

## „Stimmungsbarometer Elektronische Beschaffung 2010“

Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) führte gemeinsam mit dem Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik in Österreich und dem Lehrstuhl für Industriebetriebslehre (Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky) der Universität Würzburg auch 2010 wieder die aktuelle Studie zum Stand der aktuellen und geplanten Nutzung von Systemen zur elektronischen Beschaffung (E-Catalogs, E-Sourcing, Einkaufsauktionen, E-SCM und Lieferantenbewertungssysteme) durch. Das Stimmungsbarometer wird seit 2004 jährlich erhoben.

**Erhebungszeitraum:** Dezember 2009 - Februar 2010

**Stichprobe:** 187 Unternehmen

**Branchen:**

Industrie:	89 Unternehmen = 47,8 %
Dienstleistung (DL)/Handel:	97 Unternehmen = 52,2 %
(1 Unternehmen ohne Branchenangabe)	

**Unternehmensgröße:**

Großunternehmen (GU)/Konzerne (über 2000 Mitarbeiter):	77 Unternehmen = 41,2 %
KMU (unter 2000 Mitarbeiter):	110 Unternehmen = 58,8 %
(davon 39,1 % über 500 Mitarbeiter, 39,1 % zwischen 500 und 100 Mitarbeiter, 21,8 % unter 100 Mitarbeiter)	

---

### Glossar

#### **Katalogbasiertes Beschaffungssystem/Elektronischer Katalog:**

Im eigentlichen Sinne wird unter einem Elektronischen Katalog eine übersichtliche und multimediale, elektronische Abbildung von angebotenen Produkten und Dienstleistungen eines oder mehrerer Lieferanten verstanden. Jedoch wird in der Regel im Sprachgebrauch der Praxis (und in dieser Studie) damit auch ein (möglichst) prozessoptimierendes, zumeist auf der Internettechnologie basierendes System zur Abwicklung der Bestellungen verknüpft. Die Begriffe katalogbasiertes Beschaffungssystem und Elektronischer Katalog werden daher im Folgenden synonym verwendet.

#### **Ausschreibungen (RFQs):**

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.

#### **Lieferantenbewertung:**

Hierunter werden Tools zur systematischen Beurteilung der Leistungsfähigkeit der Lieferanten verstanden. Neben der Verbesserung der eigenen Entscheidungsgrundlage können sie auch dem Lieferanten Transparenz über seine Bewertung verschaffen und ihm so ermöglichen, gezielt Verbesserungsmaßnahmen zu ergreifen.

#### **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.

## Ausgewählte Ergebnisse

(in Klammern: Angaben der Stimmungsbarometer 2009;2008;2007)<sup>1</sup>

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

Elektronische Kataloge								
	Nicht relevant	Kein Einsatz <sup>2</sup>	In Planung	In Einführung	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	Über 3 Jahre
Gesamt	10,2 %	8,6 % (19%;10%;12%)	10,2 % (10%;11%;11%)	4,8 % (5%;10%;9%)	5,3 % (6%;5%;5%)	7,0 % (8%;6%;9%)	5,9 % (9%;9%;11%)	48,1 % (44%;49%;43%)
Industrie	6,7 %	12,4 % (20%;7%;15%)	6,7 % (12%;13%;12%)	4,5 % (7%;11%;14%)	5,6 % (9%;3%;10%)	7,9 % (7%;3%;8%)	11,2 % (12%;7%;14%)	44,9 % (34%;50%;34%)
DL/Handel	13,4 %	5,2 % (19%;13%;6%)	12,4 % (7%;7%;9%)	5,2 % (2%;9%;0%)	5,2 % (2%;0%;9%)	6,2 % (9%;11%;9%)	1,0 % (5%;11%;6%)	51,5 % (55%;49%;61%)
GU/Konzerne	1,3 %	3,9 % (5%;6%;2%)	5,2 % (8%;6%;4%)	6,5 % (4%;8%;12%)	3,9 % (5%;3%;4%)	6,5 % (9%;2%;8%)	3,9 % (5%;9%;15%)	68,8 % (63%;66%;55%)
KMU	16,4 %	11,8 % (28%;15%;22%)	13,6 % (12%;17%;18%)	3,6 % (5%;14%;14%)	6,4 % (6%;8%;7%)	7,3 % (7%;11%;11%)	7,3 % (11%;8%;7%)	33,6 % (31%;27%;31%)

- Nur ca. 10 % der befragten Unternehmen sind der Ansicht, dass der Einsatz von **Elektronischen Katalogen** für ihr Unternehmen nicht relevant ist. 8,6 % der befragten Unternehmen gaben an, dass diese Systeme zwar relevant sind, aber kein Einsatz in absehbarer Zeit geplant ist.
- Dahingegen verfügen 54 % aller Unternehmen über eine Erfahrung von 3 und mehr Jahren mit diesem Instrument. 15 % der Unternehmen sind gerade in Einführung oder Planung der Systeme, gut 71 % setzen bereits Elektronische Kataloge ein.
- Kataloglösungen gehören in nahezu allen Großunternehmen/Konzernen und in vielen KMU zum „normalen“ Beschaffungsprozedere. Ungefähr jedes siebte KMU (16,4 %) sieht die Lösungen nicht als relevant für sich an, was sicherlich insbesondere bei sehr kleinen KMU nachvollziehbar ist. Allerdings sind gut 25 % der KMU noch nicht in der Einführungsphase, obwohl sie ein solches System für sich als relevant ansehen. Auch wenn aufgrund der geänderten Befragung kein direkter Vorjahresvergleich möglich ist, scheint sich hier ein „Bodensatz“ bei KMU herausgebildet zu haben, die mit diesen Lösungen nicht voran kommen.
- Der Bereich Dienstleistung/Handel hat die Systeme etwas früher als die Industrie adaptiert. Allerdings haben sich die Raten der Unternehmen, die Kataloglösungen einsetzen bzw. einsetzen wollen, beider Bereiche mittlerweile fast angeglichen (jeweils rund 81 %).

Ausschreibungen								
	Nicht relevant	Kein Einsatz	In Planung	In Einführung	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	Über 3 Jahre
Gesamt	26,7 %	20,9 % (41%;27%;39%)	12,3 % (14%;20%;24%)	5,3 % (10%;9%;9%)	5,3 % (4%;6%;7%)	6,4 % (7%;8%;7%)	2,7 % (5%;4%;3%)	20,3 % (21%;26%;11%)
Industrie	20,2 %	28,1 % (47%;24%;37%)	10,1 % (15%;23%;24%)	4,5 % (7%;9%;14%)	4,5 % (2%;7%;3%)	9,0 % (7%;9%;7%)	3,4 % (5%;3%;3%)	20,2 % (17%;25%;12%)
DL/Handel	33,0 %	14,4 % (34%;35%;29%)	13,4 % (11%;17%;24%)	6,2 % (13%;7%;0%)	6,2 % (6%;5%;14%)	4,1 % (7%;7%;7%)	2,1 % (5%;7%;3%)	20,6 % (25%;28%;10%)
GU/Konzerne	11,7 %	14,3 % (17%;13%;17%)	13,0 % (20%;17%;24%)	5,2 % (12%;9%;13%)	7,8 % (5%;8%;9%)	10,4 % (7%;12%;11%)	5,2 % (11%;5%;7%)	32,5 % (28%;36%;19%)
KMU	37,3 %	25,5 % (56%;45%;63%)	11,8 % (9%;25%;23%)	5,5 % (8%;8%;5%)	3,6 % (3%;4%;5%)	3,6 % (7%;2%;2%)	0,9 % (1%;4%;4%)	11,8 % (16%;12%;2%)

Einkaufsauktionen								
	Nicht relevant	Kein Einsatz	In Planung	In Einführung	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	Über 3 Jahre
Gesamt	43,3 %	19,8 % (60%;45%;48%)	6,4 % (8%;13%;18%)	3,7 % (5%;6%;7%)	5,3 % (3%;4%;7%)	3,7 % (4%;11%;4%)	3,2 % (3%;5%;2%)	14,4 % (18%;16%;14%)
Industrie	31,5 %	25,8 % (58%;41%;45%)	4,5 % (6%;19%;23%)	4,5 % (6%;9%;8%)	7,9 % (4%;1%;5%)	6,7 % (6%;13%;3%)	3,4 % (5%;1%;3%)	15,7 % (15%;16%;14%)
DL/Handel	53,6 %	14,4 % (61%;52%;55%)	8,2 % (10%;5%;10%)	3,1 % (4%;2%;6%)	3,1 % (1%;7%;10%)	1,0 % (2%;5%;6%)	3,1 % (1%;12%;0%)	13,4 % (21%;17%;13%)
GU/Konzerne	27,3 %	15,6 % (37%;25%;27%)	6,5 % (8%;13%;17%)	5,2 % (4%;9%;13%)	9,1 % (4%;5%;9%)	6,5 % (10%;17%;9%)	6,5 % (7%;6%;2%)	23,4 % (31%;25%;23%)
KMU	54,5 %	22,7 % (76%;72%;72%)	6,4 % (7%;14%;19%)	2,7 % (6%;2%;0%)	2,7 % (2%;2%;5%)	1,8 % (1%;2%;0%)	0,9 % (1%;4%;0%)	8,2 % (8%;4%;2%)

<sup>1</sup> Gegenüber dem Vorjahr wurde die Befragung in einigen Passagen umgestaltet. Daher ist nicht überall der Vorjahresvergleich möglich. Zudem 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>2</sup> In diesem Jahr wurde erstmalig unterschieden, ob ein Tool hinsichtlich des Einsatzes in einem Unternehmen nicht relevant ist oder ob es relevant ist, aber kein Einsatz aktuell geplant ist. In den vergangenen Jahren wurden diese beiden Fälle unter „Kein Einsatz“ subsumiert.

