

## „Stimmungsbarometer Elektronische Beschaffung 2006“

Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) hat 2004 erstmals die Stimmung in den deutschen Unternehmen hinsichtlich Akzeptanz bzw. Nutzung von Lösungen/Systemen zur elektronischen Beschaffung erhoben. Wir möchten die Entwicklung kontinuierlich abbilden und führten die Umfrage – zusammen mit dem Lehrstuhl für Industriebetriebslehre (Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky) der Universität Würzburg – darum auch in diesem Jahr durch.

<b>Erhebungszeitraum:</b>	<b>April 2006</b>		
<b>Stichprobe:</b>	93 Unternehmen (BME-Mitglieder und Nicht-Mitglieder)		
<b>Branchen:</b>	Industrie:	54 Unternehmen = 58 %	
	Dienstleistung (DL)/Handel	39 Unternehmen = 42 %	
<b>Unternehmensgröße:</b>	Großunternehmen (GU)/Konzerne (über 2000 Mitarbeiter)	47 Unternehmen = 50 %	
	KMU (unter 2000 Mitarbeiter)	46 Unternehmen = 50 %	
	(davon 33 % über 500 Mitarbeiter, 22 % zwischen 500 und 100 Mitarbeiter, 45 % unter 100 Mitarbeiter)		

### Ausgewählte Ergebnisse (ggf. in Klammern: Angaben 2005, 2004)

#### (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	14 % (17 %, 32 %)	12 %	4 %	8 % (9 %, 14 %)	12 % (9 %, 16 %)	10 % (15 %, 22 %)	40 % (50 %, 16 %)
Industrie	15 % (26 %, 33 %)	13 %	6 %	11 %	9 %	11 %	35 %
DL/Handel	14 % (9 %, 31 %)	11 %	3 %	3 %	16 %	8 %	45 %
GU/Konzerne	2 %	4 %	7 %	9 %	13 %	9 %	56 %
KMU	27 %	20 %	2 %	7 %	11 %	11 %	22 %

- Nur noch 14 % der befragten Unternehmen meint, auf den Einsatz von elektronischen Katalogen verzichten zu können. Seit drei Jahren führen jedes Jahr etwa 8-12 % der Unternehmen Elektronische Kataloge ein, der Trend sollte noch ca. 2 Jahre andauern.
- Es besteht ein deutlicher Unterschied zwischen KMUs und Großunternehmen/Konzernen: Während 87 % der Großunternehmen/Konzerne Elektronische Kataloge zum großen Teil seit mehreren Jahren einsetzen, trifft das nur auf 51 % der KMUs zu. Mit 22 % hat ein erheblicher Anteil der KMUs zurzeit Projekte zur Einführung von Katalogen laufen.
- Zwischen Dienstleistung/Handel und Industrie sind keine signifikanten Unterschiede festzustellen. Dienstleistung/Handel hat die Systeme zwar früher adaptiert, die Raten der „Nachzügler“ sind aber nahezu identisch.

**im Bereich E-Sourcing:**

für Ausschreibungen (RFQ):

	Kein Einsatz	In Planung	In Einführung	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	Über 3 Jahre
Gesamt	27 % (52 %, 51 %)	22 %	5 %	13 %	5 %	5 %	23 %
Industrie	22 % (52 %, 47 %)	26 %	6 %	15 %	6 %	6 %	19 %
DL/Handel	31 % (46 %, 53 %)	15 %	5 %	10 %	5 %	5 %	28 %
GU/Konzerne	11 %	19 %	6 %	19 %	6 %	6 %	32 %
KMU	42 %	24 %	4 %	7 %	4 %	4 %	13 %

für Einkaufsauktionen (Reverse Auctions):

	Kein Einsatz	In Planung	In Einführung	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	Über 3 Jahre
Gesamt	39 %	17 %	8 %	5 %	2 %	8 %	21 %
Industrie	35 %	21 %	9 %	7 %	0 %	9 %	19 %
DL/Handel	43 %	13 %	5 %	3 %	5 %	5 %	26 %
GU/Konzerne	26 %	15 %	8 %	8 %	2 %	13 %	28 %
KMU	52 %	20 %	7 %	2 %	2 %	2 %	15 %

