

onpower-Einkaufspool

Lieferanten & Dienstleister



Infoveranstaltung
onpower-Einkaufspool

Ingrid Lange



Agenda

1

NIRU
Netzwerk Industrie RuhrOst Die Grundlage für den
gemeinsamen Einkauf

2

Über  **onepower**

3

Vorteile

4

Rahmenvertragskategorien
und Partner

5

Ersparnisberechnungen

6

Einkaufsprozess

7

Gemeinsam
mehr erreichen





Wie oft kümmern Sie sich um Preise und Konditionen für indirekte Materialien?



Ein starkes Netzwerk im Rücken

NIRU
Netzwerk Industrie RuhrOst





100%ige Tochtergesellschaft



onepower Stammbaum



> 2012

Gründung onepower

> 45.000.000

Euro Einkaufsvolumen 2024

> 30

Rahmenverträge



> 330

Rahmenvertragsnutzer

> 4

Sondervereinbarungen

> 22.500.000

Euro Volumen im Energiepool



Ihre Vorteile durch onepower

- › Indirekte Materialien **strategisch** einkaufen
- › Konzentration auf die Beschaffung von **Stücklistenmaterial**
- › **Bessere Preise** durch Bündelung von Bedarfen
- › Ausgehandelte **Rahmenbedingungen** (Zahlungsziele, Transport- und Versandkosten etc., Key Account-Status, Versorgungssicherheit)
- › Kontinuierliche Betreuung durch feste onepower-Ansprechpartner
- › **Optimierte Prozesse**, besserer Umgang mit Komplexität
- › Einstieg in den digitalen Einkauf (**e-Procurement**) möglich
- › Bewährte Lieferanten
- › Ausgewählte Veranstaltungen und **Erfahrungsaustausch**
- › Ein **starkes Netzwerk** im Rücken



Einkaufskategorien





- > Erdgaspool
- > Strompool
- > weitere Laufzeiten auf Anfrage (E.ON)

enercity
positive energie

e.on





- > Paketdienstleistung
- > Logistikdienstleistung
- > Expresstransporte
- > Verpackungsmaterial





- > Arbeitnehmerüberlassung
- > Online-Jobplattform
- > Seminare & Fortbildungen



tempton



randstad



NIRO-Akademie Angebote

- **Kompakt-Training: CBAM** (online) **garantierte Durchführung**
06.05.2025, 09:00 – 11:30 Uhr mit Max Große-Wilde, Durch Denken Vorne
- KI in der Presse und Öffentlichkeitsarbeit, 14.05.2025, Bettina Blass
- KI und Social Media (online), 04.06.2025, Bettina Blass
- **Grundlagen und Verhandlungen im Einkauf**
09.-10.07.2025 mit Christian Seidel, CSEI-Consulting
- Führungskräfte Operations - Produktion und Logistik
ab 11.09.2025, Christian Schäfer und Julia Kaup
- NIRO Talente 2025/2026
ab 31.10.2025, diverse Referenten



- > DGUV-Prüfung
- > Wartung & Reparaturen von Gabelstaplern aller Marken





- > Arbeitsschutz PSA & Erste-Hilfe-Material
- > Betriebsausstattung
- > DIN- & Normteile & Verbindungselemente
- > Elektroinstallations- & Industriematerial
- > Laborbedarf
- > Schmierstoffe
- > Technische Gase
- > Produktions- & Waschraumhygiene
- > Antriebstechnik und Hydraulik





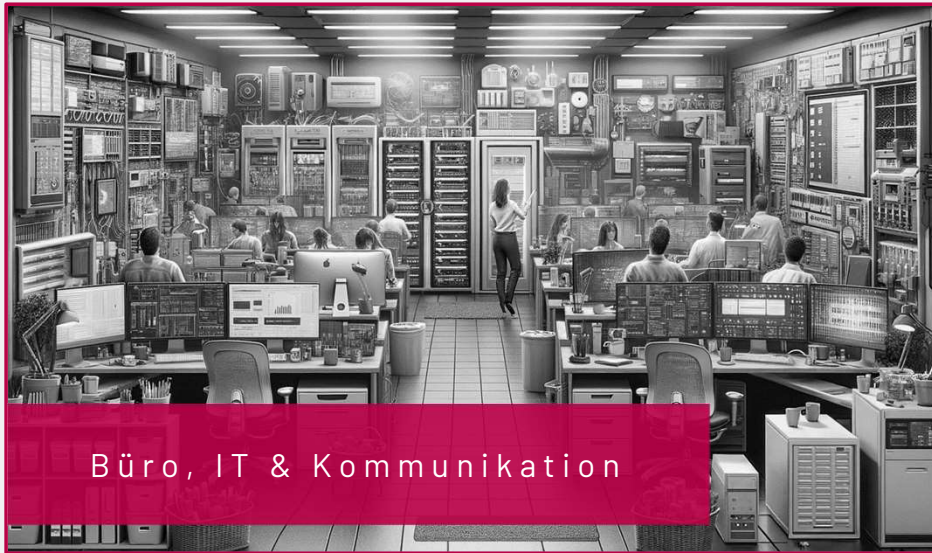
- > Entsorgung & Verwertung
- > Heizöl & Diesel
- > Metall- & Schrottverwertung





