

„Stimmungsbarometer Elektronische Beschaffung 2009“

Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) führte gemeinsam mit dem Lehrstuhl für Industriebetriebslehre (Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky) der Universität Würzburg auch 2009 wieder eine Studie zum Stand der aktuellen und geplanten Nutzung von Systemen zur Elektronischen Beschaffung (E-Catalogs, E-Sourcing, Einkaufsauktionen, E-Collaboration und Lieferantenbewertungssysteme) durch. Das Stimmungsbarometer wird seit 2004 jährlich erhoben.

Erhebungszeitraum:	Januar-März 2009	
Stichprobe:	188 Unternehmen (BME-Mitglieder und Nicht-Mitglieder)	
Branchen:	Industrie:	103 Unternehmen = 54,8 %
	Dienstleistung (DL)/Handel	85 Unternehmen = 45,2 %
Unternehmensgröße:	Großunternehmen (GU)/Konzerne (über 2000 Mitarbeiter) 113 Unternehmen = 60,1 %	
	KMU (unter 2000 Mitarbeiter)	75 Unternehmen = 39,9 %
	(davon 61,8 % über 500 Mitarbeiter, 22,8 % zwischen 500 und 100 Mitarbeiter, 15,4 % unter 100 Mitarbeiter)	

Glossar

Katalogsystem/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 Befragung) damit auch ein (möglichst) prozessoptimierendes, zumeist auf der Internettechnologie basierendes System zur Abwicklung der Bestellungen verknüpft.

E-Sourcing

Hierunter werden IT-gestützte Verfahren (Ausschreibung, Einkaufsauktion) subsumiert, um geeignete Lieferanten zu ermitteln und auszuwählen. Bei Ausschreibungen handelt es sich um strukturierte Mitteilungen an potentielle Geschäftspartner über zu verhandelnde Bedarfe des beschaffenden Unternehmens, die ggf. auf eine definierte Zielgruppe eingeschränkt werden können. Ausschreibungen, die eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots darstellen (Request for Quotation - RFQ), sehen in der Regel nur die Abgabe eines – für die anderen Bieter verdeckten – Angebots je Bieter vor. Bei Einkaufsauktionen (Reverse Auctions) geben Lieferanten (Bieter) ihre Angebote innerhalb eines vorgegebenen und im Vergleich zu konventionellen Ausschreibungen deutlich kürzeren Zeitfensters auf den von der Einkäuferseite beschriebenen Bedarf ab. Dabei ist es in der Regel möglich, die anderen Gebote – jedoch zumeist anonymisiert – einzusehen und das eigene Angebot online mehrfach zu verbessern.

E-Collaboration

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

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.

Ausgewählte Ergebnisse

(in Klammern: Angaben der Stimmungsbarometer 2008;2007;2006)¹

(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	19,1 % (10%;12%;16%)	10,1 % (11%;11%;14%)	4,8 % (10%;9%;6%)	5,9 % (5%;5%;8%)	8,0 % (6%;9%;10%)	8,5 % (9%;11%;8%)	43,6 % (49%;43%;38%)
Industrie	19,6 % (7%;15%;17%)	11,8 % (13%;12%;14%)	6,9 % (11%;14%;6%)	8,8 % (9%;3%;10%)	6,9 % (3%;8%;8%)	11,8 % (7%;14%;9%)	34,3 % (50%;34%;36%)
DL/Handel	18,8 % (13%;6%;14%)	7,1 % (7%;9%;14%)	2,4 % (9%;0%;5%)	2,4 % (0%;9%;5%)	9,4 % (11%;9%;14%)	4,7 % (11%;6%;7%)	55,3 % (49%;61%;41%)
GU/Konzerne	5,3 % (6%;2%;2%)	8,0 % (6%;4%;6%)	4,0 % (8%;12%;6%)	5,3 % (3%;4%;9%)	9,3 % (2%;8%;11%)	5,3 % (9%;15%;8%)	62,7 % (66%;55%;58%)
KMU	28,3 % (15%;22%;29%)	11,5 % (17%;18%;21%)	5,3 % (14%;14%;5%)	6,2 % (8%;7%;7%)	7,1 % (11%;11%;9%)	10,6 % (8%;7%;9%)	31,0 % (27%;31%;20%)

