

## „Stimmungsbarometer Elektronische Beschaffung 2007“

Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) führte gemeinsam mit dem Lehrstuhl für Industriebetriebslehre (Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky) der Universität Würzburg auch 2007 wieder eine Studie zum Stand der aktuellen und geplanten Nutzung von Systemen zur elektronischen Beschaffung (eCatalogs, eSourcing, Einkaufsauktionen, eCollaboration und Lieferantenbewertungssysteme) durch. Das Stimmungsbarometer wird seit 2004 jährlich erhoben.

<b>Erhebungszeitraum:</b>	<b>Januar-März 2007</b>		
<b>Stichprobe:</b>	95 Unternehmen (BME-Mitglieder und Nicht-Mitglieder)		
<b>Branchen:</b>	Industrie:	61 Unternehmen =	64 %
	Dienstleistung (DL)/Handel	34 Unternehmen =	36 %
<b>Unternehmensgröße:</b>	Großunternehmen (GU)/Konzerne (über 2000 Mitarbeiter) 49 Unternehmen = 52 %		
	KMU (unter 2000 Mitarbeiter) 46 Unternehmen = 48 % (davon 37 % über 500 Mitarbeiter, 39 % zwischen 500 und 100 Mitarbeiter, 24 % unter 100 Mitarbeiter)		

### Ausgewählte Ergebnisse

(in Klammern: Angaben der Studie „Elektronische Beschaffung 2006“)

#### (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	12 % (16 %)	11 % (14 %)	9 % (6 %)	5 % (8 %)	9 % (10 %)	11 % (8 %)	43 % (38 %)
Industrie	15 % (17 %)	12 % (14 %)	14 % (6 %)	3 % (10 %)	8 % (8 %)	14 % (9 %)	34 % (36 %)
DL/Handel	6 % (14 %)	9 % (14 %)	0 % (5 %)	9 % (5 %)	9 % (14 %)	6 % (7 %)	61 % (41 %)
GU/Konzerne	2 % (2 %)	4 % (6 %)	12 % (6 %)	4 % (9 %)	8 % (11 %)	15 % (8 %)	55 % (58 %)
KMU	22 % (29 %)	18 % (21 %)	4 % (5 %)	7 % (7 %)	11 % (9 %)	7 % (9 %)	31 % (20 %)

- Nur noch 12 % der befragten Unternehmen meint, auf den Einsatz von Elektronischen Katalogen komplett verzichten zu können. Während die Einführungsrate über die letzten drei Jahre abnahm (von 11 % auf 5 %), scheint das Tal 2006 durchschritten zu sein und aktuell sich wieder mehr Unternehmen mit der Einführung zu befassen. Dennoch handelt es sich in diesem Bereich nur noch um „Nachzügler“, den 68 % aller Unternehmen setzen bereits Elektronische Kataloge zur Beschaffung ein.
- Es besteht nach wie vor ein deutlicher Unterschied zwischen KMU und Großunternehmen/Konzernen: Während 82 % der Großunternehmen/Konzerne Elektronische Kataloge zum großen Teil seit mehreren Jahren einsetzen, trifft das nur auf 56 % der KMU zu. Zwar planen 18 % der KMU zurzeit Einführungsprojekte, mit lediglich 4 % aktuellen Einführungsprojekten fallen KMU jedoch weiter zurück.
- Der Bereich Dienstleistung/Handel hat die Systeme deutlich früher als die Industrie adaptiert. Hier kann man davon ausgehen, dass die flächendeckende Einführung bei Dienstleistung/Handel nahezu abgeschlossen ist. Die Impulse bei den Einführungen gehen im Wesentlichen noch von der Industrie aus.

**im Bereich E-Sourcing:**

für Ausschreibungen (RFQ):

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

für Einkaufsauktionen (Reverse Auctions):

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

- Immerhin 39 % der befragten Unternehmen waren dieses Jahr der Meinung, auf den Einsatz von E-Sourcing komplett verzichten zu können, wobei hier ein sehr großer Unterschied zwischen Großunternehmen/Konzernen und KMU besteht. Während nur 17 % der Großunternehmen/Konzerne elektronische RFQs aktuell nicht einsetzen wollen, betrifft dies 63 % aller KMU (bei Auktionen 27 % zu 72 %). Im Vergleich zum Vorjahr gaben mehr Befragungsteilnehmer an, E-Sourcing-Tools vorerst nicht einzusetzen (7 % bei Ausschreibungen, 3 % bei Auktionen).
- Grundsätzlich scheint sich aber ein leichter Trend zur verstärkten Einführung von E-Sourcing-Tools über die letzten Jahre abzuzeichnen. Auch hier sind Großunternehmen/Konzerne schneller als KMU.
- Während in den ersten Jahren der elektronischen Beschaffung der Einsatz von Ausschreibungen und Einkaufsauktionen offenbar parallel in den Unternehmen vorangetrieben wurden bzw. Auktionen aufgrund von „Quick Wins“ sogar etwas favorisiert wurden, ist der Einsatz von Ausschreibungen in den letzten drei Jahren etwas stärker gestiegen.

