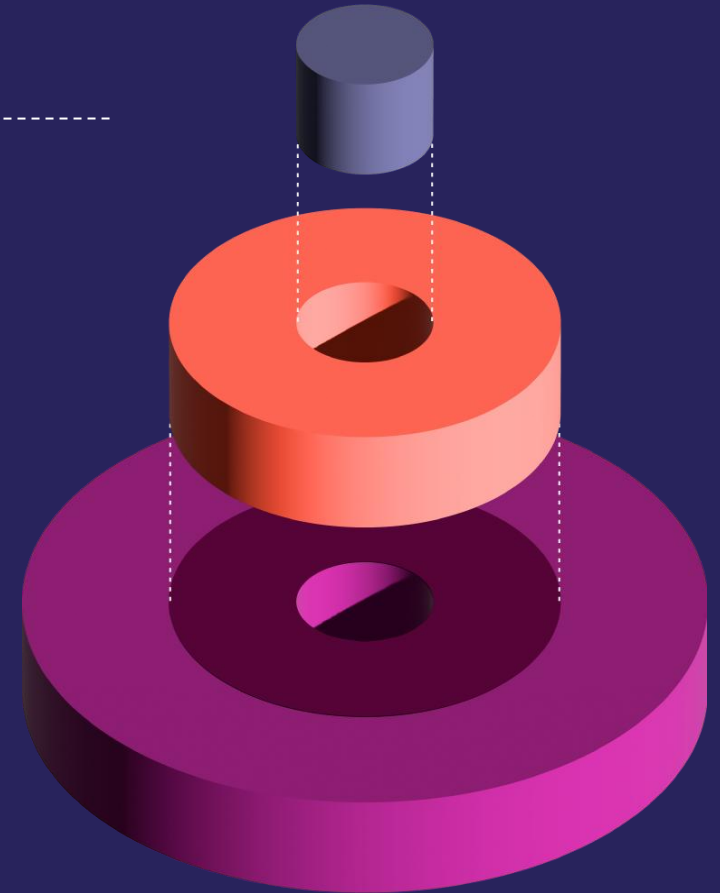
➤ **Unite:** Benchmarking, Spotmarket, Lieferantenmanagement



Randbedarf

Bisheriger Ansatz: Lieferantenzahl begrenzen

➤ **Unite:** Lieferantenkonsolidierung, Single Creditor Model



Ergänzungsbedarf im Fokus

Die unterschätzte Chance im katalogbasierten Einkauf



Herausforderung

Versteckte Margen

Keine Preiskontrolle, oft überhöhte Preise

Öfter mehr sparen: Spotmarket schlägt Katalog in 24 % der Fälle – Ø 12 % günstiger



Herausforderung

Schwer steuerbar

Keine Benchmarks oder Alarmsignale



Wie Unite unterstützt

Spotmarket, Benchmarking, Beratung, transparentes Servicegebührenmodell



Dashboard

Benchmarking und Analyse

Ermittlung Ihres individuellen Einsparpotenzials



Beispiel



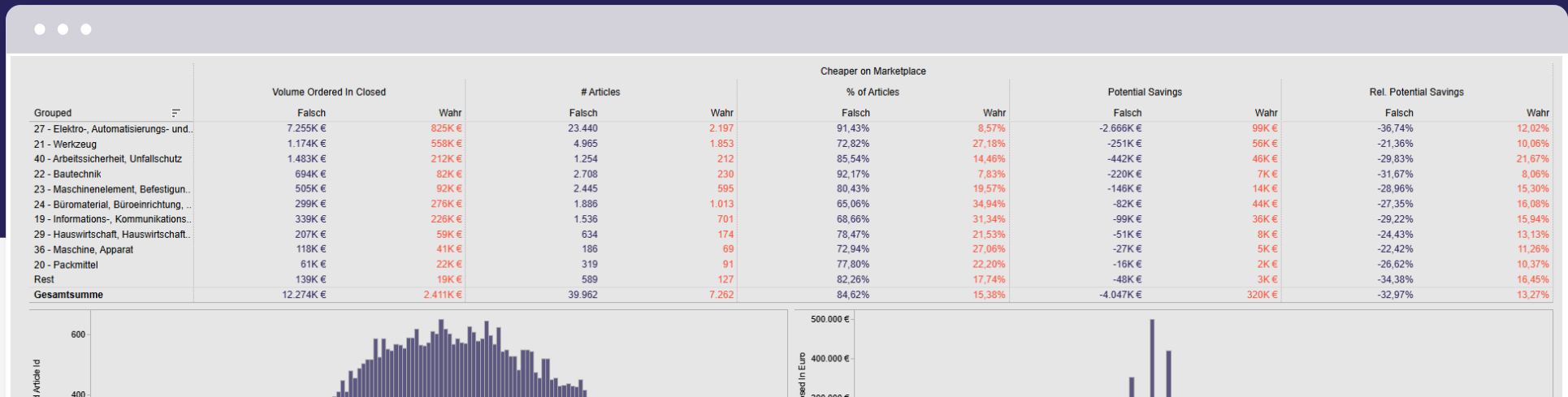
15.38%
der gekauften matchbaren
Artikel sind im Spotmarket
günstiger