- Im Bereich **E-Sourcing** (Ausschreibungen und Auktionen) steigt im Vergleich zum Vorjahr noch einmal die Zahl der Unternehmen, die von der Einführung entsprechender Systeme Abstand genommen haben. Knapp 27 % der Unternehmen bei Ausschreibungssystemen und gut 43 % bei Elektronischen Auktionen sehen diese Systeme nicht als relevant an, knapp 21 % bzw. ca. 20 % beschäftigen sich trotz Relevanz aktuell nicht mit deren Einsatz. Auch die Anteile der Systeme in Planung sind mit 12,3 % für Ausschreibungs- und 6,4 % für Auktionstools weiter gegenüber den Vorjahren zurück gegangen. Insgesamt sind nur ca. 40 % der befragten Unternehmen bei Ausschreibungssystemen in der Einführung oder haben eine Lösung eingeführt, bei Auktionen sind dies nur ca. 30 %.
- Die grundsätzlichen Einsatzmöglichkeiten werden im Bereich E-Sourcing durch KMU deutlich schlechter als bei Großunternehmen/Konzernen beurteilt. Während ca. 37 % der KMU bei Ausschreibungen und rund 55 % der KMU bei Auktionen keine Relevanz der Lösungen sehen, betrifft dies nur ca. 12 % bzw. ca. 27 % der Großunternehmen/Konzerne. Ebenso sind die KMU bei der Einführung der Lösungen langsamer als die Großunternehmen/Konzerne.
- Betrachtet man die Einführungsraten über die letzten Jahre, so scheinen keine wesentlichen Unterschiede zwischen den Bereichen Industrie und Dienstleistung zu bestehen. Allerdings ist zu konstatieren, dass wesentlich mehr Dienstleistungs-/Handelsunternehmen als Industrieunternehmen E-Sourcing-Lösungen als nicht relevant erachten (bei Ausschreibungen: ca. 33 % zu ca. 20 %; bei Auktionen: knapp 54 % zu knapp 32 %). Daraus lässt sich schlussfolgern, dass der Nachholbedarf im industriellen Bereich größer ist.

Lieferantenbewertung								
	Nicht relevant	Kein Einsatz	In Planung	In Einführung	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	Über 3 Jahre
Gesamt	24,6 %	18,7 % (38%;29%;31%)	17,1 % (19%;18%;21%)	5,3 % (8%;10%;9%)	2,7 % (5%;6%;6%)	5,3 % (7%;5%;7%)	5,9 % (2%;3%;5%)	20,3 % (21%;29%;21%)
Industrie	14,6 %	21,3 % (37%;21%;25%)	19,1 % (20%;19%;26%)	3,4 % (7%;9%;10%)	3,4 % (4%;7%;7%)	9,0 % (6%;5%;4 %)	9,0% (2%;4%;5%)	20,2% (24%;31%;22%)
DL/Handel	34,0 %	16,5 % (39%;43%;42%)	14,4 % (17%;14%;13%)	7,2 % (10%;12%;6%)	2,1 % (7%;5%;3%)	2,1 % (8%;0%;10%)	3,1 % (1%;2%;7%)	20,6 % (18%;24%;19%)
GU/Konzerne	11,7 %	11,7 % (23%;21%;22%)	19,5 % (16%;19%;28%)	10,4 % (14%;7%;13%;)	3,9 % (6%;6%;6%)	9,1 % (10%;6%;6 %)	9,1 % (1%;3%;4%)	24,7 % (30%;38%;21%)
KMU	33,6%	23,6 % (47%;39%;43%)	15,5 % (21%;17%;14%)	1,8 % (5%;14%;4%)	1,8 % (5%;6%;4%)	2,7 % (5%;4%;7%)	3,6 % (2%;4%;7%)	17,3 % (15%;16%;21%)

- Ungefähr jedes vierte Unternehmen verneint die Relevanz von Systemen zur **Lieferantenbewertung** im eigenen Haus. Weitere knapp 19 % der Unternehmen sehen aktuell keine Einsatzmöglichkeiten trotz Relevanz der Systeme. Somit verzichten momentan gut 43 % der befragten Unternehmen auf diese Systeme – diese Quote hat sich über die letzten Jahre sukzessiv erhöht. Möglicherweise hat hier eine gewisse Ernüchterung über die Leistungsfähigkeit bzw. einer Relativierung der Erwartungshaltung bezüglich des Nutzens dieser Systeme eingesetzt, vielleicht auch weil auf der Basis von Vergangenheitsdaten nur bedingt die Zukunft (z.B. Insolvenzen) einschätzbar ist.
- Auch hier beurteilen KMU die Einsatzmöglichkeiten schlechter als Großunternehmen/Konzerne. Während bei letzteren über 43 % der Unternehmen nicht in der Einführung oder Nutzung sind, sind dies bei KMU fast 73 %.
- Ähnlich wie im Bereich E-Sourcing erachten mehr Dienstleistungs-/Handelsunternehmen (34 %) als Industrieunternehmen (knapp 15 %) diese Lösungen als nicht relevant. Da die Einführung über die Jahre in beiden Bereichen ähnlich schnell von staten ging, hat auch hier der industrielle Bereich scheinbar den größeren Nachholbedarf.

E-SCM <sup>3</sup>								
	Nicht relevant	Kein Einsatz	In Planung	In Einführung	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	Über 3 Jahre
Gesamt	42,2 %	18,2 % (71%;44%;58%)	9,6 % (7%;17%;17%)	3,2 % (2%;6%;6%)	5,3 % (2%;6%;2%)	3,2 % (4%;8%;2%)	2,7 % (3%;2%;5%)	15,5 % (11%;17%;10%)
Industrie	21,3 %	29,2 % (65%;40%;56%)	13,5 % (10%;21%;23%)	4,5 % (3%;7%;7%)	7,9 % (2%;9%;2%)	5,6 % (4%;10%;0%)	2,2 % (5%;0%;5%)	15,7 % (10%;13%;7%)
DL/Handel	60,8 %	8,2 % (77%;51%;62%)	6,2 % (3%;12%;7%)	2,1 % (1%;5%;3%)	3,1 % (1%;0%;3%)	1,0 % (5%;5%;7%)	3,1 % (1%;4%;4%)	15,5 % (12%;23%;14%)
GU/Konzerne	41,6 %	15,6 % (66%;38%;53%)	6,5 % (10%;14%;19%)	5,2 % (0%;8%;12%)	5,2 % (1%;10%;2%)	5,2 % (6%;10%;0%)	1,3 % (3%;3%;2%)	19,5 % (15%;17%;12%)
KMU	42,7 %	20,0 % (74%;52%;62%)	11,8 % (5%;20%;16%)	1,8 % (4%;4%;0%)	5,5 % (2%;2%;2%)	1,8 % (4%;6%;4%)	3,6 % (4%;0%;7%)	12,7 % (8%;16%;9%)

- Nur 30 % der Unternehmen nutzen **E-SCM-Lösungen** oder führen diese gerade ein. Ca. 42 % der Unternehmen sehen für diese Tools keine Relevanz. Somit werden – gemeinsam mit den Auktionslösungen – diesen Systemen in der Breite offenbar die wenigsten Potenziale zugestanden. Allerdings kann – mit gewissen Einschränkungen aufgrund der geänderten Befragung – konstatiert werden, dass hier gegenüber dem Vorjahr die Unternehmen diese Tools etwas positiver beurteilen, was auch die leicht gestiegenen Zahlen für „In Planung“ und „In Einführung“ widerspiegeln. Dies kann als Indiz gewertet werden, dass E-Procurement-Tools wieder stärker zur Zusammenar-

<sup>3</sup> Die Vorjahreswerte hier und im Folgenden bei E-SCM sind nur bedingt aussagefähig, da 2009 der Bereich als „Abstimmung von Produktionsplänen/Belieferungskonzepten“ bezeichnet wurde, und in den Jahren davor nur allgemein „E-Collaboration“ erhoben wurde.

beit mit Lieferanten eingesetzt werden – möglicherweise nach der krisenbedingten Betonung der Einsparungen durch die Erhöhung des Wettbewerbs.

- Ein Unterschied im Einsatzverhalten zwischen Großunternehmen/Konzernen und KMU ist in Relation zu den anderen Bereichen kaum festzustellen, wenn auch hier die KMU etwas langsamer in der Adaption sind. Dies unterstreicht wie in den Vorjahren, dass die Vorteilhaftigkeit dieser Tools nicht zwangsläufig mit absoluten Transaktionshäufigkeiten oder Umsatzhöhen korreliert gesehen wird.
- Deutlich wird, dass diesen Tools vor allem im Bereich Dienstleistungen/Handel keine Bedeutung zukommt. Knapp 61 % der befragten Dienstleistungs-/Handelsunternehmen erkennen keine Relevanz für das eigene Haus, hingegen gaben dies nur gut 21 % der Industrieunternehmen an.

