The background of the slide is a dark blue, starry night sky. A white rectangular text box is positioned on the left side. The text inside the box is in a dark blue, sans-serif font. The text is centered within the box and is separated from the bottom by a horizontal line.

BME Pulse Check Q4/2021
„Oh Du Fröhliche“ oder eher
„Oh Du Fehlende“?

Ergebnispräsentation

Inhalte

1	Hintergrund
2	Versorgungssituation in Q4
3	Abwicklung des Jahresendgeschäfts
4	Fazit & Bewertung

Hintergrund

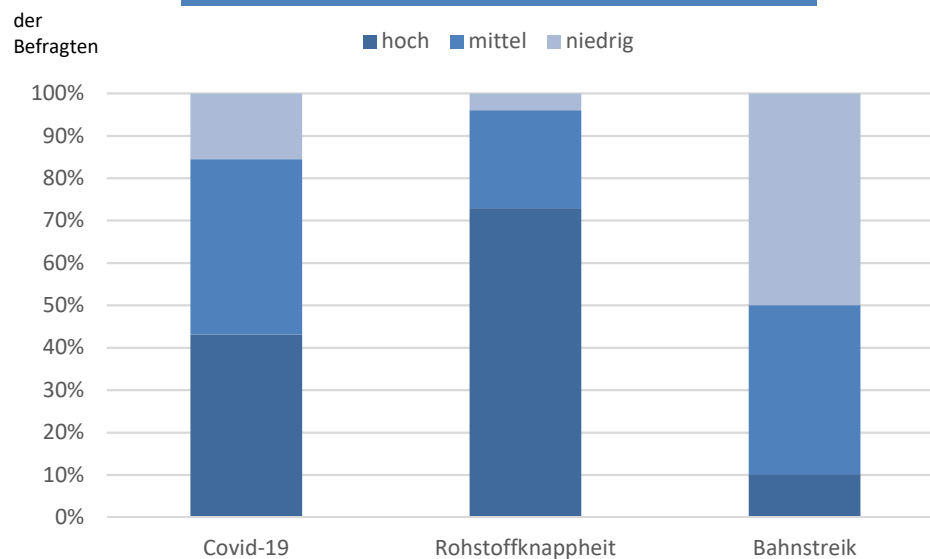
- Das letzte Quartal des Kalenderjahres ist für viele Unternehmen im Hinblick auf Umsatz und Gesamtergebnis ein sehr wichtiges. Durch Kampagnen wie z. B. den „Black Friday“ und das (Vor-)Weihnachtsgeschäft lassen sich schwächere Monate und auch ggf. erlittene Corona-Effekte im Jahresendgeschäft kompensieren.
- Vor dem Hintergrund von Rohstoffkrise, Bahnstreiks und der damit teilweise einhergehenden „Mangelwirtschaft“ hat der BME erneut ein aktuelles Stimmungsbild unter seinen Mitgliedern eingeholt, was die Versorgungslage im Vorfeld des Weihnachtsgeschäft und generell für das vierte Quartal des Jahres betrifft.
- Außerdem ging es darum, einen Überblick über die angewandten Strategien zur Sicherstellung der Materialflüsse und ggf. identifizierten Alternativen zu erlangen.
- Basierend auf über 300 Rückmeldungen (von etwa 9.000 Mitgliedern) innerhalb Deutschlands konnte ein klares Stimmungsbild erstellt werden. Nicht vollständig ausgefüllte Fragebögen und fehlende Antworten wurden vor der Auswertung entfernt, sodass am Ende 170 vollständig ausgefüllte Fragebögen in die Auswertung einfließen.

Inhalte

- | | |
|---|-----------------------------------|
| 1 | Hintergrund |
| 2 | Versorgungssituation in Q4 |
| 3 | Abwicklung des Jahresendgeschäfts |
| 4 | Fazit & Bewertung |

Rohstoffknappheit bleibt weiterhin Top-Thema

Wie hoch schätzen Sie den Effekt der folgenden Faktoren auf die Versorgungssituation Ihres Unternehmens in Q4 ein?

