

## Elektronische Beschaffung 2013: Stand der Nutzung und Trends

Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) führte gemeinsam mit dem Lehrstuhl für Industriebetriebslehre (Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky) der Universität Würzburg auch 2013 wieder die aktuelle Studie zum Stand der aktuellen und geplanten Nutzung von Systemen zur elektronischen Beschaffung (Katalogbasierte Beschaffungssysteme, Ausschreibungen, Einkaufsauktionen, Lieferantenmanagement/E-SRM und E-SCM) durch. Diese Studie wird seit 2004 jährlich durchgeführt.

**Erhebungszeitraum:** November 2012 - Januar 2013

**Stichprobe:** 274 Unternehmen

<b>Branchen:</b>	Industrie:	175 Unternehmen	= 63,9 %
	Dienstleistung:	54 Unternehmen	= 19,7 %
	Handel:	17 Unternehmen	= 6,2 % <sup>1</sup>
	Öffentliche Hand:	28 Unternehmen	= 10,2 % <sup>2</sup>

**Unternehmensgröße:**<sup>3</sup>

Großunternehmen (GU)/Konzerne (über 2000 Mitarbeiter):	117 Unternehmen	= 42,7 %
KMU (unter 2000 Mitarbeiter):	157 Unternehmen	= 57,3 %

(davon 24,8 % über 500 Mitarbeiter, 23,0 % zwischen 500 und 100 Mitarbeiter, 9,5 % unter 100 Mitarbeiter)

### Glossar

#### Katalogbasierte Beschaffungssysteme:

Katalogbasierte Beschaffungssysteme bestehen aus einem Elektronischen Katalog, der eine übersichtliche und multimediale elektronische Abbildung von angebotenen Produkten und Dienstleistungen eines oder mehrerer Lieferanten ermöglicht, und einem prozessoptimierenden, zumeist auf der Internettechnologie-basierenden System zur Abwicklung der Bestellungen.

#### Ausschreibungen:

Bei Ausschreibungen handelt es sich um IT-gestützte Verfahren, um zunächst strukturierte Mitteilungen an potenzielle Geschäftspartner über zu verhandelnde Bedarfe des beschaffenden Unternehmens zu senden. Des Weiteren sehen sie die Abgabe (zumeist nur) eines – für die anderen Bieter verdeckten – Angebots je Bieter über das System vor.

#### Einkaufsauktionen:

Bei Einkaufsauktionen (Reverse Auctions) geben Lieferanten (Bieter) ihre Angebote innerhalb eines vorgegebenen und im Vergleich zu konventionellen Ausschreibungen deutlich kürzeren Zeitfensters auf den von der Einkäuferseite beschriebenen Bedarf ab. Dabei ist es in der Regel möglich, die anderen Gebote – jedoch zumeist anonymisiert – einzusehen und das eigene Angebot mehrfach zu verbessern.

#### Lieferantenmanagement/E-SRM:

Hierunter werden internetbasierte Tools verstanden, um Lieferanteninformationen erheben, pflegen und auswerten zu können. Den Kern bildet eine Lieferantendatenbank. Für die Aufnahme in selbige können sich Lieferanten „online“ bewerben oder Teile ihrer Daten selber pflegen (Freigabemechanismen durch Einkauf). Ebenso können Verträge, Zertifikate u.ä. verwaltet werden. Zudem kann eine Lieferantenbewertung integriert sein, die ein Feedback an die Lieferanten und ein Maßnahmencontrolling ermöglicht.

#### E-SCM:

Hierunter wird der internetbasierte Datenaustausch zur Verbesserung der Zusammenarbeit zwischen einem beschaffenden Unternehmen und ausgewählten Lieferanten im Hinblick auf eine schnelle, effiziente, fehlerarme und standardisierte *Abstimmung über Produktionspläne und daraus resultierende Bedarfe, Lieferabrufe, Bestellungen, Vendor Managed Inventories* etc. verstanden.

<sup>1</sup> Der Bereich „Handel“ wird seit 2011 nicht mehr mit dem Bereich „Dienstleister“ zu einer Kategorie zusammengefasst, da eine unterschiedliche Sichtweise auf E-Procurement-Tools zu vermuten ist. Aufgrund der geringen Fallzahlen wurde der Bereich „Handel“ nicht separat ausgewertet.

<sup>2</sup> Der Bereich „öffentliche Hand“ wird seit 2012 nicht mehr mit dem Bereich „Dienstleister“ zu einer Kategorie zusammengefasst, da eine unterschiedliche Sichtweise auf E-Procurement-Tools zu vermuten ist. Aufgrund der geringen Fallzahlen wurde der Bereich nicht separat ausgewertet.

<sup>3</sup> In den letzten Jahren hielten sich Großunternehmen/Konzerne und KMU in der Befragung in etwa die Waage. Dieses Jahr erfolgte der Zuwachs bei den Befragungsteilnehmern insbesondere bei den KMU. Dies ist bei der Interpretation der Gesamtwerte zu berücksichtigen.

## Ausgewählte Ergebnisse

(in Klammern: Angaben der Ergebnisse 2012; 2011; 2010)<sup>4</sup>

### (1) Wie lange nutzt Ihr Unternehmen bereits E-Tools?<sup>5</sup>

Elektronische Kataloge								
	Nicht relevant	Kein Einsatz	In Planung	bis 1 Jahr	1-2 Jahre	3-5 Jahre	6-10 Jahre	über 10 Jahre
Gesamt	<b>8,8%</b> (8%;9%; 10%)	<b>8,8%</b> (8%;8%;9%)	<b>13,1%</b> (12%;13%;10%)	<b>7,7%</b> (3%;6%;10%)	<b>7,7%</b> (10%;10%;7%)	<b>23,7%</b> (24,0%;24%)	<b>19,3%</b> (25%;22%)	<b>10,9%</b> (10%;9%)
Industrie	<b>9,1%</b> (8%;8%;7%)	<b>9,1%</b> (10%;7%;12%)	<b>15,4%</b> (14%;15%;7%)	<b>7,4%</b> (3%;6%;10%)	<b>8,6%</b> (10%;11%;8%)	<b>24,0%</b> (26%;26%)	<b>16,6%</b> (21%;20%)	<b>9,7%</b> (8%;8%)
DL	<b>9,3%</b> (8%;10%;13%)	<b>5,6%</b> (2%;11%;5%)	<b>7,4%</b> (8%;8%;6%)	<b>7,4%</b> (4%;8%;10%)	<b>7,4%</b> (9%;8%;6%)	<b>25,9%</b> (22%;19%)	<b>24,1%</b> (33%;26%)	<b>13,0%</b> (14%;12%)
GU/Konzerne	<b>3,4%</b> (2%;3%; 1%)	<b>4,3%</b> (4%;4%;4%)	<b>8,5%</b> (8%;6%;5%)	<b>6,8%</b> (3%;5%;9%)	<b>9,4%</b> (9%;8%;7%)	<b>23,1%</b> (22%;27%)	<b>25,6%</b> (35%;34%)	<b>18,8%</b> (17%;14%)
KMU	<b>12,7%</b> (14%;14%;16%)	<b>12,1%</b> (12%; 11%;12%)	<b>16,6%</b> (16%;19%;14%)	<b>8,3%</b> (3%;7%;11%)	<b>6,4%</b> (10%;11%;7%)	<b>24,2%</b> (26%;21%)	<b>14,6%</b> (16%;11%)	<b>5,1%</b> (3%;6%)

- 8,8 % der befragten Unternehmen sind der Ansicht, dass der Einsatz von **Elektronischen Katalogen** für ihr Unternehmen nicht relevant ist. Ebenso 8,8 % der befragten Unternehmen gaben an, dass diese Systeme zwar relevant sind, aber kein Einsatz in absehbarer Zeit geplant ist. Gegenüber den Vorjahren ist hier keine Veränderung zu konstatieren. Somit ist weiterhin davon auszugehen, dass nur ungefähr jedes sechste Unternehmen (zumindest mittelfristig) auf dieses Tool verzichtet.
- 7,7 % der befragten Unternehmen haben im letzten Jahr ein Katalogsystem eingeführt, 13,1 % planen dies zurzeit. Damit ist wieder etwas mehr Bewegung als in den Vorjahren in den Markt für diese Systeme gekommen, auch wenn das Gros der Unternehmen bereits ein Tool eingeführt hat.
- 53,9 % aller Unternehmen verfügen über Erfahrungen von drei und mehr Jahren mit diesem Instrument. Insgesamt setzen 69,3 % bereits Elektronische Kataloge ein.
- Kataloglösungen gehören in nahezu allen Großunternehmen/Konzernen und in vielen KMU zum „normalen“ Beschaffungsprozedere. 12,7 % der KMU sieht die Lösungen nicht als relevant für sich an, was sicherlich insbesondere bei sehr kleinen KMU nachvollziehbar ist. Auffällig ist jedoch nach wie vor, dass sich immer noch jedes sechste KMU (16,6 %) aktuell in der Planungsphase befindet, weitere 12,1 % sehen die Relevanz, können sich aber zurzeit nicht mit der Einführung beschäftigen. Seit mehreren Jahren stehen damit ein gutes Viertel der KMU (28,7 %) vor der Aufgabe, ein Katalogsystem zu planen und einzuführen, ohne das hier erkennbare Fortschritte erzielt werden. Bei der Betrachtung der Nutzungsdauer wird ebenso offensichtlich, dass Großunternehmen/Konzerne über einen deutlich längeren Erfahrungshorizont verfügen. Mehr als doppelt so viele Großunternehmen/Konzerne haben gegenüber KMU Elektronische Kataloge seit mehr als 5 Jahren im Einsatz.
- Auch dieses Jahr bestätigt sich, dass der Bereich Dienstleistung die Systeme etwas früher als die Industrie adaptiert hat. Folglich liegt auch die Quote der Unternehmen, die eine Einführung aktuell planen, im industriellen Bereich doppelt so hoch wie bei Dienstleistungsunternehmen.

Ausschreibungen								
	Nicht relevant	Kein Einsatz	In Planung	bis 1 Jahr	1-2 Jahre	3-5 Jahre	6-10 Jahre	über 10 Jahre
Gesamt	<b>27,7%</b> (21%;27%;27%)	<b>19,7%</b> (18%;16%;21%)	<b>15,0%</b> (17%;19%;13%)	<b>5,5%</b> (6%;4%;11%)	<b>5,1%</b> (9%;10%;6%)	<b>11,7%</b> (16%;14%)	<b>12,4%</b> (11%;8%)	<b>2,9%</b> (2%;2%)
Industrie	<b>33,1%</b> (23%;29%;20 %)	<b>22,3%</b> (20%;18%;28%)	<b>14,3%</b> (18%;21%;10%)	<b>4,0%</b> (3%;5%;9%)	<b>3,4%</b> (9%;6%;9%)	<b>10,3%</b> (16%;14%)	<b>10,9%</b> (10%;6%)	<b>1,7%</b> (1%;1%)
DL	<b>13,0%</b> (17%;22%;33%)	<b>13,0%</b> (14%;11%;14%)	<b>14,8%</b> (16%;18%;13%)	<b>11,1%</b> (11%;3%;12%)	<b>7,4%</b> (8%;18%;7%)	<b>16,7%</b> (18%;15%)	<b>18,5%</b> (15%;8%)	<b>5,6%</b> (1%;6%)
GU/Konzerne	<b>14,5%</b> (13%;15%;12%)	<b>15,4%</b> (13%;11%;14%)	<b>17,1%</b> (12%;27%;13%)	<b>6,8%</b> (9%;6%;13%)	<b>9,4%</b> (11%;8%;10%)	<b>14,5%</b> (23%;21%)	<b>18,8%</b> (18%;12%)	<b>3,4%</b> (1%;2%)
KMU	<b>37,6%</b> (28%;37%;37%)	<b>22,9%</b> (23%;21%;26%)	<b>13,4%</b> (22%;14%;12%)	<b>4,5%</b> (4%;2%;9%)	<b>1,9%</b> (6%;12%;4%)	<b>9,6%</b> (10%;8%)	<b>7,6%</b> (4%;4%)	<b>2,5%</b> (3%;2%)

- Die Zahl der Unternehmen, die **Elektronische Ausschreibungen** als nicht relevant erachten, liegt dieses Jahr wieder bei den Einschätzungen von 2010/11. Ob hier 2012 nur ein (positiver) Ausreißer war und sich diese etwas zurückhaltendere Einschätzung verfestigt, bleibt abzuwarten. Maßgeblich wird dies aktuell von den KMU geprägt – hier sehen fast 40 % die Tools nicht als relevant, im Gegensatz zu 14,5 % bei den Großunternehmen/Konzernen. Zudem ist die Quote der KMU, die eine Einführung planen, von 22 % auf 13,4 % gesunken. Der Planungs-Fokus liegt aktuell stärker auf den katalogbasierten Systemen und dem Lieferantenmanagement/SRM. Nur jedes vierte KMU nutzt schon elektronische Ausschreibungen.

<sup>4</sup> Es ist zu beachten, dass sich aufgrund des Befragungsdesigns der Teilnehmerkreis und die Zusammensetzung der Stichproben von Jahr zu Jahr ändern. Absolute Vergleiche zu den Vorjahren besitzen damit nur eine beschränkte Aussagefähigkeit.