- Knapp ein Fünftel der befragten Unternehmen sind der Ansicht, auf den Einsatz von **Elektronischen Katalogen** komplett verzichten zu können. Dagegen verfügt über die Hälfte aller Unternehmen über eine Erfahrung von 3 und mehr Jahren mit diesem Instrument. 15 % der Unternehmen sind gerade in Einführung und Planung der Systeme, 66 % setzen bereits Elektronische Kataloge ein.
- Kataloglösungen gehören in vielen Unternehmen zum „normalen“ Beschaffungsprozedere, jedoch ist in der diesjährigen Befragung festzustellen, dass der Anteil der Unternehmen, die diese Systeme in naher Zukunft nicht einsetzen will, gestiegen ist. Dies ist aber vornehmlich auf die Haltung von KMUs zurückzuführen – hier wollen aktuell gut 28 % diese Lösungen nicht nutzen; allerdings sind fast 12 % in der Planungsphase zu deren Einführung und weitere gut 5 % führen diese aktuell ein. Damit ist gegenüber den Vorjahren ein Rückgang festzustellen, der sicherlich auch auf aktuelle „Sparzwänge“ in vielen Unternehmen zurück zu führen ist. Bei den Großunternehmen/Konzernen gibt es – nach wie vor – nur wenige, die ohne diese Lösungen arbeiten.
- 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 80 %).

...im Bereich E-Sourcing:

für Ausschreibungen (RFQ):

	Kein Einsatz	In Planung	In Einführung	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	Über 3 Jahre
Gesamt	40,5 % (27%;39%;32%)	13,5 % (20%;24%;20%)	9,7 % (9%;9%;5%)	3,8 % (6%;7%;13%)	7,0 % (8%;7%;5%)	4,9 % (4%;3%;5%)	20,5 % (26%;11%;20%)
Industrie	46,5 % (24%;37%;29%)	15,2 % (23%;24%;23%)	7,1 % (9%;14%;5%)	2,0 % (7%;3%;14%)	7,1 % (9%;7%;6%)	5,1 % (3%;3%;5%)	17,2 % (25%;12%;18%)
DL/Handel	34,1 % (35%;29%;42%)	10,6 % (17%;24%;16%)	12,9 % (7%;0%;5%)	5,9 % (5%;14%;11%)	7,1 % (7%;7%;5%)	4,7 % (7%;3%;5%)	24,7 % (28%;10%;23%)
GU/Konzerne	17,3 % (13%;17%;15%)	20,0 % (17%;24%;19%)	12,0 % (9%;13%;6%)	5,3 % (8%;9%;19%)	6,7 % (12%;11%;7%)	10,7 % (5%;7%;6%)	28,0 % (36%;19%;28%)
KMU	56,4 % (45%;63%;47%)	9,1 % (25%;23%;22%)	8,2 % (8%;5%;4%)	2,7 % (4%;5%;7%)	7,3 % (2%;2%;4%)	0,9 % (4%;4%;0%)	15,5 % (12%;2%;12%)

für Einkaufsauktionen (Reverse Auctions):

	Kein Einsatz	In Planung	In Einführung	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	Über 3 Jahre
Gesamt	59,6 % (45%;48%;45%)	7,7 % (13%;18%;16%)	4,9 % (6%;7%;7%)	2,7 % (4%;7%;6%)	4,4 % (11%;4%;2%)	3,3 % (5%;2%;6%)	17,5 % (16%;14%;18%)
Industrie	57,6 % (41%;45%;39%)	6,1 % (19%;23%;20%)	6,1 % (9%;8%;8%)	4,0 % (1%;5%;6%)	6,1 % (13%;3%;1%)	5,1 % (1%;3%;8%)	15,2 % (16%;14%;18%)
DL/Handel	61,4 % (52%;55%;54%)	9,6 % (5%;10%;9%)	3,6 % (2%;6%;7%)	1,2 % (7%;10%;5%)	2,4 % (5%;6%;2%)	1,2 % (12%;0%;5%)	20,5 % (17%;13%;18%)
GU/Konzerne	36,5 % (25%;27%;32%)	8,1 % (13%;17%;15%)	4,1 % (9%;13%;8%)	4,1 % (5%;9%;8%)	9,5 % (17%;9%;2%)	6,8 % (6%;2%;11%)	31,1 % (25%;23%;24%)
KMU	75,2 % (72%;72%;57%)	7,3 % (14%;19%;16%)	5,5 % (2%;0%;7%)	1,8 % (2%;5%;4%)	0,9 % (2%;0%;2%)	0,9 % (4%;0%;2%)	8,3 % (4%;2%;12%)