- > Mietfahrzeuge
- > Tankkarten





- > Bücher, Medien & Periodika
- > Bürobedarf & Catering
- > Hardware & Service
- > Übersetzungsdienstleistungen



Risikomanagement Tool

- > ESG-Daten in der Lieferkette erfassen und Risiken managen
- > Individuelle Betreuung durch Customer Success Manager
- > Erfüllung der Sorgfaltspflichten des Lieferkettengesetzes (LkSG) sowie künftige gesetzliche Nachhaltigkeitsanforderungen
- > Nachhaltigkeitsreporting nach gängigen Standards (GRI, BAFA, ESRS etc.)
- > Erfassung von Scope-3 Emissionen (Corporate Carbon Footprint, Product Carbon Footprint, Science based Targets, CBAM)
- > Reduzierung von ESG-Risiken durch Integration von ESG KPIs in alle Business Prozesse
- > Abdeckung aller ESG-Themen in der Lieferkette (REACH, RoHS, Konfliktmineralien, etc.)



Anbindung an e-Procurement



Beschaffungsplattform für indirekte Bedarfe

Exklusiv-Kataloge:

- > Verhandelte Rahmenverträge
- > 1:1 Kunden-Lieferanten-Beziehung

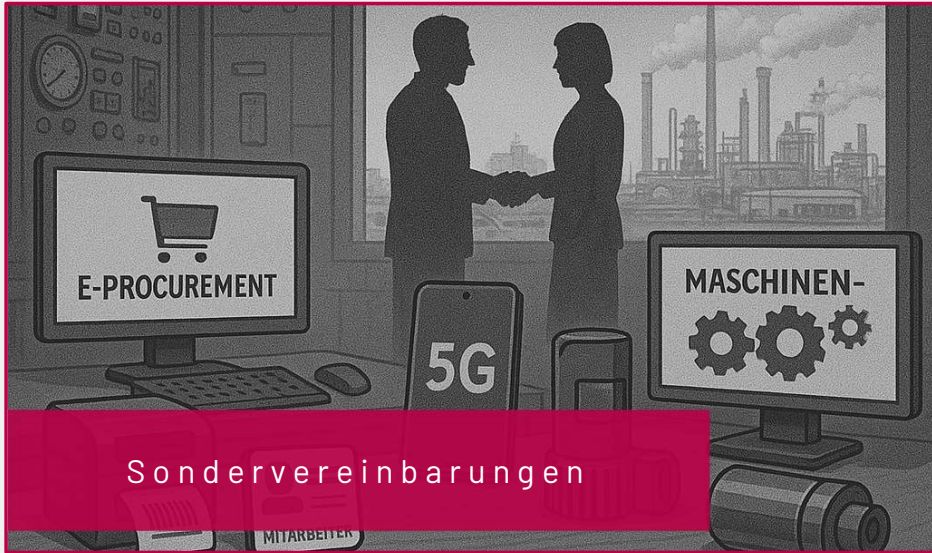
Freier Marktplatz:

- > über 24 Millionen Artikel
- > 700 Lieferanten – ein Kreditor

B2B-Netzwerk

- > Erweiterung des Lieferantenportfolios
- > Einfache Freischaltung neuer Lieferanten
- > Integration auch ohne eigene E-Commerce-Lösung





- > e-procurement
- > Maschinenersatzteile
- > Mobilfunk
- > Industrielle Kennzeichnung (Etiketten)
- > weitere Themen (z.B. Mitarbeiterkarten) in Bearbeitung



Der Einkaufsprozess mit onepower

Vorbereitung

- > Bedarfsbündelung
- > Auswahl der Lieferanten
- > Ausschreibung
- > Verhandlungen
- > Abschluss von Rahmenverträgen



Einkauf

- > Kunde werden
- > Rahmenverträgen beitreten
- > Einkauf bei den Lieferanten
- > Nutzung des Energiepools ab 2028
- > e-Procurement

