

## „Stimmungsbarometer Elektronische Beschaffung 2008“

Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) führte gemeinsam mit dem Lehrstuhl für Industriebetriebslehre (Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky) der Universität Würzburg auch 2008 wieder eine Studie zum Stand der aktuellen und geplanten Nutzung von Systemen zur elektronischen Beschaffung (E-Catalogs, E-Sourcing, Einkaufsauktionen, E-Collaboration und Lieferantenbewertungssysteme) durch. Das Stimmungsbarometer wird seit 2004 jährlich erhoben.

<b>Erhebungszeitraum:</b>	<b>Januar-März 2008</b>	
<b>Stichprobe:</b>	119 Unternehmen (BME-Mitglieder und Nicht-Mitglieder)	
<b>Branchen:</b>	Industrie:	71 Unternehmen = 60 %
	Dienstleistung (DL)/Handel	48 Unternehmen = 40 %
<b>Unternehmensgröße:</b>	Großunternehmen (GU)/Konzerne (über 2000 Mitarbeiter) 65 Unternehmen = 55 %	
	KMU (unter 2000 Mitarbeiter) 54 Unternehmen = 45 % (davon 72% über 500 Mitarbeiter, 18 % zwischen 500 und 100 Mitarbeiter, 10 % unter 100 Mitarbeiter)	

---

### Glossar

#### Katalogsystem/Elektronischer Katalog

Im eigentlichen Sinne wird unter einem Elektronischen Katalog eine übersichtliche und multimedial elektronische Abbildung von angebotenen Produkten und Dienstleistungen eines oder mehrerer Lieferanten verstanden. Jedoch wird in der Regel im Sprachgebrauch der Praxis (und in dieser Befragung) damit auch ein (möglichst) prozessoptimierendes, zumeist auf der Internettechnologie basierendes System zur Abwicklung der Bestellungen verknüpft.

#### E-Sourcing

Hierunter werden IT-gestützte Verfahren (Ausschreibung, Einkaufsauktion) subsummiert, um geeignete Lieferanten zu ermitteln und auszuwählen. Bei Ausschreibungen handelt es sich um strukturierte Mitteilungen an potentielle Geschäftspartner über zu verhandelnde Bedarfe des beschaffenden Unternehmens, die ggf. auf eine definierte Zielgruppe eingeschränkt werden kann. Ausschreibungen, die eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots darstellen (Request for Quotation - RFQ), sehen in der Regel nur die Abgabe eines – für die anderen Bieter verdeckten – Angebots je Bieter vor. 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.

#### E-Collaboration

Zum einen wird darunter der internetbasierte Datenaustausch zur Verbesserung der Zusammenarbeit zwischen einem beschaffenden Unternehmen und ausgewählten Lieferanten im Hinblick auf eine effiziente, fehlerarme und standardisierte Abstimmung über Produktionspläne und daraus resultierende Bedarfe, Bestellabrufe, Vendor Managed Inventories etc. verstanden. Zum anderen zählt dazu die elektronische Unterstützung der gemeinsamen Zusammenarbeit im Rahmen von Forschung und Entwicklung, Qualitätsmanagement und ähnlicher Projekte mit Lieferanten.

## Ausgewählte Ergebnisse

(in Klammern: Angaben der Stimmungsbarometer 2007; 2006)<sup>1</sup>

### (1) Wie lange nutzt Ihr Unternehmen bereits E-Tools?

#### zur Beschaffung über Elektronische Kataloge:

	Kein Einsatz	In Planung	In Einführung	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	Über 3 Jahre
Gesamt	<b>10 %</b> (12%; 16 %)	<b>11 %</b> (11%; 14 %)	<b>10 %</b> (9%; 6 %)	<b>5 %</b> (5%; 8 %)	<b>6 %</b> (9%; 10 %)	<b>9 %</b> (11%; 8 %)	<b>49 %</b> (43%; 38 %)
Industrie	<b>7 %</b> (15%; 17 %)	<b>13 %</b> (12%; 14 %)	<b>11 %</b> (14%; 6 %)	<b>9 %</b> (3%; 10 %)	<b>3 %</b> (8%; 8 %)	<b>7 %</b> (14%; 9 %)	<b>50 %</b> (34%; 36 %)
DL/Handel	<b>13 %</b> (6%; 14 %)	<b>7 %</b> (9%; 14 %)	<b>9 %</b> (0%; 5 %)	<b>0 %</b> (9%; 5 %)	<b>11 %</b> (9%; 14 %)	<b>11 %</b> (6%; 7 %)	<b>49 %</b> (61%; 41 %)
GU/Konzerne	<b>6 %</b> (2%; 2 %)	<b>6 %</b> (4%; 6 %)	<b>8 %</b> (12%; 6 %)	<b>3 %</b> (4%; 9 %)	<b>2 %</b> (8%; 11 %)	<b>9 %</b> (15%; 8 %)	<b>66 %</b> (55%; 58 %)
KMU	<b>15 %</b> (22%; 29 %)	<b>17 %</b> (18%; 21 %)	<b>14 %</b> (4%; 5 %)	<b>8 %</b> (7%; 7 %)	<b>11 %</b> (11%; 9 %)	<b>8 %</b> (7%; 9 %)	<b>27 %</b> (31%; 20 %)

- Nur noch 10 % der befragten Unternehmen sind der Ansicht, auf den Einsatz von Elektronischen Katalogen komplett verzichten zu können. Dahingegen verfügt fast die Hälfte aller Unternehmen über eine mehrjährige Erfahrung mit diesem Instrument. 21 % der Unternehmen sind gerade in Einführung und Planung der Systeme, 69 % setzen bereits Elektronische Kataloge ein. In den Vorjahresvergleichen wird deutlich, dass diese Lösungen zunehmend in den meisten Unternehmen zum „normalen“ Beschaffungsprozedere gehören.
- Es besteht nach wie vor ein deutlicher Unterschied zwischen KMU und Großunternehmen/Konzernen: Während 80 % der Großunternehmen/Konzerne Elektronische Kataloge zum großen Teil seit mehreren Jahren einsetzen, trifft das nur auf 54 % der KMU zu. Im Vorjahresvergleich wird jedoch deutlich, dass KMU gewillt sind, verstärkt auf Elektronische Kataloge zu setzen. So planen 17 % der KMU zurzeit Einführungsprojekte und 14 % führen aktuelle Einführungsprojekte durch.
- Der Bereich Dienstleistung/Handel hat die Systeme etwas früher als die Industrie adaptiert. Hier kann man davon ausgehen, dass die aktuellen Impulse bei den Einführungen verstärkt von der Industrie ausgehen.

#### im Bereich E-Sourcing:

#### für Ausschreibungen (RFQ):

	Kein Einsatz	In Planung	In Einführung	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	Über 3 Jahre
Gesamt	<b>27 %</b> (39%; 32 %)	<b>20 %</b> (24%; 20 %)	<b>9 %</b> (9%; 5 %)	<b>6 %</b> (7%; 13 %)	<b>8 %</b> (7%; 5 %)	<b>4 %</b> (3%; 5 %)	<b>26 %</b> (11%; 20 %)
Industrie	<b>24 %</b> (37%; 29 %)	<b>23 %</b> (24%; 23 %)	<b>9 %</b> (14%; 5 %)	<b>7 %</b> (3%; 14 %)	<b>9 %</b> (7%; 6 %)	<b>3 %</b> (3%; 5 %)	<b>25 %</b> (12%; 18 %)
DL/Handel	<b>29 %</b> (42%; 35 %)	<b>17 %</b> (24%; 16 %)	<b>7 %</b> (0%; 5 %)	<b>5 %</b> (14%; 11 %)	<b>7 %</b> (7%; 5 %)	<b>7 %</b> (3%; 5 %)	<b>28 %</b> (10%; 23 %)
GU/Konzerne	<b>13 %</b> (17%; 15 %)	<b>17 %</b> (24%; 19 %)	<b>9 %</b> (13%; 6 %)	<b>8 %</b> (9%; 19 %)	<b>12 %</b> (11%; 7 %)	<b>5 %</b> (7%; 6 %)	<b>36 %</b> (19%; 28 %)
KMU	<b>45 %</b> (63%; 47 %)	<b>25 %</b> (23%; 22 %)	<b>8 %</b> (5%; 4 %)	<b>4 %</b> (5%; 7 %)	<b>2 %</b> (2%; 4 %)	<b>4 %</b> (0%; 4 %)	<b>12 %</b> (2%; 12 %)

