



**Beschaffung unter Dauerstress: Bürokratie,
Energiekosten und geopolitische Risiken setzen den
Standort Deutschland unter Druck**

Ansprechpartner:
Alexander Grimm, Politischer Referent
alexander.grimm@bme.de

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V.
Frankfurter Straße 27
65760 Eschborn

Einleitung

Die Stimmungslage in Einkauf, Beschaffung und Supply Chain Management ist nicht von einer einzelnen Krise geprägt, sondern von der Wahrnehmung einer mehrdimensionalen Dauerbelastung. Hohe Energiekosten, zunehmende Regulierung, bürokratische Lasten, volatile Rohstoff- und Logistikmärkte sowie geopolitische Risiken verdichten sich aus Sicht der befragten Unternehmen zu einem Standortproblem ersten Ranges.

Die Ergebnisse des BME-Frühjahrsbarometers 2026, zeigen damit keine kurzfristige Irritation, sondern eine strukturelle sowie grundlegende Sorge um Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen, Investitionsklima und Zukunftssicherheit des Standorts und wirtschaftspolitische Steuerungsfähigkeit unserer Volkswirtschaft.

Im Vergleich zum BME-Barometer des Vorjahres (Mai 2025) wird deutlich, dass die zentralen Belastungsfaktoren nicht verschwunden sind. Bei Bürokratie und Regulatorik zeigt sich keine substanzielle Entspannung; bei Preisen, Energie, Rohstoffen, Logistik und Fracht hat sich die Lage sogar deutlich verschärft. Damit liefert das BME-Frühjahrsbarometer 2026 nicht nur ein aktuelles Lagebild, sondern zugleich eine Einordnung der wirtschaftspolitischen Entwicklung seit dem Start der Bundesregierung im Mai 2025.

Methodischer Hinweis

Die Auswertung des BME-Frühjahrsbarometers 2026 basiert auf 209 Antworten im Feldzeitraum vom 23. März bis 12. April 2026. Es handelt sich um eine ungewichtete Verbandsstichprobe und damit nicht um eine repräsentative Unternehmensbefragung. Für die verbandspolitische und wirtschaftsnahe Einordnung sind die Ergebnisse gleichwohl aussagekräftig, da die Erhebung

gezielt die Perspektive von Einkauf, Beschaffung und Supply Chain Management erfasst.

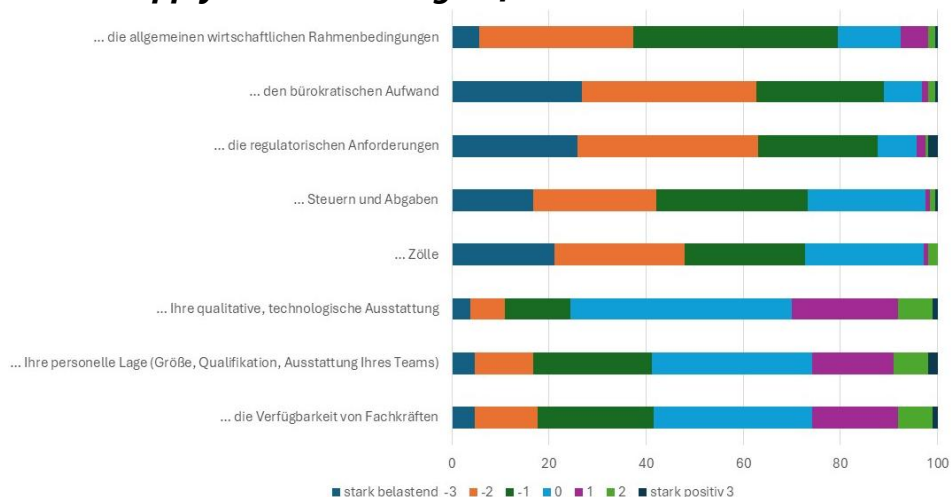
Die geschlossenen Fragen wurden, soweit nicht anders ausgewiesen, auf einer Skala von -3 bis +3 bewertet. Negative Werte stehen für eine negative Einschätzung oder Entwicklung, positive Werte für eine positive Einschätzung oder Entwicklung.

Die Stichprobe ist stark praxisnah geprägt. Rund 83 Prozent der Teilnehmenden stammen unmittelbar aus Einkaufsfunktionen, knapp 89 Prozent aus Einkauf, Supply Chain Management oder Logistik. Zudem entfallen rund zwei Drittel der Antworten auf verarbeitende beziehungsweise produktionsnahe Branchen. Das Barometer bildet damit jene Unternehmensperspektive ab, die für Lieferkettenstabilität, Kosten- und Beschaffungsrisiken sowie die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Standorts von besonderer Relevanz ist.

Für die Belastbarkeit der Ergebnisse spricht zudem die hohe interne Konsistenz zentraler Themenblöcke, insbesondere bei Standortfaktoren, Kostenwahrnehmung und Politikbewertung. Die Befunde sind daher als konsistentes Lagebild aus der Praxis von Einkauf und Supply Chain zu lesen.