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

Elektronische Kataloge						
	Anteil am KATALOGFÄHIGEN Beschaffungsvolumen					
	<10 %	<25 %	<50 %	<75 %	<90 %	>90 %
Gesamt	<b>29,8 %</b> (21%;16%;21%)	<b>20,2 %</b> (19%;15%;16%)	<b>13,2 %</b> (14%;19%;15%)	<b>21,9 %</b> (17%;20%;23%)	<b>13,2 %</b> (16%;21%;17%)	<b>1,8 %</b> (13%;9%;8%)
Industrie	<b>28,8 %</b> (24%;15%;17%)	<b>27,1 %</b> (17%;17%;12%)	<b>11,9 %</b> (19%;20%;20%)	<b>25,4 %</b> (22%;22%;29%)	<b>6,8 %</b> (14%;20%;17%)	<b>0 %</b> (5%;6%;5%)
DL/Handel	<b>30,9 %</b> (17%;17%;25%)	<b>12,7 %</b> (21%;12%;22%)	<b>14,5 %</b> (10%;17%;7%)	<b>18,2 %</b> (12%;17%;14%)	<b>20,0 %</b> (19%;23%;18%)	<b>3,6 %</b> (21%;14%;14%)
GU/Konzerne	<b>22,0 %</b> (20%;9%;24%)	<b>15,3 %</b> (14%;16%;16%)	<b>11,9 %</b> (14%;9%;15%)	<b>32,2 %</b> (18%;25%;20%)	<b>16,9 %</b> (23%;32%;16%)	<b>1,7 %</b> (11%;9%;9%)
KMU	<b>38,2 %</b> (22%;27%;19%)	<b>25,5 %</b> (24%;12%;15%)	<b>14,5 %</b> (15%;37%;12%)	<b>10,9 %</b> (16%;12%;27%)	<b>9,1 %</b> (9%;3%;19%)	<b>1,8 %</b> (15%;9%;8%)

- Bezogen auf das katalogfähige Beschaffungsvolumen gaben nur knapp 2 % der Unternehmen an, nahezu das komplette mögliche Volumen an katalogfähigen Gütern (>90 %) erreicht zu haben. Die weite Verbreitung dieser Tools darf daher nicht darüber hinweg täuschen, dass die Intensität der Nutzung bei fast allen Unternehmen noch nicht maximiert ist. Gegenüber den Vorjahren sind dabei keine Fortschritte erkennbar.
- Tendenziell scheinen Großunternehmen/Konzerne und der Bereich Dienstleistung/Handel etwas weiter fortgeschritten zu sein als KMU bzw. als der industrielle Bereich.

Ausschreibungen						
	Anteil am AUSSCHREIBUNGSFÄHIGEN Beschaffungsvolumen					
	<10 %	<25 %	<50 %	<75 %	<90 %	>90 %
Gesamt	<b>39,3 %</b> (35%;38%;46%)	<b>17,9 %</b> (22%;20%;4%)	<b>8,9 %</b> (13%;22%;21%)	<b>25,0 %</b> (16%;11%;25%)	<b>7,1 %</b> (9%;7%;4%)	<b>1,8 %</b> (6%;2%;0%)
Industrie	<b>55,6 %</b> (36%;47%;47%)	<b>14,8 %</b> (30%;12%;0%)	<b>3,7 %</b> (12%;23%;23%)	<b>22,2 %</b> (18%;12%;30%)	<b>3,7 %</b> (0%;6%;0%)	<b>0,0 %</b> (3%;0%;0%)
DL/Handel	<b>24,1 %</b> (33%;20%;46%)	<b>20,7 %</b> (14%;35%;9%)	<b>13,8 %</b> (14%;20%;18%)	<b>27,6 %</b> (14%;10%;18%)	<b>10,3 %</b> (17%;10%;9%)	<b>3,4 %</b> (8%;5%;0%)
GU/Konzerne	<b>42,1 %</b> (31%;34%;50%)	<b>18,4 %</b> (21%;22%;5%)	<b>7,9 %</b> (14%;25%;18%)	<b>23,7 %</b> (21%;12%;23%)	<b>7,9 %</b> (10%;7%;4%)	<b>0,0 %</b> (2%;0%;0%)
KMU	<b>33,3 %</b> (41%;50%;34%)	<b>16,7 %</b> (22%;14%;0%)	<b>11,1 %</b> (11%;15%;33%)	<b>27,8 %</b> (7%;7%;33%)	<b>5,6 %</b> (7%;7%;0%)	<b>5,6 %</b> (11%;7%;0%)

- Bezogen auf das ausschreibungsfähige Beschaffungsvolumen wird wie in den Vorjahren deutlich, dass nach wie vor weit mehr als die Hälfte der Unternehmen (57,2 %) weniger als 25 % des möglichen Volumens erreicht, ca. 39 % sogar unter 10 % liegen. Auf der anderen Seite schreiben knapp 34 % schon über 50 % des relevanten Beschaffungsvolumens elektronisch aus.
- Interessanterweise sind KMU in der diesjährigen Befragung offenbar weiter als Großunternehmen/Konzerne, was darin begründet liegen kann, dass hier der Zwang zur Amortisation angeschaffter Lösungen größer ist und die Menge an Gütern und die Komplexität geringer sind. Wie bei den elektronischen Katalogen ist auch hier der Bereich Dienstleistung/Handel am weitesten.

Einkaufsauktionen						
	Anteil am AUKTIONSFÄHIGEN Beschaffungsvolumen					
	<10 %	<25 %	<50 %	<75 %	<90 %	>90 %
Gesamt	<b>60,0 %</b> (61%;53%;65%)	<b>15,0 %</b> (10%;20%;15%)	<b>15,0 %</b> (16%;12%;12%)	<b>7,5 %</b> (2%;8%;8%)	<b>2,5 %</b> (8%;2%;0%)	<b>0,0 %</b> (2%;0%;0%)
Industrie	<b>65,4 %</b> (67%;54%;67%)	<b>19,2 %</b> (7%;23%;13%)	<b>15,4 %</b> (11%;13%;19%)	<b>0,0 %</b> (0%;0%;7%)	<b>0,0 %</b> (15%;4%;0%)	<b>0,0 %</b> (0%;0%;0%)
DL/Handel	<b>50,0 %</b> (55%;50%;64%)	<b>7,1 %</b> (14%;17%;18%)	<b>14,3 %</b> (23%;9%;0%)	<b>21,4 %</b> (5%;0%;9%)	<b>7,1 %</b> (0%;0%;0%)	<b>0,0 %</b> (5%;0%;0%)
GU/Konzerne	<b>64,3 %</b> (63%;50%;68%)	<b>14,3 %</b> (8%;21%;14%)	<b>17,9 %</b> (20%;14%;19%)	<b>3,6 %</b> (3%;0%;4%)	<b>0,0 %</b> (6%;3%;0%)	<b>0,0 %</b> (0%;0%;0%)
KMU	<b>50,0 %</b> (57%;72%;50%)	<b>16,7 %</b> (14%;14%;25%)	<b>8,3 %</b> (7%;14%;0%)	<b>16,7 %</b> (0%;0%;25%)	<b>8,3 %</b> (14%;0%;0%)	<b>0,0 %</b> (7%;0%;0%)

- Bei Auktionen werden von 60 % der Unternehmen weniger als 10 % des auktionfähigen Beschaffungsvolumens erreicht. Insgesamt muss nach wie vor konstatiert werden, dass Auktionen in den meisten Unternehmen, die diese überhaupt nutzen, scheinbar eher sporadisch zum Einsatz kommen.
- Ähnlich wie bei Ausschreibungen sind bei den Unternehmen, die diese Lösungen einsetzen, KMU und der Bereich Dienstleistung/Handel am weitesten fortgeschritten.

Lieferantenbewertung						
	Anteil an strategischen Lieferanten					
	<10 %	<25 %	<50 %	<75 %	<90 %	>90 %
Gesamt	7,4 % (13%;24%;15%)	18,5 % (9%;6%;7%)	9,3 % (17%;13%;10%)	20,4 % (6%;11%;13%)	22,2 % (17%;22%;25%)	22,2 % (38%;24%;30%)
Industrie	3,4 % (17%;20%;15%)	20,7 % (9%;0%;12%)	10,3 % (20%;18%;8%)	10,3 % (3%;13%;0%)	17,2 % (11%;28%;27%)	37,9 % (40%;21%;38%)
DL/Handel	12,0 % (7%;33%;14%)	16,0 % (10%;20%;0%)	8,0 % (14%;0%;14%)	32,0 % (10%;7%;36%)	28,0 % (24%;7%;22%)	4,0 % (35%;33%;14%)
GU/Konzerne	3,1 % (11%;20%;23%)	21,9 % (6%;5%;4%)	12,5 % (23%;17%;14%)	25,0 % (3%;3%;18%)	18,8 % (23%;26%;32%)	18,8 % (34%;29%;9%)
KMU	13,6 % (14%;32%;6%)	13,6 % (14%;5%;11%)	4,5 % (10%;5%;5%)	13,6 % (10%;26%;5%)	27,3 % (10%;16%;17%)	27,3 % (41%;16%;56%)

- Knapp 65 % der Unternehmen steuern bereits mindestens 50 % ihrer strategischen Zulieferer über ein **Lieferantenbewertungssystem**. Gegenüber dem Vorjahr ging zwar die Quote der Unternehmen zurück, die nahezu alle strategischen Lieferanten integriert haben (> 90 %), in der Breite scheinen jedoch Fortschritte erzielt worden zu sein.
- Tendenziell scheinen KMU und der industrielle Bereich bei diesen Lösungen am weitesten zu sein.