- Nur noch 27 % der befragten Unternehmen sind der Meinung, auf den Einsatz von E-Sourcing komplett verzichten zu können, wobei hier ein großer Unterschied zwischen Großunternehmen/Konzernen und KMUs besteht. Während nur 11 % der Großunternehmen/Konzernen elektronische RFQs aktuell nicht einsetzen wollen, betrifft dies 42 % aller KMUs (bei Auktionen 26 % zu 52 %).
- Es wird deutlich, dass seit ca. einem Jahr verstärkt E-Sourcing-Tools eingeführt werden und ein großer Teil (22 % aller Unternehmen bei Ausschreibungen, 17 % bei Einkaufsauktionen) aktuell über die Einführung nachdenkt. Auch hier sind die Großunternehmen/Konzerne schneller als die KMUs.
- Während in den ersten Jahren der elektronischen Beschaffung Dienstleistung/Handel E-Sourcing schneller adaptierte als die Industrie, hat sich dies nun weitgehend umgekehrt.
- Während in den ersten Jahren der elektronischen Beschaffung der Einsatz von Ausschreibungen und Einkaufsauktionen offenbar parallel in den Unternehmen vorangetrieben wurden, ist der Einsatz von Ausschreibungen in den letzten drei Jahren deutlicher gestiegen. In allen Bereichen beträgt die Differenz zwischen der Anzahl Unternehmen, die Ausschreibungen einsetzen, und derer, die Auktionen einsetzen, mittlerweile ca. 10-15 %.

**im Bereich E-Collaboration:**

(Datenaustausch, bspw. Forecasts, Bestellabrufe oder Vendor Managed Inventory; Entwicklung und andere Projekte mit Lieferanten)

	Kein Einsatz	In Planung	In Einführung	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	Über 3 Jahre
Gesamt	38 %	20 %	5 %	4 %	10 %	2 %	21 %
Industrie	28 %	28 %	8 %	6 %	11 %	0 %	19 %
DL/Handel	50 %	8 %	3 %	3 %	8 %	5 %	23 %
GU/Konzerne	30 %	20 %	9 %	4 %	9 %	0 %	28 %
KMU	46 %	20 %	2 %	4 %	11 %	4 %	13 %

- 38 % der befragten Unternehmen sind der Meinung, auf den Einsatz von E-Collaboration verzichten zu können, wobei hier der Unterschied zwischen Großunternehmen/Konzernen (30 %) und KMUs (46 %) deutlich geringer als in den anderen Bereichen ist. Dies kann als Indiz dafür gewertet werden, dass der Mittelstand in Relation zu Großunternehmen/Konzernen die Potentiale in der verstärkten Zusammenarbeit interessanter einschätzt als konkurrenzorientiertes E-Sourcing oder prozessoptimierende Kataloglösungen.
- Es ist festzustellen, dass in den Anfangsjahren der elektronischen Beschaffung E-Sourcing und E-Collaborationslösungen offenbar parallel vorangetrieben wurden, jedoch flachte die Anzahl der Einführungen von E-Collaborationslösungen in den letzten Jahren merklich ab.
- Hervorzuheben bleibt, dass offenbar aktuell sich eine Reihe von Unternehmen (20 %) – insbesondere aus dem industriellen Bereich (28 %) – mit der Planung dieser Lösungen auseinandersetzt.
- Deutlich wird, dass Großunternehmen/Konzerne (70 %) und Unternehmen aus der Industrie (72 %) Collaborationslösungen am stärksten adaptierten bzw. einsetzen wollen, was sicherlich zum Teil auf den Erfahrungsvorsprung in diesem Bereich aus der traditionellen EDI-Nutzung resultiert, aber auch darin begründet liegt, dass bei Dienstleistung/Handel entsprechende Potentiale nicht in dem gleichen Umfang existieren.

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

	Anteil am <u>GESAMTEN</u> Beschaffungsvolumen				
	<10 %	<30 %	<40 %	<50 %	> 50 %
Elektronische Kataloge	57 % (3 %, 63 %)	32 % (70 %, 15 %)	2 % (12 %, 2 %)	2 % (3 %, 0 %)	7 % (3 %, 2 %)
E-Sourcing: RFQs	66 % (3 %, 44 %)	22 % (44 %, 14 %)	6 % (6 %, 2 %)	6 % (15 %, 0 %)	0 % (9 %, 4 %)
E-Sourcing: Einkaufsauktionen	77 %	21 %	1 %	1 %	0 %
E-Collaboration	66 %	25 %	7 %	0 %	2 %

- Gemessen am gesamten Beschaffungsvolumen werden wie in den Vorjahren in den einzelnen Bereichen in der Regel weniger als 30 % abgewickelt, wobei der überwiegende Anteil 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	29 %	19 %	14 %	20 %	10 %	8 %	49 %	16 %	16 %	7 %	5 %	7 %
Industrie	37 %	16 %	16 %	21 %	6 %	4 %	58 %	20 %	9 %	7 %	4 %	2 %
DL/Handel	15 %	25 %	12 %	18 %	15 %	15 %	34 %	10 %	28 %	7 %	7 %	14 %
GU/Konzerne	13 %	27 %	20 %	22 %	11 %	7 %	38 %	18 %	21 %	10 %	5 %	8 %
KMU	46 %	10 %	8 %	18 %	8 %	10 %	60 %	14 %	11 %	3 %	6 %	6 %

