



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



# 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

Länder, in denen wir aktiv sind

# 11

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

Umsatz in Euro

# 448,3 m

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

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 %.*



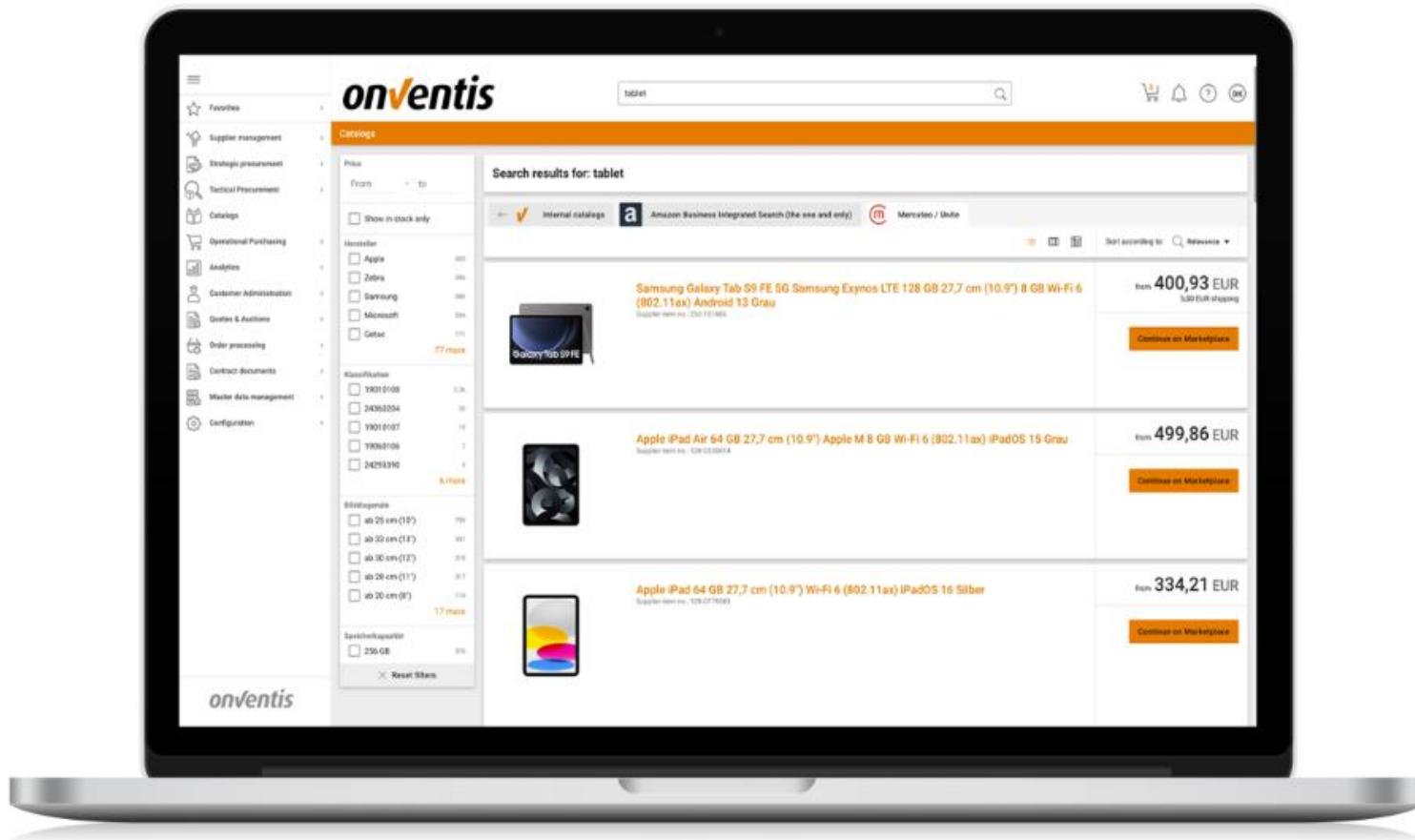
# Next Level Indirect Procurement

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

### Buyer Cockpit

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

**Unite**

**Purchase KPIs for Unite SpotMarket**

Turnover		Orders			Turnover		Ø Basket			
		2022	2023	2024			2022	2023	2024	2022
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 €	
1.471	April	45	36	40	31.675 €	12.858 €	12.823 €	704 €	357 €	
	Mai	40	50	37	20.314 €	14.838 €	9.121 €	508 €	297 €	
Ø Basket Value	Juni	61	30	48	62.064 €	9.527 €	22.595 €	1.017 €	318 €	
626 €	Juli	30	39	38	19.829 €	22.536 €	20.435 €	661 €	578 €	
	August	52	38	32	42.698 €	10.544 €	16.939 €	821 €	277 €	
# Articles	September	46	68		32.381 €	29.284 €		704 €	431 €	
2.671	Oktober	43	44		66.502 €	22.714 €		1.547 €	516 €	
	November	56	37		56.747 €	21.760 €		1.013 €	588 €	
Gesamtsumme	Dezember	38	48		56.758 €	28.800 €		1.494 €	600 €	
		606	541	324	519.970 €	287.397 €	113.156 €	858 €	531 €	349 €

**Turnover**

**Top EClass Categories**

Category	2022	2023	2024
Informations-, Kommunikations-, und Medientechnik	427.185 €		
Büromaterial, Büroinrichtung, Bürotechnik, Papeterie			
Dienstleistung			
Elektro-, Automatisierungs- und Prozesselechnik			
Hauswirtschaft, Hauswirtschaftstechnik			
Rest			