E-SCM						
	bezogen auf Anzahl Lieferanten, mit denen derartige Abstimmungen erfolgen sollten					
	<10 %	<25 %	<50 %	<75 %	<90 %	>90 %
Gesamt	31,4 % (28%;37%;37%)	34,3 % (9%;6%;7%)	28,6 % (17%;13%;10%)	2,9 % (6%;11%;13%)	2,9 % (17%;22%;25%)	0,0 % (38%;24%;30%)
Industrie	31,8 % (33%;42%;50%)	31,8 % (9%;0%;12%)	31,8 % (20%;18%;8%)	4,5 % (3%;13%;0%)	0,0 % (11%;28%;27%)	0,0 % (40%;21%;38%)
DL/Handel	30,8 % (18%;29%;25%)	38,5 % (10%;20%;0%)	23,1 % (14%;0%;14%)	0,0 % (10%;7%;36%)	7,7 % (24%;7%;22%)	0,0 % (35%;33%;14%)
GU/Konzerne	22,2 % (8%;41%;46%)	33,3 % (6%;5%;4%)	33,3 % (23%;17%;14%)	5,6 % (3%;3%;18%)	5,6 % (23%;26%;32%)	0,0 % (34%;29%;9%)
KMU	41,2 % (44%;22%;25%)	35,3 % (14%;5%;11%)	23,5 % (10%;5%;5%)	0,0 % (10%;26%;5%)	0,0 % (10%;16%;17%)	0,0 % (41%;16%;56%)

- Bei **E-SCM-Lösungen** lässt sich konstatieren, dass knapp 95 % der Unternehmen weniger als 50 % der relevanten Lieferanten eingebunden haben. Zwar ist hier nicht wie bei Auktionen von einer sporadischen Nutzung bei einem Großteil der Unternehmen auszugehen, allerdings kommen hier noch erhebliche Anstrengungen auf die Unternehmen zu, um diese Tools umfassend zu nutzen.
- Großunternehmen/Konzerne scheinen in diesem Bereich am weitesten fortgeschritten, während zwischen Industrieunternehmen und Dienstleistungs-/Handelsunternehmen keine signifikanten Unterschiede in der Breite feststellbar sind.

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

	Katalogsysteme					Ausschreibungen				
	stark abnehmend	abnehmend	gleich bleibend	steigend	stark steigend	stark abnehmend	abnehmend	gleich bleibend	steigend	stark steigend
Gesamt	0,9 % (0%)	0,9 % (2%)	25,4 % (25%)	57,0 % (52%)	15,8 % (21%)	1,8 % (0%)	3,5 % (3%)	36,8 % (19%)	47,4 % (52%)	10,5 % (25%)
Industrie	1,7 % (0%)	1,7 % (3%)	25,4 % (29%)	55,9 % (49%)	15,3 % (19%)	3,6 % (0%)	7,1 % (5%)	39,3 % (26%)	42,9 % (44%)	7,1 % (26%)
DL/Handel	0,0 % (0%)	0,0 % (2%)	25,5 % (21%)	58,2 % (55%)	16,4 % (21%)	0,0 % (0%)	0,0 % (2%)	34,5 % (14%)	51,7 % (61%)	13,8 % (23%)
GU/Konzerne	1,7 % (0%)	0,0 % (0%)	20,3 % (21%)	55,9 % (56%)	22,0 % (23%)	2,6 % (0%)	2,6 % (2%)	30,8 % (18%)	51,3 % (49%)	12,8 % (31%)
KMU	0,0 % (0%)	1,8 % (5%)	30,9 % (29%)	58,2 % (48%)	9,1 % (19%)	0,0 % (0%)	5,6 % (5%)	50,0 % (22%)	38,9 % (57%)	5,6 % (16%)

	Auktionen				
	stark abnehmend	abnehmend	gleich bleibend	steigend	stark steigend
Gesamt	10,0 % (0%)	10,0 % (13%)	27,5 % (20%)	37,5 % (53%)	15,0 % (15%)
Industrie	7,7 % (0%)	7,7 % (15%)	34,6 % (18%)	34,6 % (49%)	15,4 % (18%)
DL/Handel	14,3 % (0%)	14,3 % (11 %)	14,3 % (21%)	42,9 % (57%)	14,3 % (13%)
GU/Konzerne	10,7 % (0%)	10,7 % (13%)	25,0 % (26%)	39,3 % (46%)	14,3 % (15%)
KMU	8,3 % (0%)	8,3 % (14%)	33,3 % (9%)	33,3 % (64%)	16,7 % (14 %)

- Bei **Elektronischen Katalogen** wird (mit Ausnahme des Vorjahrs) über die letzten Jahre jeweils die höchste Steigerungsrate beim eingebundenen Beschaffungsvolumen prognostiziert. Knapp 73 % der Unternehmen sehen eine Erhöhung des Beschaffungsvolumens. Hierbei schreiten in der Einschätzung Konzerne/Großunternehmen schneller als KMU voran. Zwischen Industrie und Dienstleistung/Handel scheinen keine großen Unterschiede zu existieren.
- Bei **Ausschreibungssystemen** geben immerhin knapp 58 % an, dass das abgewickelte Beschaffungsvolumen steigen wird. Auch hier ist die Einschätzung der Konzerne/Großunternehmen positiver als die der KMU sowie scheint der Bereich Dienstleistung/Handel größeres Steigerungspotenzial als die Industrie zu sehen.
- **Auktionen** fallen demgegenüber etwas ab, jedoch setzen hier immerhin noch über die Hälfte der Unternehmen auf einen Ausbau, wobei zu berücksichtigen ist, dass auch 20 % der Unternehmen das Auktionsvolumen voraussichtlich senken werden. Großunternehmen/Konzerne und KMU sehen in etwa eine ähnliche Entwicklung, während der Bereich Dienstleistung/Handel in Bezug auf Industrieunternehmen sich stärker in den Ansichten teilen – der größere Teil sieht eine Steigerung, allerdings ist auch die Rate derjenigen höher, die einen Rückgang erwarten.

## b) Wie wird sich der Anteil der in E-Tools einbezogenen Lieferanten entwickeln?

	Lieferantenbewertung					E-SCM				
	stark abnehmend	abnehmend	gleich bleibend	steigend	stark steigend	stark abnehmend	abnehmend	gleich bleibend	steigend	stark steigend
Gesamt	0,0 % (0%)	1,8 % (0%)	45,5 % (26 %)	50,9 % (60%)	1,8 % (14%)	0,0 % (0%)	2,8 % (0%)	19,4 % (32%)	66,7 % (63%)	11,1 % (5%)
Industrie	0,0 % (0%)	3,3 % (0%)	56,7 % (23%)	36,7 % (60%)	3,3 % (17%)	0,0 % (0%)	4,3 % (0%)	13,0 % (25%)	65,2 % (75%)	17,4 % (0%)
DL/Handel	0,0 % (0%)	0,0 % (0%)	32,0 % (31%)	68,0 % (49%)	0,0 % (20%)	0,0 % (0%)	0,0 % (0%)	30,8 % (43%)	69,2 % (43%)	0,0 % (14%)
GU/Konzerne	0,0 % (0%)	3,0 % (0%)	33,3 % (26%)	60,6 % (52%)	3,0 % (21%)	0,0 % (0%)	0,0 % (0%)	21,1 % (42%)	68,4 % (47%)	10,5 % (11%)
KMU	0,0 % (0%)	0,0 % (0%)	63,6 % (26%)	36,4 % (60%)	0,0 % (14%)	0,0 % (0%)	5,9 % (0%)	17,6 % (21%)	64,7 % (79%)	11,8 % (0%)

- Beim Ausbau der Lösungen im Bereich **Lieferantenbewertung** und **E-SCM** ergibt sich ein geteiltes Bild: Während bei der Lieferantenbewertung gerade einmal etwas über die Hälfte der Unternehmen eine Steigerung der Anzahl eingebundener Lieferanten erwartet, trifft dies bei E-SCM auf knapp 78 % der Unternehmen zu. Scheinbar rücken diese Tools damit verstärkt in den Fokus, wobei zu berücksichtigen ist, dass die Integration der Lieferanten in Lieferantenbewertungstools auch schon deutlich weiter fortgeschritten ist als im Bereich E-SCM.
- Bei der Lieferantenbewertung setzen tendenziell Großunternehmen/Konzerne und der Bereich Dienstleistung/Handel deutlicher auf einen verstärkten Ausbau. Bei E-SCM-Tools hingegen ist die Einschätzung zwischen Großunternehmen/Konzernen und KMU nahezu identisch, während die Industrie stärker als Dienstleistung/Handel Lieferanten integrieren möchte.

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

(Mehrfachnennungen waren möglich)

	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	43,4 % (48%;47%;45%)	32,1 % (31%;37%;29%)	32,4 % (18%)	36,3 % (41%;46%;37%)	46,4 % (51%;51%;61%)	43,2 % (57%)	20,4 % (11%;7%;18%)	21,4 % (19%;12%;10%)	24,3 % (26%)
Industrie	40,7 % (36%;46%;41%)	33,3 % (24%;32%;19%)	33,3 % (22%)	33,9 % (50%;48%;38%)	48,1 % (53%;59%;62%)	45,8 % (56%)	25,4 % (15%;6%;21%)	18,5 % (24%;8%;10%)	20,8 % (22%)
DL/Handel	45,5 % (61%;49%;56%)	31,0 % (37%;41%;30%)	30,8 % (13%)	38,2 % (32%;43%;30%)	44,8 % (49%;41%;60%)	38,5 % (58%)	14,5 % (7%;9%;15%)	24,1 % (15%;18%;10%)	30,8 % (29%)
GU/ Konzerne	53,4 % (60%;54%;57%)	28,9 % (33%;41%;24%)	30,8 % (23%)	36,2 % (36%;38%;27%)	55,3 % (55%;48%;64%)	53,8 % (60%)	10,3 % (3%;9%;16%)	15,8 % (12%;11%;12%)	15,4 % (17%)
KMU	32,7 % (36%;36%;26%)	38,9 % (27%;23%;50%)	36,4 % (6%)	36,4 % (46%;61%;52%)	27,8 % (46%;62%;50%)	18,2 % (50%)	30,9 % (18%;3%;22%)	33,3 % (27%;15%;0%)	45,5 % (44%)

