

WHITEPAPER

Einmalbedarfe. Ein Kreditor.

Wie Industrieunternehmen ihre Einmalbedarfe in den Griff bekommen — ohne neue IT-Plattform, ohne langwierige Change-Projekte.

Dr. Florian Marthaler
Founder, Facura

2026

Das Wichtigste in 30 Sekunden.

01 Indirekter Einkauf macht 15–30 % des Umsatzes aus.

Trotzdem fließt selten die strategische Aufmerksamkeit dort hin, wo sie sich am stärksten rentiert.

02 Einmalbedarfe sind der teuerste Teil.

Niedrige Warenwerte, hohe Prozesskosten. 80 bis 150 Euro Bearbeitungsaufwand pro Bestellung sind keine Seltenheit.

03 Drei Lösungsansätze, ein klarer Sieger bei Time-to-Impact.

Interne Optimierung und eProcurement wirken — kosten aber Monate. Der Facura-Ansatz greift in Wochen.

04 Pragmatisch, nicht radikal.

Bestehende Systeme bleiben. Facura ergänzt — wir ersetzen nichts. Das senkt Risiko und Widerstand.

Klein in Volumen. Groß im Aufwand.

Der indirekte Einkauf umfasst alles, was nicht direkt ins Produkt geht — Büromaterial, Werkzeuge, Reinigung, IT-Zubehör, Dienstleistungen. Im Schnitt sind das 15 bis 30 Prozent des Unternehmensumsatzes.

Trotz dieser Größenordnung wird der Bereich strategisch oft stiefmütterlich behandelt. Die Folgen: intransparente Bedarfe, Schattenprozesse, Einsparpotenziale, die niemand hebt.

Die fünf häufigsten Hürden

- **Heterogene Lieferantenlandschaft:** Zu viele Einzelbeziehungen, kaum Standards, kein einheitliches Vorgehen.
- **Fehlende Transparenz und Datenqualität:** Ohne valide Spend-Daten lässt sich nichts gezielt steuern.
- **Keine Bündelungsstrategie:** Bedarfe werden dezentral eingekauft. Mengen bleiben ungenutzt.
- **Maverick Buying:** Einkäufe außerhalb des definierten Prozesses kosten messbar mehr.
- **Hohe Prozesskosten bei kleinen Bestellungen:** 80 bis 150 Euro Bearbeitungsaufwand pro Vorgang — bei einem Warenwert von 50 Euro absurd.

Drei Wege zur Optimierung.

Es gibt nicht den einen Weg — sondern drei, die sich ergänzen. Jeder hat sein Profil.

01 Interne Optimierung

Der Einkauf optimiert sich selbst: Prozesse, Lieferantenbündelung, Warengruppenstrategien, Schulung der Bedarfsträger.

Stärke: Tiefe Verankerung, langfristige Wirkung. Schwäche: Hoher interner Aufwand, lange Umsetzungszeit, Gefahr der Betriebsblindheit.

02 eProcurement-Plattformen

Digitalisierung von Anforderung bis Rechnungsfreigabe. Standardisierte Kataloge, Punchouts, Workflow-gestützte Genehmigungen.

Stärke: Hoher Automatisierungsgrad, klare Spend-Transparenz. Schwäche: Implementierungsaufwand, IT-Abhängigkeit, eingeschränkte Flexibilität bei Einmalbedarfen.

03 Facura — der Ergänzungsansatz

Ein Kreditor für alle Einmalbedarfe. Wir beschaffen, was sonst dezentral und teuer eingekauft würde. Bestehende ERP- und P2P-Systeme bleiben unangetastet.

Stärke: Time-to-Impact in Wochen, keine IT-Integration, direkt messbare Einsparungen. Schwäche: Kein Ersatz für strategische Warengruppensteuerung — aber genau dafür auch nicht gedacht.

Im direkten Vergleich

Kriterium	eProcurement	Interne Optimierung	Facura
Implementierungsaufwand	Hoch	Hoch	Gering
Time-to-Impact	6–18 Monate	12–24 Monate	Wochen
IT-Integration nötig	Ja	Teils	Nein
Strategische Tiefe	Mittel	Hoch	Operativ
Kostenmodell	Lizenz monatlich	Interne Ressourcen	Nach Aufwand

Die drei Wege sind keine Entweder-Oder-Entscheidung. In der Praxis kombinieren erfolgreiche Einkaufsorganisationen alle drei — und nutzen jeden für das, was er am besten kann.

Wo stehen Sie heute?

15 Minuten, kostenfrei. Wir prüfen gemeinsam, wo bei Ihnen die größten Hebel liegen
— und ob Facura dazu passt.

Potenzialanalyse vereinbaren →

✓ Unverbindlich ✓ Kostenlos ✓ Konkrete Ergebnisse

HANDLUNGSEMPFEHLUNG

So gehen Sie vor.

Erfahrungsgemäß funktioniert am besten ein pragmatischer Stufenplan — Quick Wins zuerst, strategische Tiefe danach.

01 Bestandsaufnahme

Wo entstehen Einmalbedarfe? Wer bestellt was, wie oft, zu welchem Preis? Spend-Analyse als Grundlage.

02 Quick Wins

Schnelle Erfolge schaffen Akzeptanz und Spielraum. Hier ist Facura typischerweise stark: in vier bis sechs Wochen messbare Einsparungen sichtbar.

03 Priorisierung

Wo ist der ROI am höchsten? Lieferantenzahl reduzieren, Maverick Buying eindämmen, Bündelungs-potenziale heben.

04 Lösungskombination

Interne Optimierung für Strategie, eProcurement für Standard-Bedarfe, Facura für alles, was sonst durchs Raster fällt.

Wie reif ist Ihr indirekter Einkauf?

Fünf einfache Fragen. Beantworten Sie jede mit Ja oder Nein.

<input type="checkbox"/>	Unser indirekter Einkauf ist systemgestützt und weitgehend automatisiert.
<input type="checkbox"/>	Wir haben weniger als 5 Prozent Einmal-Kreditoren in unserem Lieferantenstamm.
<input type="checkbox"/>	Auch ungewöhnliche Einmalbedarfe werden zuverlässig über definierte Prozesse beschafft.
<input type="checkbox"/>	Für unsere wichtigsten indirekten Warengruppen existieren Strategien.
<input type="checkbox"/>	Maverick Buying liegt nachweislich unter 5 Prozent.

4–5 × Ja Sehr gut aufgestellt	2–3 × Ja Potenzial vorhanden	0–1 × Ja Akuter Handlungsbedarf
---	--	---

Einmalbedarfe. Ein Kreditor. Ein Prozess.

Sie kennen Ihre Pain Points. Wir kennen die Lösungen. 15 Minuten reichen, um zu prüfen, ob Facura zu Ihrer Beschaffung passt.

Termin vereinbaren →

✓ Unverbindlich ✓ Kostenlos ✓ Konkrete Ergebnisse

Über Facura

Facura ergänzt bestehende Einkaufsorganisationen dort, wo sie an Grenzen stoßen: bei Einmalbedarfen. Ein Kreditor, ein Format, ein Prozess — für alles, was sonst dezentral und teuer eingekauft würde.

Pragmatische Unterstützung. Schnelle Wirkung. Nachhaltige Ergebnisse.

Kontakt

Website	facura.de
E-Mail	info@facura.de
Telefon	0171 2171094
Adresse	Roonstr. 23a, 76137 Karlsruhe