**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	<b>58 %</b> (45 %)	<b>17 %</b> (18 %)	<b>6 %</b> (5 %)	<b>2 %</b> (5 %)	<b>2 %</b> (8 %)	<b>5 %</b> (2 %)	<b>10 %</b> (17 %)
Industrie	<b>56 %</b> (35 %)	<b>23 %</b> (25 %)	<b>7 %</b> (6 %)	<b>2 %</b> (6 %)	<b>0 %</b> (9 %)	<b>5 %</b> (0 %)	<b>7 %</b> (19 %)
DL/Handel	<b>62 %</b> (60 %)	<b>7 %</b> (7 %)	<b>3 %</b> (2 %)	<b>3 %</b> (2 %)	<b>7 %</b> (7 %)	<b>4 %</b> (5 %)	<b>14 %</b> (17 %)
GU/Konzerne	<b>53 %</b> (36 %)	<b>19 %</b> (19 %)	<b>12 %</b> (8 %)	<b>2 %</b> (4 %)	<b>0 %</b> (8 %)	<b>2 %</b> (0 %)	<b>12 %</b> (25 %)
KMU	<b>62 %</b> (53 %)	<b>16 %</b> (16 %)	<b>0 %</b> (2 %)	<b>2 %</b> (5 %)	<b>4 %</b> (9 %)	<b>7 %</b> (4 %)	<b>9 %</b> (11 %)

- 58 % der befragten Unternehmen sind der Meinung, auf den Einsatz von E-Collaboration komplett verzichten zu können, wobei hier der Unterschied zwischen Großunternehmen/Konzernen (53 %) und KMU (62 %) deutlich geringer als in den anderen Bereichen ist.
- Es 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.
- Aktuell befasst sich eine Reihe von Unternehmen (17 %) mit der Planung entsprechender Lösungen, jedoch liegt auch dies unter den Raten der E-Sourcing-Lösungen. Zudem sind gegenüber dem Vorjahr 13 % bei den Unternehmen hinzugekommen, die meinen, in naher Zukunft weiter auf E-Collaboration verzichten zu können.

**im Bereich Lieferantenbewertung:**

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

- Nur 31 % der befragten Unternehmen sind der Meinung, auf den Einsatz von Tools zur Lieferantenbewertung komplett verzichten zu können, wobei hier der Unterschied zwischen Großunternehmen/Konzernen (22 %) und KMU (43 %) deutlich ist, jedoch im Vergleich zum Vorjahr leicht abgenommen hat.
- Offensichtlich werden diese Lösungen aktuell stärker als die für E-Sourcing und E-Collaboration in den Unternehmen fokussiert, wenn man die Entwicklung der Quoten der „Verweigerer“ vergleicht. Aktuell befasst sich eine Reihe von Unternehmen (21 %) mit der Planung entsprechender Lösungen.
- Im industriellen Bereich besitzen die Lösungen größere Bedeutung als im Bereich Dienstleistung/Handel. Zwar wurden in beiden Sektoren die Tools über die letzten Jahre relativ parallel eingeführt, jedoch planen aktuell deutlich mehr Industrieunternehmen (26 % zu 13 %) ein entsprechendes Projekt.

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

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

- 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.
- Mit Ausnahme von Einkaufsauktionen haben sich die Anteile jedoch in allen Bereichen erhöht.

	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	<b>21 %</b> (17 %)	<b>16 %</b> (20 %)	<b>15 %</b> (20 %)	<b>23 %</b> (22 %)	<b>17 %</b> (12 %)	<b>8 %</b> (9 %)	<b>46 %</b> (29 %)	<b>4 %</b> (17 %)	<b>21 %</b> (27 %)	<b>25 %</b> (10 %)	<b>4 %</b> (8 %)	<b>0 %</b> (9 %)
Industrie	<b>17 %</b> (18 %)	<b>12 %</b> (20 %)	<b>20 %</b> (20 %)	<b>29 %</b> (29 %)	<b>17 %</b> (9 %)	<b>5 %</b> (4 %)	<b>47 %</b> (32 %)	<b>0 %</b> (23 %)	<b>23 %</b> (23 %)	<b>30 %</b> (13 %)	<b>0 %</b> (6 %)	<b>0 %</b> (3 %)
DL/Handel	<b>25 %</b> (16 %)	<b>22 %</b> (20 %)	<b>7 %</b> (19 %)	<b>14 %</b> (13 %)	<b>18 %</b> (16 %)	<b>14 %</b> (16 %)	<b>46 %</b> (24 %)	<b>9 %</b> (10 %)	<b>18 %</b> (33 %)	<b>18 %</b> (5 %)	<b>9 %</b> (9 %)	<b>0 %</b> (19 %)
GU/Konzerne	<b>24 %</b> (10 %)	<b>16 %</b> (25 %)	<b>15 %</b> (25 %)	<b>20 %</b> (21 %)	<b>16 %</b> (13 %)	<b>9 %</b> (6 %)	<b>50 %</b> (26 %)	<b>5 %</b> (18 %)	<b>18 %</b> (29 %)	<b>23 %</b> (12 %)	<b>4 %</b> (6 %)	<b>0 %</b> (9 %)
KMU	<b>19 %</b> (28 %)	<b>15 %</b> (11 %)	<b>12 %</b> (11 %)	<b>27 %</b> (25 %)	<b>19 %</b> (11 %)	<b>8 %</b> (14 %)	<b>34 %</b> (33 %)	<b>0 %</b> (17 %)	<b>33 %</b> (22 %)	<b>33 %</b> (5 %)	<b>0 %</b> (12 %)	<b>0 %</b> (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	<b>65 %</b> (58 %)	<b>15 %</b> (17 %)	<b>12 %</b> (12 %)	<b>8 %</b> (8 %)	<b>0 %</b> (0 %)	<b>0 %</b> (5 %)	<b>37 %</b> (36 %)	<b>16 %</b> (17 %)	<b>20 %</b> (20 %)	<b>5 %</b> (20 %)	<b>22 %</b> (7 %)	<b>0 %</b> (0 %)
Industrie	<b>67 %</b> (62 %)	<b>13 %</b> (15 %)	<b>13 %</b> (19 %)	<b>7 %</b> (4 %)	<b>0 %</b> (0 %)	<b>0 %</b> (0 %)	<b>50 %</b> (50 %)	<b>20 %</b> (20 %)	<b>30 %</b> (15 %)	<b>0 %</b> (10 %)	<b>0 %</b> (5 %)	<b>0 %</b> (0 %)
DL/Handel	<b>64 %</b> (50 %)	<b>18 %</b> (22 %)	<b>9 %</b> (0 %)	<b>9 %</b> (14 %)	<b>0 %</b> (0 %)	<b>0 %</b> (14 %)	<b>25 %</b> (10 %)	<b>12 %</b> (10 %)	<b>0 %</b> (30 %)	<b>13 %</b> (40 %)	<b>50 %</b> (10 %)	<b>0 %</b> (0 %)
GU/Konzerne	<b>68 %</b> (63 %)	<b>14 %</b> (7 %)	<b>14 %</b> (19 %)	<b>4 %</b> (7 %)	<b>0 %</b> (0 %)	<b>0 %</b> (4 %)	<b>46 %</b> (41 %)	<b>18 %</b> (6 %)	<b>9 %</b> (18 %)	<b>0 %</b> (29 %)	<b>27 %</b> (6 %)	<b>0 %</b> (0 %)
KMU	<b>50 %</b> (46 %)	<b>25 %</b> (38 %)	<b>0 %</b> (0 %)	<b>25 %</b> (8 %)	<b>0 %</b> (0 %)	<b>0 %</b> (8 %)	<b>25 %</b> (31 %)	<b>13 %</b> (30 %)	<b>38 %</b> (23 %)	<b>12 %</b> (8 %)	<b>12 %</b> (8 %)	<b>0 %</b> (0 %)