- Der Einsatz individueller, also auf die jeweiligen Bedürfnisse angepasster Systeme (Kauf- oder Mietlösung) dominiert klar in allen Bereichen. „Öffentliche“, d. h. weniger oder gar nicht individualisierte Lösungen setzen lediglich rund 20 % für Kataloglösungen, gut 21 % für Ausschreibungen und ca. 24 % der Unternehmen für Auktionen in den einzelnen Bereichen ein. Grundsätzlich scheinen jedoch in den letzten Jahren „öffentliche“ und damit zumeist kostengünstigere Lösungen wieder verstärkt genutzt zu werden. Diese Lösungen erleben damit offenbar weiterhin eine (langsame) Wiederbelebung.
- Bei **Elektronischen Katalogen** setzen vor allem Großunternehmen/Konzerne (gut 53 %) auf eigene Systeme. Bei KMU liegt der Fokus auf der Betreuung und den Betrieb eines individuellen Systems durch einen Dienstleister (über 36 %), wobei die anderen Lösungen hier nahezu gleichwertig sind. Dienstleistungs-/Handelsunternehmen nutzen deutlich weniger als Industrieunternehmen „öffentliche“ Plattformen.
- Bei **Elektronischen Ausschreibungen** (RFQs) arbeitet der größte Teil (gut 46 %) der Unternehmen mit einem Dienstleister zusammen. Interessanterweise greifen hier Großunternehmen/Konzerne stärker auf Dienstleister zurück, bei KMU präferieren mit ca. 39 % die meisten Unternehmen die „Kauf“-Lösung. In Anbetracht der Kosten einer „Kauf“-Lösung wäre hier eigentlich das umgekehrte Verhältnis zu erwarten. Deutlich wird aber auch, dass mit über 33 % bei KMU und ca. 24 % im Bereich Dienstleistung/Handel ebenso ein nicht zu vernachlässigender Anteil „öffentliche“ Lösungen nutzen.
- Der Betrieb und die Betreuung durch einen Dienstleister ist mit rund 43 % das präferierte Model bei **Auktionen**. Neben der Frage nach dem Tool selbst, dürfte hier jedoch auch eine Rolle spielen, dass der gesamte Prozess von Auktionen, insbesondere auch der intensiven – internen wie partnerbezogenen – Vorbereitung oftmals durch externe Berater unterstützt wird. Immerhin fast 46 % der KMU und knapp 31 % der Dienstleistungs-/Handelsunternehmen wickeln Auktionen jedoch auch über „öffentliche“ Lösungen ab.

	System als „Kauf“-Lösung		System als „Miet“-Lösung		"Öffentliche" Plattform (mit/ohne Nutzungsgebühren)	
	Lieferanten- bewertung	E-SCM	Lieferanten- bewertung	E-SCM	Lieferanten- bewertung	E-SCM
Gesamt	71,2 % (76%)	58,3 % (81%;58%;40%)	19,2 % (23%)	25,0 % (13%;35%;50%)	9,6 % (2%)	16,7 % (7%;7%;10%)
Industrie	75,0 % (84%)	63,6 % (79%;63%;60%)	12,5 % (14%)	13,6 % (11%;33%;30%)	5,0 % (3%)	22,7 % (11%;4%;10%)
DL/Handel	66,7 % (64%)	50,0 % (83%;53%;11%)	14,7 % (36%)	42,9 % (17%;33%;78%)	8,8 % (0%)	7,1 % (0%;13%;11%)
GU/ Konzerne	67,7 % (71%)	65,0 % (93%;66%;36%)	29,0 % (29%)	25,0 % (7%;28%;46%)	3,2 % (0%)	10,0 % (0%;6%;18%)
KMU	76,2 % (82%)	50,0 % (71%;37%;44%)	4,8 % (15%)	25,0 % (18%;55%;56%)	19,0 % (4%)	25,0 % (12%;9%;0%)

- Im Bereich **Lieferantenbewertung** und **E-SCM** setzt die überwiegende Mehrzahl der Unternehmen auf den Eigenbetrieb. Hier ist zu vermuten, dass dies vor allem an der Sensibilität sowie Individualität der ausgetauschten Daten liegt. Dennoch spielen „öffentliche“ Lösungen in diesem Bereich (mittlerweile) wieder eine größere Rolle.
- Tendenziell setzen Großunternehmen/Konzerne gegenüber KMU stärker auf eigene Lösungen bei E-SCM. Im Bereich der Lieferantenbewertung sind die Angaben von Industrie und Dienstleistung/Handel etwa gleichverteilt, während bei E-SCM Dienstleistungs-/Handelsunternehmen stärker eigene Lösungen nutzen.

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

Servicequalität <sup>4</sup>					
	sehr unzufrieden	unzufrieden	teils/teils	zufrieden	sehr zufrieden
Elektronische Kataloge	2,7 % (7%;3%;4%)	1,8 % (3%;4%;3%)	26,4 % (22%;20%;16%)	52,7 % (45%;56%;55%)	16,4 % (24%;17%;22%)
Ausschreibungen	3,7 % (4%;0%;4%)	7,4 % (3%;9%;16%)	24,1 % (29%;43%;47%)	55,6 % (46%;35%;21%)	9,3 % (18%;13%;12%)
Auktionen	2,9 % (4%;0%;4%)	5,9 % (0%;9%;16%)	29,4 % (35%;43%;47%)	50,0 % (39%;35%;21%)	11,8 % (22%;13%;12%)
Lieferantenbewertung	1,9 % (0%)	7,7 % (5%)	40,4 % (40%)	44,2 % (47%)	5,8 % (8%)
E-SCM	0,0 % (7%;5%;0%)	3,0 % (10%;3%;0%)	42,4 % (23%;41%;28%)	48,5 % (60%;46%;55%)	6,1 % (0%;5%;17%)

- Grundsätzlich sehen die meisten Anwender wie in den Vorjahren die Servicequalität positiv. Bei fast allen Tools geben mehr als 50 % (zum Teil mehr als 60 %) der befragten Unternehmen an, mit den Lösungen zufrieden oder sogar sehr zufrieden zu sein.
- Die Zufriedenheit mit **Elektronischen Katalogen** ist nach wie vor die höchste, allerdings fallen **Ausschreibungen** und **Auktionen** nur unwesentlich ab. Diese Lösungen scheinen zwar grundsätzlich noch verbesserungsfähig, weisen aber offensichtlich schon seit geraumer Zeit einen akzeptablen Reifegrad auf.
- **Lieferantenbewertung** und **E-SCM** werden etwas durchwachsen gesehen. So sind 50 % bzw. knapp 55 % der Unternehmen zufrieden mit der Servicequalität, allerdings sind auf der anderen Seite auch ca. 40 % bzw. ca. 42 % der Unternehmen neutral in ihrer Bewertung. Bei diesen Lösungen scheint demzufolge noch einiges an Verbesserungspotenzial seitens der Lösungsanbieter zu liegen.

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

(Mehrfachantworten möglich)

Anstoß für den Einsatz					
Katalogsysteme	Ausschreibungen	Auktionen	Lieferantenbewertung	E-SCM	
86,2 %	88,7 %	92,1 %	85,7 %	86,1 %	Durch den Einkauf
14,7 %	11,3 %	18,4 %	18,4 %	13,9 %	Einsatz wurde von der Unternehmensleitung gefordert
4,6 %	3,8 %	5,3 %	4,1 %	13,9 %	Einsatz wurde durch eine andere Abteilung angeregt
4,6 %	1,9 %	2,6 %	0,0 %	2,8 %	Erfolgreicher Einsatz beim Lieferanten
0,9 %	5,7 %	5,3 %	2,0 %	2,8 %	Erfolgreicher Einsatz bei der Konkurrenz

- Es wird deutlich, dass der Anstoß zur Nutzung aller Tools überwiegend beim Einkauf liegt. Dies geben je nach Tool zwischen knapp 86 % und ca. 92 % der Unternehmen an.
- Die Vorgabe durch die Unternehmensleitung trifft je nach Lösung bei ca. 11 % bis 18 % der befragten Unternehmen zu.
- Alle andere Ursachen spielen scheinbar keine Rolle – mit Ausnahme im Bereich E-SCM, bei dem knapp 14 % der Unternehmen angaben, dass der Anstoß durch eine andere Abteilung erfolgte.

<sup>4</sup> Vorjahresvergleiche bei Ausschreibungen und Auktionen sind hier nur begrenzt möglich, da bis 2008 der Bereich E-Sourcing undifferenziert erhoben wurde.