¹ 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.

- Auch im Bereich **E-Sourcing** haben im Vergleich zum Vorjahr mehr Unternehmen von der Einführung entsprechender Systeme Abstand genommen. Knapp 41 % der Unternehmen bei Ausschreibungssystemen und rund 60 % bei Elektronischen Auktionen beschäftigen sich aktuell nicht mit deren Einsatz. Auch die Anteile der Systeme in Planung sind mit 14 % für Ausschreibungs- und 8 % für Auktionstools deutlich gegenüber den Vorjahren zurück gegangen.
- Im Bereich Ausschreibungen wird dies – wie bei Kataloglösungen – weitestgehend durch KMUs hervorgerufen. Hier sehen über 56 % aktuell keine Einsatzmöglichkeiten. Ein stärkerer Rückgang gegenüber den Werten aus den Vorjahren ist primär im industriellen Bereich festzustellen. Weiterhin bemerkenswert sind die relativ hohen 20 % Großunternehmen/Konzerne, die sich in der Planungsphase für den Einsatz von Ausschreibungssystemen befinden.
- Dahingegen ist im Bereich Auktionen der gestiegene Prozentsatz an Nicht-Nutzern im Wesentlichen auf Großunternehmen/Konzerne zurückzuführen. Hier muss jedoch verdeutlicht werden, dass die Nutzungsrate mit 17 % bei KMU ohnehin schon sehr gering ist. Wesentliche Unterschiede zwischen Industrie und Dienstleistung/Handel sind nicht zu erkennen. Der hohe Wettbewerbsdruck scheint hier (bisher) nicht durchzuschlagen bzw. werden anscheinend andere Strategien und Instrumente bevorzugt.

...im Bereich E-Collaboration.²

F&E							
	Kein Einsatz	In Planung	In Einführung	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	Über 3 Jahre
Gesamt	73,9 % (44%;58%;45%)	7,6 % (17%;17%;18%)	2,7 % (6%;6%;5%)	1,6 % (6%;2%;5%)	1,6 % (8%;2%;8%)	0,5 % (2%;5%;2%)	12,0 % (17%;10%;17%)
Industrie	70,0 % (40%;56%;35%)	9,0 % (21%;23%;25%)	3,0 % (7%;7%;6%)	2,0 % (9%;2%;6%)	2,0 % (10%;0%;9%)	0,0 % (0%;5%;0%)	14,0 % (13%;7%;19%)
DL/Handel	79,5 % (51%;62%;60%)	4,8 % (12%;7%;7%)	2,4 % (5%;3%;2%)	1,2 % (0%;3%;2%)	1,2 % (5%;7%;7%)	1,2 % (4%;4%;5%)	9,6 % (23%;14%;17%)
GU/Konzerne	68,5 % (38%;53%;36%)	8,2 % (14%;19%;19%)	1,4 % (8%;12%;8%)	2,7 % (10%;2%;4%)	1,4 % (10%;0%;8%)	1,4 % (3%;2%;0%)	16,4 % (17%;12%;25%)
KMU	77,5 % (52%;62%;53%)	7,2 % (20%;16%;16%)	3,6 % (4%;0%;2%)	0,9 % (2%;2%;5%)	1,8 % (6%;4%;9%)	0,0 % (12%;7%;4 %)	9,0 % (16%;9%;11%)