<sup>5</sup> Die erfragten Zeiträume (> 3 Jahre) wurden 2011 neu eingeteilt.

- Dahingegen setzt schon über die Hälfte der Großunternehmen/Konzerne diese Tools ein, auch planen 17,1 % aktuell die Einführung (in Verbindung mit Lieferantenmanagement/SRM somit eine der größten „Baustellen“). Mittelfristig wollen nur ca. 30 % auf elektronische Ausschreibungen verzichten. Damit etablieren sich Sourcing-Systeme zunehmend als Standardtool in den meisten Großunternehmen/Konzernen.
- Industrielle Unternehmen nutzen mit 30,3 % dieses Tool weniger als Dienstleistungsunternehmen (59,3 %). Damit bestätigt sich weiterhin das Bild der Vorjahre. Auch bei den Neueinführungen lag der Dienstleistungsbereich (11,1 %) deutlich vor dem industriellen Sektor (4,0 %) – trotz höherer Planungsraten der Industrie im Vorjahr. Die aktuellen Planungsraten sind vergleichbar, so dass Impulse aus beiden Bereichen zu erwarten sind.

Einkaufsauktionen								
	Nicht relevant	Kein Einsatz	In Planung	bis 1 Jahr	1-2 Jahre	3-5 Jahre	6-10 Jahre	über 10 Jahre
Gesamt	<b>51,5%</b> (48%;48%;43%)	<b>17,5%</b> (18%;13%;20%)	<b>9,5%</b> (9%;13%;6%)	<b>3,3%</b> (2%;3%;9%)	<b>4,0%</b> (6%;6%;4%)	<b>5,5%</b> (9%;9%)	<b>6,9%</b> (8%;7%)	<b>1,8%</b> (0%;1%)
Industrie	<b>48,6%</b> (47%;50%;32%)	<b>18,9%</b> (17%;14%;26%)	<b>12,0%</b> (9%;11%;5%)	<b>2,3%</b> (1%;3%;12%)	<b>5,1%</b> (8%;6%;7%)	<b>6,3%</b> (11%;11%)	<b>5,1%</b> (7%;5%)	<b>1,7%</b> (0%;0%)
DL	<b>46,3%</b> (52%;45%;54%)	<b>13,0%</b> (19%;12%;14%)	<b>5,6%</b> (10%;15%;8%)	<b>7,4%</b> (2%;4%;6%)	<b>3,7%</b> (3%;4%;1%)	<b>7,4%</b> (6%;7%)	<b>14,8%</b> (8%;8%)	<b>1,9%</b> (0%;4%)
GU/Konzerne	<b>38,3%</b> (35%;28%;27%)	<b>19,7%</b> (20%;16%;16%)	<b>10,3%</b> (7%;19%;7%)	<b>6,0%</b> (3%;4%;14%)	<b>6,0%</b> (9%;7%;7%)	<b>7,7%</b> (13%;16%)	<b>9,4%</b> (13%;11%)	<b>2,6%</b> (0%;0%)
KMU	<b>61,1%</b> (61%;64%;55%)	<b>15,9%</b> (17%;11%;23%)	<b>8,9%</b> (12%;9%;6%)	<b>1,3%</b> (1%;2%;5%)	<b>2,5%</b> (3%;5%;2%)	<b>3,8%</b> (4%;3%)	<b>5,1%</b> (2%;3%)	<b>1,3%</b> (0%;2%)

- Im Bereich der **Elektronischen Auktionen** sieht wie in den Vorjahren ungefähr die Hälfte der befragten Unternehmen keine Relevanz, weitere 17,5 % sehen kurzfristig keinen Einsatz. E-Auctions weisen zudem die geringste Quote der in Planung befindlichen Unternehmen auf und die Einführungsraten sind moderat. Nur ungefähr jedes fünfte der befragten Unternehmen nutzt aktuell Auktionen. Damit sind Auktionen unter den untersuchten Tools diejenige Anwendung mit der geringsten Verbreitung.
- Bei der Gegenüberstellung von KMU und Großunternehmen/Konzerne ist von allen untersuchten Tools die Schere zwischen großen und kleinen Unternehmen am größten. Nur 14 % der KMU nutzen Auktionen, bei Großunternehmen/Konzernen sind es 31,7 %. Tendenziell scheint sich der Abstand eher noch zu vergrößern.
- Große Unterschiede zwischen den Bereichen Industrie und Dienstleistung hinsichtlich der grundsätzlichen Relevanz von Auktionen lassen sich nicht erkennen – wenn auch deutlich mehr Dienstleister (35,2 %) als Industrieunternehmen (20,5 %) Auktionen aktuell einsetzen.

Lieferantenmanagement/E-SRM								
	Nicht relevant	Kein Einsatz	In Planung	bis 1 Jahr	1-2 Jahre	3-5 Jahre	6-10 Jahre	über 10 Jahre
Gesamt	<b>24,5%</b> (26%;26%;25%)	<b>26,6%</b> (21%;28%;19%)	<b>20,8%</b> (20%;22%;17%)	<b>2,9%</b> (4%;6%;8%)	<b>8,0%</b> (8%;4%;6%)	<b>8,8%</b> (13%;8%)	<b>5,5%</b> (7%;4%)	<b>2,9%</b> (1%;3%)
Industrie	<b>23,4%</b> (22%;23%;15%)	<b>28,0%</b> (21%;29%;21%)	<b>18,9%</b> (22%;25%;19%)	<b>2,9%</b> (2%;6%;7%)	<b>9,1%</b> (12%;4%;9%)	<b>9,7%</b> (14%;9%)	<b>5,7%</b> (6%;4%)	<b>2,3%</b> (1%;2%)
DL	<b>16,7%</b> (34%;34%;34%)	<b>20,4%</b> (18%;27%;17%)	<b>31,5%</b> (16%;15%;14%)	<b>3,7%</b> (6%;6%;9%)	<b>9,3%</b> (4%;4%;2%)	<b>9,3%</b> (11%;7%)	<b>5,6%</b> (9%;3%)	<b>3,7%</b> (2%;4%)
GU/Konzerne	<b>17,1%</b> (19%;19%;12%)	<b>17,1%</b> (13%;22%;12%)	<b>20,5%</b> (20%;24%;20%)	<b>4,3%</b> (3%;9%;14%)	<b>14,5%</b> (11%;5%;9%)	<b>11,1%</b> (21%;15%)	<b>12,0%</b> (11%;5%)	<b>3,4%</b> (2%;3%)
KMU	<b>29,9%</b> (33%;33%;34%)	<b>33,8%</b> (29%;33%;24%)	<b>21,0%</b> (20%;21%;16%)	<b>1,9%</b> (3%;4%;4%)	<b>3,2%</b> (5%;3%;3%)	<b>7,0%</b> (6%;2%)	<b>0,6%</b> (3%;2%)	<b>2,5%</b> (1%;2%)

- Ungefähr ein Viertel (24,5 %) der Unternehmen verneint die Relevanz von Systemen für **Lieferantenmanagement/E-SRM** im eigenen Haus – diese Einschätzung ist auch konstant über die letzten Jahre. 47,4 % der Unternehmen sehen zwar Einsatzmöglichkeiten, haben diese aber noch nicht realisiert. Damit schiebt wie in den Vorjahren ungefähr jedes fünfte Unternehmen die Einführung vor sich her, ohne die Projekte jedoch „auf die Straße zu bringen“. Dies schafften im letzten Jahr statistisch nur 2,9 % der Unternehmen.
- Dennoch ist aufgrund des engen fachlichen Zusammenhangs weiterhin davon auszugehen, dass die Nutzungsquote dieser Tools (28,1 %) sich derer Elektronischer Ausschreibungen (37,6 %) in den nächsten Jahren angleichen könnte. Damit lägen diese im Vergleich zu Kataloglösungen zwar klar zurück, aber deutlich vor E-SCM- und Auktionslösungen.
- KMU beurteilen auch hier die Einsatzmöglichkeiten schlechter als Großunternehmen/Konzerne (keine Relevanz: 29,9 % zu 17,1 %; aktuell kein Einsatz: 33,8 % zu 17,1 %), jedoch ist die Quote der Unternehmen in Planung (ca. 21 %) fast identisch. Allerdings haben bisher nur 15,2 % der KMU ein entsprechendes System im Einsatz – bei Großunternehmen/Konzernen liegt der Anteil bei 45,3 %, auch deuten die tatsächlichen Einführungsquoten nicht darauf hin, dass KMU wesentlich aufholen.
- Die Bedeutung des Lieferantenmanagement/SRM wird von Dienstleistungsunternehmen gegenüber den Vorjahren deutlich höher eingeschätzt. Nur 16,7 % sehen keine Relevanz gegenüber 23,4 % der Industrieunternehmen, auch planen aktuell mehr Dienstleistungsunternehmen (31,5 % zu 18,9 %) den Einsatz. Somit ergibt sich hier nun ein analoges Bild zu den elektronischen Ausschreibungen. Allerdings waren in den Vorjahren öffentliche Unternehmen

mit unter „Dienstleister“ erfasst, für die diese Tools aufgrund der rechtlich determinierten Vergabeverfahren keine große Rolle spielen dürften und damit die Vorjahreswerte „verzerrten“.

E-SCM								
	Nicht relevant	Kein Einsatz	In Planung	bis 1 Jahr	1-2 Jahre	3-5 Jahre	6-10 Jahre	über 10 Jahre
Gesamt	<b>38,3%</b> (39%;35%;42%)	<b>22,3%</b> (22%;23%;18%)	<b>12,4%</b> (10%;15%;10%)	<b>4,0%</b> (3%;4%;9%)	<b>5,8%</b> (5%;4%;3%)	<b>9,1%</b> (11%;11%)	<b>4,0%</b> (8%;6%)	<b>4,0%</b> (2%;2%)
Industrie	<b>28,0%</b> (27%;28%;21%)	<b>25,7%</b> (24%;27%;29%)	<b>14,9%</b> (15%;19%;14%)	<b>5,1%</b> (4%;3%;12%)	<b>7,4%</b> (7%;4%;6%)	<b>10,3%</b> (13%;11%)	<b>5,1%</b> (8%;7%)	<b>3,4%</b> (2%;1%)
DL	<b>50,0%</b> (58%;48%;61%)	<b>16,7%</b> (17%;19%;8%)	<b>14,8%</b> (5%;7%;6%)	<b>1,9%</b> (1%;6%;5%)	<b>5,6%</b> (5%;6%;1%)	<b>5,6%</b> (9%;10%)	<b>0,0%</b> (4%;1%)	<b>5,6%</b> (1%;4%)
GU/Konzerne	<b>35,9%</b> (39%;27%;42%)	<b>16,2%</b> (14%;18%;16%)	<b>12,0%</b> (8,6%;17%;7%)	<b>5,1%</b> (3%;4%;10%)	<b>8,5%</b> (6%;6%;5%)	<b>12,0%</b> (14,7%;19%)	<b>5,1%</b> (13%;9%)	<b>5,1%</b> (1,7%;2%)
KMU	<b>40,1%</b> (38%;42%;43%)	<b>26,8%</b> (30%;28%;20%)	<b>12,7%</b> (12%;14%;12%)	<b>3,2%</b> (2%;3%;7%)	<b>3,8%</b> (5%3%;2%)	<b>7,0%</b> (8%;5%)	<b>3,2%</b> (3%;3%)	<b>3,2%</b> (2%;2%)

- Nur 26,9 % der Unternehmen nutzen **E-SCM-Lösungen** – dies ist nach den Auktionssystemen der zweitniedrigste Wert. 38,3 % der Unternehmen sehen für diese Tools keine Relevanz und 34,7 % sehen die Relevanz, nutzen die Systeme aber (noch) nicht.
- Obwohl KMU bei der Nutzung noch deutlich hinter Großunternehmen/Konzernen zurückhängen (20,4 % zu 35,8 %) und auch hier nicht mit einer Änderung binnen 2-3 Jahren zu rechnen ist, sind Tools für E-SCM aber die einzigen Lösungen, deren Relevanz von Großunternehmen/Konzernen und KMU weitestgehend identisch eingeschätzt wird. Im Vordergrund steht der konkrete Austausch- und Abstimmungsprozess mit Lieferanten, was eher mit Branchespezifika als mit entsprechenden Größenvorteilen einhergeht.
- Dies wird auch dadurch unterstrichen, dass diesen Tools im Bereich Dienstleistungen eine deutlich geringere Bedeutung zukommt. 50,0 % der befragten Dienstleistungsunternehmen erkennen keine Relevanz für das eigene Haus gegenüber 28,0 % bei Industrieunternehmen.