Standort Deutschland: Der größte Druck entsteht aus Sicht der Unternehmen im Inland

Wie beurteilen Sie die aktuelle Situation in Einkauf und Supply Chain in Bezug auf...?



Am deutlichsten fällt die Kritik dort aus, wo Unternehmen auf politische und regulatorische Rahmenbedingungen blicken. Besonders negativ werden der bürokratische Aufwand mit einem Mittelwert von $-1,73$, die regulatorischen Anforderungen mit $-1,68$, Zölle mit $-1,37$ sowie Steuern und Abgaben mit $-1,28$ bewertet. Auch die allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen liegen mit $-1,12$ klar im negativen Bereich. Besonders aussagekräftig ist dabei nicht nur der Durchschnittswert, sondern die Breite der Zustimmung: Beim bürokratischen Aufwand sehen knapp 89 Prozent der Befragten eine negative Wirkung, bei regulatorischen Anforderungen sind es 88 Prozent.

Aus Sicht der Beschaffung liegt der Kern des Problems derzeit nicht primär in mangelnder technologischer Leistungsfähigkeit der Unternehmen, sondern in der zunehmenden Belastung durch politische und administrative Rahmenbedingungen. Die qualitative und technologische Aufstellung der Unternehmen wird im Mittel neutral bewertet. Das eigentliche Defizit liegt

demnach weniger auf Seiten der Unternehmen als vielmehr im Umfeld, in dem sie agieren müssen.

Im Jahresvergleich zeigt sich, dass Bürokratie und Regulatorik nicht an Bedeutung verloren haben. Der bürokratische Aufwand wurde bereits 2025 mit einem Mittelwert von -1,72 sehr negativ bewertet; 2026 liegt der Wert mit -1,73 praktisch unverändert auf demselben Belastungsniveau. Aus statistischer und wirtschaftspolitischer Sicht ist dabei nicht die minimale Veränderung des Mittelwerts entscheidend, sondern die Stabilität des Befundes: Bürokratie bleibt einer der am stärksten negativ bewerteten Standortfaktoren.

Auch regulatorische Anforderungen verharren auf einem deutlich negativen Niveau. 2025 lag der entsprechende Mittelwert bei -1,76, 2026 bei -1,68. Trotz leichter Verbesserung bleibt der Anteil negativer Bewertungen weiterhin sehr hoch. Die Unternehmen nehmen die Regulierung als weiterhin nicht gelöstes Problem wahr.

Der Regierungsstart 2025 war mit der Erwartung verbunden, dass Bürokratieabbau, Beschleunigung und wirtschaftliche Entlastung spürbar vorankommen würden. Das BME-Frühjahrsbarometer 2026 zeigt jedoch: In der betrieblichen Realität von Einkauf und Supply Chain ist eine solche Entlastung bislang nicht angekommen. Bürokratie bindet weiterhin Ressourcen, verlängert Prozesse, erschwert Beschaffungsentscheidungen und schwächt die Geschwindigkeit, mit der Unternehmen auf volatile Märkte reagieren können.

Kostenlage: Von Entspannung keine Spur

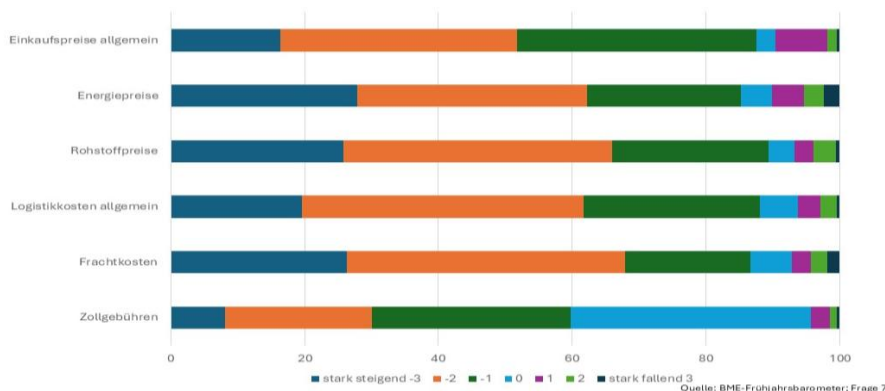
Ebenso eindeutig fällt das Urteil bei Preisen und Kosten aus. Bereits die aktuelle Lageeinschätzung zeigt eine stark negative Sicht auf Frachtkosten mit -1,39, Rohstoffpreise mit -1,33, Logistikkosten allgemein mit -1,32 und Energiepreise mit -1,30. Zwischen 76 und 81 Prozent der Befragten bewerten diese Kostenkomponenten negativ. Einkauf und Supply Chain arbeiten damit nach wie vor unter hohem Kostendruck.