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

Katalogsysteme					
nicht	kaum	teils/teils	stark	sehr stark	Auswirkung
1,8 %	2,7 %	13,4 %	46,4 %	35,7 %	Senkung der Prozesskosten
1,8 %	4,5 %	21,4 %	53,6 %	18,8 %	Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance
1,8 %	4,5 %	21,4 %	50,0 %	22,3 %	Erhöhung der Prozessstabilität/Vermeidung von Fehlern
2,7 %	11,5 %	23,0 %	45,1 %	17,7 %	Reduktion der Durchlaufzeit/(Wieder-) Beschaffungszeit
4,4 %	6,2 %	28,3 %	41,6 %	19,5 %	Reduktion des Maverick Buyings („wilder“ Einkauf)
4,5 %	9,8 %	26,8 %	42,9 %	16,1 %	Stärkere Standardisierung/Straffung des Beschaffungssortiments
8,9 %	11,6 %	28,6 %	39,3 %	11,6 %	Reduktion der Lieferantenzahl
7,1 %	23,9 %	31,0 %	34,5 %	3,5 %	Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit
6,4 %	21,1 %	37,6 %	31,2 %	3,7 %	Verbesserung der Stellung des Einkaufs als interner Dienstleister
5,4 %	30,4 %	33,9 %	24,1 %	6,3 %	Anstieg der Transaktionsanzahl
6,3 %	22,3 %	58,9 %	10,7 %	1,8 %	Senkung der Einstandspreise
48,6 %	18,9 %	18,9%	8,1 %	5,4 %	Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich

- Im Bereich der **Kataloglösungen** werden – was nicht verwunderlich ist – am stärksten Prozesseffekte registriert. So stehen die Senkung der Prozesskosten, die Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance, die Erhöhung der Prozessstabilität bzw. das Vermeiden von Fehlern, die Reduktion der Durchlaufzeiten bzw. Wiederbeschaffungszeiten und die Reduktion des Maverick Buying an den oberen Stellen.
- Standardisierungseffekte, d.h. Straffung des Beschaffungssortiments und Reduktion der Lieferantenzahl, werden nachfolgend genannt, aber ebenso noch relativ stark in den Unternehmen festgestellt.
- Eine erhöhte Lieferantenzuverlässigkeit und eine Verbesserung der Stellung des Einkaufs als Dienstleister werden von den Befragten im mittleren Bereich bewertet.
- Ein Anstieg der Transaktionshäufigkeiten und eine Reduktion der Einstandspreise werden tendenziell im Bereich „kaum bis mittel“ gesehen. Bei knapp der Hälfte der Unternehmen führten die Lösungen nicht zu Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich.

Ausschreibungen					
nicht	kaum	teils/teils	stark	sehr stark	Auswirkung
7,4 %	9,3 %	16,7 %	48,1 %	18,5 %	Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance
5,8 %	13,5 %	25,0 %	46,2 %	9,6 %	Erhöhung der Prozessstabilität/Vermeidung von Fehlern
9,4 %	7,5 %	32,1 %	37,7 %	13,2 %	Senkung der Einstandspreise
11,1 %	14,8 %	27,8 %	37,0 %	9,3 %	Senkung der Prozesskosten
3,7 %	18,5 %	33,3 %	33,3 %	11,1 %	Erweiterung des Anbieterkreises
9,3 %	22,2 %	25,9 %	37,0 %	5,6 %	Reduktion der Durchlaufzeit/(Wieder-) Beschaffungszeit
13,5 %	26,9 %	34,6 %	21,2 %	3,8 %	Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit
53,7 %	22,2 %	16,7 %	7,4 %	0,0 %	Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich

- Bei **Ausschreibungslösungen** werden als stärkste Auswirkungen die Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance, die Erhöhung der Prozessstabilität bzw. das Vermeiden von Fehlern und die Senkung von Einstandspreisen genannt.
- Im Bereich „mittel bis stark“ folgen dann die Senkung der Prozesskosten, die Erweiterung des Anbieterkreises und die Reduktion der Durchlaufzeiten bzw. Wiederbeschaffungszeiten.
- Die Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit wird im mittleren Bereich bewertet. Bei über der Hälfte der Unternehmen resultierte aus dem Einsatz dieser Lösungen keine Reduktion der Mitarbeiter im Beschaffungsbereich.

Auktionen					
nicht	kaum	teils/teils	stark	sehr stark	Auswirkung
2,7 %	5,4 %	10,8 %	51,4 %	29,7 %	Senkung der Einstandspreise
5,4 %	5,4 %	27,0 %	40,5 %	21,6 %	Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance
5,4 %	18,9 %	29,7 %	35,1 %	10,8 %	Erhöhung der Prozessstabilität/Vermeidung von Fehlern
8,1 %	18,9 %	29,7 %	29,7 %	13,5 %	Erweiterung des Anbieterkreises
11,1 %	27,8 %	19,4 %	22,2 %	19,4 %	Senkung der Prozesskosten
18,9 %	24,3 %	27,0 %	21,6 %	8,1 %	Reduktion der Durchlaufzeit/(Wieder-) Beschaffungszeit
16,2 %	32,4 %	24,3 %	18,9 %	8,1 %	Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit
59,5 %	21,6 %	13,5 %	2,7 %	2,7 %	Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich

- Bei **Auktionslösungen** werden als stärkste Auswirkungen die Senkung von Einstandspreisen und die Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance festgestellt. Beides deutlich stärker als bei Ausschreibungslösungen, wohingegen alle anderen, nachfolgend genannten Auswirkungen schwächer abschneiden.
- Im Bereich „mittel bis stark“ folgen die Erhöhung der Prozessstabilität bzw. das Vermeiden von Fehlern und die Erweiterung des Anbieterkreises. Im mittleren Bereich wird die Senkung der Prozesskosten bewertet.

- Die Auswirkungen hinsichtlich der Reduktion der Durchlaufzeiten bzw. Wiederbeschaffungszeiten und der Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit werden kaum bis teils/teils registriert. Bei knapp 60 % der Unternehmen folgte aus dem Einsatz dieser Lösungen keine Reduktion der Mitarbeiter im Beschaffungsbereich.

Lieferantenbewertung					
nicht	kaum	teils/teils	stark	sehr stark	Auswirkung
0,0 %	7,5 %	32,1 %	52,8 %	7,5 %	Verbesserte Planung und Bearbeitung der Lieferantenbeziehung
0,0 %	11,8 %	37,3 %	41,2 %	9,8 %	Verbesserung des allgemeinen Beschaffungscontrollings
1,9 %	11,3 %	41,5 %	39,6 %	5,7 %	Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance
0,0 %	13,5 %	44,2 %	38,5 %	3,8 %	Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit
1,9 %	11,5 %	46,2 %	30,8 %	9,6 %	Früherkennung von Lieferantenproblemen
13,5 %	36,5 %	36,5 %	7,7 %	5,8 %	Reduktion der Lieferantenzahl
63,5 %	15,4 %	13,5 %	5,8 %	1,9 %	Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich

- Im Bereich der **Lieferantenbewertung** werden als stärkste Auswirkungen die Verbesserung der Planung und Bearbeitung der Lieferantenbeziehung sowie des allgemeinen Beschaffungscontrollings gesehen.
- Mittel bis starke Auswirkungen werden bei der Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance, der Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit sowie der Früherkennung von Lieferantenproblemen registriert.
- Im Bereich „kaum bis mittel“ liegt die Reduktion der Lieferantenzahl, während bei knapp 64 % der Unternehmen keine Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich durch diese Lösungen eintraten.

E-SCM					
nicht	kaum	teils/teils	Stark	sehr stark	Auswirkung
0,0 %	5,7 %	28,6 %	54,3 %	11,4 %	Verbesserte Planung und Bearbeitung der Lieferantenbeziehung
2,9 %	14,3 %	17,1 %	57,1 %	8,6 %	Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit
5,7 %	2,9 %	28,6 %	40,0 %	22,9 %	Senkung der Prozesskosten
2,9 %	5,7 %	31,4 %	40,0 %	20,0 %	Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance
2,9 %	17,1 %	20,0 %	45,7 %	14,3 %	Erhöhung Transparenz über Liefer-/Verfügbarkeitsdaten
2,9 %	17,1 %	34,3 %	37,1 %	8,6 %	Früherkennung von Lieferantenproblemen
11,4 %	11,4 %	37,1 %	25,7 %	14,3 %	Verringerung Working Capital
14,3 %	20,0 %	25,7 %	28,6 %	11,4 %	Verlagerung der Versorgungsverantwortung (Vendor Managed Inventories)
45,7 %	28,6 %	22,9 %	0,0 %	2,9 %	Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich

- Bei den **E-SCM-Lösungen** werden die folgenden Auswirkungen als stark in der Unternehmen registriert, wobei hinsichtlich der Intensität kaum Unterschiede bestehen: Verbesserte Planung und Bearbeitung der Lieferantenbeziehung, Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit, Senkung der Prozesskosten, Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance sowie Erhöhung Transparenz über Liefer-/Verfügbarkeitsdaten.
- Im Bereich „mittel bis stark“ liegen die Früherkennung von Lieferantenproblemen, die Verringerung des Working Capital und die Verlagerung der Versorgungsverantwortung (Vendor Managed Inventories). Bei knapp 46 % der Unternehmen resultierte die Nutzung von E-SCM-Lösung nicht in einer Reduktion der Mitarbeiter im Beschaffungsbereich.

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

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

	Katalogsysteme		Ausschreibungen		Auktionen	
	Prozesskosten	Einstandspreise	Prozesskosten	Einstandspreise	Prozesskosten	Einstandspreise
Gesamt	25,0 % (1,0%-75,0 %)	5,0 % (0,0 %-50,0 %)	12,5 % (0,0 %-50,0 %)	9,0 % (0,0 %-35,0 %)	5,0 % (-5,0 %-70,0 %)	14,5 % (0,0 %-40,0 %)
Industrie	20,0 % (1,0 %-70,0 %)	5,0 % (0,0 %-25,0 %)	2,5 % (0,0 %-30,0 %)	10,0 % (0,0 %-30,0 %)	5,0 % (0,0 %-70,0 %)	10,0 % (0,0 %-30,0 %)
DL/Handel	30,0 % (1,0 %-75,0 %)	7,0 % (0,0 %-50,0 %)	20,0 % (0,0 %-50,0 %)	7,0 % (0,0 %-35,0 %)	7,5 % (-5,0 %-25,0 %)	15,0 % (0,0 %-40,0 %)
GU/Konzerne	30,0 % (5,0 %-70,0 %)	7,0 % (0,0 %-50,0 %)	5,0 % (0,0 %-30 %)	6,5 % (0,0 %- 25,0 %)	3,5 % (-5,0 %-70,0 %)	10,0 % (0,0 %-20,0 %)
KMU	20,0 % (1,0 %-75,0 %)	5,0 % (0,0 %-40,0 %)	20,0 % (2,5 %- 50,0 %)	10,0 % (0,0 %-35,0 %)	8,0 % (5,0 %-20,0 %)	15,0 % (10,0 %-40,0 %)

- Bei Prozesskosten konnten die Unternehmen durchschnittlich 25 % bei Katalogsystemen, 12,5 % bei Ausschreibungslösungen und 5 % bei Auktionslösungen einsparen, wobei die Einsparungen – sicherlich je nach Ausgangslage – zum Teil erheblich schwanken.
- Bei den Einstandspreisen konnten die Unternehmen durchschnittlich 5 % bei Katalogsystemen, 9 % bei Ausschreibungslösungen und ca. 15 % 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 erzielten.