320.020 Euro
sind das aktuelle
Einsparpotential zu den
gegebenen Konditionen



13.27%
Das entspricht 13.27%
auf das matchbare Volumen



Von der Analyse zur Umsetzung

So heben Sie das Potenzial im Ergänzungsbedarf



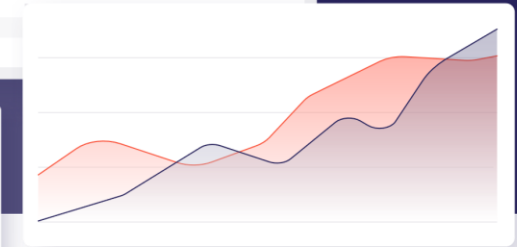
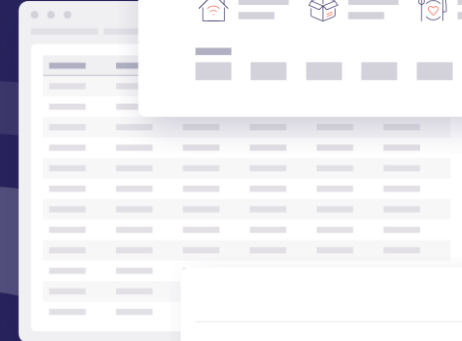
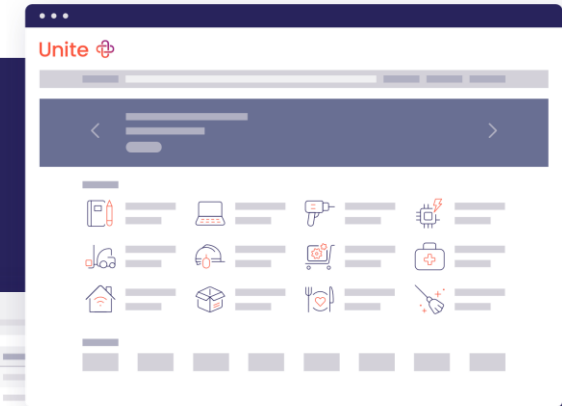
Unsere Beobachtung

- › Ergänzungsbedarf ist oft zu teuer
- › Im Unite Spotmarket gibt es oft günstigere Alternativen
- › Verpasste Einsparungen
- › Fehlende CO₂-Daten



Unsere Empfehlung

- › Sichten öffnen und den Einkauf über den Spotmarket statt über den Katalog ermöglichen
- › Überteuerte Artikel konsequent aus den Katalogen entfernen
- › ESG-konforme Sortimente gezielt aufbauen



Preise bleiben gleich – Prozesse auch Mehr Transparenz dank Servicegebühr



Für den Einkauf:

- › **Keine versteckten Aufschläge** in Unite Preisen.
- › **Einsparung dank Rabattstaffeln:** Höheres Einkaufsvolumen = größerer Rabatt.
- › **Preise bleiben gleich** – die Gebühr ist bereits integriert und im Reporting ausgewiesen.

Garantiert: Der vereinbarte Prozentsatz wird im Jahresverlauf nicht überschritten.



Für Endnutzer:

- › **Bekannter Preis:** Zum Beispiel 1,20 € statt 1,20 € + Gebühr.
- › **Integrierte Servicegebühr** – für Nutzer nicht sichtbar.
- › **Unveränderte Prozesse** – Systeme und Nutzererlebnis bleiben gleich.