#### für Einkaufsauktionen (Reverse Auctions):

	Kein Einsatz	In Planung	In Einführung	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	Über 3 Jahre
Gesamt	<b>45 %</b> (48%; 45 %)	<b>13 %</b> (18%; 16 %)	<b>6 %</b> (7%; 7 %)	<b>4 %</b> (7%; 6 %)	<b>11 %</b> (4%; 2 %)	<b>5 %</b> (2%; 6 %)	<b>16 %</b> (14%; 18 %)
Industrie	<b>41 %</b> (45%; 39 %)	<b>19 %</b> (23%; 20 %)	<b>9 %</b> (8%; 8 %)	<b>1 %</b> (5%; 6 %)	<b>13 %</b> (3%; 1 %)	<b>1 %</b> (3%; 8 %)	<b>16 %</b> (14%; 18 %)
DL/Handel	<b>52 %</b> (55%; 54 %)	<b>5 %</b> (10%; 9 %)	<b>2 %</b> (6%; 7 %)	<b>7 %</b> (10%; 5 %)	<b>5 %</b> (6%; 2 %)	<b>12 %</b> (0%; 5 %)	<b>17 %</b> (13%; 18 %)
GU/Konzerne	<b>25 %</b> (27%; 32 %)	<b>13 %</b> (17%; 15 %)	<b>9 %</b> (13%; 8 %)	<b>5 %</b> (9%; 8 %)	<b>17 %</b> (9%; 2 %)	<b>6 %</b> (2%; 11 %)	<b>25 %</b> (23%; 24 %)
KMU	<b>72 %</b> (72%; 57 %)	<b>14 %</b> (19%; 16 %)	<b>2 %</b> (0%; 7 %)	<b>2 %</b> (5%; 4 %)	<b>2 %</b> (0%; 2 %)	<b>4 %</b> (0%; 2 %)	<b>4 %</b> (2%; 12 %)

<sup>1</sup> Bei den Vorjahresvergleichen ist zu beachten, dass sich aufgrund des Befragungsdesigns der Teilnehmerkreis und die Zusammensetzung der Stichproben von Jahr zu Jahr ändern. Absolute Vergleiche besitzen damit nur eine beschränkte Aussagefähigkeit.

- *Im Vorjahresvergleich sehen die Unternehmen den Einsatz von elektronischen RFQs deutlich positiver. Nur noch 27 % der Unternehmen waren der Meinung, darauf verzichten zu können, wobei hier ein sehr großer Unterschied zwischen Großunternehmen/Konzernen und KMU besteht. Während nur 13 % der Großunternehmen/Konzerne elektronische RFQs aktuell nicht einsetzen wollen, betrifft dies 45 % aller KMU. Bei Auktionen ist dieser Unterschied mit 25 % zu 72 % sogar noch deutlicher. Im Vergleich zum Vorjahr ist der Abstand bei Ausschreibungen jedoch signifikant geringer worden, was allerdings nicht für Auktionen zu konstatieren ist.*
- *Obwohl hinsichtlich der bisherigen Nutzungsdauern kaum Unterschiede zwischen Industrie und Dienstleistung/Handel besteht, scheint der letztgenannte Sektor die Einsatzmöglichkeit von E-Sourcing-Tools geringfügig schlechter zu beurteilen.*
- *Deutlich wird, dass sich Unternehmen vorwiegend auf Ausschreibungen konzentrieren. Die Nutzung von Auktionen scheint aktuell zu stagnieren. Knapp die Hälfte aller Unternehmen zieht dieses Instrument überhaupt nicht in Betracht. Der in den ersten Jahren des E-Procurement teilweise zu verzeichnende Auktions-Hype scheint endgültig einer realistischen Betrachtungsweise gewichen zu sein.*

### im Bereich E-Collaboration:

	Kein Einsatz	In Planung	In Einführung	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	Über 3 Jahre
Gesamt	<b>44 %</b> (58%; 45 %)	<b>17 %</b> (17%; 18 %)	<b>6 %</b> (6%; 5 %)	<b>6 %</b> (2%; 5 %)	<b>8 %</b> (2%; 8 %)	<b>2 %</b> (5%; 2 %)	<b>17 %</b> (10%; 17 %)
Industrie	<b>40 %</b> (56%; 35 %)	<b>21 %</b> (23%; 25 %)	<b>7 %</b> (7%; 6 %)	<b>9 %</b> (2%; 6 %)	<b>10 %</b> (0%; 9 %)	<b>0 %</b> (5%; 0 %)	<b>13 %</b> (7%; 19 %)
DL/Handel	<b>51 %</b> (62%; 60 %)	<b>12 %</b> (7%; 7 %)	<b>5 %</b> (3%; 2 %)	<b>0 %</b> (3%; 2 %)	<b>5 %</b> (7%; 7 %)	<b>4 %</b> (4%; 5 %)	<b>23 %</b> (14%; 17 %)
GU/Konzerne	<b>38 %</b> (53%; 36 %)	<b>14 %</b> (19%; 19 %)	<b>8 %</b> (12%; 8 %)	<b>10 %</b> (2%; 4 %)	<b>10 %</b> (0%; 8 %)	<b>3 %</b> (2%; 0 %)	<b>17 %</b> (12%; 25 %)
KMU	<b>52 %</b> (62%; 53 %)	<b>20 %</b> (16%; 16 %)	<b>4 %</b> (0%; 2 %)	<b>2 %</b> (2%; 5 %)	<b>6 %</b> (4%; 9 %)	<b>0 %</b> (7%; 4 %)	<b>16 %</b> (9%; 11 %)

- *44 % der befragten Unternehmen sind der Meinung, auf den Einsatz von E-Collaboration komplett verzichten zu können – was in etwa der Quote der Auktionen entspricht. Allerdings ist hier eine leichte Tendenz zur weiteren Verbreitung der Tools festzustellen.*
- *Der Unterschied zwischen Großunternehmen/Konzernen (38 %) und KMU (52 %), die E-Collaboration nicht einsetzen, ist deutlich geringer als in den Bereichen des E-Sourcing, was unterstreicht, dass die Vorteilhaftigkeit dieser Tools nicht zwangsläufig mit absoluten Transaktionshäufigkeiten oder Umsatzhöhen korreliert gesehen wird.*
- *Bei der Einführung war der Bereich Dienstleistung/Handel schneller als die Industrie, während letztere in der Nutzung mittlerweile gleichgezogen hat und in absehbarer Zeit diese Tools stärker nutzen wird. Im Bereich Dienstleistung/Handel wird in ungefähr der Hälfte der Unternehmen E-Collaboration in absehbarer Zeit kein Einsatz zugestanden.*

### im Bereich Lieferantenbewertung:

	Kein Einsatz	In Planung	In Einführung	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	Über 3 Jahre
Gesamt	<b>29 %</b> (31%; 35 %)	<b>18 %</b> (21%; 17 %)	<b>10 %</b> (9%; 12 %)	<b>6 %</b> (6%; 10 %)	<b>5 %</b> (7%; 6 %)	<b>3 %</b> (5%; 6 %)	<b>29 %</b> (21%; 14 %)
Industrie	<b>21 %</b> (25%; 29 %)	<b>19 %</b> (26%; 18 %)	<b>9 %</b> (10%; 11 %)	<b>7 %</b> (7%; 12 %)	<b>9 %</b> (5%; 4 %)	<b>4 %</b> (5%; 6 %)	<b>31 %</b> (22%; 20 %)
DL/Handel	<b>43 %</b> (42%; 45 %)	<b>14 %</b> (13%; 14 %)	<b>12 %</b> (6%; 14 %)	<b>5 %</b> (3%; 7 %)	<b>0 %</b> (10%; 10 %)	<b>2 %</b> (7%; 5 %)	<b>24 %</b> (19%; 5 %)
GU/Konzerne	<b>21 %</b> (22%; 21 %)	<b>19 %</b> (28%; 19 %)	<b>7 %</b> (13%; 22 %)	<b>6 %</b> (6%; 11 %)	<b>6 %</b> (6%; 6 %)	<b>3 %</b> (4%; 2 %)	<b>38 %</b> (21%; 19 %)
KMU	<b>39 %</b> (43%; 49 %)	<b>17 %</b> (14%; 15 %)	<b>14 %</b> (4%; 2 %)	<b>6 %</b> (4%; 9 %)	<b>4 %</b> (7%; 7 %)	<b>4 %</b> (7%; 9 %)	<b>16 %</b> (21%; 9 %)

- *Nur 29 % der befragten Unternehmen sind der Meinung, auf den Einsatz von Tools zur Lieferantenbewertung komplett verzichten zu können, wobei hier nach wie vor ein signifikanter Unterschied zwischen Großunternehmen/Konzernen (21 %) und KMU (39 %) besteht, der in den letzten Jahren jedoch stetig abnahm.*
- *Es ist ein eindeutiger Trend zur verstärkten Einführung in Unternehmen über die letzten Jahre zu konstatieren.*
- *Im industriellen Bereich besitzen die Lösungen größere Bedeutung als im Bereich Dienstleistung/Handel. So wollen aktuell deutlich weniger Industrieunternehmen (21 % zu 43 %) auf diese Systeme ganz verzichten.*

**(2) Wie groß ist der wertmäßige Anteil, der abgewickelt wird?**

	Anteil am <u>GESAMTEN</u> Beschaffungsvolumen				
	<10 %	<30 %	<40 %	<50 %	> 50 %
Elektronische Kataloge	<b>53 %</b> (51%; 55 %)	<b>25 %</b> (25%; 32 %)	<b>6 %</b> (10%; 3 %)	<b>5 %</b> (3%; 1 %)	<b>11 %</b> (11%; 9 %)
E-Sourcing: RFQs	<b>42 %</b> (47%; 48 %)	<b>43 %</b> (33%; 34 %)	<b>4 %</b> (7%; 8 %)	<b>2 %</b> (10%; 8 %)	<b>9 %</b> (3%; 2 %)
E-Sourcing: Einkaufsauktionen	<b>70 %</b> (78%; 63 %)	<b>28 %</b> (11%; 34 %)	<b>0 %</b> (4%; 0 %)	<b>0 %</b> (4%; 2 %)	<b>2 %</b> (3%; 0 %)
E-Collaboration	<b>50 %</b> (43%; 48 %)	<b>35 %</b> (19%; 42 %)	<b>6 %</b> (24%; 7 %)	<b>3 %</b> (5%; 0 %)	<b>6 %</b> (9%; 3 %)

- Gemessen am gesamten Beschaffungsvolumen lassen sich keine wesentlichen Veränderungen gegenüber den Vorjahren feststellen. In den einzelnen Bereichen werden in der Regel weniger als 30 % abgewickelt, wobei der überwiegende Anteil – mit Ausnahme der Ausschreibungen – sogar unter 10 % liegt.