Noch schwerer wiegt allerdings, dass sich diese negative Sicht in den Erwartungen für die kommenden Monate weiter verschärft. Die erwartete Entwicklung der Rohstoffpreise liegt im Mittel bei -1,70, die von Frachtkosten bei -1,67, die von Logistikkosten bei -1,60 und die der Energiepreise bei -1,57. Auch die allgemeinen Einkaufspreise werden mit -1,44 klar negativ eingeschätzt. Statistisch ist diese Verschlechterung gegenüber der aktuellen Lage nicht zufällig, sondern systematisch. Die Differenzen zwischen Ist-Lage und Erwartung sind bei Einkaufspreisen, Energie, Rohstoffen, Logistik und Fracht jeweils signifikant. Das Barometer zeigt damit deutlich, dass die Unternehmen nicht mit einer baldigen Normalisierung, sondern mit einer Fortsetzung der Kostenbelastung rechnen.

Besonders deutlich fällt die Verschärfung im Vergleich zum Vorjahr bei Preisen und Kosten aus. Obwohl die Kostenindikatoren 2025 bereits überwiegend negativ waren, lagen sie noch in einem moderaten Belastungsbereich. 2026 fällt das Bild deutlich angespannter aus. Die Bewertung der Energiepreise verschlechtert sich von -0,3 im Jahr 2025 auf -1,3 im Jahr 2026. Rohstoffpreise verschlechtern sich von -0,53 auf -1,33, Logistikkosten von -0,7 auf -1,32 und Frachtkosten von -0,74 auf -1,39. Damit verschiebt sich die Kostenlage von einer belastenden, aber noch teilweise stabilisierten

Situation hin zu einem deutlich breiteren Kostendruck in nahezu allen zentralen Beschaffungskategorien.

Welche Preisentwicklungen erwarten Sie in Einkauf und Supply Chain in den kommenden sechs Monaten?



Volkswirtschaftlich ist das ein ernstes Signal. Wo Unternehmen dauerhaft mit hohen Inputkosten kalkulieren müssen, sinkt nicht nur die Marge, sondern auch die Bereitschaft zu investieren, zu expandieren und Risiken einzugehen. Gerade für den industriellen Mittelstand ist dies problematisch, weil Kostensteigerungen dort häufig weniger leicht kompensiert werden können als in stark kapitalisierten Großkonzernen.

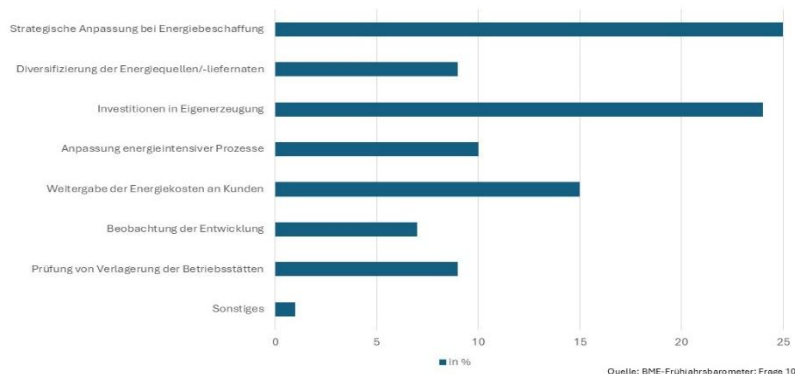
Energie bleibt ein harter Wettbewerbsfaktor

Besonders deutlich wird die strukturelle Belastung im Energiebereich. 56 Prozent der Befragten geben an, dass die aktuellen Energiepreise für ihr Unternehmen einen Wettbewerbsnachteil darstellen. 44 Prozent verneinen dies. Zugleich berichten 52 Prozent, dass sich die Situation im Bereich Energie in den vergangenen sechs Monaten verschlechtert habe; nur rund sechs Prozent sprechen von einer Verbesserung.

Auch im Energiebereich zeigt der Jahresvergleich eine qualitative Verschärfung. Der Anteil der Unternehmen, die Energiepreise als Wettbewerbsnachteil bewerten, liegt mit 56 Prozent nahezu auf dem Niveau des Vorjahres. Neu ist jedoch die Dynamik: Während 2025 noch rund drei Viertel der Befragten von einer unveränderten Energiesituation berichteten, geben 2026 mehr als die Hälfte an, dass sich die Lage in den vergangenen sechs Monaten verschlechtert habe. Energie bleibt damit nicht nur ein struktureller Standortnachteil, sondern wird wieder stärker als akute Belastungsdynamik wahrgenommen.

Bemerkenswert ist, dass die Unternehmen auf diese Lage nicht passiv reagieren, sondern mit teils tiefgreifenden Anpassungsmaßnahmen. 58 Prozent haben ihre Energiebeschaffung strategisch angepasst, etwa durch neue Vertragsmodelle oder längere Preisbindungen. 55 Prozent investieren in Eigenerzeugung, zum Beispiel in Photovoltaik oder Speicher. 34 Prozent geben gestiegene Energiekosten ganz oder teilweise an Kunden weiter. 23 Prozent passen energieintensive Prozesse oder Produktionsabläufe an, und 13 Prozent prüfen oder vollziehen sogar die Verlagerung von Betriebsstätten oder Produktionskapazitäten.