Abstimmung von Produktionsplänen/Belieferungskonzepten							
	Kein Einsatz	In Planung	In Einführung	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	Über 3 Jahre
Gesamt	70,6 % (44%;58%;45%)	6,7 % (17%;17%;18%)	2,2 % (6%;6%;5%)	1,7 % (6%;2%;5%)	4,4 % (8%;2%;8%)	3,3 % (2%;5%;2%)	11,1 % (17%;10%;17%)
Industrie	65,3 % (40%;56%;35%)	10,2 % (21%;23%;25%)	3,1 % (7%;7%;6%)	2,0 % (9%;2%;6%)	4,1 % (10%;0%;9%)	5,1 % (0%;5%;0%)	10,2 % (13%;7%;19%)
DL/Handel	76,5 % (51%;62%;60%)	2,5 % (12%;7%;7%)	1,2 % (5%;3%;2%)	1,2 % (0%;3%;2%)	4,9 % (5%;7%;7%)	1,2 % (4%;4%;5%)	12,3 % (23%;14%;17%)
GU/Konzerne	65,8 % (38%;53%;36%)	9,6 % (14%;19%;19%)	0,0 % (8%;12%;8%)	1,4 % (10%;2%;4%)	5,5 % (10%;0%;8%)	2,7 % (3%;2%;0%)	15,1 % (17%;12%;25%)
KMU	73,8 % (52%;62%;53%)	4,7 % (20%;16%;16%)	3,7 % (4%;0%;2%)	1,9 % (2%;2%;5%)	3,7 % (6%;4%;9%)	3,7 % (0%;7%;4%)	8,4 % (16%;9%;11%)

Qualitätsmanagement							
	Kein Einsatz	In Planung	In Einführung	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	Über 3 Jahre
Gesamt	64,7 % (44%;58%;45%)	9,2 % (17%;17%;18 %)	3,8 % (6%;6%;5%)	3,3 % (6%;2%;5%)	4,9 % (8%;2%;8%)	1,6 % (2%;5%;2%)	12,5 % (17%;10%;17%)
Industrie	67,0 % (40%;56%;35%)	9,0 % (21%;23%;25 %)	3,0 % (7%;7%;6%)	4,0 % (9%;2%;6%)	3,0 % (10%;0%;9%)	2,0 % (0%;5%; 0%)	12,0 % (13%;7%;19%)
DL/Handel	62,7 % (51%;62%;60%)	8,4 % (12%;7%;7 %)	4,8 % (5%;3%;2%)	2,4 % (0%;3%;2%)	7,2 % (5%;7%;7%)	1,2 % (4%;4%;5%)	13,3 % (23%;14%;17%)
GU/Konzerne	58,1 % (38%;53%;36%)	10,8 % (14%;19%;19%)	2,7 % (8%;12%;8%)	4,1 % (10%;2%;4%)	5,4 % (10%;0%;8%)	1,4 % (3%;2%;0%)	17,6 % (17%;12%;25%)
KMU	69,1 % (52%;62%;53%)	8,2 % (20%;16%;16 %)	4,5 % (4%;0%;2%)	2,7 % (2%;2%;5%)	4,5 % (6%;4%;9%)	1,8 % (0%;7%;4%)	9,1 % (16%;9%;11%)

- Je nach betrachtetem Bereich nutzen nur 18 % bis 26 % der befragten Unternehmen **E-Collaboration-Systeme**. Diesen Systemen werden in der Breite offenbar die wenigsten Potenziale zugestanden. Die Nutzungsrate nimmt dabei mit der notwendigen Intensität der Beziehung – von der operativen Zusammenarbeit hin zur „Partnerschaft“ – ab.
- Angesichts der Tatsache, dass diese Instrumente im Vergleich zu anderen E-Procurement-Tools relativ neu sind (zumindest auf Basis von Web-Technologien), ist die Tatsache, dass 9 % bis 13 % der Unternehmen sich mit der Planung und Einführung solcher Systeme beschäftigen, auch nicht entmutigend. Komponenten zum Qualitätsmanagement scheinen hier aktuell am attraktivsten zu sein.