	Elektronische Kataloge; Anteil am <u>KATALOGFÄHIGEN</u> Beschaffungsvolumen						Ausschreibungen; Anteil am <u>AUSSCHREIBUNGSFÄHIGEN</u> Beschaffungsvolumen					
	<10 %	<25 %	<50 %	<75 %	<90 %	>90 %	<10 %	<25 %	<50 %	<75 %	<90 %	>90 %
Gesamt	16 % (21%; 17 %)	15 % (16%; 20 %)	19 % (15%; 20 %)	20 % (23%; 22 %)	21 % (17%; 12 %)	9 % (8%; 9 %)	38 % (46%; 29 %)	20 % (4%; 17 %)	22 % (21%; 27 %)	11 % (25%; 10 %)	7 % (4%; 8 %)	2 % (0%; 9 %)
Industrie	15 % (17%; 18 %)	17 % (12%; 20 %)	20 % (20%; 20 %)	22 % (29%; 29 %)	20 % (17%; 9 %)	6 % (5%; 4 %)	47 % (47%; 32 %)	12 % (0%; 23 %)	23 % (23%; 23 %)	12 % (30%; 13 %)	6 % (0%; 6 %)	0 % (0%; 3 %)
DL/Handel	17 % (25%; 16 %)	12 % (22%; 20 %)	17 % (7%; 19 %)	17 % (14%; 13 %)	23 % (18%; 16 %)	14 % (14%; 16 %)	20 % (46%; 24 %)	35 % (9%; 10 %)	20 % (18%; 33 %)	10 % (18%; 5 %)	10 % (9%; 9 %)	5 % (0%; 19 %)
GU/Konzerne	9 % (24%; 10 %)	16 % (16%; 25 %)	9 % (15%; 25 %)	25 % (20%; 21 %)	32 % (16%; 13 %)	9 % (9%; 6 %)	34 % (50%; 26 %)	22 % (5%; 18 %)	25 % (18%; 29 %)	12 % (23%; 12 %)	7 % (4%; 6 %)	0 % (0%; 9 %)
KMU	27 % (19%; 28 %)	12 % (15%; 11 %)	37 % (12%; 11 %)	12 % (27%; 25 %)	3 % (19%; 11 %)	9 % (8%; 14 %)	50 % (34%; 33 %)	14 % (0%; 17 %)	15 % (33%; 22 %)	7 % (33%; 5 %)	7 % (0%; 12 %)	7 % (0%; 11 %)
	Einkaufsauktionen; Anteil am <u>AUKTIONSFÄHIGEN</u> Beschaffungsvolumen						E-Collaboration; Anteil am <u>KOLLABORATIONSFÄHIGEN</u> Beschaffungsvolumen					
	<10 %	<25 %	<50 %	<75 %	<90 %	>90 %	<10 %	<25 %	<50 %	<75 %	<90 %	>90 %
Gesamt	53 % (65%; 58 %)	20 % (15%; 17 %)	25 % (12%; 12 %)	0 % (8%; 8 %)	2 % (0%; 0 %)	0 % (0%; 5 %)	37 % (37%; 36 %)	29 % (16%; 17 %)	21 % (20%; 20 %)	8 % (5%; 20 %)	3 % (22%; 7 %)	2 % (0%; 0 %)
Industrie	54 % (67%; 62 %)	23 % (13%; 15 %)	19 % (13%; 19 %)	0 % (7%; 4 %)	4 % (0%; 0 %)	0 % (0%; 0 %)	42 % (50%; 50 %)	21 % (20%; 20 %)	29 % (30%; 15 %)	4 % (0%; 10 %)	4 % (0%; 5 %)	0 % (0%; 0 %)
DL/Handel	50 % (64%; 50 %)	17 % (18%; 22 %)	33 % (9%; 0 %)	0 % (9%; 14 %)	0 % (0%; 0 %)	0 % (0%; 14 %)	29 % (25%; 10 %)	43 % (12%; 10 %)	7 % (0%; 30 %)	14 % (13%; 40 %)	0 % (50%; 10 %)	7 % (0%; 0 %)
GU/Konzerne	50 % (68%; 63 %)	21 % (14%; 7 %)	26 % (14%; 19 %)	0 % (4%; 7 %)	3 % (0%; 0 %)	0 % (0%; 4 %)	41 % (46%; 41 %)	24 % (18%; 6 %)	24 % (9%; 18 %)	7 % (0%; 29 %)	4 % (27%; 6 %)	0 % (0%; 0 %)
KMU	72 % (50%; 46 %)	14 % (25%; 38 %)	14 % (0%; 0 %)	0 % (25%; 8 %)	0 % (0%; 0 %)	0 % (0%; 8 %)	22 % (25%; 31 %)	45 % (13%; 30 %)	11 % (38%; 23 %)	11 % (12%; 8 %)	0 % (12%; 8 %)	11 % (0%; 0 %)

- Bezogen auf das katalogfähige Beschaffungsvolumen lässt sich nach wie vor kein eindeutiges Bild ableiten. Wenn überhaupt, kann nur eine leichte Erhöhung der Quoten in den Unternehmen verzeichnet werden. Die Hälfte der Unternehmen ist bereits sehr weit fortgeschritten und hat über 50 % des katalogfähigen Volumens integriert. Dabei scheinen Großunternehmen/Konzerne und der Bereich Dienstleistung/Handel etwas weiter fortgeschritten als KMU und der industrielle Bereich.
- Bezogen auf das ausschreibungsfähige Beschaffungsvolumen wird deutlich, dass 58 % der Unternehmen weniger als 25 % des möglichen Volumens bisher erreicht, 38 % sogar unter 10 % liegen. Immerhin ein Drittel der Unternehmen schreiben schon zwischen 25 und 75 % des relevanten Beschaffungsvolumens elektronisch aus. Auch hier sind Großunternehmen/Konzerne und der Bereich Dienstleistung/Handel am weitesten.
- Bei Auktionen werden von über der Hälfte der Unternehmen weniger als 10 % des auktionsfähigen Beschaffungsvolumens erreicht. Insgesamt muss konstatiert werden, dass Auktionen in den meisten Unternehmen, die diese überhaupt nutzen, scheinbar nur sporadisch und in Einzelfällen zum Einsatz kommen. Dies trifft insbesondere auf KMU zu, bei denen fast drei Viertel der Unternehmen weniger als 10 % des möglichen Volumens verauktionieren.
- Bei E-Collaboration ergibt sich ein ähnliches Bild wie bei Ausschreibungen: 37 % der Unternehmen stehen noch am Anfang (< 10 %), größere Anteile, d.h. über ein Viertel des möglichen Volumens, haben 34 % der Unternehmen erreicht. Interessanterweise scheinen in diesem Bereich KMU diese Tools mit ähnlicher, wenn nicht sogar leicht höherer Intensität als Großunternehmen/Konzerne zu nutzen.

	Lieferantenbewertung; Anteil an <u>GESAMTER</u> Anzahl Lieferanten				
	<10 %	<30 %	<40 %	<50 %	> 50 %
Lieferantenbewertung	<b>47 %</b> (33%; 35 %)	<b>33 %</b> (10%; 26 %)	<b>4 %</b> (18%; 10 %)	<b>0 %</b> (7%; 4 %)	<b>16 %</b> (32%; 25 %)

- Gemessen an der Anzahl der gesamten Lieferanten haben nur 16 % mehr als 50 % ihrer Lieferanten in Lieferantenbewertungssysteme integriert. 80 % der Unternehmen hat weniger als 30 % eingebunden, damit liegt die diesjährige Stichprobe deutlich unter den Vorjahreswerten. Daraus lässt sich keine eindeutige Schlussfolgerung ziehen, da zum einen sicher eine Reihe von Unternehmen noch am Anfang stehen, jedoch es zum anderen in der Regel auch nur sinnvoll ist, Lieferanten einzubinden, zu denen längerfristige Beziehungen mit signifikanten Umsätzen unterhalten werden.