## (2) Wie groß ist der Anteil, der abgewickelt wird? Wie schätzen Sie den Reifegrad des Systems ein?

Elektronische Kataloge <sup>6</sup>						
	Anteil an <u>KATALOGFÄHIGEN</u> Bestellposition					
	<10 %	<25 %	<50 %	<75 %	<90 %	>90 %
Gesamt	<b>22,6%</b> (22%)	<b>25,0%</b> (19%)	<b>15,5%</b> (21%)	<b>14,9%</b> (18%)	<b>14,9%</b> (15%)	<b>7,1%</b> (5%)
Industrie	<b>29,4%</b> (27%)	<b>23,5%</b> (22%)	<b>20,6%</b> (25%)	<b>11,8%</b> (15%)	<b>9,8%</b> (11%)	<b>4,9%</b> (0%)
Dienstleistung	<b>18,4%</b> (17%)	<b>18,4%</b> (15%)	<b>5,3%</b> (17%)	<b>18,4%</b> (21%)	<b>26,3%</b> (20%)	<b>13,2%</b> (10%)
GU/Konzerne	<b>13,8%</b> (14%)	<b>25,3%</b> (20%)	<b>16,1%</b> (24%)	<b>18,4%</b> (19%)	<b>18,4%</b> (16%)	<b>8,0%</b> (7%)
KMU	<b>32,1%</b> (34%)	<b>24,7%</b> (19%)	<b>14,8%</b> (15%)	<b>11,1%</b> (17%)	<b>11,1%</b> (13%)	<b>6,2%</b> (2%)
	Reifegrad des Systems					
	Einstieg	Im Aufbau	Nur noch punktuell zu verbessern	Stabiler Betrieb	Best practice	
Gesamt	<b>6,6%</b> (7%)	<b>15,0%</b> (17%)	<b>26,3%</b> (27%)	<b>43,7%</b> (39%)	<b>8,4%</b> (10%)	
Industrie	<b>6,9%</b> (8%)	<b>14,9%</b> (20%)	<b>28,7%</b> (28%)	<b>45,5%</b> (38%)	<b>4,0%</b> (6%)	
Dienstleistung	<b>5,4%</b> (6%)	<b>13,5%</b> (13%)	<b>21,6%</b> (28%)	<b>43,2%</b> (39%)	<b>16,2%</b> (14%)	
GU/Konzerne	<b>4,5%</b> (3%)	<b>12,5%</b> (14%)	<b>29,5%</b> (35%)	<b>42,0%</b> (36%)	<b>11,4%</b> (12%)	
KMU	<b>8,9%</b> (12%)	<b>17,7%</b> (23%)	<b>22,8%</b> (16%)	<b>45,6%</b> (44%)	<b>5,1%</b> (5%)	

- Bezogen auf die katalogfähigen Bestellpositionen gaben nur 7,1 % der Unternehmen an, nahezu alle relevanten Bestellpositionen (>90 %) über ein Katalogsystem abzuwickeln. Die weite Verbreitung dieser Tools darf daher nach wie vor nicht darüber hinweg täuschen, dass die Intensität der Nutzung bei fast allen Unternehmen noch nicht optimiert zu sein scheint. Fast die Hälfte aller Unternehmen, die Kataloge einsetzen, geben an, noch nicht einmal 25 % der möglichen Bestellpositionen abzuwickeln. Wesentliche (positive) Veränderungen zum Vorjahr sind nicht

<sup>6</sup> In 2012 wurde die Bezugsgröße von „Beschaffungsvolumen“ in „Bestellpositionen“ geändert. Daher sind keine Vorjahresvergleiche zu 2010/11 möglich.

zu erkennen, nach wie vor nutzen 22,6 % der Unternehmen die Systeme für weniger als 10 % der katalogfähigen Bestellpositionen und sind damit vermutlich noch in der Pilotnutzung.

- Interessanterweise schätzen wieder drei Viertel der Unternehmen (78,4 %) den Reifegrad des Systems als relativ hoch ein (mindestens „nur noch punktuell zu verbessern“), gleichwohl ist die Nutzungsintensität zum Teil noch gering. Hier kann eine Erklärung dafür liegen, dass die „durchschnittliche“ Nutzungsintensität über die letzten Jahre im Wesentlichen stagniert – die Projekte werden mit der technischen Systemeinführung zu oft als „abgeschlossen“ angesehen und Probleme, wie die Betreuung der Nutzer oder die Einbindung aller relevanten katalogfähigen Güter, offenbar nicht konsequent genug angegangen.
- KMU hängen in der Nutzungsintensität hinter Großunternehmen/Konzernen zurück. Sicherlich haben KMU diese Systeme später adaptiert (siehe Nutzungsdauer) und weisen einen etwas geringeren Reifegrad auf. Man darf aber nicht verkennen, dass wie im letzten Jahr ein knappes Drittel der KMU noch unter 10 % der möglichen Bestellpositionen liegt. Damit ist hier noch ein weiter Weg zurückzulegen – letztendlich entscheidet sich die Rentabilität dieser Lösungen insbesondere über die Nutzungsintensität.
- Der Bereich Dienstleistung scheint weiter fortgeschritten zu sein als der industrielle Bereich. Immerhin 13,2 % geben hier an, über 90 % des katalogfähigen Volumens schon eingebunden zu haben, auch der Reifegrad wird höher bewertet. Vermutlich wirken sich hier auch die längere Nutzungsdauer in diesem Bereich und u.U. ein eingeschränktes Bedarfsportfolio positiv aus.

<b>Ausschreibungen</b>						
	Anteil am AUSSCHREIBUNGSFÄHIGEN Beschaffungsvolumen					
	<10 %	<25 %	<50 %	<75 %	<90 %	>90 %
Gesamt	<b>36,5%</b> (35%;31%;39%)	<b>22,4%</b> (26%;26%;18%)	<b>14,1%</b> (17%;19%;9%)	<b>14,1%</b> (10%;8%;28%)	<b>9,4%</b> (7%;10%;7%)	<b>3,5%</b> (5%;6%;2%)
Industrie	<b>39,5%</b> (32%;43%;56%)	<b>23,3%</b> (32%;24%;15%)	<b>16,3%</b> (21%;19%;4%)	<b>14,0%</b> (5%;0%;22%)	<b>4,7%</b> (5%;8%;4%)	<b>2,3%</b> (5%;5%;0%)
Dienstleistung	<b>25,9%</b> (39%;16%;24%)	<b>22,2%</b> (19%;29%;21%)	<b>14,8%</b> (15%;19%;14%)	<b>22,2%</b> (15%;19%;28%)	<b>14,8%</b> (10%;10%;10%)	<b>0,0%</b> (2%;7%;4%)
GU/Konzerne	<b>36,1%</b> (33%;25%;42%)	<b>21,8%</b> (24%;30%;18%)	<b>14,5%</b> (19%;21%;8%)	<b>12,7%</b> (13%;9%;24%)	<b>9,1%</b> (6%;11%;8%)	<b>5,5%</b> (5%;5%;0%)
KMU	<b>36,7%</b> (39%;39%;33%)	<b>23,3%</b> (30%;21%;17%)	<b>13,3%</b> (13%;18%;11%)	<b>16,7%</b> (4%;7%;28%)	<b>10,0%</b> (9%;7%;6%)	<b>0,0%</b> (4%;7%;6%)
	Reifegrad des Systems					
	Einstieg	Im Aufbau	Nur noch punktuell zu verbessern	Stabiler Betrieb	Best practice	
Gesamt	<b>8,6%</b> (6%)	<b>29,6%</b> (33%)	<b>17,3%</b> (14%)	<b>38,2%</b> (40%)	<b>6,2%</b> (7%)	
Industrie	<b>7,3%</b> (9%)	<b>29,3%</b> (35%)	<b>19,5%</b> (12%)	<b>41,5%</b> (35%)	<b>2,4%</b> (9%)	
Dienstleistung	<b>11,5%</b> (3%)	<b>23,1%</b> (32%)	<b>15,4%</b> (17%)	<b>38,5%</b> (45%)	<b>11,5%</b> (3%)	
GU/Konzerne	<b>9,3%</b> (6%)	<b>31,5%</b> (38%)	<b>16,7%</b> (14%)	<b>37,0%</b> (37%)	<b>5,6%</b> (5%)	
KMU	<b>7,4%</b> (5%)	<b>25,9%</b> (19%)	<b>18,5%</b> (14%)	<b>40,7%</b> (48%)	<b>7,4%</b> (14%)	

- Bezogen auf das ausschreibungsfähige Beschaffungsvolumen wird wie in den Vorjahren deutlich, dass nach wie vor weit mehr als die Hälfte der Unternehmen (58,9 %) weniger als 25 % des möglichen Volumens erreicht, über ein Drittel sogar unter 10 % liegen. Echte Fortschritte gegenüber den Vorjahren sind nicht erkennbar.
- Der Reifegrad des Ausschreibungssystems wird von 61,7 % als relativ hoch (mindestens „nur noch punktuell zu verbessern“) eingeschätzt.
- Wesentliche Unterschiede in der Nutzungsintensität und im Reifegrad der Systeme zwischen Großunternehmen/Konzernen und KMU sind dieses Jahr nicht zu erkennen.
- Dienstleister weisen etwas höhere Werte bei „Nutzungsintensität“ und „Reifegrad“ als Industrieunternehmen auf.

Einkaufsauktionen						
	Anteil am <u>AUKTIONSFÄHIGEN</u> Beschaffungsvolumen					
	<10 %	<25 %	<50 %	<75 %	<90 %	>90 %
Gesamt	<b>66,7%</b> (60%;47%;60%)	<b>20,8%</b> (21%;26%;15%)	<b>10,4%</b> (7%;16%;15%)	<b>2,1%</b> (12%;9%;8%)	<b>0,0%</b> (0%;2%;3%)	<b>0,0%</b> (0%;0%;0%)
Industrie	<b>75,9%</b> (66%;54%;65%)	<b>17,2%</b> (17%;23%;19%)	<b>6,9%</b> (7%;15%;15%)	<b>0,0%</b> (10%;8%;0%)	<b>0,0%</b> (0%;0%;0%)	<b>0,0%</b> (0%;0%;0%)
Dienstleistung	<b>52,9%</b> (59%;38%;50%)	<b>23,5%</b> (25%;31%;7%)	<b>17,6%</b> (8%;13%;14%)	<b>5,9%</b> (8%;13%;21%)	<b>0,0%</b> (0%;6%;7%)	<b>0,0%</b> (0%;0%;0%)
GU/Konzerne	<b>67,7%</b> (66%;49%;64%)	<b>19,4%</b> (18%;27%;14%)	<b>9,7%</b> (3%;15%;18%)	<b>3,2%</b> (13%;9%;4%)	<b>0,0%</b> (0%;0%;0%)	<b>0,0%</b> (0%;0%;0%)
KMU	<b>64,7%</b> (20%;40%;50%)	<b>23,5%</b> (40%;20%;17%)	<b>11,8%</b> (40%;20%;8%)	<b>0,0%</b> (10%;10%;17%)	<b>0,0%</b> (10%;10%;8%)	<b>0,0%</b> (0%;0%;0%)
	Reifegrad des Systems					
	Einstieg	Im Aufbau	Nur noch punktuell zu verbessern	Stabiler Betrieb	Best practice	
Gesamt	<b>10,9%</b> (5%)	<b>28,3%</b> (36%)	<b>6,5%</b> (9%)	<b>39,1%</b> (38%)	<b>15,2%</b> (12%)	
Industrie	<b>13,8%</b> (4%)	<b>31,0%</b> (39%)	<b>6,9%</b> (7%)	<b>37,9%</b> (36%)	<b>10,3%</b> (14%)	
Dienstleistung	<b>6,7%</b> (9%)	<b>26,7%</b> (33%)	<b>6,7%</b> (16%)	<b>33,3%</b> (33%)	<b>26,7%</b> (9%)	
GU/Konzerne	<b>9,7%</b> (5%)	<b>32,3%</b> (41%)	<b>3,2%</b> (11%)	<b>38,7%</b> (35%)	<b>16,1%</b> (8%)	
KMU	<b>13,3%</b> (0%)	<b>20,0%</b> (0%)	<b>13,3%</b> (0%)	<b>40,0%</b> (60%)	<b>13,3%</b> (40%)	

- Bei Auktionen erreichen zwei Drittel der Unternehmen, die diese nutzen (das sind lediglich 21,5% der Befragungsteilnehmer!), nicht einmal 10 % des als auktionsfähig eingeschätzten Beschaffungsvolumens, so dass sich auch dieses Jahr bestätigt, dass Auktionen in den meisten Unternehmen scheinbar eher sporadisch bzw. in ausgewählten Einzelfällen zum Einsatz kommen.
- Der Reifegrad wird bei 60,8 % der Unternehmen trotz der geringen Nutzung als relativ hoch (mindestens „nur noch punktuell zu verbessern“) eingeschätzt, so dass die Gründe für die geringe Nutzung offenbar nicht im technischen Bereich alleinig zu suchen sind.
- Signifikante Unterschiede zwischen KMU und Großunternehmen/Konzerne bestehen offenbar nicht – Dienstleister scheinen dahingegen etwas weiter als die Industrie, wobei diese Angaben aufgrund der geringen Fallzahlen bei Auktionen nicht sinnvoll verglichen werden können.