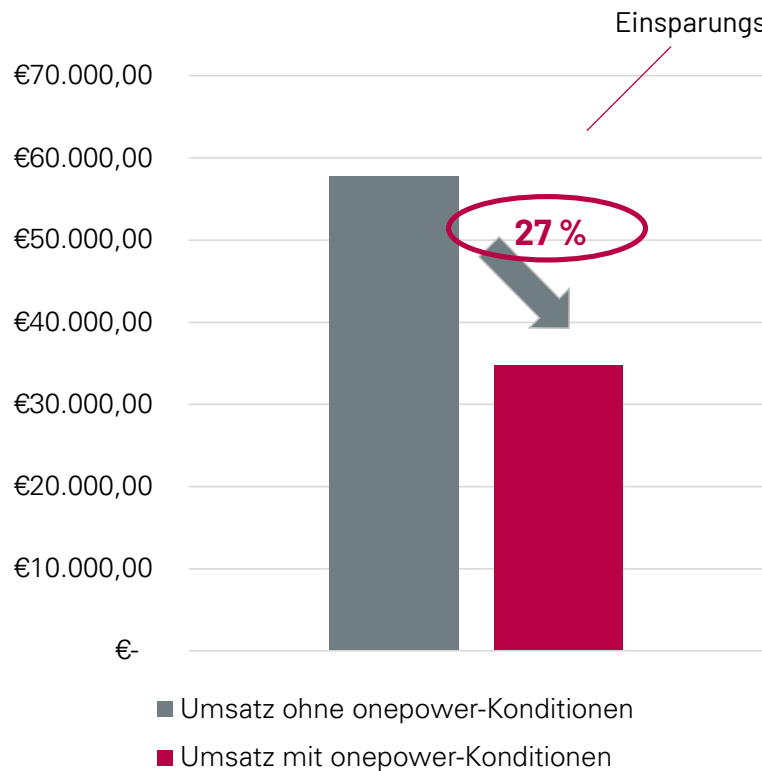


Analyse & Planung

- > Analyse der Bedarfe
- > Ausschreibung neuer Produktgruppen
- > Optimierung bestehender Rahmenverträge



Ersparnisberechnung UPS Deutschland S.à r.l. & Co. OHG*



- > durchschnittlicher Jahresumsatz des Unternehmens:
ca. 57.736,00 €
- > durchschnittlicher Jahresumsatz mit onepower-Konditionen: ca. 34.733,00 €
- > **Ersparnis** pro Jahr:
ca. **23.003,00 €**

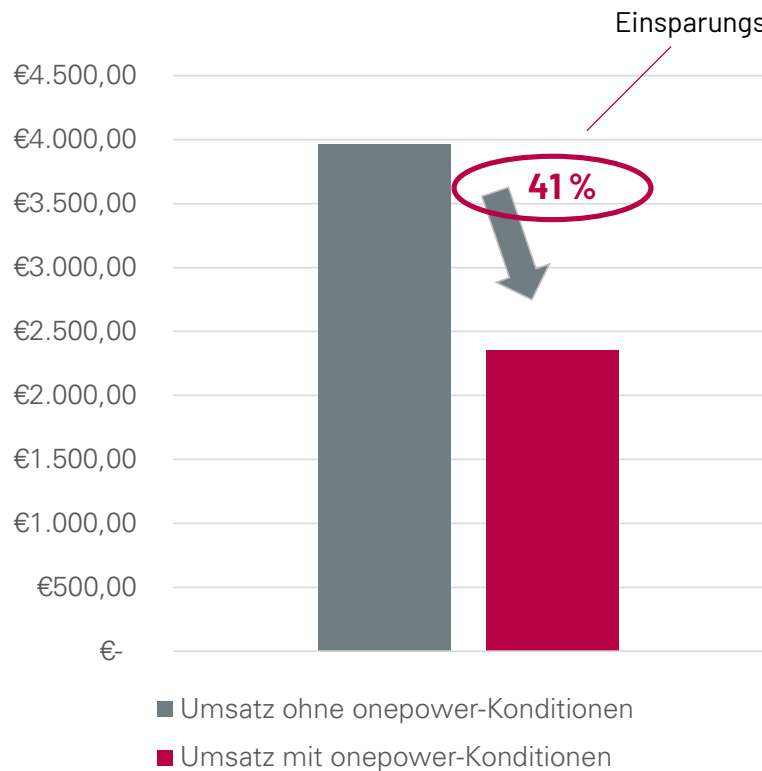
onepower-Nutzungsentgelt


| Nutzungsentgelt 1. Jahr [25 %] | Nutzungsentgelt ab 2. Jahr [20 %] |
|-----------------------------------|--------------------------------------|
| 5.750,75 € | 4.600,60 € |