	Lieferantenbewertung; Anteil an <u>STRATEGISCHEN</u> Lieferanten					
	<10 %	<25 %	<50 %	<75 %	<90 %	>90 %
Gesamt	<b>24 %</b> (15%; 15 %)	<b>6 %</b> (7%; 6 %)	<b>13 %</b> (10%; 13 %)	<b>11 %</b> (13%; 17 %)	<b>22 %</b> (25%; 19 %)	<b>24 %</b> (30%; 31 %)
Industrie	<b>20 %</b> (15%; 14 %)	<b>0 %</b> (12%; 3 %)	<b>18 %</b> (8%; 11 %)	<b>13 %</b> (0%; 11 %)	<b>28 %</b> (27%; 20 %)	<b>21 %</b> (38%; 40 %)
DL/Handel	<b>33 %</b> (14%; 15 %)	<b>20 %</b> (0%; 15 %)	<b>0 %</b> (14%; 15 %)	<b>7 %</b> (36%; 31 %)	<b>7 %</b> (22%; 15 %)	<b>33 %</b> (14%; 8 %)
GU/Konzerne	<b>20 %</b> (23%; 14 %)	<b>5 %</b> (4%; 7 %)	<b>17 %</b> (14%; 21 %)	<b>3 %</b> (18%; 7 %)	<b>26 %</b> (32%; 17 %)	<b>29 %</b> (9%; 35 %)
KMU	<b>32 %</b> (6%; 16 %)	<b>5 %</b> (11%; 5 %)	<b>5 %</b> (5%; 0 %)	<b>26 %</b> (5%; 32 %)	<b>16 %</b> (17%; 21 %)	<b>16 %</b> (56%; 26 %)

- 46 % der Unternehmen steuern bereits mindestens 75 % ihrer strategischen Lieferanten über ein Bewertungssystem. Gegenüber dem Vorjahr sind dabei keine positiven Veränderungen festzustellen. Dabei erreichen 55 % aller Großunternehmen/Konzerne diesen Wert, allerdings nur 32 % der KMU.
- Deutlich wird auch, dass der industrielle Bereich etwas weiter fortgeschritten ist als der Bereich Dienstleistung/Handel. Bei Industrieunternehmen haben bereits 62 % mehr als 50 % der strategischen Lieferanten integriert – gegenüber 47 % bei Dienstleistung/Handel.

### (3) Wie wird sich der Anteil des über E-Tools abgewickelten Beschaffungsvolumens entwickeln?

	A-Artikel					B-Artikel				
	Stark abnehmend	abnehmend	gleich bleibend	steigend	stark steigend	Stark abnehmend	abnehmend	gleich bleibend	steigend	stark steigend
Gesamt	<b>1 %</b> (0%; 0 %)	<b>0 %</b> (0%; 2 %)	<b>49 %</b> (46%; 56 %)	<b>41%</b> (45%; 33 %)	<b>9 %</b> (9%; 9 %)	<b>0 %</b> (0%; 0 %)	<b>1 %</b> (1%; 1 %)	<b>32 %</b> (25%; 34 %)	<b>57 %</b> (69%; 57 %)	<b>11 %</b> (5%; 8 %)
Industrie	<b>0 %</b> (0%; 0 %)	<b>0 %</b> (0%; 4 %)	<b>54 %</b> (55%; 57 %)	<b>32 %</b> (40%; 32 %)	<b>14 %</b> (5%; 7 %)	<b>0 %</b> (0%; 0 %)	<b>2 %</b> (2%; 2 %)	<b>32 %</b> (22%; 36 %)	<b>53 %</b> (74%; 56 %)	<b>13 %</b> (2%; 6 %)
DL/Handel	<b>0 %</b> (0%; 0 %)	<b>0 %</b> (3%; 0 %)	<b>44 %</b> (30%; 53 %)	<b>56 %</b> (54%; 34 %)	<b>0 %</b> (13%; 13 %)	<b>0 %</b> (0%; 0 %)	<b>0 %</b> (0%; 0 %)	<b>33 %</b> (25%; 29 %)	<b>61 %</b> (64%; 58 %)	<b>6 %</b> (11%; 13 %)
GU/Konzerne	<b>0 %</b> (0%; 0 %)	<b>0 %</b> (0%; 2 %)	<b>47 %</b> (48%; 57 %)	<b>39 %</b> (42%; 33 %)	<b>14 %</b> (11%; 8 %)	<b>0 %</b> (0%; 0 %)	<b>0 %</b> (0%; 2 %)	<b>29 %</b> (24%; 27 %)	<b>55 %</b> (74%; 63 %)	<b>16 %</b> (2%; 8 %)
KMU	<b>3 %</b> (0%; 0 %)	<b>0 %</b> (0%; 3 %)	<b>53 %</b> (47%; 54 %)	<b>44 %</b> (47%; 32 %)	<b>0 %</b> (6%; 11 %)	<b>0 %</b> (0%; 0 %)	<b>3 %</b> (3%; 0 %)	<b>35 %</b> (26%; 43 %)	<b>60 %</b> (62%; 49 %)	<b>2 %</b> (9%; 8 %)
	C-Artikel									
	Stark abnehmend	abnehmend	gleich bleibend	steigend	stark steigend					
Gesamt	<b>1 %</b> (0%; 1 %)	<b>1 %</b> (0%; 1 %)	<b>19 %</b> (25%; 23 %)	<b>48 %</b> (40%; 50 %)	<b>31 %</b> (35%; 25 %)					
Industrie	<b>2 %</b> (0%; 2 %)	<b>2 %</b> (2%; 2 %)	<b>14 %</b> (22%; 16 %)	<b>49%</b> (44%; 52 %)	<b>33 %</b> (32%; 28 %)					
DL/Handel	<b>0 %</b> (0%; 0 %)	<b>0 %</b> (0%; 0 %)	<b>29 %</b> (28%; 35 %)	<b>47 %</b> (34%; 44 %)	<b>24 %</b> (38%; 20 %)					
GU/Konzerne	<b>2 %</b> (0%; 2 %)	<b>0 %</b> (0%; 2 %)	<b>30 %</b> (35%; 16 %)	<b>35 %</b> (35%; 49 %)	<b>33 %</b> (30%; 31 %)					
KMU	<b>0 %</b> (0%; 0 %)	<b>2 %</b> (0%; 0 %)	<b>5 %</b> (12%; 33 %)	<b>65 %</b> (49%; 50 %)	<b>28 %</b> (39%; 17 %)					

- Der Trend der Vorjahre bestätigt sich auch dieses Jahr: Elektronische Kataloge werden schneller ausgebaut als alle anderen Lösungen. Das Volumen der elektronisch beschafften C-Artikel wird bei 79 % der Unternehmen weiter steigen. Mit etwas Abstand folgen B-Artikel mit 68 %, die offenbar die Unternehmen im E-Sourcing- und E-Collaboration-Bereich verstärkt integrieren. Der Anteil der strategisch bedeutsamsten Güter steigt aktuell nur bei der Hälfte aller Unternehmen weiter.

- Im Bereich C-Artikel fällt dabei auf, dass der industrielle Sektor und KMU am stärksten auf einen Ausbau setzen, diese Unternehmen weisen auch bisher die geringere Nutzungsintensität auf, d.h., haben den größten Nachholbedarf.
- Während bei B-Artikeln die Angaben in etwa im Bereich der Erwartungshaltungen der Vorjahre liegen, scheinen bei A-Artikeln der Sektor Dienstleistungen/Handel und die KMU den Anstieg des elektronisch abgewickelten Volumens etwas gebremster zu sehen.

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

(Mehrfachnennungen waren möglich)

	Individuelles System; Betrieb und Betreuung im eigenen Haus			Individuelles System; Betrieb und Betreuung durch Dienstleister			„öffentliche“ Lösung (z.B. Marktplatz)		
	Elek. Kataloge	RFQs	E-Collaboration	Elek. Kataloge	RFQs	E-Collaboration	Elek. Kataloge	RFQs	E-Collaboration
Gesamt	47 % (45%; 41 %)	37 % (29%; 24 %)	58 % (40%; 68 %)	46 % (37%; 47 %)	51 % (61%; 59 %)	35 % (50%; 39 %)	7 % (18%; 29 %)	12 % (10%; 30 %)	7 % (10%; 10 %)
Industrie	46 % (41%; 40 %)	32 % (19%; 27 %)	63 % (60%; 71 %)	48 % (38%; 47 %)	59 % (62%; 58 %)	33 % (30%; 38 %)	6 % (21%; 24 %)	8 % (10%; 27 %)	4 % (10%; 10 %)
DL/Handel	49 % (56%; 41 %)	41 % (30%; 19 %)	53 % (11%; 60 %)	43 % (30%; 48 %)	41 % (60%; 62 %)	33 % (78%; 40 %)	9 % (15%; 29 %)	18 % (10%; 33 %)	13 % (11%; 5 %)
GU/Konzerne	54 % (57%; 44 %)	41 % (24%; 20 %)	66 % (36%; 67 %)	38 % (27%; 52 %)	48 % (64%; 71 %)	28 % (46%; 33 %)	9 % (16%; 23 %)	11 % (12%; 20 %)	6 % (18%; 11 %)
KMU	36 % (26%; 37 %)	23 % (50%; 32 %)	37 % (44%; 69 %)	61 % (52%; 39 %)	62 % (50%; 37 %)	55 % (56%; 46 %)	3 % (22%; 32 %)	15 % (0%; 47 %)	9 % (0%; 8 %)