	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	71 %	11 %	9 %	4 %	1 %	3 %	63 %	7 %	12 %	14 %	4 %	0 %
Industrie	79 %	9 %	9 %	2 %	0 %	0 %	76 %	8 %	5 %	8 %	3 %	0 %
DL/Handel	59 %	15 %	7 %	7 %	4 %	7 %	40 %	5 %	25 %	25 %	5 %	0 %
GU/Konzerne	69 %	8 %	14 %	6 %	0 %	3 %	59 %	4 %	11 %	22 %	4 %	0 %
KMU	73 %	15 %	3 %	3 %	3 %	3 %	67 %	10 %	13 %	7 %	3 %	0 %

- Bezogen auf das katalogfähige Beschaffungsvolumen lässt sich kein eindeutiges Bild ableiten. Viele Unternehmen sind mit der Integration der katalogfähigen Güter recht weit fortgeschritten (38 % der Unternehmen mit über 50 % des katalogfähigen Volumens). Signifikant ist jedoch auch, dass der industrielle Bereich (37 %) und KMUs (46 %) zumeist noch am Anfang (<10 %) stehen.
- Bezogen auf das ausschreibungsfähige Beschaffungsvolumen wird deutlich, dass die Mehrzahl der Unternehmen (81 %) weniger als die Hälfte des möglichen Volumens bisher erreicht. Die Hälfte der Unternehmen schreibt sogar lediglich weniger als 10 % des möglichen Volumens elektronisch aus. Auch hier steht der industrielle Bereich (58 %) und KMUs (60 %) zumeist noch am Anfang (<10 %)
- Bei Auktionen werden von knapp drei Viertel der Unternehmen weniger als 10 % des auktionsfähigen Beschaffungsvolumens erreicht. Lediglich der Bereich Dienstleistung/Handel weist hier einen etwas höheren Anteil auf.
- Bei E-Collaboration ergibt sich ein zweigeteiltes Bild. Zum einen steht auch die Vielzahl der Unternehmen noch am Anfang (63 % wickeln weniger als 10 % des kollaborationsfähigen Beschaffungsvolumens ab). Auffällig ist jedoch auch, dass zwischen 25 und 75 % des möglichen Volumens im Bereich Dienstleistung/Handel 50 % und bei Großunternehmen/Konzernen 33 % der Firmen liegen. Auch hier liegt der industrielle Bereich und KMUs in der Entwicklung noch zurück.

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

	A-Artikel					B-Artikel				
	stark steigend	steigend	gleich bleibend	abnehmend	Stark abnehmend	stark steigend	steigend	gleich bleibend	abnehmend	Stark abnehmend
Gesamt	8 % (6 %, 9 %)	35 % (35 %, 30 %)	53 % (35 %, 30 %)	4 % (6 %, 5 %)	0 % (0 %, 0 %)	8 % (12 %, 11 %)	55 % (55 %, 42 %)	36 % (18 %, 22 %)	1 % (3 %, 3 %)	0 % (0 %, 0 %)
Industrie	4 %	33 %	58 %	4 %	0 %	7 %	52 %	39 %	2 %	0 %
DL/Handel	12 %	38 %	47 %	3 %	0 %	9 %	59 %	31 %	0 %	0 %
GU/Konzerne	9 %	35 %	53 %	2 %	0 %	9 %	63 %	26 %	2 %	0 %
KMU	5 %	36 %	53 %	5 %	0 %	6 %	46 %	48 %	0 %	0 %

	C-Artikel				
	stark steigend	steigend	gleich bleibend	abnehmend	Stark abnehmend
Gesamt	23 % (29 %, 35 %)	50 % (47 %, 40 %)	25 % (15 %, 13 %)	1 % (3 %, 2 %)	1 % (0 %, 0 %)
Industrie	29 %	50 %	19 %	2 %	0 %
DL/Handel	14 %	49 %	34 %	0 %	3 %
GU/Konzerne	31 %	49 %	16 %	2 %	2 %
KMU	13 %	50 %	37 %	0 %	0 %

- Der Trend der Vorjahre bestätigt sich weiter – Elektronische Kataloge werden schneller ausgebaut als alle anderen Lösungen. Das Volumen der C-Artikel wird bei 73 % der Unternehmen weiter steigen. Offenbar integrieren die Unternehmen im E-Sourcing- und E-Collaborations-Bereich verstärkt B-Artikel, deren Anteil sich bei 63 % der Unternehmen erhöhen soll. Der Anteil der strategisch bedeutsamsten Güter steigt auch weiter, allerdings nur bei 43 % aller Unternehmen.
- Während bei A-Artikeln die Erwartungen bei KMUs und Großunternehmen/Konzernen in etwa identisch sind, werden die Anteile bei B- und C-Gütern bei Großunternehmen/Konzernen deutlicher als bei KMUs steigen.
- Im Bereich Dienstleistung/Handel wird der Bereich der A-Güter stärker steigen als im industriellen Bereich, bei den C-Gütern kehrt sich dieser Trend genau um.