Lieferantenmanagement/E-SRM						
	Anteil an strategischen Lieferanten					
	<10 %	<25 %	<50 %	<75 %	<90 %	>90 %
Gesamt	<b>20,3%</b> (20%;15%;7%)	<b>22,0%</b> (20%;28%;19%)	<b>8,5%</b> (11%;11%;9%)	<b>10,2%</b> (8%;20%;20%)	<b>20,3%</b> (24%;11%;22%)	<b>18,6%</b> (17%;15%;22%)
Industrie	<b>23,1%</b> (15%;11%;3%)	<b>23,1%</b> (21%;29%;21%)	<b>12,8%</b> (13%;11%;10%)	<b>5,1%</b> (10%;21%;10%)	<b>17,9%</b> (23%;4%;17%)	<b>17,9%</b> (18%;25%;38%)
Dienstleistung	<b>13,3%</b> (30%;13%;12%)	<b>20,0%</b> (22%;27%;16%)	<b>0,0%</b> (9%;13%;8%)	<b>20,0%</b> (0%;20%;32%)	<b>26,7%</b> (22%;27%;28%)	<b>20,0%</b> (17%;0%;4%)
GU/Konzerne	<b>19,0%</b> (17%;9%;3%)	<b>21,4%</b> (20%;30%;22%)	<b>7,1%</b> (9%;9%;13%)	<b>9,5%</b> (11%;18%;25%)	<b>26,2%</b> (24%;15%;19%)	<b>16,7%</b> (19%;18%;19%)
KMU	<b>23,5%</b> (28%;31%;14%)	<b>23,5%</b> (22%;23%;14%)	<b>11,8%</b> (17%;15%;5%)	<b>11,8%</b> (0%;23%;14%)	<b>5,9%</b> (22%;0%;27%)	<b>23,5%</b> (11%;8%;27%)
	Reifegrad des Systems					
	Einstieg	Im Aufbau	Nur noch punktuell zu verbessern	Stabiler Betrieb	Best practice	
Gesamt	<b>10,5%</b> (7%)	<b>31,6%</b> (31%)	<b>12,3%</b> (10%)	<b>40,4%</b> (47%)	<b>5,3%</b> (5%)	
Industrie	<b>13,2%</b> (8%)	<b>31,6%</b> (24%)	<b>15,8%</b> (8%)	<b>39,5%</b> (52%)	<b>0,0%</b> (8%)	
Dienstleistung	<b>7,1%</b> (5%)	<b>35,7%</b> (47%)	<b>7,1%</b> (16%)	<b>28,6%</b> (32%)	<b>21,4%</b> (0%)	
GU/Konzerne	<b>9,8%</b> (5%)	<b>31,7%</b> (34%)	<b>9,8%</b> (11%)	<b>46,3%</b> (45%)	<b>2,4%</b> (5%)	
KMU	<b>12,5%</b> (13%)	<b>31,3%</b> (20%)	<b>18,8%</b> (7%)	<b>25,0%</b> (53%)	<b>12,5%</b> (7%)	

- 38,9 % der Unternehmen steuern mindestens 75 % ihrer strategischen Zulieferer über ein Tool für Lieferantenmanagement/E-SRM. Unter 25 % liegen 42,3 % der Unternehmen – zwischen 25 % und 75 % die verbleibenden 18,7 %, so dass sich hier verteilungsbezogen wieder der „Kamelhöcker“ aus dem Vorjahr erkennen lässt. Bei kei-

nem anderen der betrachteten Tools ist die Nutzungsintensität so hoch. Es kann unterstellt werden, dass sich das Potenzial erst dann erschließt, wenn darüber alle strategischen Lieferanten gesteuert werden, so dass die Unternehmen nach der Pilotnutzung gleich komplett auf alle relevanten Lieferanten erweitern bzw. dass der anwenderseitig Aufwand zur Einbeziehung der Lieferanten sich rechnet. Gegenüber dem Vorjahr sind keine wesentlichen Veränderungen zu erkennen.

- Die Einschätzung des Reifegrads der Systeme deckt sich hier auch in etwa mit der Nutzungsintensität. 58,0 % der Unternehmen geben „relativ hoch“ an (mindestens „nur noch punktuell zu verbessern“).
- Ähnlich wie bei den vorhergehend analysierten Tools für den „strategischen“ Einkauf ist der Abstand von Großunternehmen/Konzernen und KMU in „Nutzungsintensität“ und „Reifegrad“ nur minimal, während der Bereich Dienstleister etwas stärker fortgeschritten scheint als Industrieunternehmen.

<b>E-SCM</b>						
	bezogen auf Anzahl Lieferanten, mit denen derartige Abstimmungen erfolgen sollten					
	<10 %	<25 %	<50 %	<75 %	<90 %	>90 %
Gesamt	<b>40,4%</b> (33%;32%;31%)	<b>23,1%</b> (38%;19%;34%)	<b>9,6%</b> (4%;21%;29%)	<b>11,5%</b> (8%;11%;3%)	<b>11,5%</b> (11%;9%;3%)	<b>3,8%</b> (6%;9%;0%)
Industrie	<b>34,2%</b> (27%;22%;32%)	<b>23,7%</b> (46%;22%;32%)	<b>13,2%</b> (3%;19%;32%)	<b>10,5%</b> (12%;15%;5%)	<b>13,2%</b> (9%;7%;0%)	<b>5,3%</b> (3%;15%;0%)
Dienstleistung	<b>75,0%</b> (54%;47%;31%)	<b>12,5%</b> (15%;6%;39%)	<b>0,0%</b> (8%;29%;23%)	<b>0,0%</b> (0%;6%;0%)	<b>12,5%</b> (15%;12%;8%)	<b>0,0%</b> (8%;0%;0%)
GU/Konzerne	<b>46,7%</b> (40%;29%;22%)	<b>13,3%</b> (31%;15%;33%)	<b>13,3%</b> (6%;21%;33%)	<b>10,0%</b> (3%;12%;6%)	<b>13,3%</b> (14%;12%;6%)	<b>3,3%</b> (6%;12%;0%)
KMU	<b>31,8%</b> (15%;39%;41%)	<b>36,4%</b> (54%;31%;35%)	<b>4,5%</b> (0%;23%;24%)	<b>13,6%</b> (23%;8%;0%)	<b>9,1%</b> (0%;0%;0%)	<b>4,5%</b> (8%;0%;0%)
	Reifegrad des Systems					
	Einstieg	Im Aufbau	Nur noch punktuell zu verbessern	Stabiler Betrieb	Best practice	
Gesamt	<b>9,6%</b> (16%)	<b>28,8%</b> (28%)	<b>21,2%</b> (19%)	<b>36,5%</b> (30%)	<b>3,5%</b> (7%)	
Industrie	<b>13,2%</b> (17%)	<b>34,2%</b> (21%)	<b>21,1%</b> (21%)	<b>28,9%</b> (34%)	<b>2,6%</b> (7%)	
Dienstleistung	<b>0,0%</b> (17%)	<b>25,0%</b> (41%)	<b>25,0%</b> (17%)	<b>37,5%</b> (25%)	<b>12,5%</b> (0%)	
GU/Konzerne	<b>13,3%</b> (19%)	<b>33,3%</b> (26%)	<b>13,3%</b> (23%)	<b>40,0%</b> (29%)	<b>0,0%</b> (3%)	
KMU	<b>4,5%</b> (9%)	<b>22,7%</b> (33%)	<b>31,8%</b> (9%)	<b>31,8%</b> (33%)	<b>9,1%</b> (16%)	

- Bei **E-SCM-Lösungen** lässt sich konstatieren, dass 40,4 % der Unternehmen weniger als 10 % und in Summe 63,5 % weniger als 25 % der relevanten Lieferanten eingebunden hat. Gegenüber den Vorjahren kann hier keine Verbesserung festgestellt werden. Die Nutzungsintensität ist damit nach wie vor – nach den Auktionssystemen – am zweitgeringsten hinsichtlich der untersuchten Tools.
- Obwohl hier die technische Komplexität der Lösungen erheblich sein kann, geben 61,2 % der Unternehmen den Reifegrad mit (relativ) hoch (mindestens „nur noch punktuell zu verbessern“) an. Somit scheinen auch hier nicht die technischen Probleme im Vordergrund zu stehen.
- Unterschiede zwischen Großunternehmen/Konzernen und KMU bzw. Dienstleistern und Industrieunternehmen können hier aufgrund der geringen Fallzahlen nicht mit Sicherheit festgestellt werden.

**(3) a) Wie wird sich der Anteil der abgewickelten Bestellpositionen entwickeln?**

	Elektronische Kataloge				
	stark abnehmend	abnehmend	gleich bleibend	steigend	stark steigend
Gesamt	0,0% (1%;0%;1%)	1,2% (1%;1%;1%)	22,5% (24%;30%;25%)	65,1% (62%;61%;57%)	11,2% (12%;9%;16%)
Industrie	0,0% (0%;0%;2%)	2,0% (1%;1%;2%)	20,6% (24%;33%;25%)	68,6% (64%;56%;56%)	8,8% (11%;10%;15%)
Dienstleistung	0,0% (2%;0%;0%)	0,0% (0%;0%;0%)	23,1% (26%;24%;25%)	61,5% (57%;72%;58%)	15,4% (15%;4%;16%)
GU/Konzerne	0,0% (1%;0%;2%)	1,1% (0%;1%;0%)	21,6% (20%;20%;20%)	63,6% (64%;68%;56%)	13,6% (15%;10%;22%)
KMU	0,0% (0%;0%;0%)	1,3% (2%;0%;2%)	23,5% (31%;43%;31%)	66,7% (59%;50%;58%)	8,6% (9%;7%;9%)

- Bei **Elektronischen Katalogen** sehen 76,3 % eine weitere/starke Erhöhung der abgewickelten Bestellpositionen und damit mehr als im vergangenen Jahr. Wesentliche Unterschiede zwischen Großunternehmen/Konzernen und KMU bzw. Dienstleistern und Industrieunternehmen lassen sich dabei nicht konstatieren.
- Leider zeigen die Vorjahre aber auch, dass sich diese Ambitionen hier (wie auch bei den anderen Tools) in der Breite nicht messbar in der – relativ und nicht absolut gemessenen – Nutzungsintensität niederschlägt.

**b) Wie wird sich der Anteil des über E-Tools abgewickelten Beschaffungsvolumens entwickeln?**

	Ausschreibungen					Auktionen				
	stark abnehmend	abnehmend	gleich bleibend	steigend	stark steigend	stark abnehmend	abnehmend	gleich bleibend	steigend	stark steigend
Gesamt	0,0% (0%;1%;2%)	6,0% (1%;4%;4%)	27,4% (28%;31%;37%)	57,1% (65%;58%;47%)	9,5% (6%;6%;11%)	2,1% (5%;2%;10%)	14,9% (0%;9%;10%)	34,0% (39%;57%;28%)	46,8% (56%;32%;38%)	2,1% (0%;0%;15%)
Industrie	0,0% (0%;3%;4%)	4,8% (2%;5%;7%)	28,6% (26%;35%;39%)	52,4% (70%;49%;43%)	14,3% (2%;8%;7%)	3,6% (0%;0%;8%)	21,4% (0%;0%;4%)	25,0% (48%;70%;35%)	46,4% (52%;26%;35%)	3,6% (0%;0%;15%)
Dienstleistung	0,0% (0%;0%;0%)	7,4% (0%;0%;0%)	22,2% (32%;29%;35%)	66,7% (61%;68%;52%)	3,7% (7%;3%;14%)	0,0% (17%;6%;14%)	0,0% (0%;19%;14%)	47,1% (25%;31%;14%)	52,9% (58%;44%;43%)	0,0% (0%;0%;14%)
GU/Konzerne	0,0% (0%;2%;3%)	3,6% (0%;0%;3%)	29,1% (19%;33%;31%)	56,4% (73%;63%;51%)	10,9% (8%;2%;13%)	0,0% (0%;6%;11%)	13,3% (0%;6%;11%)	23,3% (37%;60%;25%)	60,0% (58%;32%;39%)	3,3% (0%;0%;14%)
KMU	0,0% (0%;0%;0%)	10,3% (4%;10%;6%)	24,1% (52%;28%;50%)	58,6% (44%;52%;39%)	6,9% (0%;10%;6%)	5,9% (0%;0%;8%)	17,6% (0%;20%;8%)	52,9% (60%;50%;33%)	23,5% (40%;30%;33%)	0,0% (0%;0%;17%)

- Bei **Ausschreibungssystemen** geben 66,6 % an, dass das abgewickelte Beschaffungsvolumen steigen/stark steigen wird. Dies ist ein geringfügig geringerer Wert als im Vorjahr. Bei Großunternehmen/Konzernen und KMU gehen aktuell ähnlich viele Unternehmen von einer Steigerung aus. Damit wollen KMU die Systeme intensiver als noch im Vorjahr voran bringen, bei Großunternehmen/Konzernen ist die Ausbaurrate leicht rückläufig. Zwischen den Bereichen Dienstleistung und Industrie ergeben sich keine signifikanten Unterschiede.
- Bei **Auktionen** setzen nur knapp die Hälfte der Unternehmen auf stärkere Nutzung, 17,0 % gehen von einer abnehmenden Nutzung aus. Bei Industrieunternehmen gehen sogar 25,0 % von einem Rückgang der Nutzung aus, bei KMU sieht nicht einmal jedes vierte Unternehmen eine Steigerung. Das sind die schlechtesten Entwicklungsprognosen unter allen Tools.