Welche Maßnahmen ergreift Ihr Unternehmen vor dem Hintergrund der aktuellen energiepolitischen Lage derzeit, um auf Kostenrisiken und Unsicherheiten in der Energieversorgung zu reagieren?

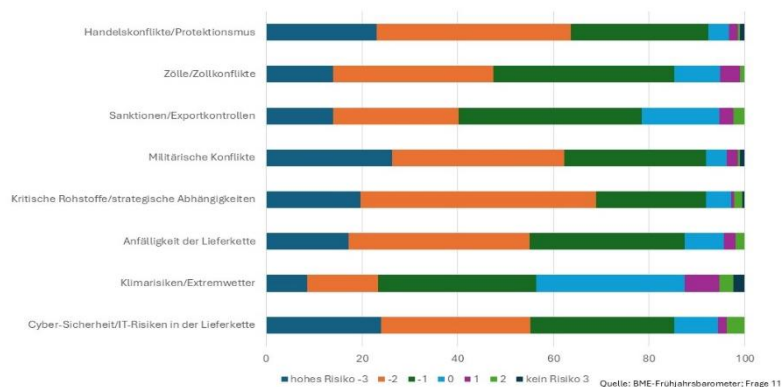


Diese Zahlen machen zweierlei deutlich. Erstens ist Energie für viele Unternehmen längst kein bloßes Kostenthema mehr, sondern eine strategische Standortfrage. Zweitens entstehen aus hoher Energiebelastung reale volkswirtschaftliche Folgewirkungen. Besonders stark zeigt sich dies bei jenen Unternehmen, die Energiepreise ausdrücklich als Wettbewerbsnachteil bewerten. In dieser Gruppe berichten 58 Prozent vom Aussetzen von Investitionsentscheidungen, gegenüber 29 Prozent in der Vergleichsgruppe. 52 Prozent nennen Arbeitsplatzabbau oder Einstellungsstopp, gegenüber 30 Prozent bei den übrigen. Zugleich berichten sie häufiger von Preiserhöhungen und von Investitionen im Ausland, während Neueinstellungen deutlich seltener genannt werden. Damit wird sichtbar, dass hohe Energiepreise nicht nur subjektiv beklagt werden, sondern offenbar mit realwirtschaftlichen Anpassungsreaktionen einhergehen.

Geopolitik und Lieferketten: Die Risikolage bleibt hoch

Das geopolitische Risikobild fällt im Barometer ausgesprochen einheitlich aus. Besonders kritisch bewertet werden kritische Rohstoffe und strategische Abhängigkeiten mit einem Mittelwert von -1,75, militärische Konflikte mit -1,74 sowie Handelskonflikte und Protektionismus mit -1,73. Auch die Anfälligkeit der Lieferkette und Cyber-Sicherheitsrisiken werden deutlich negativ eingeschätzt. Bei mehreren dieser Risikodimensionen liegen die negativen Antworten bei über 90 Prozent.

Wie erwarten sie die Entwicklung der folgenden Risiken in den nächsten drei bis fünf Jahren?



Die operative Lieferkettensicht bestätigt dieses Bild. Bereits die aktuelle Lage bei Lieferzeiten, Unterbrechungen in der Lieferkette, Lagerbeständen und Bestellmengen wird überwiegend negativ gesehen. Noch deutlicher fällt die Erwartung für die kommenden Monate aus. Der Anteil negativer Einschätzungen bei den Lieferzeiten steigt von 60 auf 79 Prozent, bei Unterbrechungen in der Lieferkette von 44 auf 74 Prozent. Auch bei Bestellmengen und Lagerbeständen verschlechtert sich das Bild signifikant.

Es spricht dafür, dass sich die Unternehmen weiterhin in einem Umfeld bewegen, in dem Lieferketten nicht als stabiler Normalzustand, sondern als anfällige Struktur wahrgenommen werden. Die Antwort darauf ist eine Form defensiver Resilienzpolitik auf Unternehmensebene: 68 Prozent bauen alternative Lieferketten beziehungsweise Second- und Third-Source-Strategien aus, 54 Prozent ändern ihre Einkaufsstrategie, 51 Prozent investieren in die Qualifizierung von Einkauf und Supply Chain Management, 47 Prozent in die Digitalisierung der Lieferkette und 45 Prozent in die Verlagerung von Sourcing-Märkten und Beschaffungsregionen. Auch der Aufbau von Lagerbeständen und Nearshoring spielen eine relevante Rolle.