#### (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	36 %	25 %	45 %	43 %	46 %	26 %	29 %	25 %	7 %
Industrie	30 %	24 %	46 %	46 %	43 %	23 %	33 %	26 %	8 %
DL/Handel	44 %	26 %	42 %	38 %	52 %	32 %	24 %	22 %	5 %
GU/Konzerne	41 %	19 %	45 %	46 %	60 %	24 %	26 %	17 %	6 %
KMU	29 %	33 %	44 %	38 %	26 %	28 %	32 %	37 %	8 %

- Der Einsatz individueller Systeme (Buy-Side-Lösungen) dominiert klar in allen Bereichen. Insbesondere im Bereich E-Collaboration setzen nur ca. 7 % der Unternehmen „öffentliche“ Lösungen ein.
- Bei Elektronischen Katalogen werden nur im Bereich Dienstleistung/Handel Betrieb und Betreuung im eigenen Haus der Systeme gegenüber einem Dienstleister präferiert (44 % zu 38 %), ansonsten werden die meisten Systeme durch einen Dienstleister betrieben und betreut. Immerhin greift mehr als ein Viertel aller Unternehmen auch auf „öffentliche“ Lösungen zurück.
- Bei elektronischen Ausschreibungen lässt sich erkennen, dass Großunternehmen/Konzerne hier mit Abstand auf individuelle Systeme von Dienstleistern setzen (60 %), während KMUs eher zur eigenen Systembetreuung (33 %) oder doch zu „öffentlichen“ Lösungen (37 %) tendieren. Wesentliche Unterschiede zwischen Dienstleistung/Handel und Industrie lassen sich nicht feststellen
- Bei E-Collaboration dominiert mit ca. 45 % in allen Bereichen die individuelle Lösung im eigenen Haus.

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

	Servicequalität				
	Sehr zufrieden	zufrieden	Teils/teils	Unzufrieden	Sehr unzufrieden
Elektronische Kataloge	68 % (26 %, 8 %)	0 % (44 %, 57 %)	22 % (12 %, 7 %)	2 % (0 %, 0 %)	8 % (0 %, 0 %)
E-Sourcing	17 % (26 %, 16 %)	35 % (37 %, 27 %)	35 % (15 %, 9 %)	3 % (3 %, 0 %)	10 % (0 %, 0 %)
E-Collaboration	10 %	40 %	40 %	10 %	0 %

- Die Zufriedenheit mit Elektronischen Katalogen hat gegenüber den Vorjahren deutlich zugenommen. Die Lösungen scheinen sich in einem hohen Reifegrad zu befinden.
- Im E-Sourcing-Bereich – ähnlich bei E-Collaboration – wird die Servicequalität zwar schlechter als bei Katalogen bewertet, grundsätzlich aber positiv. Jedoch ist eine leichte Verschlechterung gegenüber der Vorjahre zu verzeichnen, was u.U. darauf zurückzuführen ist, dass die Systeme nun wieder verstärkt in den Fokus der Unternehmen rücken und dadurch ein Entwicklungsbedarf aufgedeckt wird.

**(6) Geben Sie bitte die Motivationsgründe für den Einsatz von E-Tools an!  
(Betrachten Sie dabei nur die Anwendungen für E-Sourcing und E-Collaboration.)**

(Mehrfachantworten möglich)

81 %	Prozessoptimierung
73 %	Allgemeine Verbesserung der Leistungsfähigkeit des Einkaufs
66 %	Prozessstandardisierung
51 %	Einstandspreissenkungen
49 %	Verbesserung der Servicequalität des Einkaufs
44 %	Nachfragemacht bündeln
35 %	Supply-Chain-Optimierung
33 %	Verbesserte Beschaffungsmarkterschließung
30 %	Fehlerarme/schnelle Kommunikation
16 %	Unsere Lieferanten nutzen bereits erfolgreich derartige Systeme
14 %	Unsere Konkurrenz setzt bereits erfolgreich E-Sourcing/E-Collaboration ein.
14 %	Einsatz wurde von der Unternehmensleitung gefordert
8 %	Andere Unternehmensbereiche nutzen bereits erfolgreich derartige Systeme