60.000 €  
50.000 €  
40.000 €  
30.000 €  
20.000 €  
10.000 €  
0 €

Dezember 2021 Juni 2022 Dezember 2022 Juni 2023 Dezember 2023 Juni 2024



## Welcome to Unite's BuyerCockpit



Customer ID  
61279381

Specific CRM Account  
Alle

Specific Customer Number  
Alle

Document Date  
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



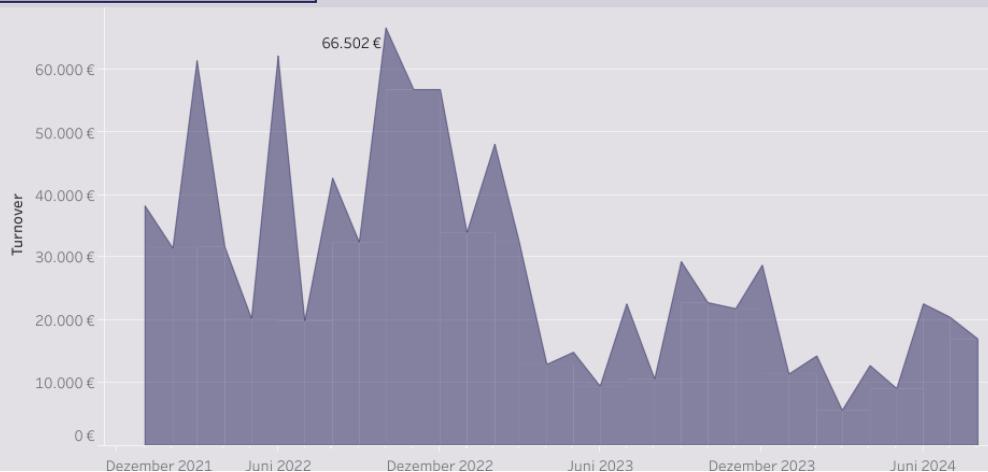
# Buyer Cockpit

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

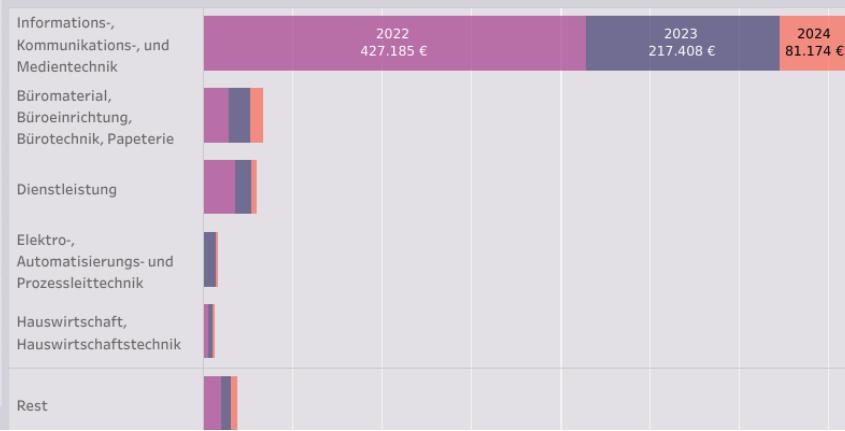


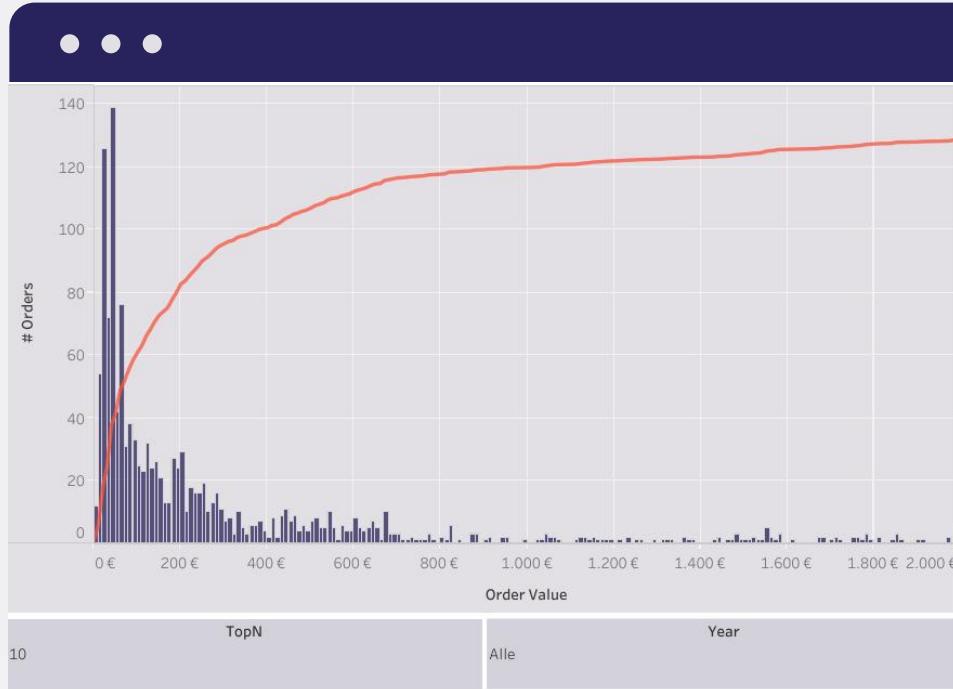
## Purchase KPIs for Unite SpotMarket

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



## Top EClass Categories

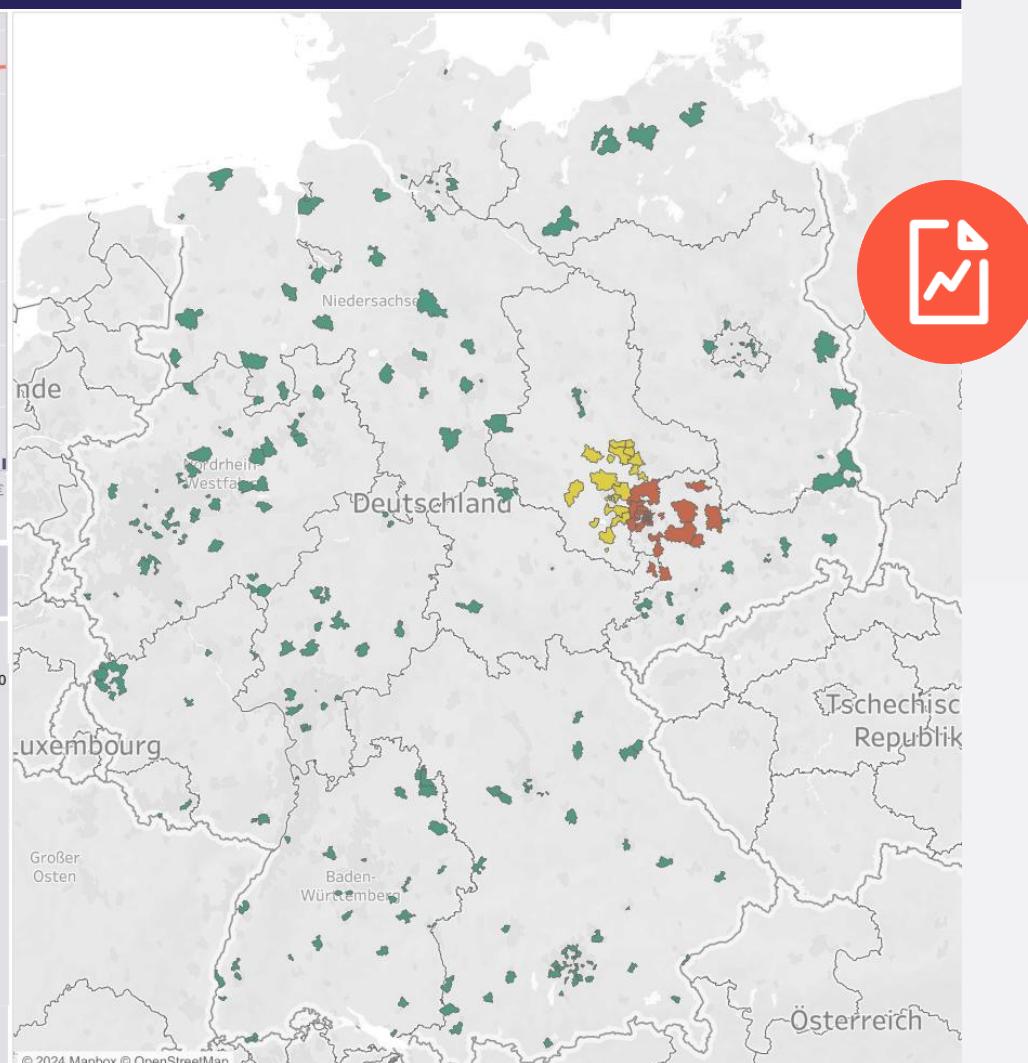