- Bezogen auf das katalogfähige Beschaffungsvolumen lässt sich kein eindeutiges Bild ableiten. Viele Unternehmen sind mit der Integration der katalogfähigen Güter recht weit fortgeschritten (48 % der Unternehmen mit über 50 % des katalogfähigen Volumens). Wesentliche Unterschiede in der Nutzungsintensität der Systeme zwischen den Bereichen KMU und Großunternehmen/Konzerne bzw. Industrie und Dienstleistung/Handel scheinen nicht zu bestehen.
- Bezogen auf das ausschreibungsfähige Beschaffungsvolumen wird deutlich, dass ca. die Hälfte der Unternehmen weniger als 10 % des möglichen Volumens bisher erreicht. Immerhin liegen aber schon 46 % der Firmen im Bereich 25 % bis 75 %, so dass hier mittlerweile im Vergleich zum Vorjahr eine deutliche Trennung entstanden ist, zwischen den Unternehmen, die diese Tools eher sporadisch einsetzen und denjenigen, die diese schon fest in ihre Prozessabläufe integriert haben. Interessanterweise sind hier die KMU, die Ausschreibungen einsetzen, deutlich weiter als Großunternehmen/Konzerne.
- Bei Auktionen werden von knapp zwei Dritteln der Unternehmen weniger als 10 % des auktionsfähigen Beschaffungsvolumens erreicht. Insgesamt muss konstatiert werden, dass ein durchgehend konsequenter Einsatz noch nicht erfolgt und keine Verbesserungen gegenüber dem Vorjahr zu erkennen sind.
- Bei E-Collaboration ergibt sich ein ähnlich undifferenziertes Bild wie bei Elektronischen Katalogen. Zwar stehen 37 % der Unternehmen noch am Anfang (< 10 %), es ist jedoch auffällig, dass zwischen 25 und 90 % sich die restlichen Firmen relativ gleich verteilen.

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

- Gemessen an der Anzahl der gesamten Lieferanten wurde gegenüber dem Vorjahr der Prozentsatz der in ein Bewertungssystem eingebundenen Lieferanten weiter erhöht. Knapp ein Drittel der Unternehmen hat mittlerweile schon mehr als die Hälfte ihrer Zulieferer integriert.

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

- Immerhin 55 % der Unternehmen steuert bereits mindestens 75 % ihrer strategischen Lieferanten über ein Bewertungssystem. Gegenüber dem Vorjahr wurden weitere Lieferanten eingebunden, was vor allem auf Aktivitäten in den KMU zurückzuführen ist.
- Deutlich wird auch, dass der industrielle Bereich weiter fortgeschritten ist als der Bereich Dienstleistung/Handel. Bei Industrieunternehmen haben bereits 38 % mehr als 90 % der strategischen Lieferanten integriert.