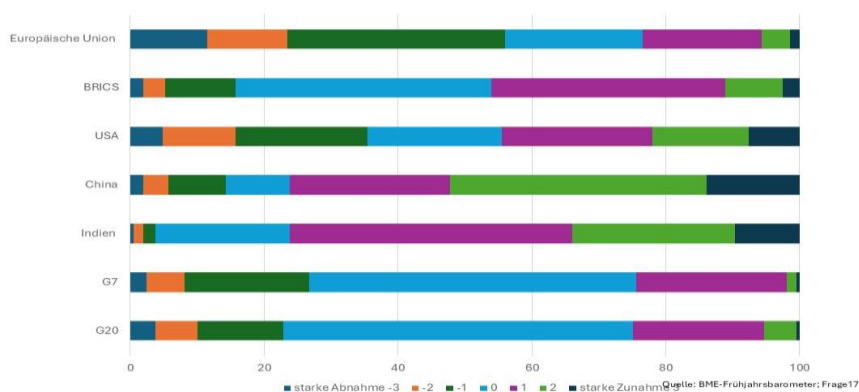
Die Unternehmen reagieren auf geopolitische Unsicherheit nicht mit Untätigkeit, sondern mit Umbau. Resilienz

entsteht allerdings nicht zum Nulltarif. Sie kostet Zeit, Kapital und Effizienz. Genau darin liegt die wirtschaftspolitische Herausforderung: Unternehmen müssen ihre Lieferketten robuster aufstellen, während gleichzeitig die Belastung durch Regulierung, Energiepreise und Standortkosten hoch bleibt.

Deutschland und Europa werden geopolitisch als geschwächt wahrgenommen

Auffällig ist auch die Wahrnehmung der globalen Machtverschiebung. 65 Prozent der Befragten sind der Auffassung, dass der aktuelle geopolitische Einfluss Deutschlands abnimmt. Nur zwölf Prozent sehen einen Bedeutungszuwachs. In der Bewertung der internationalen Akteure werden China mit einem Mittelwert von 1,20 und Indien mit 1,13 am stärksten positiv eingeschätzt. Die EU selbst wird dagegen mit -0,60 eher verhalten beurteilt.

Wie entwickelt sich aus Ihrer Sicht der geopolitische Einfluss einzelner Akteure in den nächsten Jahren?



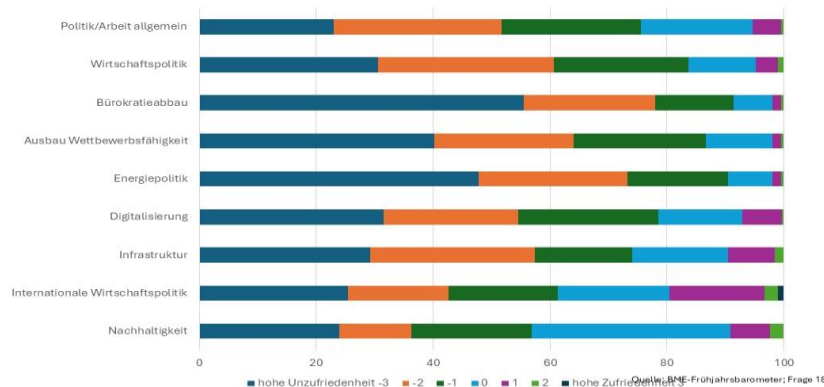
In der Summe spricht daraus eine nüchterne geopolitische Wahrnehmung: Die Unternehmen sehen das internationale Umfeld als machtpolitisch verschoben und Deutschland als Akteur mit sinkender Durchsetzungskraft. Für ein export- und importorientiertes Industrieland ist das ein ernstzunehmendes Signal. Einkauf und Supply Chain

Management sind in besonderer Weise auf berechenbare Handelsbeziehungen, funktionierende Infrastrukturen und politisch stabile Rahmenbedingungen angewiesen. Wo diese Voraussetzungen schwächer werden, steigen Unsicherheit und Kosten.

Die Bewertung deutscher Politik fällt vernichtend aus

Kaum ein Befund ist politisch so klar wie der zur Bewertung der deutschen Politik. Besonders schlecht schneiden der Bürokratieabbau mit einem Mittelwert von -2,22, die Energiepolitik mit -2,09 und der Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit mit -1,89 ab. Auch Wirtschaftspolitik, Digitalisierung und Infrastruktur werden klar negativ bewertet. Bei Bürokratieabbau und Energiepolitik liegen die negativen Antworten jeweils bei rund 90 Prozent.

Wie bewerten Sie als Einkauf die aktuelle Politik der Bundesregierung?



Besonders deutlich wird die Diskrepanz zwischen politischem Anspruch und betrieblicher Wahrnehmung beim Bürokratieabbau. Das ist kein üblicher Ausdruck allgemeiner Unzufriedenheit, sondern ein breiter und konsistenter Vertrauensverlust in die wirtschaftspolitische

Handlungsfähigkeit des Standorts. Die Unternehmen hören die Ankündigungen, sie messen die Politik aber an der Entlastung im Alltag.

Politische Prioritäten: Die Unternehmen wollen Entlastung, Tempo und Verlässlichkeit

Ebenso klar wie die Kritik ist die politische Priorisierung. Mit Abstand am höchsten bewertet wird der Abbau von Bürokratie und Genehmigungen mit einem Mittelwert von 2,03. 88 Prozent der Befragten ordnen dieses Ziel auf der positiven Skalenhälfte ein, mehr als drei Viertel sogar mit stark positiver Zustimmung. Es folgen der Abbau von Regulatorien mit 1,80, die Senkung der Energiekosten mit 1,64, die Transformation der Wirtschaft mit 1,46, der Ausbau von Freihandel und -Abkommen mit 1,23 sowie der Ausbau der Verkehrsinfrastruktur mit 1,22.