² In diesem Jahr wurde der Bereich „E-Collaboration“ erstmalig in die dargestellten drei Bereiche unterteilt. Die angegebenen Vorjahreswerte beziehen sich daher auf den gesamten Bereich „E-Collaboration“.

- Der Unterschied im Einsatzverhalten zwischen Großunternehmen/Konzernen und KMU ist deutlich geringer als in den anderen Bereichen, was wie in den Vorjahren unterstreicht, dass die Vorteilhaftigkeit dieser Tools nicht zwangsläufig mit absoluten Transaktionshäufigkeiten oder Umsatzhöhen korreliert gesehen wird.
- Zwar sind im industriellen Bereich aktuell mehr Unternehmen als im Bereich Dienstleistungen/Handel in der Planungsphase – bei der bisherigen Nutzung gibt es aber keine wesentlichen Unterschiede.

...im Bereich Lieferantenbewertung:

	Kein Einsatz	In Planung	In Einführung	1 Jahr	2 Jahre	3 Jahre	Über 3 Jahre
Gesamt	37,8 % (29%;31%;35%)	18,9 % (18%;21%;17%)	8,1 % (10%;9%;12%)	5,4 % (6%;6%;10%)	7,0 % (5%;7%;6%)	1,6 % (3%;5%;6%)	21,1 % (29%;21%;14%)
Industrie	37,0 % (21%;25%;29%)	20,0 % (19%;26%;18%)	7,0 % (9%;10%;11%)	4,0 % (7%;7%;12%)	6,0 % (5%;4 %;9%)	2,0 % (4%;5%;6%)	24,0 % (31%;22%;20%)
DL/Handel	39,3 % (43%;42%;45%)	16,7 % (14%;13%;14%)	9,5 % (12%;6%;14%)	7,1 % (5%;3%;7%)	8,3 % (0%;10%;10%)	1,2 % (2%;7%;5%)	17,9 % (24%;19%;5%)
GU/Konzerne	23,3 % (21%;22%;21%)	16,4 % (19%;28%;19%)	13,7 % (7%;13%;22%)	5,5 % (6%;6%;11%)	9,6 % (6%;6 %;6%)	1,4 % (3%;4%;2%)	30,1 % (38%;21%;19%)
KMU	47,3 % (39%;43%;49%)	20,5 % (17%;14%;15%)	4,5 % (14%;4%;2%)	5,4 % (6%;4%;9%)	5,4 % (4%;7%;7%)	1,8 % (4%;7%;9%)	15,2 % (16%;21%;9%)

- Knapp 38 % der befragten Unternehmen sind aktuell der Meinung, auf den Einsatz von Tools zur **Lieferantenbewertung** komplett verzichten zu können, wobei hier ein signifikanter Unterschied zwischen Großunternehmen/Konzernen (23 %) und KMU (47 %) besteht, der sich aktuell wieder vergrößert hat.
- Die Lieferantenbewertung ist unter allen Bereichen der Elektronischen Beschaffung derjenige, dessen Planungs- und Einführungsprojekte gegenüber dem Vorjahr relativ gesehen am wenigsten zurück gestellt wurden und mit 27 % ein nach wie vor interessantes Feld darstellen.
- Wesentliche Unterschiede zwischen dem industriellen Bereich und dem Bereich Dienstleistung/Handel lassen sich kaum feststellen. Zwar hat die Industrie die Systeme eher adaptiert – mittlerweile ist deren Nutzung im Vergleich der Bereiche aber weitgehend ausgeglichen.