### Top 10 Articles | Alle

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

# Orders



# 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 schlechend 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

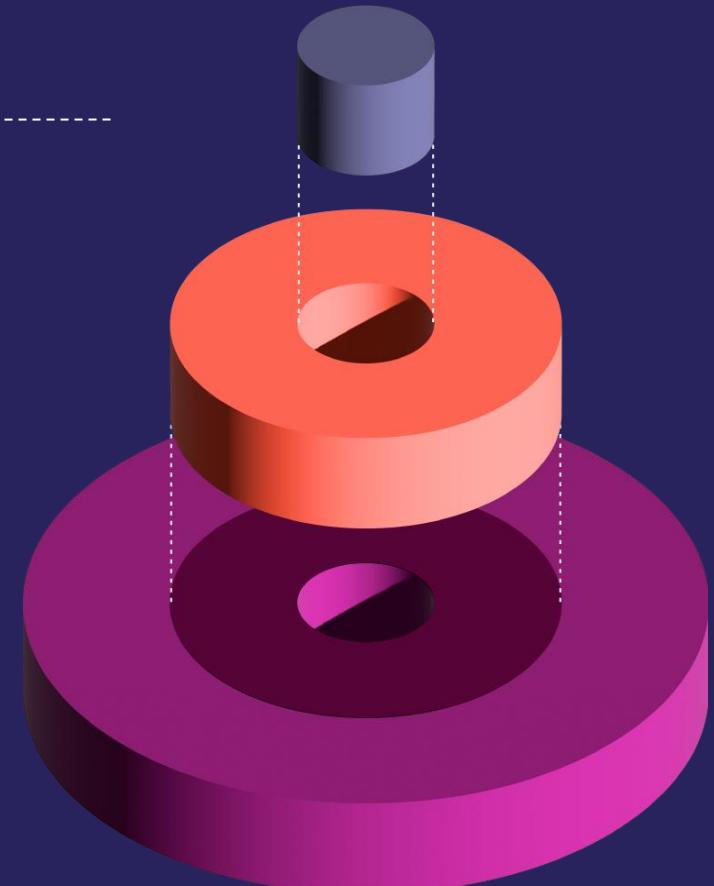
➢ **Unite:** Benchmarking, Spotmarket, Lieferantenmanagement