**c) Wie wird sich der Anteil der in E-Tools einbezogenen Lieferanten entwickeln?**

	Lieferantenmanagement/E-SRM					E-SCM				
	stark abnehmend	abnehmend	gleich bleibend	steigend	stark steigend	stark abnehmend	abnehmend	gleich bleibend	steigend	stark steigend
Gesamt	0,0% (0%;0%;0%)	1,7% (2%;0%;2%)	32,8% (32%;26%;46%)	62,1% (57%;54%;51%)	3,4% (9%;20%;2%)	1,9% (0%;0%;0%)	0,0% (0%;0%;3%)	28,8% (25%;40%;19%)	59,6% (64%;53%;67%)	9,6% (11%;6%;11%)
Industrie	0,0% (0%;0%;0%)	2,6% (3%;0%;3%)	36,8% (29%;25%;57%)	57,9% (55%;46%;37%)	2,6% (13%;29%;3%)	2,6% (0%;0%;0%)	0,0% (0%;0%;4%)	23,7% (15%;29%;13%)	60,5% (73%;64%;65%)	13,2% (12%;7%;17%)
Dienstleistung	0,0% (0%;0%;0%)	0,0% (0%;0%;0%)	20,0% (35%;33%;32%)	73,3% (61%;60%;68%)	6,7% (4%;7%;0%)	0,0% (0%;0%;0%)	0,0% (0%;0%;0%)	50,0% (50%;50%;31%)	50,0% (42%;44%;69%)	0,0% (8%;6%;0%)
GU/Konzerne	0,0% (0%;0%;0%)	2,4% (0%;0%;3%)	31,7% (29%;18%;33%)	63,4% (60%;61%;61%)	2,4% (11%;21%;3%)	3,3% (0%;0%;0%)	0,0% (0%;0%;0%)	33,3% (26%;32%;21%)	56,7% (62%;62%;68%)	6,7% (12%;6%;11%)
KMU	0,0% (0%;0%;0%)	0,0% (5%;0%;0%)	35,3% (39%;46%;64%)	58,8% (50%;39%;36%)	5,9% (6%;15%;0%)	0,0% (0%;0%;0%)	0,0% (0%;0%;6%)	22,7% (23%;62%;18%)	63,6% (69%;31%;65%)	13,6% (8%;8%;12%)

- Beim Ausbau der Lösungen im Bereich **Lieferantenmanagement/E-SRM** liegt die erwartete Steigerungsrate der Nutzungsintensität in Summe ungefähr auf Vorjahresniveau. Ungefähr zwei Drittel der Unternehmen erwarten eine weiterhin steigende Einbindung von Lieferanten. Großunternehmen/Konzerne und KMU halten sich bei den Einschätzungen in etwa die Waage, während Dienstleister ein deutlich stärkeres Wachstum als Industrieunternehmen sehen.
- Bei **E-SCM** gehen 69,2 % der Unternehmen von einer (stark) steigenden Nutzung aus. Das liegt etwas unter den Vorjahreseinschätzungen ist aber dennoch die zweithöchste Rate unter allen Tools. Vor allem KMU wollen hier mehr tun (77,2 %) während Großunternehmen/Konzerne im Ausbau sich etwas moderater geben (63,4 %).

#### (4) Welche Lösungen setzen Sie in welchem Bereich ein?

	System als „Kauf“-Lösung			System als „Miet“-Lösung			"Öffentliche" Plattform (mit/ohne Nutzungsgebühren)		
	Elek. Kataloge	RFQs	Auktionen	Elek. Kataloge	RFQs	Auktionen	Elek. Kataloge	RFQs	Auktionen
Gesamt	<b>40,5%</b> (46%;46%;43%)	<b>29,3%</b> (35%;37%;32%)	<b>22,9%</b> (31%;24%;32%)	<b>35,6%</b> (38%;29%;36%)	<b>57,3%</b> (48%;40%;46%)	<b>68,8%</b> (45%;48%;43%)	<b>23,9%</b> (16%;24%;20%)	<b>13,4%</b> (17%;23%;21%)	<b>8,3%</b> (24%;24%;26%)
Industrie	<b>35,4%</b> (39%;39%;41%)	<b>34,1%</b> (41%;43%;33%)	<b>24,1%</b> (32%;23%;33%)	<b>35,4%</b> (39%;31%;34%)	<b>53,7%</b> (43%;34%;48%)	<b>62,1%</b> (43%;42%;46%)	<b>29,3%</b> (22%;30%;25%)	<b>12,2%</b> (16%;23%;19%)	<b>13,8%</b> (25%;21%;22%)
DL	<b>37,8%</b> (52%;63%;46%)	<b>18,5%</b> (30%;32%;31%)	<b>11,8%</b> (33%;27%;31%)	<b>45,9%</b> (37%;22%;38%)	<b>70,4%</b> (55%;45%;45%)	<b>88,2%</b> (58%;53%;39%)	<b>16,2%</b> (11%;15%;15%)	<b>11,1%</b> (15%;23%;24%)	<b>0,0%</b> (8%;31%;29%)
GU/ Konzerne	<b>50,0%</b> (58%;57%;53%)	<b>31,5%</b> (40%;35%;29%)	<b>25,8%</b> (32%;18%;31%)	<b>40,5%</b> (34%;29%;36%)	<b>59,3%</b> (51%;54%;55%)	<b>67,7%</b> (46%;52%;54%)	<b>9,5%</b> (8%;14%;10%)	<b>9,3%</b> (10%;12%;16%)	<b>6,5%</b> (32%;15%;17%)
KMU	<b>30,4%</b> (25%;32%;33%)	<b>25,0%</b> (22%;41%;39%)	<b>17,9%</b> (20%;44%;36%)	<b>30,4%</b> (45%;30%;36%)	<b>53,6%</b> (39%;19%;28%)	<b>70,6%</b> (40%;33%;18%)	<b>39,2%</b> (30%;39%;31%)	<b>21,4%</b> (39%;41%;33%)	<b>11,8%</b> (40%;46%;44%)

- Der Einsatz individueller, also auf die jeweiligen Bedürfnisse angepasster Systeme (Kauf- oder Mietlösung) dominiert klar in allen Bereichen. „Öffentliche“, d. h. weniger oder kaum individualisierte Lösungen setzen 23,9 % für Kataloglösungen, 13,4 % für Ausschreibungen und 8,3 % der Unternehmen für Auktionen in den einzelnen Bereichen ein. Die Nutzung „öffentlicher“ Lösungen für elektronische Kataloge ist in der Teilnehmergruppe wieder verbreiteter (ähnlich wie 2011).
- Bei **Elektronischen Katalogen** setzen Großunternehmen/Konzerne vor allem auf eigene Systeme (50,0 %). Bei KMU liegt der Fokus aber mittlerweile (wieder) auf „öffentlichen“ und damit mutmaßlich kostengünstigeren Lösungen (39,2 %). Dienstleistungsunternehmen nutzen weniger als Industrieunternehmen „öffentliche“ Plattformen und bevorzugen die Mietlösung (45,9 %).
- Bei **Elektronischen Ausschreibungen** (RFQs) überlässt der größte Teil der Unternehmen (57,3 %) den Betrieb und die Betreuung des Systems einem Dienstleister, gefolgt von der „Kauf“-Lösung (29,3 %). Sowohl Großunternehmen/Konzerne (59,3 %) als auch KMU (53,6 %) greifen am häufigsten auf Dienstleister zurück. Jedes fünfte KMU nutzt eine öffentliche Plattform, dies ist jedoch ein deutlicher Rückgang gegenüber den Vorjahren. Dienstleistungsunternehmen präferieren klar Mietlösungen, aber auch Industrieunternehmen wählen häufiger die Mietlösung gegenüber eigenen Systemen.
- Der Betrieb und die Betreuung durch einen Dienstleister ist mit rund 68,8 % das präferierte Modell bei **Auktionen**. Dieses Modell hat bei allen Unternehmensklassen gegenüber dem Vorjahr noch einmal sehr deutlich an Bedeutung gewonnen. Neben der Frage nach dem Tool selbst, dürfte hier insbesondere auch eine Rolle spielen, dass der gesamte Prozess von Auktionen, insbesondere auch der intensiven – internen wie partnerbezogenen – Vorbereitung oftmals durch externe Berater unterstützt wird.

	System als „Kauf“-Lösung		System als „Miet“-Lösung		"Öffentliche" Plattform (mit/ohne Nutzungsgebühren)	
	Lieferantenmanagement/E-SRM	E-SCM	Lieferantenmanagement/E-SRM	E-SCM	Lieferantenmanagement/E-SRM	E-SCM
Gesamt	<b>50,0%</b> (57%;57%;71%)	<b>52,9%</b> (56%;63%;58%)	<b>46,4%</b> (38%;37%;19%)	<b>43,1%</b> (34%;28%;25%)	<b>3,6%</b> (5%;7%;10%)	<b>3,9%</b> (10%;10%;17%)
Industrie	<b>47,2%</b> (55%;68%;75%)	<b>56,8%</b> (61%;74%;64%)	<b>47,2%</b> (40%;29%;13%)	<b>40,5%</b> (36%;17%;14%)	<b>5,6%</b> (5%;4%;5%)	<b>2,7%</b> (4%;9%;23%)
DL	<b>53,3%</b> (60%;40%;67%)	<b>37,5%</b> (50%;36%;50%)	<b>46,7%</b> (35%;47%;15%)	<b>62,5%</b> (25%;50%;43%)	<b>0,0%</b> (5%;13%;9%)	<b>0,0%</b> (25%;14%;7%)
GU/ Konzerne	<b>51,3%</b> (64%;55%;68%)	<b>51,7%</b> (57%;63%;65%)	<b>46,2%</b> (36%;42%;29%)	<b>48,3%</b> (39%;30%;25%)	<b>2,6%</b> (0%;3%;3%)	<b>0,0%</b> (4%;7%;10%)
KMU	<b>47,1%</b> (38%;62%;76%)	<b>54,5%</b> (54%;60%;50%)	<b>47,1%</b> (44%;23%;5%)	<b>36,4%</b> (23%;20%;25%)	<b>5,9%</b> (19%;15%;19%)	<b>9,1%</b> (23%;20%;25%)

- Im Bereich **Lieferantenmanagement/E-SRM** und **E-SCM** setzt die überwiegende Mehrzahl der Unternehmen auf den Eigenbetrieb, wobei die Nutzung von Mietlösungen gegenüber dem Vorjahr zugelegt hat. „Öffentliche“ Lösungen spielen in diesem Bereich kaum eine Rolle – hier ist zu vermuten, dass dies vor allem an der Sensibilität sowie Individualität der ausgetauschten Daten liegt. Wesentliche Unterschiede zwischen den einzelnen Unternehmensklassen lassen sich nicht konstatieren, lediglich Dienstleister präferieren bei E-SCM die Miet-Variante.

### (5) Sind Sie mit der Servicequalität (Funktionalität und Bedienerfreundlichkeit) der von Ihnen eingesetzten E-Procurement-Tools zufrieden?

Servicequalität					
	sehr unzufrieden	unzufrieden	teils/teils	zufrieden	sehr zufrieden
Elektronische Kataloge	<b>7,9%</b> (2%;2%;3%)	<b>3,0%</b> (5%;0%;2%)	<b>27,3%</b> (30%;25%;26%)	<b>50,3%</b> (50%;58%;53%)	<b>11,5%</b> (13%;15%;16%)
Ausschreibungen	<b>7,6%</b> (1%;5%;4%)	<b>3,8%</b> (7%;5%;7%)	<b>27,8%</b> (43%;34%;24%)	<b>45,6%</b> (43%;46%;56%)	<b>15,2%</b> (6%;10%;9%)
Auktionen	<b>2,2%</b> (5%;5%;3%)	<b>4,4%</b> (0%;5%;6%)	<b>37,8%</b> (41%;21%;29%)	<b>33,3%</b> (39%;61%;50%)	<b>22,2%</b> (15%;8%;12%)
Lieferantenmanagement/E-SRM	<b>7,3%</b> (3%;2%;2%)	<b>1,8%</b> (5%;9%;8%)	<b>41,8%</b> (46%;44%;40%)	<b>36,4%</b> (39%;40%;44%)	<b>12,7%</b> (7%;5%;6%)
E-SCM	<b>0,0%</b> (0%;3%;0%)	<b>4,2%</b> (0%;0%;3%)	<b>43,8%</b> (32%;33%;42%)	<b>37,5%</b> (56%;56%;49%)	<b>14,6%</b> (12%;8%;6%)

- Grundsätzlich sehen die meisten Anwender die Servicequalität deutlich positiv, auch wenn die Zufriedenheit bei **Elektronischen Katalogen** und E-SCM über die letzten Jahre leicht abnahm.
- **Ausschreibungstools** scheinen das „Tief“ der beiden vergangenen Jahre überwunden zu haben und werden wieder besser bewertet.
- **Auktionen** und **E-SCM** bekommen die beste Benotung. Inwieweit hier aufgrund der geringeren Nutzung eine „unkritischere“ Haltung zu Problemen vorliegt oder die Lösungen wirklich ausgereift sind, lässt sich nicht mit Sicherheit schlussfolgern.
- **Lieferantenmanagement/E-SRM** schneidet unverändert am wenigsten gut, aber durchaus akzeptabel ab. Aus Sicht des Nutzers handelt es sich hierbei vermutlich auch um die komplexesten Lösungen.