Der Jahresvergleich unterstreicht damit, dass regulatorische Entlastung und Bürokratieabbau aus Sicht der BME-Community zu den zentralen wirtschaftspolitischen Prioritäten gehören. Die Unternehmen unterscheiden dabei sehr genau zwischen notwendiger Regelsetzung und übermäßiger Regelungskomplexität. Der entscheidende Punkt ist nicht, ob soziale, ökologische oder menschenrechtliche Standards relevant sind. Der entscheidende Punkt ist, ob die Umsetzung praxistauglich, risikobasiert und proportional erfolgt. Gerade in mehrstufigen Lieferketten dürfen politische Vorgaben nicht dazu führen, dass Pflichten faktisch auf Einkauf und Zulieferer verlagert werden, ohne dass dadurch reale Verbesserungen entstehen.

Bemerkenswert ist, dass Buy European mit 1,14 deutlich positiv bewertet wird, während zugleich auch Freihandel und Handelsabkommen eine hohe Priorität genießen. Die Ergebnisse sprechen damit für ein differenziertes

Meinungsbild. Die BME-Community denkt erkennbar nicht in den Kategorien Abschottung oder Offenheit, sondern in einer Kombination aus Resilienz, strategischer Souveränität und offenem Handel. Genau hier liegt eine wichtige Differenzierung für die politische Debatte: Unternehmen wollen keine naive Offenheit, aber ebenso wenig einen Rückfall in wirtschaftspolitischen Dirigismus. Gefragt ist vielmehr ein belastbarer Ordnungsrahmen, der Wettbewerbsfähigkeit, Versorgungssicherheit und europäische Handlungsfähigkeit zusammenbringt.

Fazit

Das BME-Frühjahrsbarometer 2026 zeigt eine Wirtschaft unter Druck, aber nicht im Modus bloßer Klage. Die Unternehmen reagieren, passen an, diversifizieren, investieren in Resilienz und versuchen, unter schwierigen Rahmenbedingungen handlungsfähig zu bleiben. Gerade deshalb sind die Ergebnisse so ernst zu nehmen. Wer trotz hoher Belastung investiert, umsteuert und absichert, tut dies nicht aus Komfort, sondern aus Notwendigkeit.

Das zentrale Signal aus Einkauf und Supply Chain lautet: Die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts wird derzeit weniger durch mangelnde betriebliche Leistungsfähigkeit gefährdet als durch ein Umfeld aus Bürokratie, Regulierung, hohen Energiekosten und geopolitischer Unsicherheit. Genau hier muss Politik ansetzen. Entlastung, Beschleunigung, Planbarkeit und infrastrukturelle Verlässlichkeit sind keine Nebenforderungen mehr, sondern Voraussetzungen dafür, dass Unternehmen in Deutschland weiter investieren, produzieren und beschäftigen.

Im Vergleich zum Barometer 2025 wird deutlich: Die zentralen Standortprobleme sind nicht verschwunden, sondern haben sich verfestigt. Bei Bürokratie und Regulatorik ist keine substantiell wahrnehmbare

Entlastung erkennbar; bei Preisen, Energie, Rohstoffen, Logistik und Fracht hat sich die Lage sogar deutlich verschärft.

Die Perspektive der Beschaffung muss in der wirtschaftspolitischen Debatte weiter verankert werden. Denn an der Schnittstelle von Einkauf, Logistik und Supply Chain zeigt sich besonders früh, ob ein Standort wettbewerbsfähig bleibt oder schleichend an Robustheit verliert.

Bei Fragen und Anregungen zum BME-Barometer wenden Sie sich gerne an: Alexander Grimm, Politischer Referent, alexander.grimm@bme.de

Anhang

Fragenkatalog BME-Frühjahrsbarometer 2026

Abschnitt 1: Fragen zur Konjunktur- und Unternehmenslage

1. Wie hat sich die Geschäftslage Ihres Unternehmens in den vergangenen 6 Monaten entwickelt?

[Skala von -3 (stark negativ) bis 3 (stark positiv)]

- auf Ihr Unternehmen insgesamt
- auf Ihre globale Wettbewerbssituation
- auf Ihren Umsatz
- auf Ihre wirtschaftliche Entwicklung in den nächsten 12 Monaten
- auf die Investition Ihres Unternehmens

2. Welche Entwicklung erwarten Sie für die Geschäftslage in den kommenden 6 Monaten?

[Skala von -3 (stark negativ) bis 3 (stark positiv)]

- auf Ihr Unternehmen insgesamt
- auf Ihre globale Wettbewerbssituation
- auf Ihren Umsatz
- auf Ihre wirtschaftliche Entwicklung in den nächsten 12 Monaten
- auf die Investition Ihres Unternehmens