- *Es wird deutlich, dass die Motivationsgründe vor allem in der Verbesserung der Leistungsfähigkeit des Einkaufs liegen. Dies betrifft zum einen die Prozessoptimierung und -standardisierung, mit etwas Abstand aber auch die marktgerichteten Ziele wie Einstandspreisreduzierungen oder verbesserte Markterschließung.*
- *Der „externe“ Anschub durch Unternehmensleitung, andere Abteilungen, Lieferanten oder die Konkurrenz spielen nur eine untergeordnete Rolle.*

**(7) Gibt es Gründe in Ihrem Unternehmen, die den Einsatz von E-Procurement behindern?  
(Betrachten Sie dabei alle bereits/nicht genutzten E-Tools für die Beschaffung.)**

(Mehrfachantworten möglich)

44 %	<b>Nein</b>
	<b>Ja und zwar:</b>
23 %	Innerbetriebliche Widerstände
22 %	Fehlende Motivation/fehlendes Erkennen von Chancen (z.B. durch Geschäftsführung)
19 %	Kostengründe
16 %	Fehlende Qualifizierung von Mitarbeitern
16 %	Technische Voraussetzungen
11 %	Angst vor Verlust altbewährter Geschäftspartner
10 %	Befürchtungen um Inkompatibilität der E-Procurement-Tools zu bestehenden Systemen
10 %	Mangelnde Verbreitung von Standards (bspw. für Datenformate, Prozesse, Produktklassifikationen)
8 %	Hinderliche Rechtsvorschriften
5 %	Fehlende E-Readiness
5 %	Angst vor Betrug/nicht-autorisierten Transaktionen
4 %	Mangelnde Qualität/Erfüllung Ihrer Anforderungen von Standards (bspw. für Datenformate, Prozesse, Produktklassifikationen)

- *44 % der befragten Unternehmen sehen keine Hinderungsgründe für den Einsatz von E-Tools in der Beschaffung.*
- *Als häufigste Hinderungsgründe werden innerbetriebliche Widerstände und die fehlende Motivation bzw. das fehlende Erkennen von Chancen noch vor Kostengründen genannt.*
- *Mit etwas Abstand folgen die fehlende Qualifizierung von Mitarbeitern und fehlende technische Voraussetzungen, alle anderen Gründe scheinen keine große 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	
51 %	55 %	Reduktion der Einstandspreise
48 %	63 %	E-Procurement-Nutzung ermöglichte es, sich stärker auf strategische Beschaffungsaktivitäten zu konzentrieren.
45 %	75 %	Reduktion der Prozess-/Transaktionskosten
35 %	64 %	Reduktion der administrativen Tätigkeiten
30 %	79 %	Reduktion der Beschaffungszeit
30 %	35 %	Erhöhung der Markttransparenz
28 %	63 %	Reduktion der Lieferantenzahl
17 %	29 %	Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit
10 %	51 %	Anstieg der Transaktionsanzahl
10 %	21 %	Erhöhung der Produkt-/Dienstleistungsqualität
6 %	38 %	Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich

- Im Bereich der A- und B-Güter wurde als häufigste Auswirkung bei mehr als der Hälfte der Unternehmen die Einstandspreisreduzierung genannt, d.h., E-Sourcing-Tools dienen zur Verschärfung der Konkurrenz sowie zur Erhöhung der Markttransparenz. Fast gleichrangig sind jedoch die Entlastung des Einkaufs von operativen Tätigkeiten zu bewerten. Immerhin ein Viertel der Unternehmen verzeichnet eine Reduktion der Lieferantenzahl in diesem Bereich.
- Bei den C-Artikeln werden als häufigste Auswirkungen die Reduktion der Beschaffungszeit (79 %) und die Reduktion der Prozess-/Transaktionskosten (75 %) genannt. Es folgen die Entlastung des Einkaufs von operativen Tätigkeiten sowie die Reduktion der Lieferantenzahl mit jeweils über 60 %. Die Einstandspreisreduzierung tritt erwartungsgemäß bei diesen Artikeln in den Hintergrund, wurde aber immerhin noch bei 55 % der Unternehmen registriert. Ebenso führen E-Tools in diesem Bereich bei mehr als der Hälfte zu einem Anstieg der Transaktionsanzahl und immerhin bei 38 % 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)

	A/B-Güter		C-Güter	
	Prozesskosten	Einstandspreis	Prozesskosten	Einstandspreise
Gesamt	15 % (-0,5 % - 75 %)	5 % (0 % - 75 %)	30 % (5 % - 90 %)	10 % (0 % - 40 %)
Industrie	10 % (0 % - 75 %)	5 % (0 % - 75 %)	27,5 % (5 % - 85 %)	8,5 % (0 % - 40 %)
DL/Handel	20 % (-0,5 % - 50 %)	10 % (2 % - 38 %)	40 % (10 % - 90 %)	10 % (0 % - 30 %)
GU/Konzerne	10 % (-0,5 % - 75 %)	5 % (0 % - 75 %)	40 % (5 % - 90 %)	10 % (0 % - 40 %)
KMU	20 % (10 % - 50 %)	8 % (0 % - 38 %)	25 % (5 % - 60 %)	8 % (0 % - 20 %)