### (6) Woher kam der Anstoß für den Einsatz von E-Tools?

(Mehrfachantworten möglich)

Anstoß für den Einsatz					
Elektronische Kataloge	Ausschreibungen	Auktionen	Lieferantenmanagement/E-SRM	E-SCM	
<b>84,2 %</b>	<b>90,1 %</b>	<b>87,2 %</b>	<b>89,3 %</b>	<b>80,8 %</b>	Durch den Einkauf
<b>10,3 %</b>	<b>13,6 %</b>	<b>19,1 %</b>	<b>17,9 %</b>	<b>25,0 %</b>	Einsatz wurde von der Unternehmensleitung gefordert
<b>5,5 %</b>	<b>2,5 %</b>	<b>0,0 %</b>	<b>7,1 %</b>	<b>17,3 %</b>	Einsatz wurde durch eine andere Abteilung angeregt
<b>5,5 %</b>	<b>0,0 %</b>	<b>0,0 %</b>	<b>0,0 %</b>	<b>7,7 %</b>	Erfolgreicher Einsatz bei der Konkurrenz
<b>1,2 %</b>	<b>3,7 %</b>	<b>4,3 %</b>	<b>1,8 %</b>	<b>1,9 %</b>	Erfolgreicher Einsatz beim Lieferanten

- Es wird deutlich, dass der Anstoß zur Nutzung aller Tools überwiegend beim Einkauf liegt. Dies geben je nach Tool zwischen 80,8 % und 90,1 % der Unternehmen an. Der Einkauf ist und bleibt der wesentliche Treiber dieser Anwendungen im Unternehmen.
- Die Vorgabe durch die Unternehmensleitung trifft je nach Lösung bei 10,3 % bis 25,0 % der befragten Unternehmen zu.
- Alle anderen Ursachen spielen scheinbar keine Rolle – mit Ausnahme im Bereich E-SCM, bei dem 17,3 % der Unternehmen angaben, dass der Anstoß durch eine andere Abteilung erfolgte. Gegebenenfalls sind hier die Funktionen Einkauf und Supply Chain Management getrennt bzw. in getrennter Verantwortung.

## (7) Welche Auswirkungen in Bezug auf den Einsatz und den Nutzen von E-Procurement-Tools konnten Sie in Ihrem Unternehmen/Ihrer Abteilung feststellen?

Elektronische Kataloge					
nicht	kaum	teils/teils	stark	sehr stark	Auswirkung
0,0%	2,4%	19,3%	51,8%	26,5%	Senkung der Prozesskosten
0,6%	6,0%	26,5%	50,6%	16,3%	Erhöhung der Prozessstabilität/Vermeidung von Fehlern
1,2%	7,3%	29,1%	46,1%	16,4%	Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance
4,2%	6,7%	31,5%	41,2%	16,4%	Reduktion des Maverick Buyings
7,9%	8,5%	25,6%	43,3%	14,6%	Reduktion der Durchlaufzeit/(Wieder-)Beschaffungszeit
6,7%	14,0%	34,1%	33,5%	11,6%	Stärkere Standardisierung/Straffung des Beschaffungssortiments
6,1%	15,8%	33,3%	37,6%	7,3%	Reduktion der Lieferantenzahl
4,8%	18,2%	38,8%	28,5%	9,7%	Anstieg der Transaktionsanzahl
7,9%	17,0%	35,8%	29,1%	10,3%	Verbesserung der Stellung des Einkaufs als interner Dienstleister
11,0%	19,6%	36,2%	28,2%	4,9%	Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit
7,2%	24,6%	43,7%	21,0%	3,6%	Senkung von Einstandspreisen
53,3%	20,6%	17,6%	5,5%	3,0%	Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich

- Im Bereich der **Kataloglösungen** werden – was nicht verwunderlich ist – am stärksten positive Prozesseffekte registriert. So stehen die Senkung der Prozesskosten, die Erhöhung der Prozesstransparenz und der Compliance, die Erhöhung der Prozessstabilität bzw. das Vermeiden von Fehlern, die Reduktion der Durchlauf- bzw. Wiederbeschaffungszeiten und die Reduktion des Maverick Buying Jahr für Jahr an den oberen Stellen.
- Standardisierungseffekte, d.h. Straffung des Beschaffungssortiments und Reduktion der Lieferantenzahl, werden nachfolgend genannt, aber ebenso noch tendenziell eher stark in den Unternehmen festgestellt.
- Der Anstieg der Transaktionshäufigkeiten, die Verbesserung der Stellung des Einkaufs als Dienstleister, eine erhöhte Lieferantenzuverlässigkeit und eine Reduktion der Einstandspreise werden von den Befragten im mittleren Bereich bewertet.
- Bei über der Hälfte der Unternehmen führten die Lösungen nicht, bei 20,6 % nur zu einer geringfügigen Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich.

Ausschreibungen					
nicht	kaum	teils/teils	stark	sehr stark	Auswirkung
3,8%	10,0%	15,0%	51,3%	20,0%	Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance
6,3%	12,5%	23,8%	46,3%	11,3%	Erhöhung der Prozessstabilität/Vermeidung von Fehlern
10,0%	10,0%	33,8%	38,8%	7,5%	Senkung der Prozesskosten
13,9%	17,7%	36,7%	24,1%	7,6%	Senkung von Einstandspreisen
13,8%	23,8%	32,5%	25,0%	5,0%	Erweiterung des Anbieterkreises
19,0%	24,1%	29,1%	21,5%	6,3%	Reduktion der Durchlaufzeit/(Wieder-)Beschaffungszeit
20,0%	31,3%	36,3%	10,0%	2,5%	Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit
53,2%	32,9%	8,9%	5,1%	0,0%	Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich

- Bei **Ausschreibungslösungen** stehen ebenso Prozessaspekte an erster Stelle. Als stärkste Auswirkungen werden die Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance, die Erhöhung der Prozessstabilität bzw. das Vermeiden von Fehlern und die Senkung der Prozesskosten genannt.
- Mit etwas Abstand – erst im mittleren Bereich – folgen dieses Jahr Auswirkungen durch die Erhöhung der Konkurrenz unter den Lieferanten, d.h. die Senkung von Einstandspreisen und die Erweiterung des Anbieterkreises.
- Die Reduktion der Durchlauf- bzw. Wiederbeschaffungszeiten und die Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit werden tendenziell im Bereich „kaum“ bis „teils/teils“ bewertet.
- Bei 53,2 % der Unternehmen resultierte aus dem Einsatz dieser Lösungen keine, bei weiteren 32,9 % nur eine geringfügige Reduktion der Mitarbeiter im Beschaffungsbereich.

Auktionen					
nicht	kaum	teils/teils	stark	sehr stark	Auswirkung
6,7%	4,4%	33,3%	31,1%	24,4%	Senkung von Einstandspreisen
6,7%	11,1%	26,7%	28,9%	26,7%	Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance
8,9%	13,3%	28,9%	42,2%	6,7%	Erhöhung der Prozessstabilität/Vermeidung von Fehlern
8,9%	17,8%	33,3%	33,3%	6,7%	Senkung der Prozesskosten
13,3%	35,6%	22,2%	22,2%	6,7%	Erweiterung des Anbieterkreises
22,2%	24,4%	33,3%	13,3%	6,7%	Reduktion der Durchlaufzeit/(Wieder-)Beschaffungszeit
27,3%	20,5%	40,9%	9,1%	2,3%	Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit
55,6%	28,9%	13,3%	0,0%	2,2%	Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich

- Bei **Auktionslösungen** steht erwartungsgemäß auch dieses Jahr die Senkung von Einstandspreisen im Vordergrund, jedoch dicht gefolgt von der Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance. Dies dürften auch die Hauptziele sein, die mit Auktionen verknüpft werden.
- Im mittleren Bereich folgen die Erhöhung der Prozessstabilität bzw. das Vermeiden von Fehlern und die Senkung der Prozesskosten.
- Die Erweiterung des Anbieterkreises, die Reduktion der Durchlauf- bzw. Wiederbeschaffungszeiten und die Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit werden bei dieser spezifischen Unterstützung der Verhandlung kaum bis teils/teils registriert.
- Bei 55,6 % der Unternehmen folgte aus dem Einsatz dieser Lösungen keine, bei weiteren 28,9 % nur eine geringfügige Reduktion der Mitarbeiter im Beschaffungsbereich.

Lieferantenmanagement/E-SRM					
nicht	kaum	teils/teils	Stark	sehr stark	Auswirkung
3,6%	10,9%	23,6%	54,5%	7,3%	Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance
1,8%	16,4%	30,9%	41,8%	9,1%	Verbesserte Planung und Bearbeitung der Lieferantenbeziehung
5,5%	20,0%	25,5%	41,8%	7,3%	Stärkere Lieferantenbindung
7,4%	7,4%	50,0%	31,5%	3,7%	Früherkennung von Lieferantenproblemen
12,7%	16,4%	43,6%	27,3%	0,0%	Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit
21,8%	23,6%	27,3%	25,5%	1,8%	Verbesserung der Ausgabentransparenz
21,8%	32,7%	29,1%	16,4%	0,0%	Reduktion der Lieferantenzahl
52,7%	25,5%	18,2%	3,6%	0,0%	Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich

- Im Bereich **Lieferantenmanagement/E-SRM** werden als stärkste Auswirkungen die Erhöhung der Prozesstransparenz und der Compliance sowie die verbesserte Planung und Bearbeitung der Lieferantenbeziehung genannt.
- Die stärkere Lieferantenbindung, die Früherkennung von Lieferantenproblemen und die Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit werden (nur) im mittleren Bereich registriert.
- Die Verbesserung der Ausgabentransparenz und die Reduktion der Lieferantenzahl werden im Bereich „kaum“ bis „teils/teils“ angegeben.
- Bei 52,7 % der Unternehmen trat keine, bei weiteren 25,5 % nur eine geringfügige Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich durch diese Lösungen ein.

E-SCM					
nicht	kaum	teils/teils	Stark	sehr stark	Auswirkung
0,0%	8,0%	28,0%	50,0%	14,0%	Senkung der Prozesskosten
4,0%	10,0%	28,0%	44,0%	14,0%	Stärkere Lieferantenbindung
4,1%	8,2%	30,6%	46,9%	10,2%	Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance
6,3%	8,3%	33,3%	35,4%	16,7%	Erhöhte Transparenz über Liefer-/Verfügbarkeitsdaten
6,0%	8,0%	30,0%	50,0%	6,0%	Verbesserte Planung und Bearbeitung der Lieferantenbeziehung
2,1%	18,8%	31,3%	37,5%	10,4%	Früherkennung von Lieferproblemen
10,0%	18,0%	36,0%	28,0%	8,0%	Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit
16,3%	18,4%	28,6%	32,7%	4,1%	Verringerung Working Capital
27,1%	14,6%	25,0%	25,0%	8,3%	Verlagerung der Versorgungsverantwortung (Vendor Managed Inventories)
46,9%	24,5%	18,4%	8,2%	2,0%	Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich

- Bei den **E-SCM-Lösungen** werden die folgenden Auswirkungen tendenziell als stark in den Unternehmen registriert, wobei hinsichtlich der Intensität kaum Unterschiede bestehen: Senkung der Prozesskosten, stärkere Lieferantenbindung, Erhöhung der Prozesstransparenz und der Compliance, Erhöhung der Transparenz über Liefer-/Verfügbarkeitsdaten, verbesserte Planung und Bearbeitung der Lieferantenbeziehung sowie die Früherkennung von Lieferantenproblemen.
- Im mittleren Bereich werden als Auswirkungen die Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit, die Verringerung des Working Capital und die Verlagerung der Versorgungsverantwortung (Vendor Managed Inventories) bewertet.
- Bei 46,9 % der Unternehmen resultierte die Nutzung der E-SCM-Lösung nicht in einer Reduktion der Mitarbeiter im Beschaffungsbereich, bei weiteren 24,5 % nur in geringfügigem Maße.