### (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>0 %</b> (0 %)	<b>0 %</b> (2 %)	<b>46 %</b> (56 %)	<b>45 %</b> (33 %)	<b>9 %</b> (9 %)	<b>0 %</b> (0 %)	<b>1 %</b> (1 %)	<b>25 %</b> (34 %)	<b>69 %</b> (57 %)	<b>5 %</b> (8 %)
Industrie	<b>0 %</b> (0 %)	<b>0 %</b> (4 %)	<b>55 %</b> (57 %)	<b>40 %</b> (32 %)	<b>5 %</b> (7 %)	<b>0 %</b> (0 %)	<b>2 %</b> (2 %)	<b>22 %</b> (36 %)	<b>74 %</b> (56 %)	<b>2 %</b> (6 %)
DL/Handel	<b>0 %</b> (0 %)	<b>3 %</b> (0 %)	<b>30 %</b> (53 %)	<b>54 %</b> (34 %)	<b>13 %</b> (13 %)	<b>0 %</b> (0 %)	<b>0 %</b> (0 %)	<b>25 %</b> (29 %)	<b>64 %</b> (58 %)	<b>11 %</b> (13 %)
GU/Konzerne	<b>0 %</b> (0 %)	<b>0 %</b> (2 %)	<b>48 %</b> (57 %)	<b>42 %</b> (33 %)	<b>11 %</b> (8 %)	<b>0 %</b> (0 %)	<b>0 %</b> (2 %)	<b>24 %</b> (27 %)	<b>74 %</b> (63 %)	<b>2 %</b> (8 %)
KMU	<b>0 %</b> (0 %)	<b>0 %</b> (3 %)	<b>47 %</b> (54 %)	<b>47 %</b> (32 %)	<b>6 %</b> (11 %)	<b>0 %</b> (0 %)	<b>3 %</b> (0 %)	<b>26 %</b> (43 %)	<b>62 %</b> (49 %)	<b>9 %</b> (8 %)

	C-Artikel				
	Stark abnehmend	abnehmend	gleich bleibend	steigend	stark steigend
Gesamt	0 % (1 %)	0 % (1 %)	25 % (23 %)	40 % (50 %)	35 % (25 %)
Industrie	0 % (2 %)	2 % (2 %)	22 % (16 %)	44 % (52 %)	32 % (28 %)
DL/Handel	0 % (0 %)	0 % (0 %)	28 % (35 %)	34 % (44 %)	38 % (20 %)
GU/Konzerne	0 % (2 %)	0 % (2 %)	35 % (16 %)	35 % (49 %)	30 % (31 %)
KMU	0 % (0 %)	0 % (0 %)	12 % (33 %)	49 % (50 %)	39 % (17 %)

- Der Trend der Vorjahre bestätigt sich weiter – Elektronische Kataloge werden schneller ausgebaut als alle anderen Lösungen. Das Volumen der C-Artikel wird bei 75 % der Unternehmen weiter steigen. Allerdings mittlerweile dicht gefolgt von B-Artikeln mit 74 %, die offenbar die Unternehmen im E-Sourcing- und E-Collaboration-Bereich verstärkt integrieren. Der Anteil der strategisch bedeutsamsten Güter steigt bei 54 % aller Unternehmen weiter: Im Vergleich zum Vorjahr gewinnen damit A- und B-Güter deutlich an Aufmerksamkeit bei den Unternehmen.
- Während bei A- und B-Artikeln die Erwartungen bei KMU und Großunternehmen/Konzernen in etwa identisch sind, werden die Anteile bei C-Gütern bei KMU deutlicher als bei Großunternehmen/Konzernen steigen.
- Signifikante Unterschiede in den Bereichen Dienstleistung/Handel und Industrie sind nicht zu erkennen.

#### (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	45 % (41 %)	29 % (24 %)	40 % (68 %)	37 % (47 %)	61 % (59 %)	50 % (39 %)	18 % (29 %)	10 % (30 %)	10 % (10 %)
Industrie	41 % (40 %)	29 % (27 %)	60 % (71 %)	38 % (47 %)	62 % (58 %)	30 % (38 %)	21 % (24 %)	10 % (27 %)	10 % (10 %)
DL/Handel	56 % (41 %)	30 % (19 %)	11 % (60 %)	30 % (48 %)	60 % (62 %)	78 % (40 %)	15 % (29 %)	10 % (33 %)	11 % (5 %)
GU/Konzerne	57 % (44 %)	24 % (20 %)	36 % (67 %)	27 % (52 %)	64 % (71 %)	46 % (33 %)	16 % (23 %)	12 % (20 %)	18 % (11 %)
KMU	26 % (37 %)	50 % (32 %)	44 % (69 %)	52 % (39 %)	50 % (37 %)	56 % (46 %)	22 % (32 %)	0 % (47 %)	0 % (8 %)

- Der Einsatz individueller Systeme (Buy-Side-Lösungen) dominiert klar in allen Bereichen. „Öffentliche“ Lösungen setzen nur 10 % bis 18 % der Unternehmen in den einzelnen Bereichen ein.
- Bei Elektronischen Katalogen setzen vor allem Großunternehmen/Konzerne (57 %) und der Bereich Dienstleistung/Handel (56 %) auf eigene Systeme. Bei KMU liegt erwartungsgemäß der Fokus auf der Betreuung und dem Betrieb eines individuellen Systems durch einen Dienstleister (52 %).
- Bei elektronischen Ausschreibungen und E-Collaboration lässt sich erkennen, dass hier von einer zunehmenden Anzahl von Unternehmen mittlerweile die Arbeit mit einem Dienstleister präferiert wird. Insbesondere auch im Bereich E-Collaboration ist hier ein Wandel weg vom Eigenbetrieb zu erkennen, der allerdings maßgeblich vom Sektor Dienstleistung/Handel getragen wird. Industrieunternehmen setzen nach wie vor auf eigenbetriebene Systeme.

#### (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	4 % (8 %)	3 % (3 %)	16 % (18 %)	55 % (3 %)	22 % (68 %)
E-Sourcing	4 % (11 %)	16 % (2 %)	47 % (31 %)	21 % (40 %)	12 % (16 %)
E-Collaboration	0 % (0 %)	0 % (3 %)	28 % (41 %)	55 % (47 %)	17 % (9 %)

- Die Zufriedenheit mit Elektronischen Katalogen hat gegenüber dem Vorjahr etwas abgenommen, liegt aber noch deutlich im positiven Bereich. Hier können „Gewöhnungseffekte“ in der alltäglichen Nutzung eine gewisse Rolle spielen.