Kugelschreiber

ALT = NEU

€1,20

Zusammenfassung: Indirekter Bedarf vollständig abgedeckt mit Unite

Transparenz, Kontrolle und messbarer Mehrwert – vom ersten Tag an



Randbedarf

Lieferantenbündelung über den Spotmarket



Ergänzungsbedarf

Sortiment und Preise werden marktgerecht abgeglichen



Kernbedarf

Verträge und Kataloge zentral und compliant verwaltet



Ihr Mehrwert



Kosteneinsparungen

durch Preisdifferenzen, Sortimentsoptimierung und Rabattstaffeln



Transparenz

bei Preisen, Servicegebühr, Lieferanten und Katalognutzung



Lieferanten- und Sortimentsmanagement

durch Expertenwissen, fundierte Auswahl und Marktvergleiche

Next Level Indirect Procurement

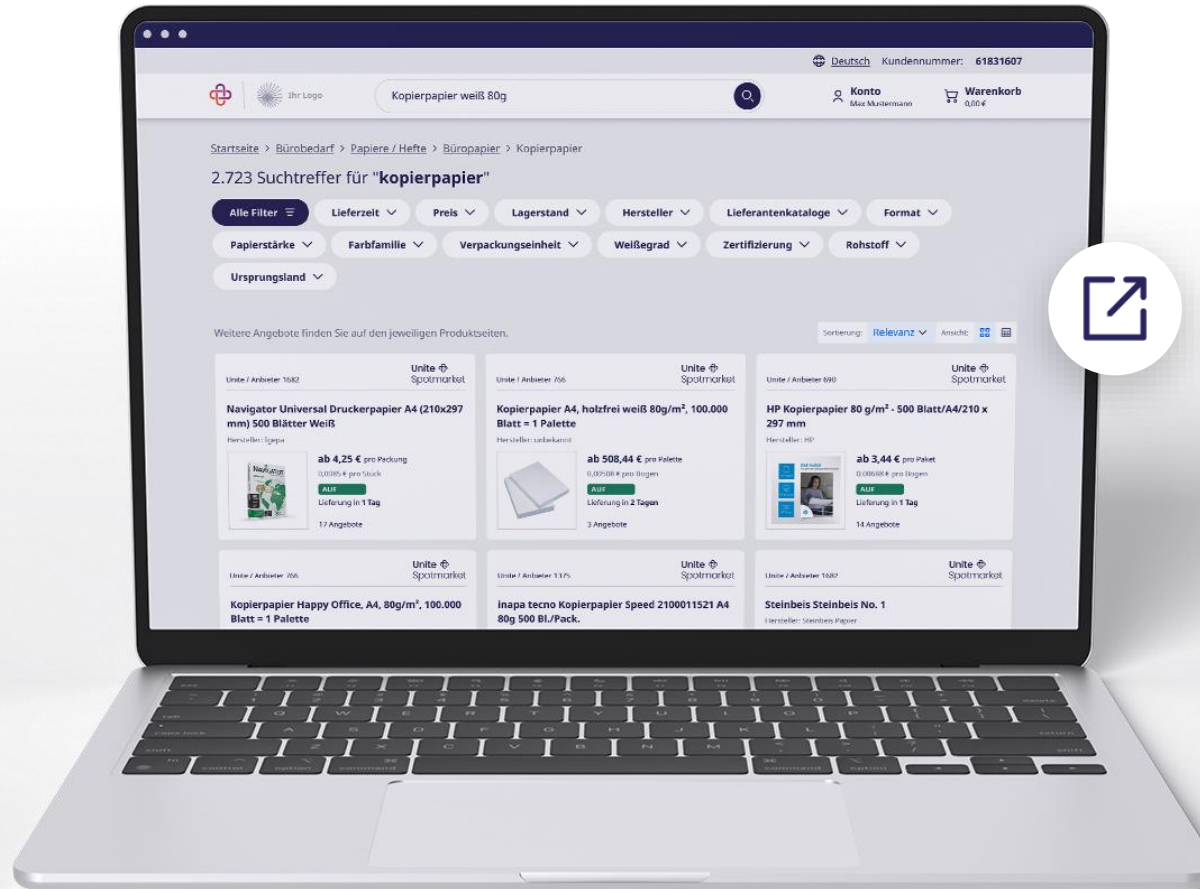
Bonus



Unsere neue Oberfläche

Next Level Indirect Procurement

Nicht nur innen hui, sondern auch bald außen!



Welche Wünsche habt Ihr an Unite als Einkaufsdienstleister?

Jetzt kostenfrei
für Unite Webinare
anmelden



Marcel Keim

Team Lead Key Account Sales Executives, Unite

Marcel.Keim@unite.eu

[LinkedIn](#)

Unite 