- Bei Prozesskosten konnten die Unternehmen durchschnittlich 15 % (A-/B-Güter) bzw. 30 % (C-Güter) einsparen. Allerdings gibt es auch einige Unternehmen, die deutlich darunter lagen, ggf. sogar eine Prozesskostenerhöhung von 0,5 % erlitten, aber auch Firmen, die weitaus mehr Einsparungen erzielen konnten (bis zu 75 % bzw. 90 %).
- Bei den Einstandspreisen konnten die Unternehmen durchschnittlich 5 % (A-/B-Güter) bzw. 10 % (C-Güter) 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 (bis zu 75 % bzw. 40 %).
- Bei A-/B-Gütern können offenbar der Bereich Dienstleistung/Handel und KMUs am stärksten profitieren, während bei den C-Gütern neben dem Bereich Dienstleistung/Handel Großunternehmen/Konzern die größten Einsparungen erzielten.

## Summary

- Nur noch 14 % der befragten Unternehmen meint, auf den Einsatz von elektronischen Katalogen verzichten zu können. Seit drei Jahren führen jedes Jahr etwa 8-12 % der Unternehmen Elektronische Kataloge ein, der Trend sollte noch ca. 2 Jahre andauern
- Es besteht ein deutlicher Unterschied zwischen KMUs und Großunternehmen/Konzernen: Während 88 % der Großunternehmen/Konzerne Elektronische Kataloge zum großen Teil seit mehreren Jahren einsetzen, trifft das nur auf 51 % der KMUs zu. Mit 22 % hat ein erheblicher Anteil der KMUs zurzeit Projekte zur Einführung von Katalogen laufen.
- Nur noch 27 % der befragten Unternehmen sind der Meinung, auf den Einsatz von E-Sourcing komplett verzichten zu können, wobei hier ein großer Unterschied zwischen Großunternehmen/Konzernen und KMUs besteht. Während nur 11 % der Großunternehmen/Konzerne elektronische RFQs aktuell nicht einsetzen wollen, betrifft dies 41 % aller KMUs (bei Auktionen 26 % vs. 52 %).
- Es wird deutlich, dass seit ca. einem Jahr verstärkt E-Sourcing-Tools eingeführt werden und ein großer Teil (22 % aller Unternehmen bei Ausschreibungen, 17 % bei Einkaufsauktionen) aktuell über die Einführung nachdenkt. Auch hier sind die Großunternehmen/Konzerne schneller als die KMUs.