3. Wie wirkt sich die aktuelle globale Wirtschaftslage auf Ihr Unternehmen aus?

[Skala von -3 (stark negativ) bis 3 (stark positiv)]

- auf Ihr Unternehmen insgesamt
- auf Ihre globale Wettbewerbssituation
- auf Ihren Umsatz
- auf Ihre wirtschaftliche Entwicklung in den nächsten 12 Monaten

- auf die Investition Ihres Unternehmens

Abschnitt 2: Einkauf und Supply Chain: Lagebild

4. Wie beurteilen Sie die aktuelle Situation in Einkauf und Supply Chain in Bezug auf...?

[Skala von -3 (stark negativ) bis 3 (stark positiv)]

- die allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen
- den bürokratischen Aufwand
- die regulatorischen Anforderungen
- Steuern und Abgaben
- Zölle
- Ihre qualitative, technologische Aufstellung
- Ihre personelle Lage (Größe, Qualifikation, Ausstattung Ihres Teams)
- die Verfügbarkeit von Fachkräften

5. Wie hat sich die Situation im Einkauf und Supply Chain in den vergangenen 6 Monaten verändert?

[Skala von -3 (stark steigend) bis 3 (stark fallend)]

- . Einkaufspreise allgemein
- . Energiepreise
- . Rohstoffpreise
- . Logistikkosten allgemein
- . Frachtkosten
- . Zollgebühren

6. Wie hoch ist aktuell die Belastung durch Lieferkettenstörungen in Ihrem Unternehmen?

[Skala von -3 (sehr belastend) bis 3 (stark positiv)]

Abschnitt 3: Kosten- und Preisdruck

7. Welche Preisentwicklung erwarten Sie in Einkauf und Supply Chain in den kommenden 6 Monaten?

[Skala von -3 (stark steigend) bis 3 (stark fallend)]

- . Einkaufspreise allgemein
- . Energiepreise
- . Rohstoffpreise
- . Logistikkosten allgemein
- . Frachtkosten
- . Zollgebühren

8. Sind die aktuellen Energiepreise für Ihr Unternehmen ein Wettbewerbsnachteil?

- a) Ja
- b) Nein

9. Wie hat sich die Situation im Bereich Energie in den vergangenen 6 Monaten verändert?

- . Verbessert
- . Unverändert
- . Verschlechtert

10. Welche Maßnahmen ergreift Ihr Unternehmen vor dem Hintergrund der aktuellen energiepolitischen Lage derzeit, um auf Kostenrisiken und Unsicherheiten in der Energieversorgung zu reagieren?

- . Wir haben unsere Energiebeschaffung strategisch angepasst, z. B. durch neue Vertragsmodelle oder längere Preisbindungen
- . Wir diversifizieren unsere Energiequellen oder Energielieferanten
- . Wir investieren in Eigenerzeugung, etwa Photovoltaik, Speicher oder andere dezentrale Lösungen

- . Wir passen energieintensive Prozesse oder Produktionsabläufe an
- . Wir geben gestiegene Energiekosten ganz oder teilweise an Kunden weiter
- . Wir beobachten die Entwicklung, haben bislang aber keine zusätzlichen Maßnahmen ergriffen
- . Wir prüfen oder vollziehen die Verlagerung von Betriebsstätten oder Produktionskapazitäten
- . Sonstiges

Abschnitt 4: Risiko & Resilienz

11. Wie erwarten Sie die Entwicklung der folgenden Risiken in den nächsten 3-5 Jahren?

[Skala von -3 (hohes Risiko) bis 3 (niedriges Risiko)]

- . Handelskonflikte/Protektionismus
- . Zölle/Zollkonflikte
- . Sanktionen/Exportkontrollen
- . Militärische Konflikte
- . Kritische Rohstoffe/strategische Abhängigkeiten
- . Anfälligkeit der Lieferkette
- . Klimarisiken/Extremwetter
- . Cyber-Sicherheit/IT-Risiken in der Lieferkette

Abschnitt 5: Operative Reaktionen im Einkauf

12. Wie reagiert Ihr Unternehmen allgemein auf die aktuellen Herausforderungen?

[Antwortmöglichkeiten: Ja, Nein, Keine Angabe]

- . Investitionen in Deutschland
- . Investitionen im Ausland
- . Aussetzen von Investitionsentscheidungen
- . Werksschließungen

- . Arbeitsplatzabbau/Einstellungsstopp
- . Neueinstellungen
- . Investitionen in R&D
- . Kostenreduktion
- . Preiserhöhungen
- . Preisreduzierungen

13. Welche Maßnahmen treffen Sie aktuell in Einkauf und Supply Chain, um potenziell negativen Entwicklungen entgegenzuwirken?