- *Im E-Sourcing-Bereich wird die Servicequalität mittlerweile nur noch neutral bewertet und die Verschlechterung der Bewertungen aus den Vorjahren setzt sich fort.*
- *Dahingegen verbesserte sich die Zufriedenheit im Bereich E-Collaboration – sie liegt in etwa auf dem Niveau der Elektronischen Kataloge. Dies kann als mögliches Indiz dafür gewertet werden, dass hier im letzten Jahr mehr Entwicklungsarbeit geleistet wurde als im Bereich E-Sourcing.*

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

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

(Mehrfachantworten möglich)

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

- *Es wird deutlich, dass die Motivationsgründe nach wie vor in der Verbesserung der Leistungsfähigkeit und der Servicequalität des Einkaufs liegen. Dies betrifft zum einen die 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)

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

- Nur ein Drittel der befragten Unternehmen sehen keine Hinderungsgründe für den Einsatz von E-Tools in der Beschaffung. Gegenüber dem Vorjahr scheinen die Unternehmen die Einführung von E-Tools problembehafteter zu sehen.
- Als häufigste Hinderungsgründe werden innerbetriebliche Widerstände und mit etwas Abstand Kostengründe sowie die fehlende Motivation bzw. das fehlende Erkennen von Chancen durch die Geschäftsführung genannt. Dabei hat die fehlende Motivation gegenüber dem Vorjahr erheblich an Bedeutung eingebüßt.
- Kurz danach folgen jedoch schon fehlende E-Readiness, Befürchtungen um Inkompatibilität zu bestehenden Systemen und Standardisierungsprobleme, die gegenüber dem Vorjahr gestiegen sind. 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	
66 % (67 %)	61 % (65 %)	E-Procurement-Nutzung ermöglichte es, sich stärker auf strategische Beschaffungsaktivitäten zu konzentrieren.
52 % (61 %)	57 % (60 %)	Reduktion der Einstandspreise
46 % (56 %)	81 % (83 %)	Reduktion der Prozess-/Transaktionskosten
44 % (39 %)	82 % (87 %)	Reduktion der Beschaffungszeit
40 % (46 %)	75 % (71 %)	Reduktion der administrativen Tätigkeiten
36 % (39 %)	35 % (38 %)	Erhöhung der Markttransparenz
30 % (35 %)	69 % (68 %)	Reduktion der Lieferantenzahl
30 % (19 %)	40 % (38 %)	Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit
28 % (9 %)	33 % (21 %)	Erhöhung der Produkt-/Dienstleistungsqualität
16 % (14 %)	56 % (58 %)	Anstieg der Transaktionsanzahl
18 % (7 %)	40 % (40 %)	Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich

- Im Bereich der A- und B-Güter wurde als häufigste Auswirkung bei zwei Dritteln der Unternehmen die stärkere Konzentration auf strategische Tätigkeiten genannt. Danach folgen bei etwas mehr als der Hälfte der Unternehmen Einstandspreisreduzierungen. Fast gleichrangig sind jedoch die Verbesserungen im Beschaffungsprozess (Beschaffungszeit, Prozesskosten, administrativer Aufwand) zu bewerten. Bei mehr als einem Drittel der Unternehmen verbesserte sich die Markttransparenz und immerhin 30 % verzeichneten eine Reduktion der Lieferantenzahl in diesem Bereich.
- Bei den C-Artikeln werden als häufigste Auswirkungen die Reduktion der Beschaffungszeit (82 %) und die Reduktion der Prozess-/Transaktionskosten (81 %) genannt. Es folgen die Reduktion des administrativen Aufwands (75 %) sowie die Reduktion der Lieferantenzahl (69 %). Die Einstandspreisreduzierung tritt erwartungsgemäß bei diesen Artikeln in den Hintergrund, wurde aber immerhin noch bei 57 % der Unternehmen registriert. Ebenso führen E-Tools in diesem Bereich bei mehr als der Hälfte der Unternehmen zu einem Anstieg der Transaktionsanzahl und immerhin bei 40 % 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	5 % (0 % - 50 %)	3 % (0 % - 24 %)	25 % (3 % - 85 %)	5 % (0 % - 40 %)
Industrie	5 % (0 % - 50 %)	2 % (0 % - 24 %)	25 % (3 % - 85 %)	5 % (0 % - 40 %)
DL/Handel	10 % (0 % - 50 %)	4 % (0 % - 20 %)	25 % (5 % - 80 %)	5 % (0 % - 20 %)
GU/Konzerne	5 % (0 % - 50 %)	3 % (0 % - 24 %)	25 % (3 % - 85 %)	7 % (0 % - 40 %)
KMU	8 % (0 % - 50 %)	4 % (0 % - 20 %)	30 % (5 % - 70 %)	5 % (0 % - 35 %)

Nach Pilotphase bis heute	A/B-Güter		C-Güter	
	Prozesskosten	Einstandspreis	Prozesskosten	Einstandspreise
Gesamt	5 % (0 % - 20 %)	2 % (0 % - 20 %)	10 % (0 % - 80 %)	5 % (0 % - 35 %)
Industrie	4 % (0 % - 15 %)	3 % (0 % - 20 %)	13 % (0 % - 70 %)	5 % (0 % - 35 %)
DL/Handel	5 % (0 % - 20 %)	4 % (0 % - 15 %)	5 % (0 % - 80 %)	7 % (0 % - 18 %)
GU/Konzerne	5 % (0 % - 20 %)	2 % (0 % - 15 %)	15 % (0 % - 80 %)	5 % (0 % - 30 %)
KMU	5 % (0 % - 15 %)	4 % (0 % - 20 %)	10 % (0 % - 80 %)	5 % (0 % - 35 %)