- 38 % der befragten Unternehmen sind der Meinung, auf den Einsatz von E-Collaboration verzichten zu können, wobei hier der Unterschied zwischen Großunternehmen/Konzernen (30 %) und KMUs (46 %) deutlich geringer als in den anderen Bereichen ist. Dies kann als Indiz dafür gewertet werden, dass der Mittelstand in Relation zu Großunternehmen/Konzernen die Potentiale in der verstärkten Zusammenarbeit interessanter einschätzt als konkurrenzorientiertes E-Sourcing oder prozessoptimierende Kataloglösungen.
- Viele Unternehmen sind mit der Integration der katalogfähigen Güter recht weit fortgeschritten. 38 % der Unternehmen wickeln so über 50 % des katalogfähigen Volumens ab. Signifikant ist jedoch auch, dass der industrielle Bereich (37 %) und KMUs (46 %) zumeist noch am Anfang (<10 % des katalogfähigen Volumens) stehen.
- Bezogen auf das ausschreibungsfähige Beschaffungsvolumen wird deutlich, dass die Mehrzahl der Unternehmen (81 %) weniger als die Hälfte des möglichen Volumens bisher erreicht. Die Hälfte der Unternehmen schreibt sogar lediglich weniger als 10 % des möglichen Volumens elektronisch aus. Auch hier steht der industrielle Bereich (58 %) und KMUs (60 %) zumeist noch am Anfang (<10 % des ausschreibungsfähigen Volumens)
- Bei Auktionen werden von knapp drei Viertel der Unternehmen weniger als 10 % des auktionsfähigen Beschaffungsvolumens erreicht.
- Bei E-Collaboration steht die Vielzahl der Unternehmen noch am Anfang (63 % wickeln weniger als 10 % des kollaborationsfähigen Beschaffungsvolumens ab). Auffällig ist jedoch auch, dass zwischen 25 und 75 % des möglichen Volumens im Bereich Dienstleistung /Handel 50 % und bei Großunternehmen/Konzernen 33 % der Firmen liegen.
- Der Trend der Vorjahre bestätigt sich weiter – Elektronische Kataloge werden schneller ausgebaut als alle anderen Lösungen. Das Volumen der C-Artikel wird bei 73 % der Unternehmen weiter steigen. Offenbar integrieren die Unternehmen im E-Sourcing- und E-Collaborations-Bereich verstärkt B-Artikel, deren Anteil sich bei 63 % der Unternehmen erhöhen soll. Der Anteil der strategisch bedeutsamsten Güter steigt auch weiter, allerdings nur bei 43 % aller Unternehmen.
- Der Einsatz individueller Systeme (Buy-Side-Lösungen) dominiert klar in allen Bereichen „öffentliche“ Lösungen.
- Die Zufriedenheit mit Elektronischen Katalogen hat gegenüber den Vorjahren deutlich zugenommen. Die Lösungen scheinen sich in einem hohen Reifegrad zu befinden.
- Im E-Sourcing-Bereich – ähnlich bei E-Collaboration – wird die Servicequalität zwar schlechter als bei Katalogen bewertet, grundsätzlich aber positiv. Jedoch ist eine leichte Verschlechterung gegenüber der Vorjahre zu verzeichnen, was u.U. darauf zurückzuführen ist, dass die Systeme nun wieder verstärkt in den Fokus der Unternehmen rücken und dadurch ein Entwicklungsbedarf aufgedeckt wird.
- Es wird deutlich, dass die Motivationsgründe für den Einsatz von E-Sourcing und E-Collaboration vor allem in der Verbesserung der Leistungsfähigkeit des Einkaufs begründet liegen. Dies betrifft zum einen die Prozessoptimierung und -standardisierung, mit etwas Abstand aber auch die marktgerichteten Ziele wie Einstandspreisreduzierungen oder verbesserte Markterschließung. Der „externe“ Anschub durch Unternehmensleitung, andere Abteilungen, Lieferanten oder die Konkurrenz spielen nur eine untergeordnete Rolle.
- 44 % der befragten Unternehmen sehen keine Hinderungsgründe für den Einsatz von E-Tools in der Beschaffung. Als häufigste Hinderungsgründe werden mit etwas über 20 % innerbetriebliche Widerstände und die fehlende Motivation bzw. das fehlende Erkennen von Chancen noch vor Kostengründen genannt.
- Im Bereich der A- und B-Güter wurde als häufigste Auswirkung bei mehr als der Hälfte der Unternehmen die Einstandspreisreduzierung genannt, d.h., E-Sourcing-Tools dienen zur Verschärfung der Konkurrenz sowie zur Erhöhung der Markttransparenz. Fast gleichrangig sind jedoch die Entlastung des Einkaufs von operativen Tätigkeiten zu bewerten. Immerhin ein Viertel der Unternehmen verzeichnet eine Reduktion der Lieferantenzahl in diesem Bereich.
- Bei den C-Artikeln werden als häufigste Auswirkungen die Reduktion der Beschaffungszeit (79 %) und die Reduktion der Prozess-/Transaktionskosten (75 %) genannt. Es folgen die Entlastung des Einkaufs von operativen Tätigkeiten sowie die Reduktion der Lieferantenzahl mit jeweils über 60 %. Die Einstandspreisreduzierung tritt erwartungsgemäß bei diesen Artikeln in den Hintergrund, wurde aber immerhin noch bei 55 % der Unternehmen registriert. Ebenso führen E-Tools in diesem Bereich bei mehr als der Hälfte zu einem Anstieg der Transaktionsanzahl und immerhin bei 38 % auch zu einer Reduktion der Mitarbeiterzahl im (operativen) Einkauf.

- Bei Prozesskosten konnten die Unternehmen durchschnittlich 15 % (A-/B-Güter) bzw. 30 % (C-Güter) einsparen. Allerdings gibt es auch einige Unternehmen, die deutlich darunter lagen, ggf. sogar eine Prozesskostenerhöhung von 0,5 % erlitten, aber auch Firmen, die weitaus mehr Einsparungen erzielen konnten (bis zu 75 % bzw. 90 %).
- Bei den Einstandspreisen konnten die Unternehmen durchschnittlich 5 % (A-/B-Güter) bzw. 10 % (C-Güter) 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 (bis zu 75 % bzw. 40 %).