**(8) Wie groß sind die Einsparungen bei Prozesskosten und Einstandspreisen im Mittel?**(angegeben ist der Mittelwert sowie in Klammern die Schwankungsbreite (Standardabweichung<sup>7</sup>) der Antworten)

	Elektronische Kataloge		Ausschreibungen		Auktionen	
	Prozesskosten	Einstandspreise	Prozesskosten	Einstandspreise	Prozesskosten	Einstandspreise
Gesamt	30,0 % (+/- 22,5%)	7,0 % (+/- 8,1%)	18,8 % (+/- 19,6%)	7,4 % (+/- 8,3 %)	11,8 % (+/- 14,2 %)	14,6 % (+/- 11,3 %)
Industrie	28,8 % (+/- 22,4 %)	6,0 % (+/- 5,4 %)	17,2 % (+/- 18,0%)	6,6 % (+/- 5,8 %)	12,6 % (+/- 16,8%)	12,8 % (+/- 11,7 %)
Dienstleistung	31,1 % (+/- 21,5 %)	6,8 % (+/- 7,4 %)	18,2 % (+/- 14,2 %)	11,2 % (+/- 11,5 %)	10,6 % (+/- 9,2 %)	18,3 % (+/- 10,5 %)
GU/Konzerne	29,5 % (+/- 22,7 %)	6,8 % (+/- 6,6 %)	20,0 % (+/- 20,4 %)	7,8 % (+/- 8,2 %)	10,7 % (+/- 7,6 %)	14,2 % (+/- 9,8 %)
KMU	30,3 % (+/- 22,6 %)	7,1 % (+/- 9,4 %)	16,9 % (+/- 18,8 %)	6,8 % (+/- 8,7 %)	13,3 % (+/- 20,6 %)	15,3 % (+/- 13,8 %)

- Bei **Prozesskosten** konnten die Unternehmen durchschnittlich 30,0 % bei Katalogsystemen, 18,8 % bei Ausschreibungslösungen und 11,8 % bei Auktionslösungen einsparen, wobei die Einsparungen – sicherlich je nach Ausgangslage – zum Teil erheblich schwanken. Dies deutet darauf hin, dass einerseits die Systeme unterschiedlich umfassend und nicht überall gleich professionell eingesetzt werden. Andererseits variiert natürlich das Leistungs- und Kostenniveau vor der Einführung des Tools.
- Bei den **Einstandspreisen** konnten die Unternehmen durchschnittlich 7,0 % bei Katalogsystemen, 7,4 % bei Ausschreibungslösungen und 14,6 % bei Auktionslösungen einsparen. Allerdings gibt es auch hier einige Unternehmen, die deutlich darunter lagen und keine Einsparungen erzielten, aber auch Firmen, die weitaus mehr Einsparungen erzielen konnten. Auch hier gilt, dass die Professionalität bei der Reduzierung von Einstandspreisen vor dem Einsatz der Tools, wie auch nach deren Einführung stark voneinander abweichen dürfte.
- Tendenziell erzielen Dienstleistungsunternehmen höhere Einsparungen hinsichtlich der Einstandspreise bei Ausschreibungen und Auktionen. Alle anderen Einsparungen sind in etwa vergleichbar.
- KMU erzielen in etwa ähnliche Kosteneinsparungen wie Großunternehmen/Konzerne, d.h., sie besitzen offenbar diesbezüglich keine systematischen Nachteile durch die geringere Unternehmensgröße. Bei Katalogsystemen und Auktionen realisieren KMU sogar höhere Einstandspreiseinsparungen, was u.U. aufgrund der kleineren Beschaffungsvolumina und der begrenzten Marktmacht nicht zu erwarten wäre. Allerdings ist auch hier die individuelle Ausgangslage zu berücksichtigen, die aus der Befragung nicht ableitbar ist.

**(9) Was sind die Gründe, weshalb der Einsatz von E-Procurement-Tools für Ihr Unternehmen nicht relevant ist?**

(Mehrfachantworten möglich)

Elektronische Kataloge <sup>8</sup>					
Gesamt	Industrie	DL	GU/ Konzerne	KMU	Hinderungsgrund
40,9%	28,6%	60,0%	33,3%	42,1 %	Fehlende Wirtschaftlichkeit aufgrund zu geringer Anzahl Bestellungen in diesem Bereich
36,4%	57,1%	0,0%	0,0%	42,1 %	Zu geringe „Katalogfähigkeit“ der relevanten Produkte/Dienstleistungen
31,8%	21,4 %	60,0%	33,3%	31,6%	Kosten der Systeme (für Anschaffung und Betrieb bzw. Nutzung sind zu hoch)
22,7%	21,4 %	40,0%	0,0%	26,3%	Einsparpotenzial bei Prozesskosten in Bezug zum aktuellen Prozess zu gering
13,6%	7,1 %	20,0%	33,3 %	10,5%	Lieferanten können die Systeme nicht unterstützen
13,6%	21,4 %	0,0%	33,3 %	10,5%	Interne Voraussetzungen (Technik, Daten) nicht gegeben
9,1%	7,1 %	0,0%	33,3 %	5,3%	Notwendige Ressourcen/Mitarbeiter nicht verfügbar
9,1%	7,1 %	20,0%	0,0 %	10,5%	Unternehmensinterne (nutzerseitige) Ablehnung
0,0%	0,0 %	0,0%	0,0 %	0,0%	Rechtliche Hindernisse

- Bei den Unternehmen, die **Kataloglösungen** als für sich nicht relevant ansehen, verweisen 40,9 % auf die fehlende Wirtschaftlichkeit aufgrund zu geringer Anzahl Bestellungen. 36,4 % geben an, dass die relevanten Produkte oder Dienstleistungen eine zu geringe „Katalogfähigkeit“ aufweisen. Wodurch diese im Einzelnen begründet ist, lässt sich aus der Befragung nicht ableiten. Diese Gründe müssen als „gegeben“ hingenommen werden, d.h., hier zeichnet sich nicht ab, dass mittelfristig der Einsatz sinnvoll werden könnte, sofern unterstellt werden kann, dass diese Aussagen auf fundierten Abschätzungen bzw. Analysen in den Unternehmen beruhen.

<sup>7</sup> Die Standardabweichung unterstellt, dass die Antworten normalverteilt sind. Wenn dies der Fall ist, liegen knapp 70 % der Antworten in diesem Intervall.

<sup>8</sup> Es ist zu beachten, dass hier nur diejenigen Unternehmen befragt wurden, die ein Katalogsystem nicht als relevant ansehen. Damit ergibt sich nur eine kleine Grundgesamtheit. Vgl. Abschnitt: 1) Wie lange nutzt Ihr Unternehmen bereits E-Tools? Die Angaben für Großunternehmen/Konzerne sowie für Dienstleister sind damit als anekdotisch anzusehen.

- Immerhin 31,8 % der Unternehmen erachten die Kosten der Systeme als zu hoch und 22,7 % sehen das Einsparpotenzial bei den Prozesskosten durch die Verbesserung des Bestellprozesses als zu gering.
- Alle anderen Gründe spielen eine untergeordnete Rolle.

Ausschreibungen					
Gesamt	Industrie	DL	GU/ Konzerne	KMU	Hinderungsgrund
43,5%	46,8%	40,0%	30,8%	46,9%	Keine signifikanten Einsparungen gegenüber der bisherigen Geschäftsabwicklung zu erwarten
41,9%	40,4%	60,0%	38,5%	42,9%	Fehlende Wirtschaftlichkeit aufgrund zu geringen Beschaffungsvolumens in diesem Bereich
24,2%	27,7%	20,0%	53,8%	16,3%	Notwendige Ressourcen/Mitarbeiter nicht verfügbar
21,0%	21,3%	0,0%	15,4%	22,4%	Unternehmens-/branchenspezifische Prozesse bisher durch Tools nur unzureichend unterstützt
21,0%	21,3%	0,0%	23,1%	20,4%	Kosten der Systeme (für Anschaffung und Betrieb bzw. Nutzung sind zu hoch)
17,7%	19,1%	0,0%	38,5%	12,2%	Interne Voraussetzungen (Technik, Daten) nicht gegeben
12,9%	14,9%	0,0%	30,8%	8,2%	Unternehmensinterne Ablehnung
9,7%	10,1%	0,0%	7,7%	10,2%	Lieferanten können die Systeme nicht unterstützen
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	Rechtliche Hindernisse

- Bei den Unternehmen, die **Ausschreibungslösungen** als für sich nicht relevant einschätzen, geben 43,5 % der Unternehmen an, dass sie keine signifikanten Einsparungen – sowohl hinsichtlich Einstandspreisen als auch Prozesskosten – gegenüber der aktuellen Geschäftsabwicklung erwarten. Auch hier kann aus der Befragung nicht geschlussfolgert werden, inwieweit diese Einschätzungen auf substituierte Analysen zurückgehen. 41,9 % gehen davon aus, dass sie ein zu geringes Beschaffungsvolumen abwickeln könnten, so dass sich die Lösungen nicht amortisierten. Damit korrespondierend sind auch die 21,0 % der Unternehmen zu sehen, die die Kosten der Systeme als Hinderungsgrund sehen.
- Fast jedes vierte Unternehmen (24,2 %) führt allerdings auch an, dass die notwendigen Ressourcen bzw. Mitarbeiter nicht zur Verfügung stehen, bei 17,7 % fehlen interne Voraussetzungen hinsichtlich Technik und Daten sowie bei 12,9 % treffen die Systeme auf unternehmensinterne Ablehnung. Hierbei handelt es sich um Gründe, die als unternehmensintern „behebbar“ anzusehen sind.
- 21,0 % der Unternehmen geben an, dass spezifische Prozesse nicht unterstützt werden. Hier besteht auf Anbieterseite dieser Lösungen offenbar noch Handlungsbedarf.
- Mangelnde Unterstützung der Systeme durch Lieferanten oder rechtliche Hindernisse werden dagegen kaum oder gar nicht genannt.

Einkaufsauktionen					
Gesamt	Industrie	DL	GU/ Konzerne	KMU	Hinderungsgrund
51,8%	55,1%	31,6%	31,4%	60,8%	Keine signifikanten Einsparungen gegenüber der bisherigen Geschäftsabwicklung zu erwarten
45,6%	43,5%	68,4%	42,9%	46,8%	Fehlende Wirtschaftlichkeit aufgrund zu geringen Beschaffungsvolumens in diesem Bereich
18,4%	23,2%	15,8%	22,9%	16,5%	Notwendige Ressourcen/Mitarbeiter nicht verfügbar
18,4%	17,4%	26,3%	20,0%	17,7	Kosten der Systeme (für Anschaffung und Betrieb bzw. Nutzung sind zu hoch)
14,0%	18,8%	0,0%	20,0%	11,4%	Unternehmensinterne Ablehnung
12,3%	14,5%	15,8%	22,9%	7,6%	Interne Voraussetzungen (Technik, Daten) nicht gegeben
9,6%	11,6%	5,3%	8,6%	10,1%	Unternehmens-/branchenspezifische Prozesse bisher durch Tools nur unzureichend unterstützt
8,8%	13,0%	0,0%	2,9%	11,4%	Lieferanten können die Systeme nicht unterstützen
6,1%	2,9%	0,0%	14,3%	2,5 %	Rechtliche Hindernisse

- Bei den Unternehmen, die **Auktionenlösungen** als für sich nicht relevant ansehen, geben – ähnlich wie bei elektronischen Ausschreibungen – 51,8 % der Befragten als Hauptgrund ein zu geringes Einsparpotenzial sowie nachfolgend mit 45,6 % ein zu geringes, in Frage kommendes Beschaffungsvolumen an.
- Mit deutlichem Abstand folgen die restlichen Gründe, wobei die notwendigen internen Ressourcen sowie die Kosten der Systeme noch jeweils von 18,4 % der Unternehmen genannt werden.
- Im Gegensatz zu allen anderen Tools werden auch von einigen Unternehmen rechtliche Hinderungsgründe angeführt, wobei es sich hier vor allem um Unternehmen der öffentlichen Hand handelt.

Lieferantenmanagement/E-SRM					
Gesamt	Industrie	DL	GU/ Konzerne	KMU	Hinderungsgrund
51,0%	50,0%	50,0%	37,5%	57,1%	Keine signifikanten Verbesserungen gegenüber der bisherigen Vorgehensweise zu erwarten
37,3%	46,7%	33,3%	50,0%	31,4%	Notwendige Ressourcen/Mitarbeiter nicht verfügbar
29,4%	36,7%	16,7%	25,0%	31,4%	Kosten der Systeme (für Anschaffung und Betrieb bzw. Nutzung sind zu hoch)
25,5%	23,3%	33,3 %	0,0%	37,1%	Fehlende Wirtschaftlichkeit aufgrund zu geringer Lieferantenzahl in diesem Bereich
23,5%	30,0%	16,7%	37,5%	17,1%	Interne Voraussetzungen (Technik, Daten) nicht gegeben
13,7%	20,0%	0,0%	25,0%	8,6%	Unternehmensinterne Ablehnung
11,8%	16,7%	0,0 %	6,3%	14,3%	Unternehmens-/branchenspezifische Prozesse bisher durch Tools nur unzureichend unterstützt
5,9%	6,7%	0,0%	0,0%	8,6%	Lieferanten können die Systeme nicht unterstützen
2,0%	0,0 %	0,0%	6,3%	0,0 %	Rechtliche Hindernisse

- Im Bereich **Lieferantenmanagement/E-SRM** wird von über der Hälfte der Unternehmen (51,0 %) angegeben, dass die bisherige Vorgehensweise nicht wesentlich durch ein entsprechendes Tool für Lieferantenmanagement/E-SCM verbessert werden kann.
- 37,3 % der Unternehmen geben aber auch an, dass sie nicht über die notwendigen Ressourcen bzw. Mitarbeiter verfügen, und bei 23,5 % fehlen die internen Voraussetzungen hinsichtlich Technik und Daten – beides Gründe, die durchaus unternehmensintern steuerbar sind.
- Wesentlich aus Sicht der Unternehmen sind aber auch die zu hohen Kosten der Systeme (29,4 %) sowie die fehlende Wirtschaftlichkeit aufgrund einer zu geringen Lieferantenzahl (25,5 %).
- Die weiteren aufgeführten Gründe spielen nur eine untergeordnete Rolle.