- Bei Prozesskosten konnten die Unternehmen durchschnittlich 10 % (A-/B-Güter) bzw. 35 % (C-Güter) einsparen. Bei A-/B-Gütern wurden davon 5 % 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 weitaus mehr Einsparungen erzielen konnten (mit Abschluss Pilotphase: 50 % bzw. 85 %; danach bis heute: 20 % bzw. 80 %).
- Bei den Einstandspreisen konnten die Unternehmen durchschnittlich 5 % (A-/B-Güter: davon 3 % Pilotphase und 2 % danach) bzw. 10 % (C-Güter: davon 5 % 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: 24 % bzw. 40 %; danach bis heute: 20 % bzw. 35 %).
- Sowohl bei den Prozesskosten als auch bei den Einstandspreisen liegen die Einsparungen in etwa bei den Werten des Vorjahres.

## Summary

### Elektronische Kataloge

- Nur noch 12 % der befragten Unternehmen meint, auf den Einsatz von Elektronischen Katalogen komplett verzichten zu können; 68 % aller Unternehmen setzen bereits Elektronische Kataloge zur Beschaffung ein.
- Es besteht nach wie vor ein deutlicher Unterschied zwischen KMU und Großunternehmen/Konzernen: Während 82 % der Großunternehmen/Konzerne Elektronische Kataloge zum großen Teil seit mehreren Jahren einsetzen, trifft das nur auf 56 % der KMU zu.
- Der Bereich Dienstleistung/Handel hat Elektronische Kataloge deutlich früher als die Industrie adaptiert. Die Impulse bei den Einführungen gehen im Wesentlichen noch von der Industrie aus.
- Viele Unternehmen sind mit der Integration der katalogfähigen Güter recht weit fortgeschritten (48 % der Unternehmen mit über 50 % des katalogfähigen Volumens).
- Elektronische Kataloge werden schneller ausgebaut als alle anderen Lösungen. Das Volumen der C-Artikel wird bei 75 % der Unternehmen weiter steigen, bei KMU deutlicher als bei Großunternehmen/Konzernen.
- Bei Elektronischen Katalogen setzen vor allem Großunternehmen/Konzerne (57 %) und der Bereich Dienstleistungen/Handel (56 %) auf eigene Systeme. Bei KMU liegt erwartungsgemäß der Fokus auf der Betreuung und dem Betrieb eines individuellen Systems durch einen Dienstleister (52 %).
- Die Zufriedenheit mit Elektronischen Katalogen hat gegenüber dem Vorjahr etwas abgenommen, liegt aber noch deutlich im positiven Bereich. Hier können „Gewöhnungseffekte“ in der alltäglichen Nutzung eine gewisse Rolle spielen.

### Ausschreibungen und Auktionen (E-Sourcing)

- Immerhin 39 % der befragten Unternehmen waren dieses Jahr der Meinung, auf den Einsatz von E-Sourcing komplett verzichten zu können, wobei hier ein sehr großer Unterschied zwischen Großunternehmen/Konzernen und KMU besteht. Während nur 17 % der Großunternehmen/Konzerne elektronische RFQs aktuell nicht einsetzen wollen, betrifft dies 63 % aller KMU (bei Auktionen 27 % zu 72 %).
- Grundsätzlich scheint sich aber ein leichter Trend zur verstärkten Einführungen von E-Sourcing-Tools über die letzten Jahre abzuzeichnen. Auch hier sind die Großunternehmen/Konzerne schneller als die KMU.
- Bezogen auf das ausschreibungsfähige Beschaffungsvolumen wird deutlich, dass ca. die Hälfte der Unternehmen weniger als 10 % des möglichen Volumens bisher erreicht. Immerhin liegen aber schon 46 % der Firmen im Bereich 25 % bis 75 %, so dass hier mittlerweile im Vergleich zum Vorjahr eine deutliche Trennung entstanden ist,



zwischen den Unternehmen, die diese Ausschreibungs-Tools eher sporadisch einsetzen und denjenigen, die diese schon fest in ihre Prozessabläufe integriert haben. Interessanterweise sind hier die KMU, die Ausschreibungen einsetzen, deutlich weiter als Großunternehmen/Konzerne.

- Bei Auktionen werden von knapp zwei Dritteln der Unternehmen weniger als 10 % des auktionfähigen Beschaffungsvolumens erreicht. Insgesamt muss konstatiert werden, dass ein durchgehend konsequenter Einsatz noch nicht erfolgt und keine Verbesserungen gegenüber dem Vorjahr zu erkennen sind.
- Das Volumen der B-Artikel wird bei 74 % der Unternehmen weiter steigen, diese Güter werden offenbar im E-Sourcing- und E-Collaboration-Bereich verstärkt integriert. Der Anteil der strategisch bedeutsamsten A-Güter steigt bei 54 % aller Unternehmen weiter: Im Vergleich zum Vorjahr gewinnen damit A- und B-Güter deutlich an Aufmerksamkeit bei den Unternehmen
- Bei elektronischen Ausschreibungen lässt sich erkennen, dass hier von einer zunehmenden Anzahl von Unternehmen mittlerweile die Arbeit mit einem Dienstleister präferiert wird.
- Im E-Sourcing-Bereich wird die Servicequalität mittlerweile nur noch neutral bewertet und die Verschlechterung der Bewertungen aus den Vorjahren setzt sich fort.