---

## Fazit

Ein Großteil der Unternehmen, die sich lange Zeit nicht mit der elektronischen Beschaffung auseinandersetzen, sind seit ca. einem Jahr in der Einführung bzw. aktuell mit der Einführungsplanung beschäftigt. Hier kann durchaus von einer „2. Welle“ des E-Procurements gesprochen werden. Bei Elektronischen Katalogen sind es nur noch 14 %, bei E-Sourcing-Lösungen ein Viertel der Unternehmen, die meinen, komplett auf diese Lösungen verzichten zu können. Vor allem KMUs und der industrielle Bereich tragen diese neue E-Procurement-Welle, da hier auch der größte Nachholbedarf besteht.

Die verstärkten Bemühungen in der Einführung der Systeme darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass der Anteil der Güter, die darüber abgewickelt werden, gemessen am möglichen Volumen häufig noch relativ gering ist. Während 38 % der Unternehmen bereits über 50 % des katalogfähigen Volumens integriert haben, hat die Mehrzahl der Unternehmen (81 %) weniger als die Hälfte des möglichen Ausschreibungsvolumens bisher erreicht. Die Hälfte der Unternehmen schreibt sogar lediglich weniger als 10 % des möglichen Volumens elektronisch aus. Bei Auktionen werden von knapp drei Viertel der Unternehmen weniger als 10 % des auktionfähigen Beschaffungsvolumen versteigert, ebenso stehen im Bereich der E-Collaboration die Vielzahl der Unternehmen noch am Anfang (63 % wickeln weniger als 10 % des kollaborationsfähigen Umsatzes ab). Betrachtet man die Planungen der Unternehmen, so werden Elektronische Kataloge weiterhin schneller ausgebaut als alle anderen Lösungen. Hier sind verstärkte Bemühungen notwendig, um insbesondere in den Bereichen E-Sourcing und E-Collaboration die Potentiale voll auszuschöpfen und sich nicht nur auf wenigen – wenn auch durchaus erfolgreichen – Pilotprojekten auszuruhen.

Denn das BME-Stimmungsbarometer 2006 zeigt: Die Unternehmen erzielen nachweisbare Erfolge im Einsatz mit E-Tools. Bei den Prozesskosten konnten die Unternehmen durchschnittlich 15 % (A-/B-Güter) bzw. 30 % (C-Güter) und bei den Einstandspreisen durchschnittlich 5 % (A-/B-Güter) bzw. 10 % (C-Güter) einsparen. Ebenso wird deutlich, dass fast die Hälfte aller Unternehmen keine Hinderungsgründe für den Einsatz von E-Tools in der Beschaffung sieht. Lediglich ca. 20 % geben jeweils innerbetriebliche Widerstände, die fehlende Motivation bzw. das fehlende Erkennen von Chancen sowie Kostengründe an. Die Motivation für den Einsatz von E-Sourcing und E-Collaboration liegen vor allem im eigenen Willen des Einkaufs zur Verbesserung der Leistungsfähigkeit begründet. Der „externe“ An Schub durch Unternehmensleitung, andere Abteilungen, Lieferanten oder die Konkurrenz spielt nur eine untergeordnete Rolle.

Auf der Seite der Systeme dominiert nach wie vor der Einsatz individueller Lösungen (Buy-Side-Lösungen) klar in allen Bereichen „öffentliche“ Lösungen – eine Umkehr dieses Trends wieder hin zu offenen zentralen Plattformen scheint vorerst nicht in Sicht. Die Zufriedenheit mit Elektronischen Katalogen hat gegenüber den Vorjahren deutlich zugenommen. Diese Systeme scheinen sich in einem hohen Reifegrad zu befinden. Im E-Sourcing-Bereich – ähnlich bei E-Collaboration – wird die Servicequalität zwar nicht so gut wie bei Katalogen bewertet, grundsätzlich aber positiv. Jedoch ist eine leichte Verschlechterung gegenüber der Vorjahre zu verzeichnen, was u.U. darauf zurückzuführen ist, dass die Systeme nun wieder verstärkt in den Fokus der Unternehmen rücken und dadurch weiterer Entwicklungsbedarf aufgedeckt wird.

Die „2. Welle“ des E-Procurements bringt in vielen Unternehmen momentan eine Vielzahl von Aktivitäten rund um die Einführung bzw. den Ausbau der E-Tools mit sich. Während Kataloglösungen offenbar mittlerweile ausgereift sind und wohl in den nächsten 2-3 Jahren die meisten Nachzügler diese in den Unternehmen einführen, stehen im Bereich E-Sourcing und E-Collaboration sowohl bei Systemanbietern aber auch auf Anwenderseite noch eine Reihe von „Hausaufgaben“ an. Insbesondere muss die Beschaffung auch im Bereich der A- und B-Güter die Vereinheitlichung und Dokumentation von Prozessen und Materialgruppen weiter vorantreiben – denn E-Tools sind „nur“ Hilfsmittel, der erfolgreiche Einsatz steht und fällt mit den zugrunde liegenden Prozessen.