E-SCM					
Gesamt	Industrie	DL	GU/ Konzerne	KMU	Hinderungsgrund
48,0%	51,4%	50,0%	40,0%	53,3%	Keine signifikanten Einsparungen gegenüber der bisherigen Geschäftsabwicklung zu erwarten
30,7%	34,3%	25,0%	20,0%	37,8%	Fehlende Wirtschaftlichkeit aufgrund des zu geringen Umfangs des Datenaustausches in diesem Bereich
22,7%	34,3%	6,3%	20,0%	24,4%	Notwendige Ressourcen/Mitarbeiter nicht verfügbar
20,0%	17,1%	25,0%	23,3%	17,8%	Kosten der Systeme (für Anschaffung und Betrieb bzw. Nutzung sind zu hoch)
14,7%	17,1%	12,5%	26,7%	6,7%	Interne Voraussetzungen (Technik, Daten) nicht gegeben
12,0%	20,0%	0,0%	10,0%	13,3%	Unternehmensinterne Ablehnung
9,3%	8,6%	18,8%	10,0%	8,9%	Unternehmens-/branchenspezifische Prozesse bisher durch Tools nur unzureichend unterstützt
5,3%	5,7%	12,5%	3,3%	6,7%	Lieferanten können die Systeme nicht unterstützen
0,0%	0,0 %	0,0%	0,0%	0,0%	Rechtliche Hindernisse

- Im Bereich **E-SCM** werden von fast der Hälfte der Unternehmen (48,0 %), die diese Lösungen als für sich nicht relevant erachten, keine signifikanten Verbesserungen gegenüber der aktuellen Geschäftsabwicklung vermutet. Mit etwas Abstand wird danach von 30,7 % der Unternehmen der zu geringe Umfang des Datenaustausches hinsichtlich einer Amortisation der Systeme angeführt.
- Wie bei Lieferantenmanagement/E-SRM folgen nicht verfügbare Ressourcen und Mitarbeiter (22,7 %) vor den aus Sicht der Unternehmen zu hohen Kosten der Lösungen (20,0 %) als Hinderungsgrund. Bei 14,7 % fehlen die internen Voraussetzungen hinsichtlich der Technik und Datengrundlage und bei 12,0 % liegt eine unternehmensinterne Ablehnung vor.
- Alle anderen aufgeführten Ursachen scheinen keine große Bedeutung zu besitzen.

## Fazit

Die Studie „Elektronische Beschaffung“ des Bundesverbands Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) und des Lehrstuhls für Industriebetriebslehre (Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky) der Universität Würzburg wurde dieses Jahr mittlerweile zum zehnten Mal durchgeführt. Zum Jubiläum konnte dabei mit 274 Teilnehmern die höchste Beteiligung registriert werden.

Das Fazit der diesjährigen Studie ist zweigeteilt: Auf der einen Seite sind die elektronischen Tools zur Unterstützung der Beschaffung aus den meisten Unternehmen nicht mehr wegzudenken. **Über 70 % der befragten Unternehmen nutzen mindestens eine der Anwendungen.** Auch bestätigen sich erneut die Erfolge in den Unternehmen. An erster Stelle werden dabei bei den **meisten Tools positive Auswirkungen auf die Prozesse** genannt – sowohl qualitativ (Prozessstabilität sowie Prozesstransparenz/Compliance) als auch messbare wie Prozesskostensenkungen. Im Mittel gaben die Unternehmen eine Senkung der Prozesskosten bei dezentralen Bestellprozessen (Katalogsysteme) um 30,0 %; bei Ausschreibungsprozessen um 18,8 % und bei Verhandlungsprozessen (Auktionen) um 11,8 % an. Natürlich werden bei diesen Lösungen auch **Einstandspreissenkungen** realisiert. Im Mittel erzielten die Unternehmen im Bereich der C-Güter (elektronische Kataloge) insbesondere durch Reduktion des Maverick Buyings und die Bündelung und Straffung des Sortiments Einsparungen in Höhe von 7,0 % sowie bei A- und B-Gütern durch eine Erweiterung des Anbieterkreises und eine Intensivierung des Wettbewerbs durch Ausschreibungssysteme 7,4 % und durch Auktionssysteme 14,6 %. Auch dieses Jahr konnte hinsichtlich der erzielbaren Erfolge kein Unterschied zwischen Großunternehmen/Konzernen und KMU konstatiert werden!

Auf der anderen Seite ist nun schon über längere Zeit zu beobachten, dass sich zum einen die Unternehmen eine (deutlichere) Steigerung der **Nutzungsintensität** bei allen Tools Jahr für Jahr vornehmen, in der Studie sich aber **eine gewisse Stagnation** hinsichtlich der tatsächlichen Realisierung abzeichnet. Auch halten je nach Anwendung nur 4-15 % der Teilnehmer ihre Umsetzung für „Best practice“. Die Gründe hierfür dürften sowohl bei den Lösungsanbietern als auch den anwendenden Unternehmen zu suchen sein. Obwohl die Funktionalitäten der Tools grundsätzlich positiv gesehen werden, erhoffen sich doch viele Anwender die einfache Bedienbarkeit der Tools, wie man sie aus der privaten Internet-Nutzung gewohnt ist. Häufig steht hier aber noch der „grundlegende Kampf“ mit der fehlerfreien Integration der Prozesse in die IT-Welt der Unternehmen im Vordergrund. Nicht zuletzt wird daher auf Seiten der anwendenden Unternehmen „Standards, Standards, Standards...“ für die nach wie vor sehr heterogene Prozesslandschaft gefordert. Auch wenn die technische Seite schnell als Schuldiger ausgemacht ist, so darf nicht verkannt werden, dass sehr häufig auch unternehmensinterne, fachliche Fragestellungen nicht mit der notwendigen Konsequenz angegangen und beantwortet werden. Nur mit einem ausgereiften Fachkonzept können die elektronischen Hilfsmittel die volle Wirkung entfalten, die Softwareinstallation allein reicht dazu nicht aus. Zum anderen **setzen je nach Tool 20 bis 45 %** der befragten Unternehmen die entsprechende Lösung **noch nicht ein, obwohl** sie eigentlich **relevant** wäre. Von diesem „Bodensatz“ schaffte es über die letzten Jahre auch nur ein Bruchteil in die tatsächliche Anwendung. **Insbesondere KMU** sind hier betroffen und können die Potenziale noch nicht erschließen. Hier bleibt festzustellen, dass – neben den angeführten technischen und unternehmensinternen Problemen – die Lösungen zum Großteil auf Großunternehmen/Konzerne und den größeren Mittelstand zielen und für den kleineren Mittelstand schlichtweg nicht bezahlbar sind. Für diesen Bereich sind ggf. daher auch neue Geschäftsmodelle auf Anbieterseite vonnöten. Zwar wird genau in diesem Bereich der Idee des „Cloud Computing“ bzw. „Cloud Procurement“ seit geraumer Zeit langfristige Erfolgsaussichten eingeräumt, allerdings bestehen bei den meisten Unternehmen massive Sicherheitsbedenken. Aktuell lässt sich noch nicht absehen, ob diese Sicherheitsproblematik zur Zufriedenheit gelöst werden kann, oder doch ein anderer Ansatz gefunden werden muss.

**Elektronische Kataloge** haben sich als einziges Tool sowohl bei Großunternehmen/Konzernen als auch bei KMU auf breiter Basis durchgesetzt. Sieben von zehn befragten Unternehmen nutzen Katalogsysteme. Auch ist die Quote der Neueinführungen im letzten Jahr die höchste unter allen Lösungen gewesen. Es ist das Standardtool der elektronischen Beschaffung, dem sich dauerhaft nur der (sehr) kleine Mittelstand entziehen kann. Nichtsdestotrotz gibt es in diesem Bereich noch sehr viel Arbeit für die meisten Unternehmen, um das volle Potenzial zu erschließen, da nur jedes fünfte Unternehmen es schafft, mehr als 75 % der katalogfähigen Bestellpositionen tatsächlich über die Systeme abzuwickeln.

**Elektronische Ausschreibungen** sind das Tool mit dem zweitgrößten Durchdringungsgrad, allerdings mit deutlichem Abstand zu Katalogsystemen. Knapp 40 % der befragten Unternehmen setzen Ausschreibungen ein. Bei Großunternehmen/Konzernen ist auch weiterhin von einer zunehmenden Verbreitung auszugehen – hier wollen nur ca. 15 % auf lange Sicht auf diese Lösungen verzichten. KMU sind gegenüber dem Vorjahr allerdings etwas skeptischer. Hier sehen fast 40 % keine aktuelle Relevanz, weitere 23 % eher eine

mittelfristige. Als Gründe werden hier insbesondere Zweifel an der Wirtschaftlichkeit und der Prozessverbesserung angeführt – inwieweit diese in jedem Fall berechtigt und fundiert sind, kann anhand der Studie nicht überprüft werden.

**Elektronische Auktionen** werden nur von etwas über 21 % der befragten Unternehmen aktuell genutzt, dies ist die geringste Nutzungsrate aller untersuchten Tools. Insbesondere KMU sehen hier nur ein sehr begrenztes Potenzial, um den Verhandlungsprozess mit Lieferanten sinnvoll zu unterstützen. Drei von vier KMU sehen kurzfristig keine Anwendung, ca. 61 % verneinen den Einsatz auf absehbare Zeit komplett. Zwar beurteilen Großunternehmen/Konzerne die Einsatzmöglichkeiten positiver, dennoch setzen erst ca. 32 % Auktionen ein. Dass die Mehrheit der Unternehmen hier Lösungen bevorzugt, die von Dienstleistern betreut werden, unterstreicht in Verbindung mit der geringen Nutzungsintensität, dass es sich in der Regel um ausgewählte, einzelne Verhandlungen handelt und weniger um ein Tool im täglichen Einsatz.

Der Einsatz von Tools für **Lieferantenmanagement/E-SRM** dürfte in relativ enger fachlicher Verbindung mit dem Einsatz elektronischer Ausschreibungen erfolgen. Die Lösungen für Lieferantenmanagement/E-SRM wiesen (wie schon im Vorjahr) den höchstens Planungsstand auf, was allerdings (noch) nicht in eine adäquate Einführungsquote mündete. Zum einen dürfte dies in der Komplexität der Schnittstellen dieser Systeme liegen, um die Daten aus verschiedenen unternehmensinternen und -externen Quellen zusammenzuführen. Zum anderen lässt sich die Wirtschaftlichkeit der Lösungen hier noch deutlich schwieriger nachweisen als bei den rein prozessorientierten Tools. Ob die Angleichung der Nutzungsquoten an die der elektronischen Ausschreibungen erfolgt, hängt also auch in hohem Maße davon ab, wie diese beiden Problemfelder durch die Unternehmen und Toolanbieter gelöst werden können.

Unverändert zum letzten Jahr werden Lösungen im Bereich **E-SCM** bei ca. 60 % der Unternehmen auf lange Sicht als relevant eingestuft – wobei die Einschätzungen von KMU und Großunternehmen/Konzernen nahezu identisch sind. Aktuell nutzen entsprechende Systeme aber erst 27,0 % der Unternehmen, 12,4 % planen aktuell die Einführung. Hinsichtlich der Nutzungsquote platziert sich E-SCM damit zwar vor Auktionen, aber dennoch nur auf dem zweitletzten Platz aller hier betrachteten E-Tools. Dabei muss darauf hingewiesen werden, dass die Potenziale zur Automatisierung der Abstimmung mit Lieferanten in der Supply Chain sicherlich stark von Branche zu Branche variieren, was in der Befragung nicht differenziert wurde.

In welchem Umfang **Web 2.0-Technologien** wie Wikis, Blogs oder Professional (Social) Networks diese „klassischen“ Tools beeinflussen werden, spielt bei den Befragten bisher kaum eine Rolle. Die Einführung von internen Web 2.0-Networks erreicht in einigen Unternehmen allerdings mittlerweile auch den Einkauf und könnte – insbesondere für die häufig genannte Problematik der Integration der verschiedenen Tools – einen entscheidenden Impuls bei der weiteren Intensivierung der elektronischen Beschaffung geben. Bislang wird Web 2.0 jedoch fast ausschließlich unter dem „externen“ Aspekt des Erfahrungsaustausches, der Ideenfindung und der Kontaktpflege gesehen. Dies ist sicherlich ein gewichtiger Aspekt, aber nur ein Teil des Potenzials.

Die Tools der elektronischen Beschaffung bieten ein großes Potenzial für den Einkauf, um sich vom operativen Ballast zu befreien und auf die strategischen – letztendlich wettbewerbsentscheidenden – Fragestellungen konzentrieren zu können. Die diesjährige Studie zeigt, dass der überwiegende Teil der Unternehmen diesen Weg bereits erfolgreich beschreiten, allerdings die Mehrheit noch (lange) nicht im Ziel angekommen ist. Sowohl die Lösungsanbieter als auch die Unternehmen sind somit weiterhin gefordert, technisch und fachlich die Tools und die zugrundeliegende Prozesse kontinuierlich zu verbessern.

#### **Ansprechpartner:**

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V

Sabine Ursel

Tel. +49 69 30838-113

E-Mail: [sabine.ursel@bme.de](mailto:sabine.ursel@bme.de)

WWW: [www.bme.de](http://www.bme.de)

zu inhaltlichen Fragen:

Lehrstuhl für Industriebetriebslehre, Universität Würzburg

Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky

Tel. +49 931 31-82936

E-Mail: [boga@uni-wuerzburg.de](mailto:boga@uni-wuerzburg.de)

WWW: [ibl.wifak.uni-wuerzburg.de](http://ibl.wifak.uni-wuerzburg.de)

CfSM – Centrum für Supply Management

Dr. Holger Müller

Tel. +49 351 81066-38

E-Mail: [Holger.Mueller@cfsm.de](mailto:Holger.Mueller@cfsm.de)

WWW: [www.cfsm.de](http://www.cfsm.de)