* an einem Kundenbeispiel



Ersparnisberechnung Westfalen AG*



- > durchschnittlicher Jahresumsatz des Unternehmens:
ca. 3.966,00 €
- > durchschnittlicher Jahresumsatz mit  onepowerKonditionen:
ca. 2.353,00 €
- > **Ersparnis** pro Jahr:
ca. **1.613,00 €**

onepower -Nutzungsentgelt

| Nutzungsentgelt 1. Jahr [25 %] | Nutzungsentgelt ab 2. Jahr [20 %] |
|-----------------------------------|--------------------------------------|
| 403,25 € | 322,60 € |

* an einem Kundenbeispiel



Download Broschüre



Scan mich!

oder auf
www.one-power.de



So werden Sie onepower-Kunde

1

Kennenlernen

Erfahrungsaustausch:

Als onepower-Kunde werden Sie regelmäßig zu Veranstaltungen eingeladen und können sich mit Einkaufsverantwortlichen anderer Unternehmen über aktuelle Fragestellungen austauschen.



Im ersten Gespräch zeigen wir Ihnen die Möglichkeiten unserer Zusammenarbeit: die Themenvielfalt unserer Rahmenverträge, woher wir kommen und wie unser gemeinsamer Weg aussehen kann. Deutlich wird, dass onepower mit Ihnen gemeinsam die Zukunft gestaltet. Dabei begleiten wir Sie kontinuierlich. Gerne besuchen wir Sie in Ihrem Unternehmen, können aber auch Online-Termine vereinbaren.

2

Zieldefinition

Eine Auswahl unserer Einkaufsthemen:

- > Arbeitsschutz PSA
- > Betriebsausstattung
- > Bürobedarf
- > Elektroinstallationsmaterial
- > Strom und Erdgas
- > Entsorgung & Verwertung
- > E-Procurement
- > IT-Hardware, Software & Service
- > Schrottverwertung
- > Mietfahrzeuge
- > Online-Stellenanzeigen
- > Paketversand
- > Schmierstoffe
- > Tankkarten
- > Technische Flaschengase
- > Übersetzungsdienstleistungen



Die lohnenswerten und praktikablen Themen legen wir gemeinsam mit Ihnen fest und bereiten sie für die Überprüfung vor. Wichtig dabei sind die Jahresvolumina, Namen der bestehenden Lieferanten und Ihre Präferenzen gegenüber den Partnern.



Die Analyse zielt darauf ab, schnell und ohne viel Aufwand eine Einschätzung Ihrer möglichen Ersparnisse zu errechnen. Sie tragen Ihren Bedarf an Produkten und Dienstleistungen in unsere Datenblätter ein und wir setzen unsere Konditionen dagegen – fair und transparent. So ersparen wir Ihnen und uns einen größeren Aufwand.

Analyse

3

Prüfung:

Mit Ihren Detailinformationen zu bestimmten Artikeln, Marken, Verpackungseinheiten, Dienstleistungen und Preisen machen wir einen 1:1-Vergleich mit unseren Konditionen.

Wir stellen Ihnen die Ergebnisse vor und klären offene Fragen. Sie schließen mit uns einen Nutzungsvertrag ab und werden Kunde einer sehr erfolgreichen Einkaufsgemeinschaft, die stetig verbessert und weiterentwickelt wird.

Abschluss

4

Nutzung von Rahmenverträgen:

Sie treten einzelnen Rahmenverträgen bei und können nach einem Jahr jeweils zum Monatsende daraus wieder aussteigen. Das Nutzungsentgelt für den jeweiligen Rahmenvertrag beträgt im ersten Jahr 25 % Ihrer Ersparnis, in jedem weiteren Jahr 20 % Ihrer Ersparnis.



Wie kann ich onepower wieder kündigen?

Sie können nach einem Jahr, jedes Jahr mit einer Frist von drei Monaten, zum Ende der jeweiligen Vertragslaufzeit kündigen.



Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!



Ingrid Lange
Geschäftsführerin

Kanalstr. 25
44147 Dortmund
T. 0231 952438-0
ingrid.lange@ni-ro.de



Ann-Kathrin Fechner
Vertrieb

Kanalstr. 25
44147 Dortmund
T. 0231 952438-6
M. 0162 - 3322942
ann-kathrin.fechner@byniro.de