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

	Anteil am <u>GESAMTEN</u> Beschaffungsvolumen				
	<10 %	<30 %	<40 %	<50 %	> 50 %
Elektronische Kataloge	54,1 % (53%;51%;55%)	23,4 % (25%;25%;32%)	4,5 % (6%;10%;3%)	3,6 % (5%;3%;1%)	14,4 % (11%;11%;9%)
E-Sourcing: RFQs	49,3 % (42%;47%;48%)	27,5 % (43%;33%;34%)	5,8 % (4%;7%;8%)	10,1 % (2%;10%;8%)	7,2 % (9%;3%;2%)
E-Sourcing: Einkaufsauktionen	70,0 % (70%;78%;63%)	24,0 % (28%;11%;34%)	0,0 % (0%;4%;0%)	6,0 % (0%;4%;2%)	0,0 % (2%;3%;0%)

- Gemessen am gesamten Beschaffungsvolumen lassen sich hinsichtlich der wertmäßigen Anteile, die über entsprechende E-Tools abgewickelt werden (mit Ausnahme von Ausschreibungen), keine wesentlichen Veränderungen gegenüber den Vorjahren feststellen. In den einzelnen Bereichen werden 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	20,7 % (16%;21%;17%)	18,9 % (15%;16%;20%)	14,4 % (19%;15%;20%)	17,1 % (20%;23%;22%)	16,2 % (21%;17%;12%)	12,6 % (9%;8%;9%)	34,8 % (38%;46%;29%)	21,7 % (20%;4%;17%)	13,0 % (22%;21%;27%)	15,9 % (11%;25%;10%)	8,7 % (7%;4%;8%)	5,8 % (2%;0%;9%)
Industrie	23,7 % (15%;17%;18%)	16,9 % (17%;12%;20%)	18,6 % (20%;20%;20%)	22,0 % (22%;29%;29%)	13,6 % (20%;17%;9%)	5,1 % (6%;5%;4%)	36,4 % (47%;47%;32%)	30,3 % (12%;0%;23%)	12,1 % (23%;23%;23%)	18,2 % (12%;30%;13%)	0,0 % (6%;0%;6%)	3,0 % (0%;0%;3%)
DL/Handel	17,3 % (17%;25%;16%)	21,2 % (12%;22%;20%)	9,6 % (17%;7%;19%)	11,5 % (17%;14%;13%)	19,2 % (23%;18%;16%)	21,2 % (14%;14%;16%)	33,3 % (20%;46%;24%)	13,9 % (35%;9%;10%)	13,9 % (20%;18%;33%)	13,9 % (10%;18%;5%)	16,7 % (10%;9%;9%)	8,3 % (5%;0%;19%)
GU/Konzerne	19,6 % (9%;24%;10%)	14,3 % (18%;16%;25%)	14,3 % (9%;15%;25%)	17,9 % (25%;20%;21%)	23,2 % (32%;16%;13%)	10,7 % (9%;9%;6%)	31,0 % (34%;50%;26%)	21,4 % (22%;5%;18%)	14,3 % (25%;18%;29%)	21,4 % (12%;23%;12%)	9,5 % (7%;4%;6%)	2,4 % (0%;0%;9%)
KMU	21,8 % (27%;19%;28%)	23,6 % (12%;15%;11%)	14,5 % (37%;12%;11%)	16,4 % (12%;27%;25%)	9,1 % (3%;19%;11%)	14,5 % (9%;8%;14%)	40,7 % (50%;34%;33%)	22,2 % (14%;0%;17%)	11,1 % (15%;33%;22%)	7,4 % (7%;33%;5%)	7,4 % (7%;0%;12%)	11,1 % (7%;0%;11%)

	Einkaufsauktionen; Anteil am <u>AUKTIONSFÄHIGEN</u> Beschaffungsvolumen					
	<10 %	<25 %	<50 %	<75 %	<90 %	>90 %
Gesamt	61,2 % (53%;65%;58%)	10,2 % (20%;15%;17%)	16,3 % (12%;12 %;25%)	2,0 % (8%;8%;8%)	8,2 % (2%;0%;0%)	2,0 % (0%;0%;5%)
Industrie	66,7 % (54%;67%;62%)	7,4 % (23%;13%;15%)	11,1 % (13%;19%;19%)	0,0 % (0%;7%;4%)	14,8 % (4%;0%;0%)	0,0 % (0%;0%;0%)
DL/Handel	54,5 % (50%;64%;50%)	13,6 % (17%;18%;22%)	22,7 % (9%;0%;33%)	4,5 % (0%;0%;14%)	0,0 % (0%;0%;0%)	4,5 % (0%;0%;14%)
GU/Konzerne	62,9 % (50%;68%;63 %)	8,3 % (21%;14%;7%)	20,0 % (14%;19 %;26%)	2,9 % (0%;4%;7%)	5,7 % (3%;0%;0%)	0,0 % (0%;0%;4%)
KMU	57,1 % (72%;50%;46%)	14,3 % (14%;25%;38%)	7,1 % (14%;0%;0%)	0,0 % (0%;25%;8%)	14,3 % (0%;0%;0%)	7,1 % (0%;0%;8%)