- Der Einsatz individueller Systeme (Buy-Side-Lösungen) dominiert klar in allen Bereichen. „Öffentliche“ Lösungen setzen nur 7 % bis 12 % der Unternehmen in den einzelnen Bereichen ein.
- Bei Elektronischen Katalogen setzen vor allem Großunternehmen/Konzerne (54 %) auf eigene Systeme. Bei KMU liegt erwartungsgemäß und noch stärker als in den Vorjahren der Fokus auf der Betreuung und den Betrieb eines individuellen Systems durch einen Dienstleister (61 %).
- Bei elektronischen Ausschreibungen ist erkennbar, dass über 50 % der Unternehmen mit einem Dienstleister zusammenarbeiten. Auch Großunternehmen/Konzerne greifen hier stärker auf Dienstleister zurück, ebenso ist in diesem Bereich der Anteil der „Öffentlichen“ Lösungen im Vergleich zu anderen E-Tools am größten. Damit besteht offenbar bei Ausschreibungen die höchste Bereitschaft zum „outsourcen“ der Prozessabwicklung.
- Im Bereich E-Collaboration setzen 58 % der Unternehmen auf den Eigenbetrieb: Hier ist zu vermuten, dass dies vor allem an der Sensibilität sowie Individualität der ausgetauschten Daten liegt. Dies trifft insbesondere auf Großunternehmen/Konzerne zu. KMU greifen deutlich häufiger – vermutlich aus Kostengründen oder aufgrund fehlender Ressourcen – auf Dienstleister zurück.

#### (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	3 % (4%; 8 %)	4 % (3%; 3 %)	20 % (16%; 18 %)	56 % (55%; 3 %)	17 % (22%; 68 %)
E-Sourcing	0 % (4%; 11 %)	9 % (16%; 2 %)	43 % (47%; 31 %)	35 % (21%; 40 %)	13 % (12%; 16 %)
E-Collaboration	5 % (0%; 0 %)	3 % (0%; 3 %)	41 % (28%; 41 %)	46 % (55%; 47 %)	5 % (17%; 9 %)

- Die Zufriedenheit mit Elektronischen Katalogen entspricht in etwa dem Vorjahr und liegt deutlich im positiven Bereich. Diese Lösungen scheinen grundsätzlich noch verbesserungsfähig, weisen jedoch eine ansprechende Servicequalität auf.
- Im E-Sourcing-Bereich wird die Servicequalität im Durchschnitt leicht positiv bewertet. Damit scheint sich die Zufriedenheit mit den Systemen langsam wieder zu verbessern, was auf Fortschritte bei der Entwicklung dieser Tools schließen lässt.
- Dahingegen verschlechterte sich die Zufriedenheit im Bereich E-Collaboration marginal, wird allerdings nach wie vor positiv gesehen. Im Zusammenhang mit dem etwas stärkeren Engagement der Unternehmen und der Komplexität in diesem Bereich lässt dies den Schluss zu, dass Unternehmen zunehmend interessante Potenziale erkennen, die von existierenden Lösungen erst ansatzweise abgedeckt werden.

**(6) Geben Sie bitte die Motivationsgründe für den Einsatz von E-Tools an!**

(nur für Anwendungen für E-Sourcing und E-Collaboration.)

(Mehrfachantworten möglich)

<b>92 %</b> (90%; 90 %)	Prozessoptimierung
<b>86 %</b> (82%; 78 %)	Allgemeine Verbesserung der Leistungsfähigkeit des Einkaufs
<b>79 %</b> (70%; 71 %)	Prozessstandardisierung
<b>57 %</b> (60%; 54 %)	Verbesserung der Servicequalität des Einkaufs
<b>50 %</b> (54%; 55 %)	Einstandspreissenkungen
<b>44 %</b> (45%; 35 %)	Supply-Chain-Optimierung
<b>44 %</b> (44%; 48 %)	Nachfragemacht bündeln
<b>39 %</b> (37%; 33 %)	Fehlerarme/schnelle Kommunikation
<b>27 %</b> (26%; 38 %)	Verbesserte Beschaffungsmarkterschließung
<b>20 %</b> (18%; 14 %)	Einsatz wurde von der Unternehmensleitung gefordert
<b>17 %</b> (30%; 17 %)	Unsere Lieferanten nutzen bereits erfolgreich derartige Systeme
<b>16 %</b> (18%; 15 %)	Unsere Konkurrenz setzt bereits erfolgreich E-Sourcing/E-Collaboration ein.
<b>16 %</b> (7%; 8 %)	Andere Unternehmensbereiche nutzen bereits erfolgreich derartige Systeme

- *Es wird deutlich, dass die Motivationsgründe beim E-Sourcing nach wie vor in der Verbesserung der Leistungsfähigkeit und der Servicequalität des Einkaufs liegen. Dabei dominieren „interne“ und transaktionsbezogene Zielstellungen wie Prozessoptimierung und -standardisierung, mit etwas Abstand aber auch die marktgerichteten Ziele wie Einstandspreisreduzierungen oder Nachfragebündelung.*
- *Der „externe“ Anschub durch Unternehmensleitung, andere Abteilungen, Lieferanten oder die Konkurrenz spielt nur eine untergeordnete Rolle.*

**(7) Gibt es Gründe in Ihrem Unternehmen, die den Einsatz von E-Procurement behindern?**

(Bezogen auf alle bereits/nicht genutzten E-Tools für die Beschaffung.)

(Mehrfachantworten möglich)

<b>38 %</b> (33%; 44 %)	<b>Nein</b>
	<b>Ja und zwar:</b>
<b>35 %</b> (36%; 38 %)	Innerbetriebliche Widerstände
<b>22 %</b> (19%; 42 %)	Fehlende Motivation/fehlendes Erkennen von Chancen (z.B. durch Geschäftsführung)
<b>19 %</b> (25%; 38 %)	Kostengründe
<b>17 %</b>	Fehlende Qualifizierung von Mitarbeitern
<b>16 %</b> (12%; 25 %)	Technische Voraussetzungen
<b>15 %</b> (16%; 10 %)	Mangelnde Qualität/Erfüllung Ihrer Anforderungen von Standards (bspw. für Datenformate, Prozesse, Produktklassifikationen)
<b>14 %</b> (15%; 17 %)	Mangelnde Verbreitung von Standards (bspw. für Datenformate, Prozesse, Produktklassifikationen)
<b>14 %</b> (10%; 8 %)	Angst vor Betrug/nicht-autorisierten Transaktionen
<b>13 %</b> (18%; 10 %)	Fehlende E-Readiness
<b>13 %</b> (18%; 15 %)	Befürchtungen um Inkompatibilität der E-Procurement-Tools zu bestehenden Systemen
<b>11 %</b> (15%; 18 %)	Angst vor Verlust altbewährter Geschäftspartner
<b>5 %</b> (2%; 12 %)	Hinderliche Rechtsvorschriften

- *Nur etwas mehr als ein Drittel der befragten Unternehmen sehen keine Hinderungsgründe für den Einsatz von E-Tools in der Beschaffung, was in etwa dem Wert des Vorjahres entspricht.*

- Als häufigste Hinderungsgründe werden nach wie vor innerbetriebliche Widerstände und mit deutlichem Abstand die fehlende Motivation bzw. das fehlende Erkennen von Chancen durch die Geschäftsführung sowie Kostengründe genannt. Der Aspekt „Kosten“ ist jedoch über die letzten Jahre deutlich rückläufig.
- Kurz danach folgen dann schon fehlende Qualifizierung von Mitarbeitern sowie technische Hinderungsgründe, die aber wie in den vergangenen Jahren keine dominante Rolle spielen.
- Etwas zugenommen über die letzten Jahre hat die Angst vor Betrug oder nicht-autorisierten Transaktionen, dies scheint aber ebenso wie hinderliche Rechtsvorschriften keine wesentliche Bedeutung zu besitzen.