[Mehrfachauswahl möglich]

- . Änderung der Einkaufsstrategie
- . Verlagerung von Sourcing Märkten & Beschaffungsregionen
- . Ausbau der alternativen Lieferkette (2nd, 3rd Source)
- . Ausbau der Digitalisierung der Lieferkette
- . Nearshoring
- . Personalabbau
- . Personalaufbau
- . Qualifizierung des Einkaufs/des Supply Chain Managements
- . Investition in Innovation
- . Vermehrt Einkaufskooperationen
- . Aufbau von Lagerbeständen
- . Reduzierung von Lagerbeständen
- . Sonstiges

14. Wie haben sich in den letzten 6 Monaten folgende Parameter in der Beschaffung bei Ihnen verändert?

[Skala von -3 (sehr steigend) bis 3 (sehr fallend)]

- . Lieferzeiten
- . Bestellmengen
- . Unterbrechung in der Lieferkette
- . Lagerbestände

15. Welche Entwicklungen erwarten Sie für dieselben Parameter in den nächsten 6 Monaten?

[Skala von -3 (sehr steigend) bis 3 (sehr fallend)]

- . Lieferzeiten
- . Bestellmengen
- . Unterbrechung in der Lieferkette
- . Lagerbestände

Abschnitt 6: Allgemeine Einschätzungen

16. Wie entwickeln sich aus Ihrer Sicht die geopolitischen Herausforderungen in den nächsten 3-5 Jahren in Bezug auf:

[Skala von -3 (starke Zunahme) bis 3 (starke Abnahme)]

- . Handelskonflikte
- . Zollkonflikte
- . Militärische Konflikte
- . Rohstoffe
- . Anfälligkeit der Lieferkette
- . Klimawandel
- . Cybersicherheit

17. Wie entwickelt sich aus Ihrer Sicht der geopolitische Einfluss einzelner Akteure in den nächsten Jahren?

[Skala von -3 (starke Abnahme) bis 3 (starke Zunahme)]

- . Europäische Union (EU)
- . BRICS
- . USA
- . China
- . Indien
- . G7
- . G20

Abschnitt 7: Aktuelle Politik

18. Wie bewerten Sie als Einkauf die aktuelle Politik der Bundesregierung?

[Skala von -3 (Unzufrieden) bis 3 (Zufrieden)]

- . Politik/Arbeit allgemein
- . Wirtschaftspolitik
- . Bürokratieabbau
- . Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit
- . Energiepolitik
- . Digitalisierung
- . Infrastruktur
- . Internationale Wirtschaftspolitik
- . Nachhaltigkeit

19. Wie schätzen Sie die aktuellen geopolitischen Einfluss Deutschlands ein?

- . Nimmt aktuell zu
- . Gleichbleibend
- . Nimmt aktuell ab

20. Unterstützen Sie ein „Buy European“ beziehungsweise „Made in EU“-Prinzip in der öffentlichen Beschaffung für ausgewählte strategische Sektoren?

Auf europäischer Ebene wird derzeit im Zusammenhang mit dem von der Europäischen Kommission vorgeschlagenen Industrial Accelerator Act (IAA) über ein stärker europäisch geprägtes Beschaffungsprinzip diskutiert. Im Kern geht es um die Frage, ob in bestimmten strategischen Bereichen europäische beziehungsweise in der EU hergestellte Produkte bei der öffentlichen Beschaffung und im Rahmen staatlicher Förderung stärker berücksichtigt und bevorzugt werden sollten.

[Skala von -3 (unterstütze ich absolut nicht) bis 3 (unterstütze ich voll und ganz)]

Abschnitt 8: Positionierung des Verbandes BME

21. Auf welche Themenbereiche sollte sich der BME im Sinne seiner Community bei seiner Kommunikation in Richtung Politik und Öffentlichkeit fokussieren?

[Skala von -3 (Unwichtig) bis 3 (Sehr wichtig)]

- . Abbau von Bürokratie und Genehmigungen
- . Ausbau von Freihandel und -Abkommen
- . Senkung der Energiekosten
- . Abbau von Regularien (CSDDD und Andere)
- . Steuerliche Entlastungen
- . Stärkung der Europäischen Idee
- . Ausbau Verkehrsinfrastruktur
- . Transformation der Wirtschaft
- . Nachhaltigkeit
- . Sonstiges

22. Welcher Themenbereich ist Ihnen noch wichtig?

23. Bei welchen Bereichen wünschen Sie sich mehr Unterstützung durch den BME?

[Skala von -3 (Unwichtig) bis 3 (Sehr wichtig)]

- . Beschaffungssupport (B2B)
- . Globale Markttransparenz
- . Informative Formate (Veranstaltungen, Austauschplattformen)
- . Qualifizierung und Weiterbildung
- . Market Research/Benchmark-Services
- . Mitarbeiter-Recruiting
- . Zertifizierungen
- . Leitfäden, Whitepapers

24. Welche neuen Angebote sollte der BME anbieten?

Abschnitt 9: Statistische Fragen

25. Wie hoch ist der Anteil Ihrer Beschaffung in Deutschland?

26. Branche

27. Umsatz Ihres Unternehmens

28. Mitarbeiterzahl (weltweit)

29. Funktion