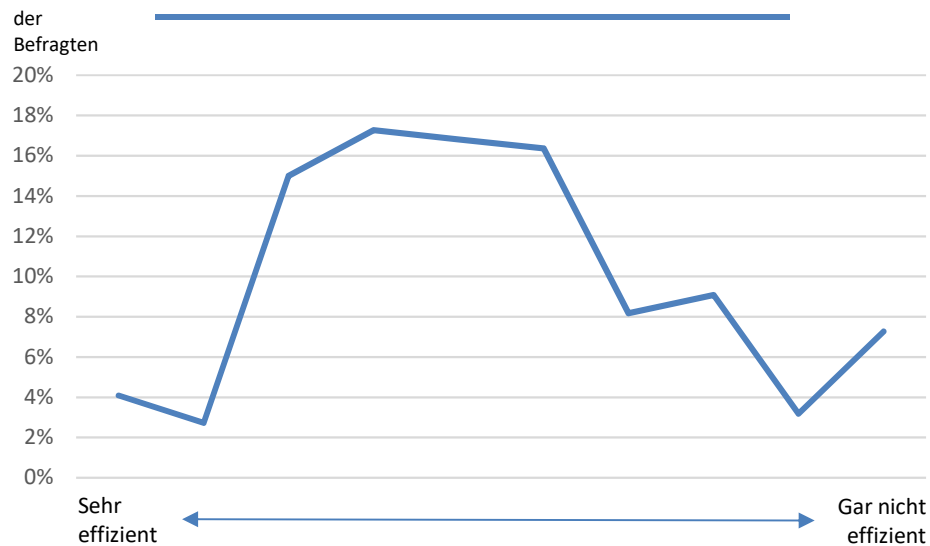


Kommentar

- Die Rohstoffknappheit hat die Corona-Pandemie als die zentrale Herausforderung im Tagesgeschäft des Einkaufs abgelöst.
- Schon im vergangenen Pulse Check wurde dies deutlich und jetzt nochmals bestätigt.
- Für über 70 Prozent ist der Effekt dieser Knappheit auf die Versorgungssituation hoch, Covid-19 hat nur mehr für etwa 43 Prozent einen hohen Einfluss.
- Die Auswirkungen der vergangenen Bahnstreiks scheint hingegen gebannt: Für die Hälfte der Befragten ist der Effekt auf die Versorgungssituation niedrig.

Die Effizienz der Sourcing-Aktivitäten leidet

Wie effizient konnten Sie Ihre Sourcing-Aktivitäten für Materialien für das Jahresendgeschäft gestalten?



Kommentar

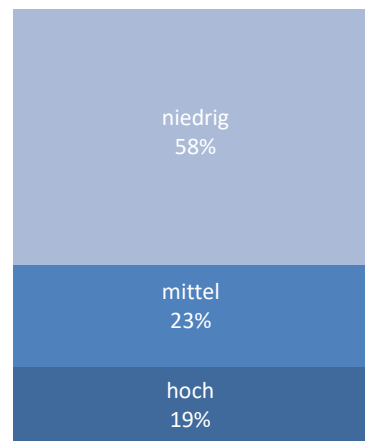
- Gefragt nach der Effizienz der Sourcing-Aktivitäten in Vorbereitung auf das Jahresendgeschäft ergibt sich ein durchwachsenes Bild.
- Die Befragten wurden gebeten, ihre Einschätzung auf einer Skala von „sehr effizient“ bis „gar nicht effizient“ zu geben.
- „Sehr effizient“ können hier nur etwa 4 Prozent der Befragten arbeiten, „gar nicht effizient“ 7 Prozent.
- Die meisten Befragten können ihre Bedarfe einigermaßen effizient decken. (Median 5,6)

Inhalte

1	Hintergrund
2	Versorgungssituation in Q4
3	Abwicklung des Jahresendgeschäfts
4	Fazit & Bewertung

(Vor-)Weihnachtsgeschäft für knapp ein Fünftel hoch relevant

Wie relevant ist das (Vor-)Weihnachtsgeschäft im Sinne von Umsatz für Ihr Unternehmen?