### Randbedarf

**Bisheriger Ansatz:** Lieferantenanzahl 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

Grouped	Volume Ordered In Closed			# Articles			Cheaper on Marketplace			Potential Savings			Rel. Potential Savings		
	Falsch	Wahr		Falsch	Wahr		Falsch	Wahr		Falsch	Wahr		Falsch	Wahr	
27 - Elektro-, Automatisierungs- und...	7.255K €	825K €		23.440	2.197		91,43%	8,57%		-2.666K €	99K €		-36,74%	12,02%	
21 - Werkzeug	1.174K €	558K €		4.965	1.853		72,82%	27,18%		-251K €	56K €		-21,36%	10,06%	
40 - Arbeitssicherheit, Unfallschutz	1.483K €	212K €		1.254	212		85,54%	14,46%		-442K €	46K €		-29,83%	21,67%	
22 - Bautechnik	694K €	82K €		2.708	230		92,17%	7,83%		-220K €	7K €		-31,67%	8,06%	
23 - Maschinenelement, Befestigun...	505K €	92K €		2.445	595		80,43%	19,57%		-146K €	14K €		-28,96%	15,30%	
24 - Büromaterial, Büroeinrichtung, ...	299K €	276K €		1.886	1.013		65,06%	34,94%		-82K €	44K €		-27,35%	16,08%	
19 - Informations-, Kommunikations...	339K €	226K €		1.536	701		68,66%	31,34%		-99K €	36K €		-29,22%	15,94%	
29 - Hauswirtschaft, Hauswirtschaft...	207K €	59K €		634	174		78,47%	21,53%		-51K €	8K €		-24,43%	13,13%	
36 - Maschine, Apparat	118K €	41K €		186	69		72,94%	27,06%		-27K €	5K €		-22,42%	11,26%	
20 - Packmittel	61K €	22K €		319	91		77,80%	22,20%		-16K €	2K €		-26,62%	10,37%	
Rest	139K €	19K €		589	127		82,26%	17,74%		-48K €	3K €		-34,38%	16,45%	
<b>Gesamtsumme</b>	<b>12.274K €</b>	<b>2.411K €</b>		<b>39.962</b>	<b>7.262</b>		<b>84,62%</b>	<b>15,38%</b>		<b>-4.047K €</b>	<b>320K €</b>		<b>-32,97%</b>	<b>13,27%</b>	



## Von der Analyse zur Umsetzung

So heben Sie das Potenzial im Ergänzungsbedarf



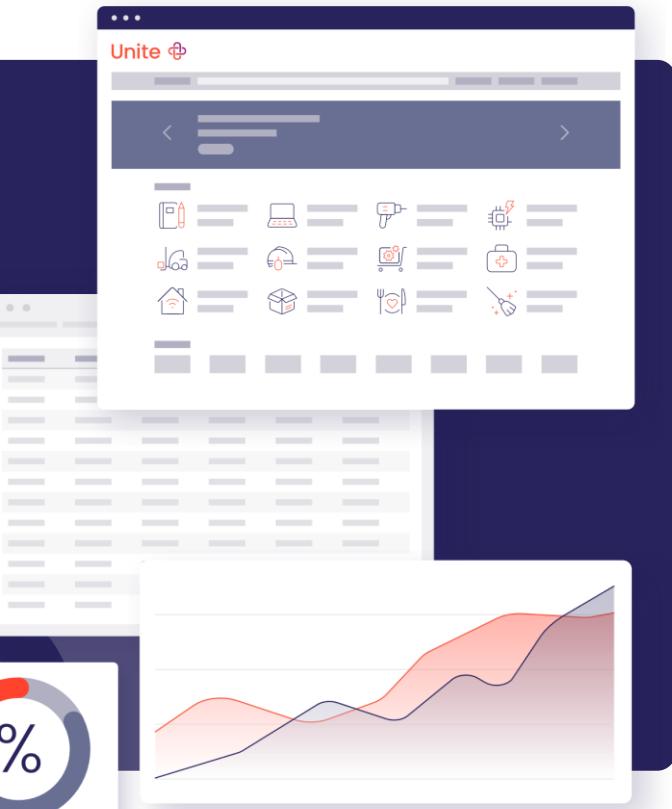
### Unsere Beobachtung

- Ergänzungsbedarf ist oft zu teuer
- Im Unite Spotmarket gibt es oft günstigere Alternativen
- Verpasste Einsparungen
- Fehlende CO<sub>2</sub>-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