- Bezogen auf das katalogfähige Beschaffungsvolumen haben die meisten Unternehmen noch einen Stück des Weges vor sich, bis ein Großteil der katalogfähigen Güter eingebunden sind. Nur 13 % haben über 90 % des katalogfähigen Volumens erreicht. Gegenüber den Vorjahren sind keine großen Fortschritte erkennbar. Tendenziell scheinen Großunternehmen/Konzerne und der Bereich Dienstleistung/Handel etwas weiter fortgeschritten zu sein als KMU bzw. als der industrielle Bereich.
- Bezogen auf das ausschreibungsfähige Beschaffungsvolumen wird deutlich, dass nach wie vor mehr als die Hälfte der Unternehmen weniger als 25 % des möglichen Volumens erreicht, 35 % sogar unter 10 % liegen. Auf der anderen Seite schreiben 30 % schon über 75 % des relevanten Beschaffungsvolumens elektronisch aus. Auch hier sind Großunternehmen/Konzerne und der Bereich Dienstleistung/Handel am weitesten.
- Bei Auktionen werden von über 60 % der Unternehmen weniger als 10 % des auktionsfähigen Beschaffungsvolumens erreicht. Insgesamt muss konstatiert werden, dass Auktionen in den meisten Unternehmen, die diese überhaupt nutzen, scheinbar eher sporadisch zum Einsatz kommen.

	Anteil an GESAMTER Anzahl Lieferanten ³				
	<10 %	<30 %	<40 %	<50 %	> 50 %
Zusammenarbeit – F&E	42,9 % (50%;43%;48%)	47,6 % (35%;19%;42%)	4,8 % (6%;24%;7%)	0,0 % (3%;5%;0%)	4,8 % (6%;9%;3%)
Zusammenarbeit – Abstimmung von Produktionsplänen/Belieferungskonzepten	34,5 % (50%;43%;48%)	41,4 % (35%;19%;42%)	0,0 % (6%;24%;7%)	10,3 % (3%;5%;0%)	13,8 % (6%;9%;3%)
Zusammenarbeit - Qualitätsmanagement	28,1 % (50%;43%;48%)	34,4 % (35%;19%;42%)	3,1 % (6%;24%;7%)	3,1 % (3%;5%;0%)	31,1 % (6%;9%;3%)
Lieferantenbewertung	38,5 % (47%;33%;35%)	20,0 % (33%;10%;26%)	4,6 % (4%18%;10%)	1,5 % (0%;7%;4%)	35,6 % (6%;32%;25%)

- Gemessen an der Anzahl der gesamten Lieferanten hat der überwiegende Teil der Unternehmen im Bereich **Forschung und Entwicklung** (>90 %) und bei der **Abstimmung von Produktionsplänen/Belieferungskonzepten** (rund 76 %) weniger als 30 % der Lieferanten angebonden – was jedoch nur eine begrenzte Aussagekraft hat, da hier meist nur mit den wichtigsten Lieferanten sinnvoller Weise so eng kooperiert wird. In den Bereichen **Qualitätsmanagement** und **Lieferantenbewertung** ergibt sich ein leicht anderes Bild: Hier haben jeweils über 30 % der Unternehmen schon mehr als 50 % ihres Lieferantenstamms integriert, jedoch sind auch knapp 63 % bzw. gut 58 % der befragten Firmen auf der anderen Seite erst bei höchstens 30 % ihrer Lieferanten angelangt.