### **E-Collaboration**

- 58 % der befragten Unternehmen sind der Meinung, auf den Einsatz von E-Collaboration komplett verzichten zu können, wobei hier der Unterschied zwischen Großunternehmen/Konzernen (53 %) und KMU (62 %) deutlich geringer als in den anderen Bereichen ist.
- 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.
- Aktuell befasst sich eine Reihe von Unternehmen (17 %) mit der Planung von Collaborations-Lösungen, jedoch liegt auch dies unter den Raten der E-Sourcing-Lösungen. Zudem sind gegenüber dem Vorjahr 13 % bei den Unternehmen hinzugekommen, die meinen, in naher Zukunft weiter auf E-Collaboration verzichten zu können.
- Bei E-Collaboration ergibt sich hinsichtlich der Integration des collaborationsfähigen Volumens ein undifferenziertes Bild wie bei Elektronischen Katalogen. Zwar stehen 37 % der Unternehmen noch am Anfang (< 10 %), es ist jedoch auffällig, dass zwischen 25 und 90 % sich die restlichen Firmen relativ gleich verteilen.
- Das Volumen der B-Artikel wird bei 74 % der Unternehmen weiter steigen, diese Güter werden offenbar im E-Sourcing- und E-Collaboration-Bereich verstärkt integriert. Der Anteil der strategisch bedeutsamsten A-Güter steigt bei 54 % aller Unternehmen weiter: Im Vergleich zum Vorjahr gewinnen damit A- und B-Güter deutlich an Aufmerksamkeit bei den Unternehmen
- Im Bereich E-Collaboration ist ein Wandel weg vom Eigenbetrieb der Systeme hin zu einer Dienstleisterlösung zu erkennen, der allerdings maßgeblich vom Sektor Dienstleistung/Handel getragen wird. Industrieunternehmen setzen nach wie vor auf eigenbetriebene Systeme.
- Die Zufriedenheit im Bereich E-Collaboration verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr. Dies kann als mögliches Indiz dafür gewertet werden, dass hier im letzten Jahr mehr Entwicklungsarbeit geleistet wurde als im Bereich E-Sourcing.

### **Lieferantenbewertung**

- Nur 31 % der befragten Unternehmen sind der Meinung, auf den Einsatz von Tools zur Lieferantenbewertung komplett verzichten zu können, wobei hier der Unterschied zwischen Großunternehmen/Konzernen (22 %) und KMU (43 %) deutlich ist, jedoch im Vergleich zum Vorjahr leicht abgenommen hat.
- Offensichtlich werden diese Lösungen für die Lieferantenbewertung aktuell stärker als die für E-Sourcing und E-Collaboration in den Unternehmen fokussiert, wenn man die Entwicklung der Quoten der „Verweigerer“ vergleicht.
- Im industriellen Bereich besitzen die Lösungen für die Lieferantenbewertung größere Bedeutung als im Bereich Dienstleistung/Handel.
- Gemessen an der Anzahl der gesamten Lieferanten wurde gegenüber dem Vorjahr der Prozentsatz der in ein Bewertungssystem eingebundenen Lieferanten weiter erhöht. Knapp ein Drittel der Unternehmen hat mittlerweile schon mehr als die Hälfte ihrer Zulieferer integriert.
- Immerhin 55 % der Unternehmen steuert bereits mindestens 75 % ihrer strategischen Lieferanten über ein Bewertungssystem. Gegenüber dem Vorjahr wurden weitere Lieferanten eingebunden, was vor allem auf Aktivitäten in den KMU zurückzuführen ist.

- Deutlich wird auch, dass bei Lieferantenbewertungssystemen der industrielle Bereich weiter fortgeschritten ist als der Bereich Dienstleistung/Handel. Bei Industrieunternehmen haben bereits 38 % mehr als 90 % der strategischen Lieferanten integriert.

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

- Es wird deutlich, dass die Motivationsgründe für den Einsatz der E-Sourcing und E-Collaboration-Tools nach wie vor in der Verbesserung der Leistungsfähigkeit und der Servicequalität des Einkaufs liegen. Dies betrifft zum einen die 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 ein Drittel der befragten Unternehmen sehen keine Hinderungsgründe für den Einsatz von E-Tools in der Beschaffung. Gegenüber dem Vorjahr scheinen die Unternehmen die Einführung von E-Tools problembehafteter zu sehen. Als häufigste Hinderungsgründe werden innerbetriebliche Widerstände und mit etwas Abstand Kostengründe sowie die fehlende Motivation bzw. das fehlende Erkennen von Chancen durch die Geschäftsführung genannt. Kurz danach folgen jedoch schon fehlende E-Readiness, Befürchtungen um Inkompatibilität zu bestehenden Systemen und Standardisierungsprobleme, die gegenüber dem Vorjahr gestiegen sind.