- Dabei wird deutlich, dass der Bereich Dienstleistung/Handel mit Ausnahme bei den Einstandspreisen bei Ausschreibungen im Durchschnitt größere Einsparungen als der industrielle Bereich realisiert. Inwieweit dies durch ein schlechteres „Ausgangsniveau“ begründet ist und demzufolge Nachholbedarf besteht, kann allerdings aus der Befragung nicht abgeleitet werden.
- KMU realisieren im Katalogbereich geringere Kostenreduzierungen als Großunternehmen/Konzernen, was vermuten lässt, dass diese ihre bisherigen Prozesse ohne IT-Unterstützung effizienter gestaltet hatten. Für Ausschreibungen und Auktionen realisieren KMU dagegen höhere Einsparungen, 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)

### Katalogsysteme

Gesamt	Industrie	DL/ Handel	GU/ Konzerne	KMU	Hinderungsgrund
66,7 %	40,0 %	80,0 %	0,0 %	71,4 %	Potenzial (Beschaffungsvolumen) zu gering
26,7 %	60,0 %	10,0 %	100,0 % <sup>5</sup>	21,4 %	Notwendige Ressourcen / Mitarbeiter nicht verfügbar
20,0 %	20,0 %	20,0 %	0,0 %	21,4 %	Interne Voraussetzungen (Technik, Daten) nicht gegeben
6,7 %	20,0 %	0,0 %	0,0 %	7,1 %	Kosten der Systeme (Anschaffung und Betrieb bzw. Nutzung) sind zu hoch
6,7 %	0,0 %	10,0 %	0,0 %	7,1 %	Rechtliche Hindernisse
6,7 %	20,0 %	0,0 %	0,0 %	7,1 %	Lieferanten können die Systeme nicht unterstützen
0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	Ablehnung durch Geschäftsführung / Fachabteilungen

- Bei den Unternehmen, für die **Kataloglösungen** nicht relevant sind, geben zwei Drittel der Befragten an, dass das Potenzial, d.h. das Beschaffungsvolumen, zu gering sei. Dies ist gleichzeitig als Hauptgrund bei KMU zu erachten und muss dort als „gegeben“ hingenommen werden.
- Zwei weitere Gründe können noch als signifikant erachtet werden – das Fehlen notwendiger Ressourcen oder Mitarbeiter mit knapp 27 % und das Fehlen interner Voraussetzung (Technik, Daten) mit 20 %. Beides sind jedoch Sachverhalte, die mit entsprechender Investitionsbereitschaft seitens der Unternehmen gelöst werden können.
- Die Kosten der Systeme, rechtliche Hindernisse, Probleme bei Lieferanten oder die innerbetriebliche Ablehnung spielen keine (wesentliche) Rolle.

### Ausschreibungen

Gesamt	Industrie	DL/ Handel	GU/ Konzerne	KMU	Hinderungsgrund
50,0 %	60,0 %	44,0 %	37,5 %	53,1 %	Potenzial (Beschaffungsvolumen) zu gering
40,0 %	53,3 %	32,0 %	25,0 %	43,8 %	Interne Voraussetzungen (Technik, Daten) nicht gegeben
22,5 %	26,7 %	20,0 %	25,0 %	21,9 %	Kosten der Systeme (Anschaffung und Betrieb bzw. Nutzung) sind zu hoch
22,5 %	20,0 %	24,0 %	12,5 %	25,0 %	Ablehnung durch Geschäftsführung / Fachabteilungen
17,5 %	20,0 %	16,0 %	25,0 %	15,6 %	Notwendige Ressourcen / Mitarbeiter nicht verfügbar
7,5 %	13,3 %	4,0 %	0,0 %	9,4 %	Lieferanten können die Systeme nicht unterstützen
5,0 %	6,7 %	4,0 %	0,0 %	6,3 %	Rechtliche Hindernisse

- Bei den Unternehmen, für die **Ausschreibungslösungen** nicht relevant sind, gibt die Hälfte der Befragten an, dass das Potenzial, d.h. das Beschaffungsvolumen, zu gering sei. Dicht gefolgt von den fehlenden internen Voraussetzungen mit 40 %. Beide Gründe treffen überproportional auf KMU und Industrieunternehmen zu.
- Weitere nennenswerte Gründe sind mit jeweils knapp 23 % die Kosten und die innerbetriebliche Ablehnung der Ausschreibungslösungen sowie mit knapp 18 % das Fehlen notwendiger Mitarbeiter oder Ressourcen.
- Technische Probleme bei Lieferanten oder rechtliche Hindernisse werden dagegen kaum genannt.

### Einkaufsauktionen

Gesamt	Industrie	DL/ Handel	GU/ Konzerne	KMU	Hinderungsgrund
42,4 %	52,6 %	38,5 %	21,4 %	48,9 %	Potenzial (Beschaffungsvolumen) zu gering
23,7 %	36,8 %	17,9 %	7,1 %	28,9 %	Interne Voraussetzungen (Technik, Daten) nicht gegeben
20,3 %	21,1 %	17,9 %	14,3 %	22,2 %	Notwendige Ressourcen / Mitarbeiter nicht verfügbar
18,6 %	15,8 %	20,5 %	21,4 %	17,8 %	Ablehnung durch Geschäftsführung / Fachabteilungen
15,3 %	10,5 %	17,9 %	21,4 %	13,3 %	Kosten der Systeme (Anschaffung und Betrieb bzw. Nutzung) sind zu hoch
11,9 %	15,8 %	10,3 %	14,3 %	11,1 %	Lieferanten können die Systeme nicht unterstützen
11,9 %	5,3 %	15,4 %	14,3 %	11,1 %	Rechtliche Hindernisse

<sup>5</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. Im Fall der Großunternehmen/Konzerne betrifft dies z.B. nur ein Unternehmen. Vgl. Abschnitt: 1) Wie lange nutzt Ihr Unternehmen bereits E-Tools?

- Bei den Unternehmen, für die **Auktionslösungen** nicht relevant sind, geben gut 42 % der Befragten als Hauptgrund das zu geringe Potenzial, d.h. das Beschaffungsvolumen, an. Dies trifft vor allem auf KMU und Industrieunternehmen zu.
- Mit etwas Abstand folgen die restlichen Gründe, wobei mangelnde interne Voraussetzungen mit knapp 24 %, fehlende Ressourcen oder Mitarbeiter mit ca. 20 % und die innerbetriebliche Ablehnung mit knapp 19 % am häufigsten genannt werden. Aber auch die Kosten der Systeme mit ca. 15 %, technische Probleme beim Lieferanten und rechtliche Hindernisse mit jeweils knapp 12 % können in diesem Bereich nicht als vernachlässigbar angesehen werden.

Lieferantenbewertung					
Gesamt	Industrie	DL/ Handel	GU/ Konzerne	KMU	Hinderungsgrund
35,5 %	28,6 %	37,5 %	33,3 %	36,0 %	Interne Voraussetzungen (Technik, Daten) nicht gegeben
29,0 %	28,6 %	29,2 %	33,3 %	28,0 %	Kosten der Systeme (Anschaffung und Betrieb bzw. Nutzung) sind zu hoch
29,0 %	0,0 %	37,5 %	0,0 %	36,0 %	Potenzial (Lieferantenzahl) zu gering
19,4 %	42,9 %	12,5 %	16,7 %	20,0 %	Notwendige Ressourcen / Mitarbeiter nicht verfügbar
9,7 %	0,0 %	12,5 %	0,0 %	12,0 %	Ablehnung durch Geschäftsführung / Fachabteilungen
6,5 %	0,0 %	8,3 %	16,7 %	4,0 %	Rechtliche Hindernisse
6,5 %	28,6 %	0,0 %	0,0 %	8,0 %	Lieferanten können die Systeme nicht unterstützen

- Im Bereich **Lieferantenbewertung** steht als einziges nicht das zu geringe Potenzial (Lieferantenzahl) als Hinderungsgrund an erster Stelle (mit Ausnahme der KMU und des Bereichs Dienstleistung/Handel). Mit 29 % steht es auf einer Stufe mit den Kosten der Systeme. Als Hauptgrund werden hier mangelnde interne Voraussetzungen von knapp 36 % der Befragten angegeben. Weiter nennenswert ist das Fehlen von notwendigen Ressourcen oder Mitarbeiter mit gut 19 %.
- Die innerbetriebliche Ablehnung, rechtliche Hindernisse oder technische Probleme bei den Lieferanten scheinen keine große Bedeutung zu besitzen.