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

A/B-Güter	C-Güter	
59 % (66%; 67 %)	66 % (61%; 65 %)	E-Procurement-Nutzung ermöglichte es, sich stärker auf strategische Beschaffungsaktivitäten zu konzentrieren.
52 % (46%; 56 %)	83 % (81%; 83 %)	Reduktion der Prozess-/Transaktionskosten
44 % (44%; 39 %)	82 % (82%; 87 %)	Reduktion der Beschaffungszeit
44 % (36%; 39 %)	35 % (35%; 38 %)	Erhöhung der Markttransparenz
40 % (40%; 46 %)	76 % (75%; 71 %)	Reduktion der administrativen Tätigkeiten
37 % (52%; 61 %)	47 % (57%; 60 %)	Reduktion der Einstandspreise
21 % (28%; 9 %)	20 % (33%; 21 %)	Erhöhung der Produkt-/Dienstleistungsqualität
18 % (30%; 19 %)	29 % (40%; 38 %)	Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit
13 % (30%; 35 %)	63 % (69%; 68 %)	Reduktion der Lieferantenzahl
13 % (18%; 7 %)	34 % (40%; 40 %)	Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich
8 % (16%; 14 %)	60 % (56%; 58 %)	Anstieg der Transaktionsanzahl

- Im Bereich der A- und B-Güter wurde als häufigste Auswirkung bei 59 % der Unternehmen die stärkere Konzentration auf strategische Tätigkeiten genannt. Danach folgen die Verbesserungen im Beschaffungsprozess (Prozesskosten mit 52 %, Beschaffungszeit mit 44 %, administrativer Aufwand mit 40 %). Eine Erhöhung der Markttransparenz verzeichnen immerhin 44 % der Unternehmen. Interessanterweise konnten nur noch 37 % der Unternehmen Einstandspreisreduktionen verzeichnen, damit ist dieser Wert deutlich rückläufig über die vergangenen Jahre. Ungefähr jedes fünfte Unternehmen konnte eine Erhöhung der Produkt-/Dienstleistungsqualität und Lieferantenzuverlässigkeit verzeichnen.
- Bei den C-Artikeln werden wie in den Vorjahren als häufigste Auswirkungen die Reduktion der Prozess-/Transaktionskosten (83 %) und die Verringerung der Beschaffungszeit (82 %) genannt. Es folgen die Reduktion des administrativen Aufwands (76 %) sowie die verstärkte Konzentration auf strategische Beschaffungsaufgaben (66 %). 63 % der Unternehmen konnten die Anzahl der Lieferanten reduzieren, was gleichzeitig bei 60 % mit einer Erhöhung der Transaktionsanzahl einherging. Die Einstandspreisreduzierung tritt erwartungsgemäß bei diesen Artikeln in den Hintergrund, wurde aber immerhin noch bei 47 % der Unternehmen registriert, allerdings ist diese Quote, wie bei den A-Gütern, rückläufig. Ebenso führen E-Tools in diesem Bereich bei 34 % auch zu einer Reduktion der Mitarbeiterzahl im (operativen) Einkauf.

### (9) Wie groß sind die Einsparungen bei Prozesskosten und Einstandspreisen im Mittel?

(angegeben ist der Median sowie in Klammern die Spanne der Antworten)

Mit Abschluss Pilotphase	A/B-Güter		C-Güter	
	Prozesskosten	Einstandspreis	Prozesskosten	Einstandspreise
Gesamt	10 % (0 % - 80 %)	5 % (0 % - 50 %)	25 % (0 % - 90 %)	10 % (0 % - 50 %)
Industrie	5 % (0 % - 50 %)	5 % (0 % - 25 %)	25 % (0 % - 90 %)	10 % (0 % - 30 %)
DL/Handel	10 % (0 % - 80 %)	8 % (0 % - 50 %)	35 % (5 % - 90 %)	10 % (0 % - 50 %)
GU/Konzerne	10 % (0 % - 80 %)	5 % (0 % - 35 %)	25 % (0 % - 90 %)	10 % (0 % - 50 %)
KMU	10 % (0 % - 50 %)	1 % (0 % - 11 %)	24 % (5 % - 80 %)	5 % (0 % - 20 %)



Nach Pilotphase bis heute	A/B-Güter		C-Güter	
	Prozesskosten	Einstandspreis	Prozesskosten	Einstandspreise
Gesamt	5 % (0 % - 40 %)	2 % (0 % - 25 %)	10 % (0 % - 70 %)	5 % (0 % - 20 %)
Industrie	1 % (0 % - 25 %)	2 % (0 % - 25 %)	10 % (0 % - 70 %)	4 % (0 % - 20 %)
DL/Handel	5 % (0 % - 40 %)	5 % (0 % - 20 %)	11 % (0 % - 60 %)	5 % (0 % - 20 %)
GU/Konzerne	5 % (0 % - 25 %)	5 % (0 % - 25 %)	15 % (0 % - 70 %)	8 % (0 % - 20 %)
KMU	4 % (0 % - 40 %)	0 % (0 % - 11 %)	10 % (0 % - 60 %)	3 % (0 % - 20 %)

- Bei Prozesskosten konnten die Unternehmen durchschnittlich 15 % (A-/B-Güter) bzw. 35 % (C-Güter) einsparen. Bei A-/B-Gütern wurden davon 10 % mit Abschluss der Pilotphase und weitere 5 % im laufenden Betrieb erzielt, bei den C-Gütern 25 % nach Beendigung des Piloten und weitere 10 % danach. Allerdings gibt es auch einige Unternehmen, die deutlich darunter lagen, aber auch Firmen, die in den jeweiligen Phasen weitaus mehr Einsparungen erzielen konnten (mit Abschluss Pilotphase: 80 % bzw. 90 %; danach bis heute: 40 % bzw. 70 %). Industrielle Unternehmen können dabei offenbar weniger Einsparungen als der Sektor Dienstleistung/Handel realisieren.
- Bei den Einstandspreisen konnten die Unternehmen durchschnittlich 7 % (A-/B-Güter: davon 5 % Pilotphase und 2 % danach) bzw. 15 % (C-Güter: davon 10 % Pilotphase und 5 % danach) 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 (mit Abschluss Pilotphase: je 50 %; danach bis heute: 25 % bzw. 20 %). Dabei wird deutlich, dass KMU hier weniger erfolgreich als Großunternehmen/Konzerne sind, was in den kleineren Beschaffungsvolumina und der begrenzten Marktmacht begründet liegen könnte.
- Sowohl bei den Prozesskosten als auch bei den Einstandspreisen liegen die Einsparungen leicht über den Werten des Vorjahres.

## Summary

### Elektronische Kataloge

- Nur noch 10 % der befragten Unternehmen sind der Ansicht, auf den Einsatz von Elektronischen Katalogen komplett verzichten zu können. Dahingegen verfügt fast die Hälfte aller Unternehmen über eine mehrjährige Erfahrung mit diesem Instrument. 21 % der Unternehmen sind gerade in Einführung und Planung der Systeme, 69 % setzen bereits Elektronische Kataloge ein. In den Vorjahresvergleichen wird deutlich, dass diese Lösungen zunehmend in den meisten Unternehmen zum „normalen“ Beschaffungsprozedere gehören.
- Es besteht nach wie vor ein deutlicher Unterschied zwischen KMU und Großunternehmen/Konzernen: Während 80 % der Großunternehmen/Konzerne Elektronische Kataloge zum großen Teil seit mehreren Jahren einsetzen, trifft das nur auf 54 % der KMU zu. Im Vorjahresvergleich wird jedoch deutlich, dass KMU gewillt sind, verstärkt auf Elektronische Kataloge zu setzen. So planen 17 % der KMU zurzeit Einführungsprojekte und 14 % führen aktuelle Einführungsprojekte durch.
- Der Bereich Dienstleistung/Handel hat die Systeme etwas früher als die Industrie adaptiert. Hier kann man davon ausgehen, dass die aktuellen Impulse bei den Einführungen verstärkt von der Industrie ausgehen.
- Bezüglich des abgewickelten Beschaffungsvolumens lässt sich – wenn überhaupt – nur eine leichte Erhöhung der Quoten in den Unternehmen verzeichnen. Die Hälfte der Unternehmen ist bereits sehr weit fortgeschritten und hat über 50 % des katalogfähigen Volumens integriert. Dabei scheinen Großunternehmen/Konzerne und der Bereich Dienstleistung/Handel etwas weiter fortgeschritten als KMU und der industrielle Bereich.
- Der Trend der Vorjahre bestätigt sich auch dieses Jahr: Elektronische Kataloge werden schneller ausgebaut als alle anderen Lösungen. Das Volumen der elektronisch beschafften C-Artikel wird bei 79 % der Unternehmen weiter steigen. Dabei fällt auf, dass der industrielle Sektor und KMU am stärksten auf einen Ausbau setzen, diese Unternehmen weisen auch bisher die geringere Nutzungsintensität auf, d.h., haben den größten Nachholbedarf.
- Bei Elektronischen Katalogen setzen vor allem Großunternehmen/Konzerne (54 %) auf eigene Systeme. Bei KMU liegt erwartungsgemäß und noch stärker als in den Vorjahren der Fokus auf der Betreuung und den Betrieb eines individuellen Systems durch einen Dienstleister (61 %). „Öffentliche Lösungen“ spielen mit 7 % nur eine untergeordnete Rolle.
- Die Zufriedenheit mit Elektronischen Katalogen entspricht in etwa dem Vorjahr und liegt deutlich im positiven Bereich. Diese Lösungen scheinen grundsätzlich noch verbesserungsfähig, weisen jedoch eine ansprechende Servicequalität auf.