### **Auswirkung der Elektronischen Beschaffung**

- Im Bereich der A- und B-Güter wurde als häufigste Auswirkung der E-Tools bei zwei Dritteln der Unternehmen die stärkere Konzentration auf strategische Tätigkeiten genannt. Danach folgen bei etwas mehr als der Hälfte der Unternehmen Einstandspreisreduzierungen. Fast gleichrangig sind jedoch die Verbesserungen im Beschaffungsprozess (Beschaffungszeit, Prozesskosten, administrativer Aufwand) zu bewerten. Bei mehr als einem Drittel der Unternehmen verbesserte sich die Markttransparenz und immerhin 30 % verzeichneten eine Reduktion der Lieferantenzahl in diesem Bereich.
- Bei den C-Artikeln werden als häufigste Auswirkungen der E-Tools die Reduktion der Beschaffungszeit (82 %) und die Reduktion der Prozess-/Transaktionskosten (81 %) genannt. Es folgen die Reduktion des administrativen Aufwands (75 %) sowie die Reduktion der Lieferantenzahl (69 %). Die Einstandspreisreduzierung tritt erwartungsgemäß bei diesen Artikeln in den Hintergrund, wurde aber immerhin noch bei 57 % der Unternehmen registriert. Ebenso führen E-Tools in diesem Bereich bei mehr als der Hälfte der Unternehmen zu einem Anstieg der Transaktionsanzahl und immerhin bei 40 % auch zu einer Reduktion der Mitarbeiterzahl im (operativen) Einkauf.
- Bei Prozesskosten konnten die Unternehmen durchschnittlich 10 % (A-/B-Güter) bzw. 35 % (C-Güter) einsparen. Bei A-/B-Gütern wurden davon 5 % 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 weitaus mehr Einsparungen erzielen konnten (mit Abschluss Pilotphase: 50 % bzw. 85 %; danach bis heute: 20 % bzw. 80 %).
- Bei den Einstandspreisen konnten die Unternehmen durchschnittlich 5 % (A-/B-Güter: davon 3 % Pilotphase und 2 % danach) bzw. 10 % (C-Güter: davon 5 % 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: 24 % bzw. 40 %; danach bis heute: 20 % bzw. 35 %).
- Sowohl bei den Prozesskosten als auch bei den Einstandspreisen liegen die Einsparungen in etwa bei den Werten des Vorjahres.

## **Fazit**

Das Bild des diesjährigen Stimmungsbarometers ist zweigeteilt: Während im Bereich der Elektronischen Kataloge und der Lieferantenbewertungssysteme der Ausbau kontinuierlich von statten geht, scheint sich in den Bereichen E-Sourcing und E-Collaboration jeweils eine Kluft zwischen zwei Gruppen herauszubilden. Auf der einen Seite gibt es eine größer gewordene Anzahl von Unternehmen, die beabsichtigen, diese Lösungen in naher Zukunft nicht einzuführen bzw. weiterhin nur sporadisch zu nutzen. Auf der anderen Seite schreiten die Unternehmen, die entsprechende Projekte realisiert haben, weiter voran. Und das mit Erfolg – die Zahlen der Vorjahre wurden auch diesmal wieder im BME-Stimmungsbarometer 2007 bestätigt: Unternehmen sparen bei den Prozesskosten durchschnittlich 10 % bei A-/B-Gütern bzw. 35 % bei C-Gütern und bei den Einstandspreisen 5 % bei A-/B-Gütern und 10 % bei C-Gütern ein.

Die stärkere Zurückhaltung der Unternehmen im Bereich E-Sourcing und E-Collaboration mag zum Teil durch die zunehmende Fokussierung von Global-Sourcing-Aktivitäten in „Emerging Markets“ begründet sein. Nicht nur, dass

hier gehörige Ressourcen im Einkaufsbereich gebunden werden, vor allem sind diese neue Märkte auch noch nicht so weit entwickelt, um erfolgreich elektronische Geschäftsbeziehungen unterstützen zu können. Des Weiteren verschieben sich im aktuellen konjunkturellen Aufschwung die Zielstellungen der Beschaffung, da beispielsweise aufgrund von Kapazitätsengpässen in verschiedenen Segmenten nicht in ausreichendem Maße für Auktionen notwendige Konkurrenzsituationen aufgebaut werden können.

Die Servicequalität der Systeme – vor allem im Bereich E-Sourcing – wird signifikant schlechter als im Vorjahr bewertet. Hier kommt sicherlich zum Tragen, dass in einigen Unternehmen bisher nur Pilotprojekte liefen oder Tools sporadisch genutzt wurden. Viele der möglichen Probleme treten aber in der Regel erst im Dauerbetrieb oder bei der Integration der „Ausnahmefälle“, die in jedem Unternehmen existieren, auf. Dabei wird auch deutlich, dass im Vergleich zum Vorjahr deutlich mehr Unternehmen den technischen Betrieb eines Systems nicht als ihre Kernkompetenz erkannt haben und folgerichtig zunehmend auf von Dienstleistern gehostete Lösungen setzen.

Das BME-Stimmungsbarometer 2007 zeigt: Die Motivation für den Einsatz von E-Sourcing und E-Collaboration liegt nach wie vor primär im eigenen Willen des Einkaufs zur Verbesserung der Leistungsfähigkeit begründet. Auch wenn bei den einzelnen Tools die abgewickelten Beschaffungsvolumina meist noch deutlich unter der Hälfte des möglichen liegen, so ist deutlich erkennbar, dass eine Reihe von Unternehmen die Volumina von Jahr zu Jahr erfolgreich sukzessiv erhöht. Interessanterweise scheinen KMU – sobald sie sich für ein Tool entschieden haben – dabei den Ausbau konsequenter voranzutreiben als Großunternehmen/Konzerne.

Insgesamt wird auch in diesem Jahr wieder deutlich: Elektronische Beschaffung ist kein Selbstläufer, der mit der bloßen Einführung einer Software initiiert werden könnte. Die Auswahl des richtigen Tools ist nur ein Aspekt neben der Reorganisation der internen Prozessen, der Überprüfung und Neuordnung von Lieferantenbeziehungen sowie der Ermittlung, Analyse und Restrukturierung des eigenen Beschaffungsportfolios.

#### **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)

Projektleiter „E-Procurement“

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)