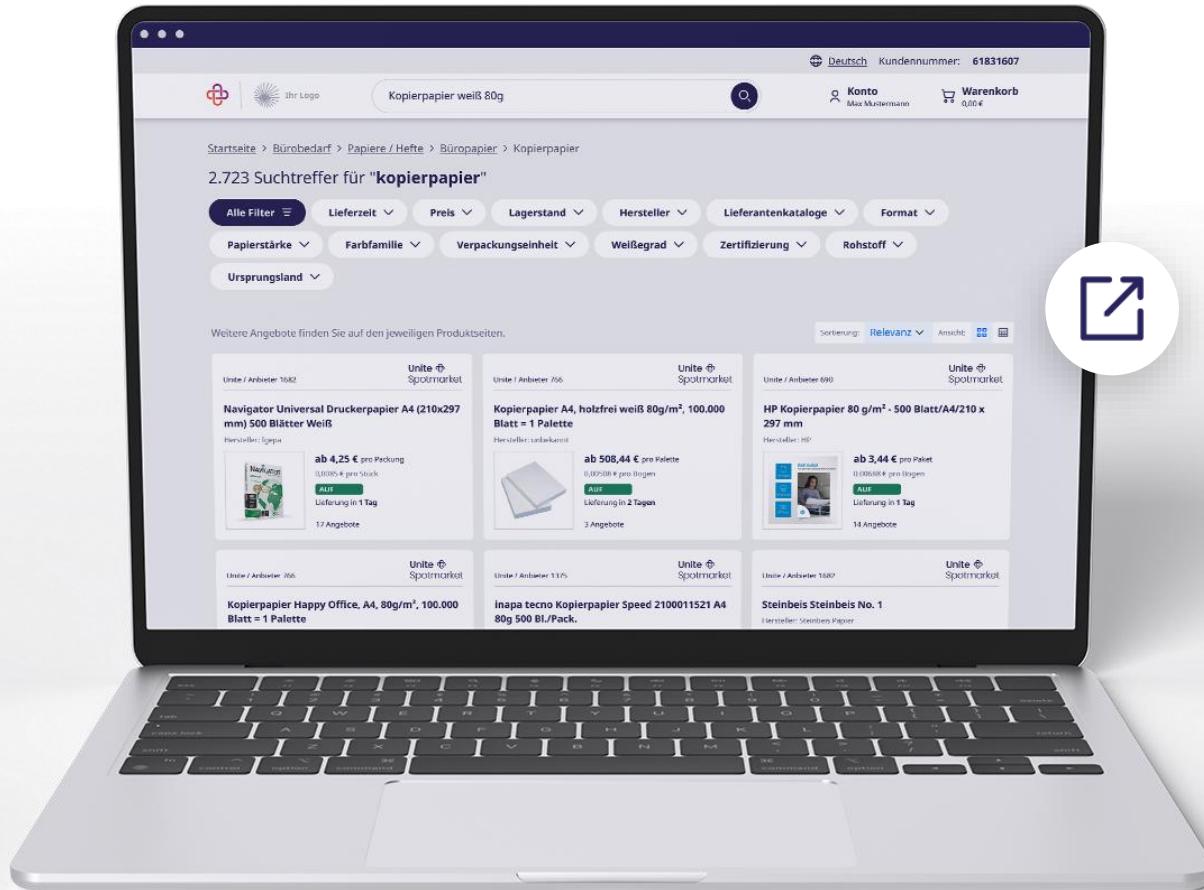
Bonus



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](mailto:Marcel.Keim@unite.eu)

[LinkedIn](#)

Unite 