E-SCM					
Gesamt	Industrie	DL/ Handel	GU/ Konzerne	KMU	Hinderungsgrund
49,1 %	53,8 %	48,8 %	28,6 %	61,8 %	Potenzial (Lieferantenzahl) zu gering
38,2 %	61,5 %	29,3 %	33,3 %	41,2 %	Interne Voraussetzungen (Technik, Daten) nicht gegeben
23,6 %	15,4 %	26,8 %	23,8 %	23,5 %	Kosten der Systeme (Anschaffung und Betrieb bzw. Nutzung) sind zu hoch
14,5 %	30,8 %	7,3 %	23,8 %	8,8 %	Notwendige Ressourcen / Mitarbeiter nicht verfügbar
7,3 %	15,4 %	4,9 %	14,3 %	2,9 %	Lieferanten können die Systeme nicht unterstützen
5,5 %	0,0 %	7,3 %	0,0 %	8,8 %	Ablehnung durch Geschäftsführung / Fachabteilungen
1,8 %	0,0 %	2,4 %	0,0 %	2,9 %	Rechtliche Hindernisse

- Im Bereich **E-SCM** sehen ca. 49 % der Unternehmen, die diese Lösung als nicht relevant ansehen, ein zu geringes Potenzial (Lieferantenzahl), was insbesondere wieder auf KMU zutrifft. Mit etwas Abstand folgen die mangelnden internen Voraussetzungen (Technik, Daten) mit ca. 38 % (besonders im industriellen Bereich dominant) und mit knapp 24 % die Kosten der Systeme. Von 14,5 % der Befragten werden zudem das Fehlen von Ressourcen oder Mitarbeiter genannt.
- Technische Probleme bei den Lieferanten, innerbetriebliche Ablehnung oder rechtliche Hindernisse scheinen keine relevanten Faktoren zu sein.

## Fazit

Das diesjährige Stimmungsbarometer dokumentiert, dass im vergangenen Jahr der Fokus der Unternehmen nicht unbedingt auf dem Ausbau der E-Procurement-Systeme lag. Verständlicherweise musste krisenbedingt vielerorts beschaffungsseitig kurzfristig agiert und reagiert werden, zum Teil ging (und geht) es um das Überleben. E-Procurement-Lösungen hingegen sind eine mittel- bis langfristige Investition, die sich nicht binnen Wochen bezahlt macht. Das die erzielbaren Effekte nachhaltig sind, zeigt aber die Befragung jedes Jahr aufs Neue: Die Unternehmen senken ihre Einstandskosten im Durchschnitt um 5 % (bei Katalogsystemen), 9 % (bei Ausschreibungslösungen) und 15 % (bei Auktionslösungen). Hinzu kommt die Reduktion der Prozesskosten von durchschnittlich 25 % (bei Katalogsystemen), 13 % (bei Ausschreibungslösungen) und 5 % (bei Auktionslösungen).

Nach wie vor sind **Elektronische Kataloge** das einzige Tool, das sich auf breiter Basis durchgesetzt hat. Bei Großunternehmen/Konzernen werden bei 9 von 10 Unternehmen bereits Katalogsysteme eingesetzt, bei den verbleibenden größeren Unternehmen scheint die Einführung nur eine Frage der Zeit zu sein. Bei KMU arbeiten bisher noch über 40 % ohne ein entsprechendes System. Circa 14 % planen zur Zeit eine Einführung, allerdings ist davon auszugehen, dass unter den aktuellen Voraussetzungen vermutlich mindestens 15-20 % der KMU auch auf längere Sicht auf diese Systeme verzichten werden – nicht zuletzt vor dem Hintergrund, dass zwei Drittel der KMU, die die Lösungen aktuell nicht als relevant erachten, ein zu geringes Beschaffungsvolumen angeben. Die hohe Einsatzrate über alle Unternehmensgrößen darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass es bisher nur Einzelfälle geschafft haben, nahezu alle relevanten katalogfähigen Güter und Dienstleistungen zu integrieren. Es wird allerdings weiterhin eine Erhöhung des abgewickelten Beschaffungsvolumens erwartet. Die Zufriedenheit mit den Systemen ist konstant auf hohem Niveau, und die nachgewiesenen Nutzeffekte – hier vor allem Prozesseffekte – bestätigen sich jedes Jahr von Neuem.

Im Bereich des **E-Sourcing** (Ausschreibungen und Auktionen) wurden hinsichtlich der wesentlichsten Auswirkungen Einstandspreisreduktionen und die Erhöhung der Prozesstransparenz/-stabilität und Compliance fast gleichrangig genannt, während E-Sourcing im letzten Jahr aufgrund der kurzfristigen Sichtweise in der schlechten konjunkturellen Lage einseitig betont wurde, um den Wettbewerb zu verschärfen. Insgesamt muss jedoch konstatiert werden, dass bisher nur ca. 40 % aller befragten Unternehmen aktuell elektronisch unterstützte Ausschreibungen nutzen – bei Auktionen sind es ca. 30 %. KMU fallen auch bei der Nutzung in diesem Bereich deutlich ab (ca. 25 % bei Ausschreibungen und ca. 16 % bei Auktionen gegenüber 61 % bzw. 51 % bei Großunternehmen/Konzernen). Auch hier wird als Hauptgrund das mangelnde Beschaffungsvolumen genannt, jedoch auch auf fehlende interne Voraussetzungen hinsichtlich technischer Ausstattung und Datentransparenz/-verarbeitung verwiesen. Nach wie vor sind die meisten der derartige Tools nutzenden Unternehmen noch weit davon entfernt, mögliche Beschaffungsvolumina komplett über diese Tools abzuwickeln, auch wenn in der Befragung Jahr für Jahr bestätigt wird, dass die Nutzung der Systeme weiter intensiviert werden soll.

Tools für die **Lieferantenbewertung** waren ein „Gewinner“ der letztjährigen Befragung. Aufgrund der Wirtschaftskrise galt kurzfristig ein besonderes Augenmerk den Lieferanten. Dies hat sich bei der diesjährigen Befragung etwas relativiert, ggf. hat sich auch bei dem einen oder anderen Unternehmen eine gewisse Ernüchterung eingestellt, beispielweise weil Insolvenzen auf der Basis von Vergangenheitsdaten nur bedingt vorhersehbar sind. Circa 40 % der Unternehmen nutzen entsprechende Tools, wobei KMU mit ca. 27 % gegenüber 57 % bei Großunternehmen/Konzernen deutlich zurück liegen. Dabei ist darauf hinzuweisen, dass hier gegenüber den anderen Lösungen nicht das geringe Potenzial bei KMU dominiert, sondern mangelnde interne Voraussetzungen und die Kosten der Systeme stärker in den Vordergrund treten. Die Nutzungsintensität ist – verglichen mit den anderen E-Procurement-Lösungen – hier am höchsten: 65 % der Unternehmen steuern bereits mindestens 50 % ihrer strategischen Zulieferer darüber. Diese Unternehmen registrieren auch eine deutliche Verbesserung der Planung und des Managements der Lieferantenbeziehung sowie des Beschaffungscontrollings im Allgemeinen. Auch in der Tendenz sollen diese Tools weiter deutlich ausgebaut werden, wobei Großunternehmen/Konzerne ein schnelleres Fortschreiten der Lieferantenintegration sehen. Nach wie vor scheinen Tools zur Lieferantenbewertung auf einem guten Weg, sich wie die Katalogsysteme in der Breite zu etablieren.

Der Bereich **E-SCM** ist gemeinsam mit Auktionslösungen Schlusslicht hinsichtlich des Einsatzes der E-Procurement-Tools, auch werden hier die Hinderungsgründe mit am deutlichsten betont. Nur 30 % der Unternehmen setzen entsprechende Lösungen ein, wobei die geringsten Unterschiede zwischen KMU und Großunternehmen/Konzernen im Vergleich zu allen anderen Tools bestehen. Ebenso ist die Nutzungsintensität gering – nahezu alle befragten Unternehmen haben weniger als die Hälfte der relevanten Lieferan-

ten bisher eingebunden, der größte Teil liegt sogar unter 25 %. Grundsätzlich wollen die einsetzenden Unternehmen aber auch hier die Nutzung der Systeme weiter intensivieren.

Die **Servicequalität** der Systeme liegt wie in den letzten Jahren durchweg im positiven Bereich. An der Systemfunktionalität und Bedienerfreundlichkeit liegt die mitunter eingeschränkte Nutzung nicht begründet, wenn auch Verbesserungspotenzial insbesondere bei der Lieferantenbewertung und bei E-SCM gesehen wird. Zwar werden hinsichtlich der **Nutzungsmodelle** wie in den letzten Jahren bei den Systemen individuelle Lösungen dem Einsatz „öffentlicher“ Plattformen vorgezogen. Allerdings werden seit dem vergangenen Jahr wieder verstärkt „öffentliche“ Lösungen genutzt.

**Hinderungsgründe** für den Einsatz der Lösungen sind – wie auch in den letzten Jahren – entweder zu geringes Potenzial im Beschaffungs- bzw. Lieferantenportfolio (insbesondere bei KMU) und mangelnde interne Voraussetzungen – sei es technischer Natur, bzgl. der Datenstruktur und -transparenz oder fehlende Ressourcen/Mitarbeiter.

Die diesjährige Umfrage beweist: Die Initiative zur Einführung der Lösungen geht vorwiegend vom Einkauf aus! (Am Rande sei zudem bemerkt, dass die Einführung der Systeme in der Regel nicht zu einer Reduktion der Mitarbeiter im Beschaffungsbereich führte.) Somit ist auch der Einkauf gefragt, um zum einen in fundierten Analysen die Potenziale der Lösungen dem notwendigen Aufwand gegenüberzustellen und den ROI nachzuweisen sowie zum anderen die innerbetriebliche Konsolidierung und Transparenz der notwendigen Daten voranzutreiben. Dass sich dies lohnt, zeigen die Befragungen jedes Jahr aufs Neue: Die Lösungen erwirtschaften echten Mehrwert für die Unternehmen!

#### **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 31-82936

Fax +49 931 31-82405

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)