### **Ausschreibungen und Auktionen (E-Sourcing)**

- Im Vorjahresvergleich sehen die Unternehmen den Einsatz von elektronischen RFQs deutlich positiver. Nur noch 27 % der Unternehmen waren der Meinung, darauf verzichten zu können, wobei hier ein sehr großer Unterschied zwischen Großunternehmen/Konzernen und KMU besteht. Während nur 13 % der Großunternehmen/Konzerne elektronische RFQs aktuell nicht einsetzen wollen, betrifft dies 45 % aller KMU. Bei Auktionen ist dieser Unterschied mit 25 % zu 72 % sogar noch deutlicher. Im Vergleich zum Vorjahr ist der Abstand bei Ausschreibungen jedoch signifikant geringer worden, was allerdings nicht für Auktionen zu konstatieren ist.
- Obwohl hinsichtlich der bisherigen Nutzungsdauern kaum Unterschiede zwischen Industrie und Dienstleistung/Handel besteht, scheint der letztgenannte Sektor die Einsatzmöglichkeit von E-Sourcing-Tools geringfügig schlechter zu beurteilen.
- Deutlich wird, dass sich Unternehmen vorwiegend auf Ausschreibungen konzentrieren. Die Nutzung von Auktionen scheint aktuell zu stagnieren. Knapp die Hälfte aller Unternehmen zieht dieses Instrument überhaupt nicht in Betracht. Der in den ersten Jahren des E-Procurement teilweise zu verzeichnende Auktions-Hype scheint endgültig einer realistischen Betrachtungsweise gewichen zu sein.
- Bezogen auf das ausschreibungsfähige Beschaffungsvolumen wird deutlich, dass 58 % der Unternehmen weniger als 25 % des möglichen Volumens bisher erreicht, 38 % sogar unter 10 % liegen. Immerhin ein Drittel der Unternehmen schreiben schon zwischen 25 und 75 % des relevanten Beschaffungsvolumens elektronisch aus. Auch hier sind Großunternehmen/Konzerne und der Bereich Dienstleistung/Handel am weitesten.
- Bei Auktionen werden von über der Hälfte der Unternehmen weniger als 10 % des auktionfähigen Beschaffungsvolumens erreicht. Insgesamt muss konstatiert werden, dass Auktionen in den meisten Unternehmen, die diese überhaupt nutzen, scheinbar nur sporadisch und in Einzelfällen zum Einsatz kommen. Dies trifft insbesondere auf KMU zu, bei denen fast drei Viertel der Unternehmen weniger als 10 % des möglichen Volumens verauktionieren.
- 68 % der Unternehmen wollen offenbar B-Artikel verstärkt integrieren. Der Anteil der strategisch bedeutsamsten Güter steigt aktuell nur bei der Hälfte aller Unternehmen weiter.
- Während bei B-Artikeln die Angaben in etwa im Bereich der Erwartungshaltungen der Vorjahre liegen, scheinen bei A-Artikeln der Sektor Dienstleistungen/Handel und die KMU den Anstieg des elektronisch abgewickelten Volumens etwas gebremster zu sehen.
- Bei elektronischen Ausschreibungen ist erkennbar, dass über 50 % der Unternehmen mit einem Dienstleister zusammenarbeiten. Auch Großunternehmen/Konzerne greifen hier stärker auf Dienstleister zurück, ebenso ist in diesem Bereich der Anteil der „Öffentlichen“ Lösungen (12 %) im Vergleich zu anderen E-Tools am größten. Damit besteht offenbar bei Ausschreibungen die höchste Bereitschaft zum „outsourcen“ der Prozessabwicklung.
- Im E-Sourcing-Bereich wird die Servicequalität im Durchschnitt leicht positiv bewertet. Damit scheint sich die Zufriedenheit mit den Systemen langsam wieder zu verbessern, was auf Fortschritte bei der Entwicklung dieser Tools schließen lässt.

### **E-Collaboration**

- 44 % der befragten Unternehmen sind der Meinung, auf den Einsatz von E-Collaboration komplett verzichten zu können. Allerdings ist eine leichte Tendenz zur weiteren Verbreitung der Tools festzustellen.
- Der Unterschied zwischen Großunternehmen/Konzernen (38 %) und KMU (52 %), die E-Collaboration nicht einsetzen, ist deutlich geringer als in den Bereichen des E-Sourcing, was unterstreicht, dass die Vorteilhaftigkeit dieser Tools nicht zwangsläufig mit absoluten Transaktionshäufigkeiten oder Umsatzhöhen korreliert gesehen wird.
- Bei der Einführung war der Bereich Dienstleistung/Handel schneller als die Industrie, während letztere in der Nutzung mittlerweile gleichgezogen hat und in absehbarer Zeit diese Tools stärker nutzen wird. Im Bereich Dienstleistung/Handel wird in ungefähr der Hälfte der Unternehmen E-Collaboration in absehbarer Zeit kein Einsatz zugestanden.
- Hinsichtlich des abgewickelten kollaborationsfähigen Beschaffungsvolumens stehen 37 % der Unternehmen noch am Anfang (< 10 %), größere Anteile, d.h. über ein Viertel des möglichen Volumens, haben 34 % der Unternehmen erreicht. Interessanterweise scheinen in diesem Bereich KMU diese Tools mit ähnlicher, wenn nicht sogar leicht höherer Intensität als Großunternehmen/Konzerne zu nutzen.
- 68 % der Unternehmen wollen offenbar B-Artikel verstärkt integrieren. Der Anteil der strategisch bedeutsamsten Güter steigt aktuell nur bei der Hälfte aller Unternehmen weiter.

- Während bei B-Artikeln die Angaben in etwa im Bereich der Erwartungshaltungen der Vorjahre liegen, scheinen bei A-Artikeln der Sektor Dienstleistungen/Handel und die KMU den Anstieg des elektronisch abgewickelten Volumens etwas gebremster zu sehen.
- Im Bereich E-Collaboration setzen 58 % der Unternehmen auf den Eigenbetrieb: Hier ist zu vermuten, dass dies vor allem an der Sensibilität sowie Individualität der ausgetauschten Daten liegt. Dies trifft insbesondere auf Großunternehmen/Konzerne zu. KMU greifen deutlich häufiger – vermutlich aus Kostengründen oder aufgrund fehlender Ressourcen – auf Dienstleister zurück.
- Die Zufriedenheit im Bereich E-Collaboration verschlechterte sich marginal, wird allerdings nach wie vor positiv gesehen. Im Zusammenhang mit dem etwas stärkeren Engagement der Unternehmen und der Komplexität in diesem Bereich lässt dies den Schluss zu, dass Unternehmen zunehmend interessante Potenziale erkennen, die von existierenden Lösungen erst ansatzweise abgedeckt werden.

### **Lieferantenbewertung**

- Nur 29 % der befragten Unternehmen sind der Meinung, auf den Einsatz von Tools zur Lieferantenbewertung komplett verzichten zu können, wobei hier nach wie vor ein signifikanter Unterschied zwischen Großunternehmen/Konzernen (21 %) und KMU (39 %) besteht, der in den letzten Jahren jedoch stetig abnahm.
- Es ist ein eindeutiger Trend zur verstärkten Einführung in Unternehmen über die letzten Jahre zu konstatieren.
- Im industriellen Bereich besitzen die Lösungen größere Bedeutung als im Bereich Dienstleistung/Handel. So wollen aktuell deutlich weniger Industrieunternehmen (21 % zu 43 %) auf diese Systeme ganz verzichten.
- Gemessen an der Anzahl der gesamten Lieferanten haben nur 16 % mehr als 50 % ihrer Lieferanten in Lieferantenbewertungssysteme integriert. 80 % der Unternehmen hat weniger als 30 % eingebunden, damit liegt die diesjährige Stichprobe deutlich unter den Vorjahreswerten. Daraus lässt sich keine eindeutige Schlussfolgerung ziehen, da zum einen sicher eine Reihe von Unternehmen noch am Anfang stehen, jedoch es zum anderen in der Regel auch nur sinnvoll ist, Lieferanten einzubinden, zu denen längerfristige Beziehungen mit signifikanten Umsätzen unterhalten werden.
- 46 % der Unternehmen steuern bereits mindestens 75 % ihrer strategischen Lieferanten über ein Bewertungssystem. Gegenüber dem Vorjahr sind dabei keine positiven Veränderungen festzustellen. Dabei erreichen 55 % aller Großunternehmen/Konzerne diesen Wert, allerdings nur 32 % der KMU.
- Deutlich wird auch, dass der industrielle Bereich etwas weiter fortgeschritten ist als der Bereich Dienstleistung/Handel. Bei Industrieunternehmen haben bereits 62 % mehr als 50 % der strategischen Lieferanten integriert – gegenüber 47 % bei Dienstleistung/Handel.