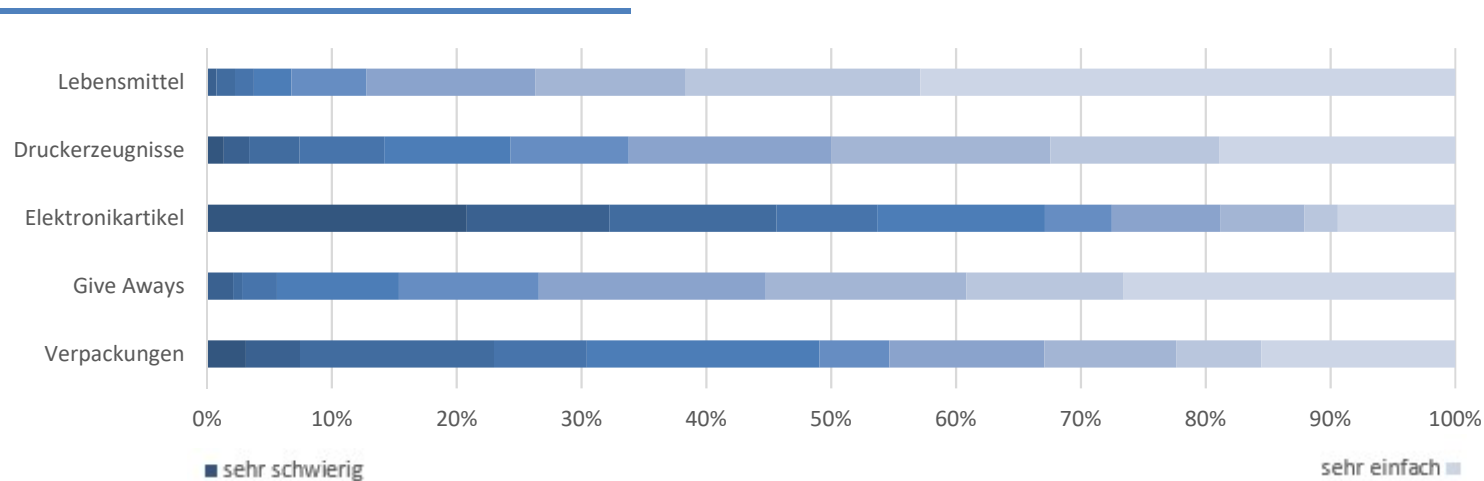


Kommentar

- Das klassische (Vor-)Weihnachtsgeschäft (Black Friday, Abverkäufe, Sonderangebote etc.) hat für die Befragten eine unterschiedliche Bedeutung.
- Für mehr als die Hälfte ist die Bedeutung für den Umsatz niedrig, was sicherlich durch das vorwiegende B2B-Geschäft der Befragten zu erklären ist.
- Knapp ein Viertel beurteilt die Relevanz als „mittel“ und für immerhin knapp ein Fünftel ist das (Vor-)Weihnachtsgeschäft wirtschaftlich hoch relevant. Gut jeder Zehnte lanciert sogar besondere Kampagnen.
- Vom (Vor-)Weihnachtsgeschäft ist allerdings das reguläre Jahresendgeschäft zu unterscheiden, das ja unabhängig von Weihnachten abzuwickeln ist.

Denken Einkaufsverantwortliche an ihre Bestellungen für Q4 ...

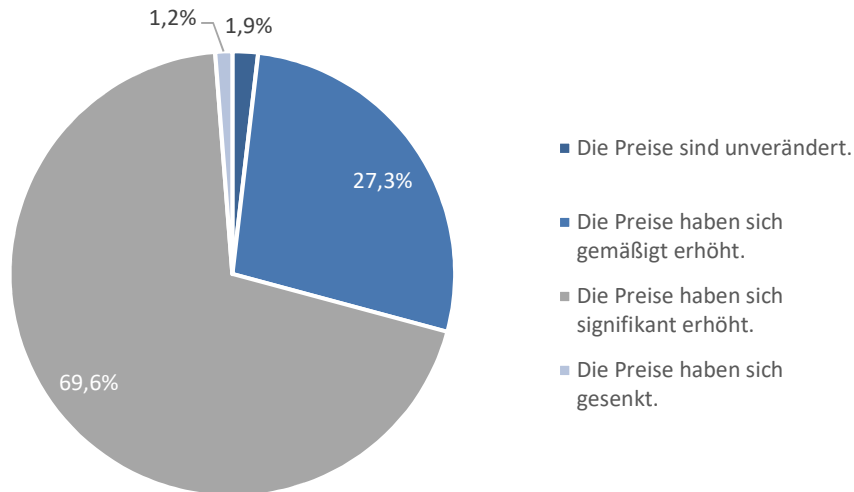
Wie schwierig ist es, die nachfolgenden Artikel für Q4/2021 bei Ihren Lieferanten zu beschaffen?



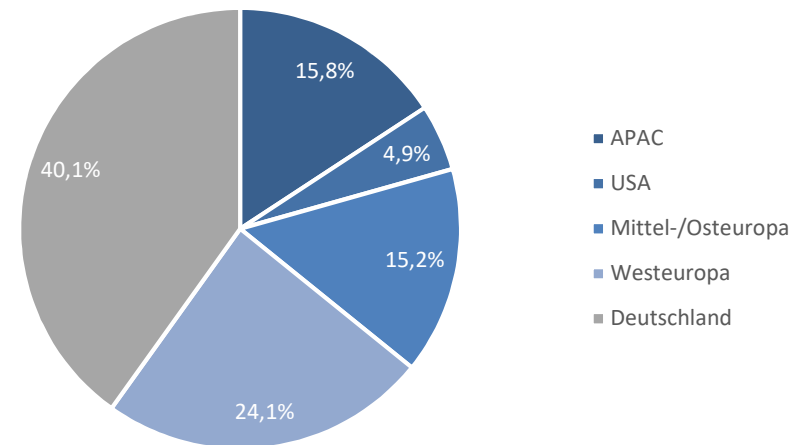
... dann fällt auf, dass vor allem Elektronikartikel und Verpackungen schwer zu beschaffen sind. Bei Lebensmitteln hingegen gibt es scheinbar am wenigsten Probleme zu geben, wenn es nach den Befragten geht.