### **Motivations- und Hinderungsgründe der Elektronischen Beschaffung**

- Es wird deutlich, dass die Motivationsgründe beim E-Sourcing nach wie vor in der Verbesserung der Leistungsfähigkeit und der Servicequalität des Einkaufs liegen. Dabei dominieren „interne“ und transaktionsbezogene Zielstellungen wie Prozessoptimierung und -standardisierung, mit etwas Abstand aber auch die marktgerichteten Ziele wie Einstandspreisreduzierungen oder Nachfragebündelung.
- Der „externe“ An Schub durch Unternehmensleitung, andere Abteilungen, Lieferanten oder die Konkurrenz spielt nur eine untergeordnete Rolle.
- Nur etwas mehr als ein Drittel der befragten Unternehmen sehen keine Hinderungsgründe für den Einsatz von E-Tools in der Beschaffung, was in etwa dem Wert des Vorjahres entspricht.
- Als häufigste Hinderungsgründe werden nach wie vor innerbetriebliche Widerstände und mit deutlichem Abstand die fehlende Motivation bzw. das fehlende Erkennen von Chancen durch die Geschäftsführung sowie Kostengründe genannt. Der Aspekt „Kosten“ ist jedoch über die letzten Jahre deutlich rückläufig.
- Kurz danach folgen dann schon fehlende Qualifizierung von Mitarbeitern sowie technische Hinderungsgründe, die aber wie in den vergangenen Jahren keine dominante Rolle spielen.
- Etwas zugenommen über die letzten Jahre hat die Angst vor Betrug oder nicht-autorisierten Transaktionen, dies scheint aber ebenso wie hinderliche Rechtsvorschriften keine wesentliche Bedeutung zu besitzen.

### **Auswirkung der Elektronischen Beschaffung**

- Im Bereich der A- und B-Güter wurde als häufigste Auswirkung bei 59 % der Unternehmen die stärkere Konzentration auf strategische Tätigkeiten genannt. Danach folgen die Verbesserungen im Beschaffungsprozess (Prozesskosten mit 52 %, Beschaffungszeit mit 44 %, administrativer Aufwand mit 40 %). Eine Erhöhung der Markttransparenz verzeichnen immerhin 44 % der Unternehmen. Interessanterweise konnten nur noch 37 % der Unternehmen Einstandspreisreduzierungen verzeichnen, damit ist dieser Wert deutlich rückläufig über die vergangenen Jahre. Un-

gefähr jedes fünfte Unternehmen konnte eine Erhöhung der Produkt-/Dienstleistungsqualität und Lieferantenzuverlässigkeit verzeichnen.

- Bei den C-Artikeln werden wie in den Vorjahren als häufigste Auswirkungen die Reduktion der Prozess-/Transaktionskosten (83 %) und die Verringerung der Beschaffungszeit (82 %) genannt. Es folgen die Reduktion des administrativen Aufwands (76 %) sowie die verstärkte Konzentration auf strategische Beschaffungsaufgaben (66 %). 63 % der Unternehmen konnten die Anzahl der Lieferanten reduzieren, was gleichzeitig bei 60 % mit einer Erhöhung der Transaktionsanzahl einherging. Die Einstandspreisreduzierung tritt erwartungsgemäß bei diesen Artikeln in den Hintergrund, wurde aber immerhin noch bei 47 % der Unternehmen registriert, allerdings ist diese Quote, wie bei den A-Gütern, rückläufig. Ebenso führen E-Tools in diesem Bereich bei 34 % auch zu einer Reduktion der Mitarbeiterzahl im (operativen) Einkauf.
- Bei Prozesskosten konnten die Unternehmen durchschnittlich 15 % (A-/B-Güter) bzw. 35 % (C-Güter) einsparen. Bei A-/B-Gütern wurden davon 10 % mit Abschluss der Pilotphase und weitere 5 % im laufenden Betrieb erzielt, bei den C-Gütern 25 % nach Beendigung des Piloten und weitere 10 % danach. Allerdings gibt es auch einige Unternehmen, die deutlich darunter lagen, aber auch Firmen, die in den jeweiligen Phasen weitaus mehr Einsparungen erzielen konnten (mit Abschluss Pilotphase: 80 % bzw. 90 %; danach bis heute: 40 % bzw. 70 %). Industrielle Unternehmen können dabei offenbar weniger Einsparungen als der Sektor Dienstleistung/Handel realisieren.
- Bei den Einstandspreisen konnten die Unternehmen durchschnittlich 7 % (A-/B-Güter: davon 5 % Pilotphase und 2 % danach) bzw. 15 % (C-Güter: davon 10 % Pilotphase und 5 % danach) 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 (mit Abschluss Pilotphase: je 50 %; danach bis heute: 25 % bzw. 20 %). Dabei wird deutlich, dass KMU hier weniger erfolgreich als Großunternehmen/Konzerne sind, was in den kleineren Beschaffungsvolumina und der begrenzten Marktmacht begründet liegen könnte.
- Sowohl bei den Prozesskosten als auch bei den Einstandspreisen liegen die Einsparungen leicht über den Werten des Vorjahres.

---

## Fazit

Das diesjährige Stimmungsbarometer zeigt: Der ausschließlich auf Konkurrenz unter den Lieferanten zielende Einsatz von E-Tools im Beschaffungsbereich ist einer Betrachtung gewichen, die zunehmend die Prozesseffizienz sowie die Koordination und die Sicherung der Lieferantenbeziehung in den Vordergrund rückt. Aber es zahlt sich die Nutzung der E-Procurement-Tools für die meisten Unternehmen auch bei den Einstandspreisen aus: Die Unternehmen sparen hier im Durchschnitt 7 % bei A-/B-Gütern und sogar 15 % bei C-Gütern. Hinzu kommt die Reduktion der Prozesskosten von durchschnittlich 15 % bei A-/B-Güter und 35 % bei C-Gütern.

Bei Elektronischen Katalogen kann dabei – als einziges der Tools – unterstellt werden, dass sie aus dem Tagesgeschäft sehr vieler Unternehmen nicht mehr wegzudenken sind, auch wenn oftmals noch gehörige Anstrengungen unternommen werden müssen, um alle relevanten katalogfähigen Güter und Dienstleistungen zu integrieren. Die Zufriedenheit mit den Systemen ist konstant auf einem hohen Niveau, und die nachgewiesenen Nutzeffekte bestätigen sich jedes Jahr aufs neue.

Sicherlich hat die konjunkturelle Lage der letzten Monate nicht unwesentlich dazu beigetragen, dass die Reduktion der Einstandspreise als Zielstellung von Ausschreibungen und Auktionen deutlich an Gewicht verloren hat. Während Ausschreibungen wieder etwas stärker in den Fokus rücken, um die Prozesseffizienz und -transparenz – letztere nicht zuletzt vor dem Hintergrund der Compliance-Diskussionen – zu erhöhen, stagniert die Nutzung von Auktionen. Zwar gibt es in diesem Bereich nach wie vor erfolgreiche Anwendungsfälle, aber in der Breite wird dieses Instrument eher sporadisch eingesetzt.

Das Thema Lieferantenbewertung nimmt in vielen Unternehmen einen wichtigen Stellenwert ein, was sich auch in den Einführungsraten der Tools über die letzten Jahre widerspiegelt. Knapp die Hälfte der Unternehmen steuert bereits 50 % und zum Teil deutlich mehr ihrer strategischen Lieferanten mithilfe solcher Softwaresysteme. Hier zeichnet sich ab, dass sich diese – ähnlich wie die Elektronischen Kataloge – als Standardinstrument im überwiegenden Teil der Unternehmen etablieren werden.

In das Gebiet „Kollaboration“ fällt ein breites Spektrum an elektronischen Tools, deren Einsatz wiederum sehr branchenspezifisch erfolgt. Das Stimmungsbarometer kann hier nur einen allgemeinen Trend vermitteln, der auf ein langsames Wachstum des Einsatzes deutet, ohne eine Abschätzung des Gesamtpotenzials zu ermöglichen. Es muss jedoch konstatiert werden, dass diejenigen Unternehmen, die solche Tools einsetzen, bisher meist nur einen geringen Teil des möglichen Volumens darüber abwickeln.

Die Servicequalität der Systeme liegt durchweg im positiven Bereich. Hier scheinen die Systementwickler mit den Wünschen der Nutzer Schritt zu halten. Wie in den letzten Jahren werden bei den Systemen individuelle Lösungen der Nutzung „öffentlicher“ Plattformen vorgezogen. Tendenziell neigen Großunternehmen/Konzerne eher zur Nutzung eigener Systeme, während KMU auf Dienstleister zurück greifen.

Auch das BME-Stimmungsbarometer 2008 zeigt wieder: Die Motivation für den Einsatz der Lösungen geht häufig vom Einkauf aus, der darin die Potenziale erkennt, um seine Aufgaben effektiver und effizienter erfüllen zu können. Jedoch können diese Projekte nur mit Unterstützung der Geschäftsführung und unter Einbeziehung aller im Unternehmen betroffener Gruppen erfolgen. Welchen Stellenwert ein ausgewogenes Change Management besitzt, zeigt die Tatsache, dass mit Abstand als größter Hinderungsgrund weder technische oder rechtliche Probleme, sondern innbetriebliche Widerstände genannt werden.

**Ansprechpartner:**

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V

Sabine Ursel

Tel. +49 69 30838-113

Fax +49 69 30838-199

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 31-2936

Fax +49 931 31-2405

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

Geschäftsführer

Dr. Holger Müller

Tel. +49 351 81066-38

Fax +49 351 81066-37

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

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