Höhere Preise, daher Trend zu Local Sourcing

Wie haben Sie die Preisentwicklung der von Ihnen eingekauften Waren für das Jahresendgeschäft im Vergleich zum Vorjahr empfunden?

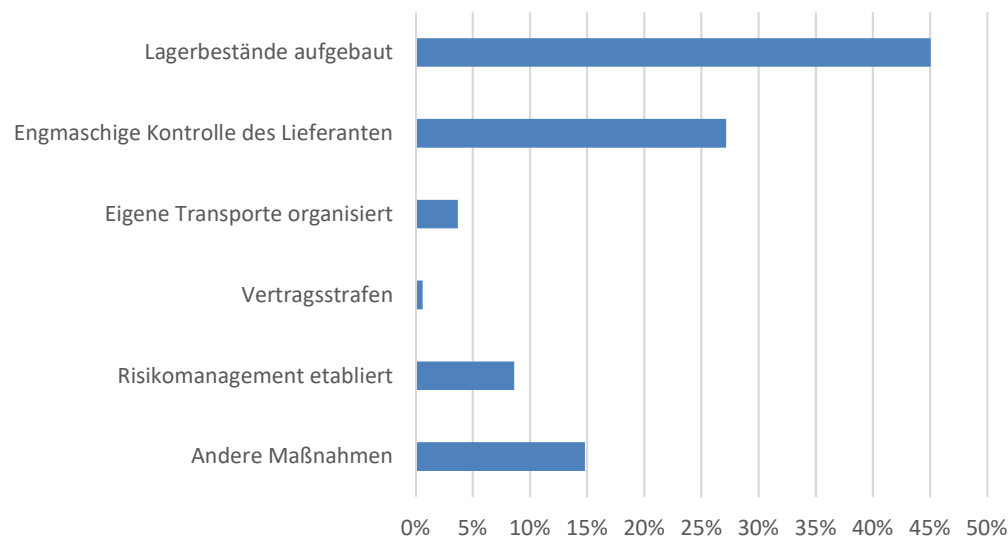


In welchen Regionen haben Sie die für Ihr Jahresendgeschäft 2021 relevanten Artikel eingekauft?



Unternehmen bauen weiterhin Lagerbestände auf

Welche Maßnahmen haben Sie getroffen, um die zeitgerechte Warenversorgung für das Jahresendgeschäft sicherzustellen?



Kommentar

- Um die Warenversorgung in Q4 sicherzustellen, setzen Einkaufsabteilungen vorwiegend auf höhere Lagerbestände.
- Mehr als ein Viertel will die Lieferzeiten des Lieferanten engmaschiger kontrollieren.
- Andere Maßnahmen spielen insgesamt eine untergeordnete Bedeutung.
- Unternehmen, für die das klassische (Vor-)Weihnachtsgeschäft eine höhere Bedeutung hat, arbeiten teilweise auch mit digitalen Alternativen wie z.B. digitalen Gutscheinen für ihre Kunden. 10 Prozent haben auf eine entsprechende Frage mit „ja“ geantwortet.

Inhalte

- | | |
|---|-----------------------------------|
| 1 | Hintergrund |
| 2 | Versorgungssituation in Q4 |
| 3 | Abwicklung des Jahresendgeschäfts |
| 4 | Fazit & Bewertung |

Fazit & Bewertung

- Der Pulse Check Q4/2021 zeigt, dass die größte Herausforderungen für Einkaufsverantwortliche weiterhin in der Rohstoffknappheit und den damit verbundenen Lieferengpässen liegen. Diese Themen haben die Corona-Pandemie als bestimmendes Thema weitestgehend abgelöst.
- Ein klassisches (Vor-)Weihnachtsgeschäft im Sinne einer relevanten Bedeutung für den Jahresumsatz hat etwa ein Fünftel der Befragten. Um der Material- und Rohstoffknappheit zu begegnen, arbeitet etwa jedes zehnte befragte Unternehmen mit digitalen Alternativprodukten wie z.B. Gutscheinen für seine Kunden. Für die überwiegende Mehrheit der Befragten ist dies jedoch keine Alternative.
- Auch ohne umsatzstarkes (Vor-)Weihnachtsgeschäft haben die Einkaufsabteilungen im Jahresendgeschäft mit unterschiedlichen Herausforderungen zu kämpfen. Elektronikartikel und Verpackungen bleiben weiterhin schwierig zu beschaffen. Der Preisdruck ist hoch. Eine Entspannung ist hier vorläufig nicht in Sicht.
- Der BME rät seinen Mitgliedern, weiterhin auf Sicht zu fahren und Lagerkapazitäten nicht verfrüht wieder abzubauen.