	Zusammenarbeit – F&E; bezogen auf Anzahl Entwicklungspartner (lieferantenseitig)						Zusammenarbeit - Abstimmung; bezogen auf Anzahl Lieferanten, mit denen derartige Abstimmungen erfolgen sollten					
	<10 %	<25 %	<50 %	<75 %	<90 %	>90 %	<10 %	<25 %	<50 %	<75 %	<90 %	>90 %
Gesamt	31,6 % (37%;37%;36%)	31,6 % (29%;16%;17 %)	10,5 % (21%;20 %;20%)	15,8 % (8%;5%;20%)	10,5 % (3%;22%;7%)	0,0 % (2%;0%;0%)	27,6 % (37%;37%;36%)	20,7 % (29%;16%;17%)	20,7 % (21%;20%;20%)	10,3 % (8%;5%;20%)	10,3 % (3%;22%;7%)	10,3 % (2%;0%;0%)
Industrie	26,7 % (42%;50%;50%)	40,0 % (21%;20 %;20%)	6,7 % (29%;30%;15%)	20,0 % (4%;0%;10%)	6,7 % (4%;0%;5%)	0,0 % (7%;0%;0%)	33,3 % (42%;50%;50%)	16,7 % (21%;20%;20%)	27,8 % (29%;30%;15%)	5,6 % (4%;0%;10%)	11,1 % (4%;0%;5%)	5,6 % (7%;0%;0%)
DL/Handel	50,0 % (29%;25%;10%)	0,0 % (43%;12%;10%)	25,0 % (7%;0%; 30%)	0,0 % (14%;13%;40%)	25,0 % (0%;50%;10%)	0,0 % (7%;0%;0%)	18,2 % (29%;25%;10%)	27,3 % (43%;12%;10%)	9,1 % (7%;0%;30%)	18,2 % (14%;13%;40%)	9,1 % (0%;50%;10%)	18,2 % (7%;0%;0%)
GU/Konzerne	18,2 % (41%;46%;41%)	54,4 % (24%;18%;6%)	9,1 % (24%;9%;18%)	18,2 % (7%;0%;29%)	0,0 % (4%;27%;6%)	0,0 % (0%;0%;0%)	7,7 % (41%;46%;41%)	30,8 % (24%;18%;6%)	23,1 % (24%;9%;18%)	15,4 % (7%;0%;29%)	7,7 % (4%;27%;6%)	15,4 % (0%;0%;0%)
KMU	50,0 % (22%;25%;31%)	0,0 % (45%;13%;30%)	12,5 % (11%;38%;23%)	12,5 % (11%;12%;8%)	25,0 % (0%;12%;8%)	0,0 % (11%;0%;0%)	43,8 % (22%;25%;31%)	12,5 % (45%;13%;30%)	18,8 % (11%;38%;23%)	6,3 % (11%;12%;8%)	12,5 % (0%;12%;8%)	6,3 % (11%;0%;0%)

	Zusammenarbeit - Qualitätsmanagement; bezogen auf Anzahl Lieferanten, mit denen derartige Abstimmungen erfolgen sollten						Lieferantenbewertung; Anteil an strategischen Lieferanten					
	<10 %	<25 %	<50 %	<75 %	<90 %	>90 %	<10 %	<25 %	<50 %	<75 %	<90 %	>90 %
Gesamt	25,0 % (37%;37%;36%)	18,8 % (29%;16%;17 %)	12,5 % (21%;20 %;20%)	0,0 % (8%;5%;20%)	18,8 % (3%;22%;7%)	25,0 % (2%;0%;0%)	12,5 % (32%;15%;15%)	9,4 % (6%;7 %;6%)	17,2 % (13%;10%;13%)	6,3 % (11%;13%;17%)	17,2 % (22%;25%;19%)	37,5 % (24%;30%;31%)
Industrie	21,1 % (42%;50%;50%)	26,3 % (21%;20 %;20%)	15,8 % (29%;30%;15%)	0,0 % (4%;0%;10%)	21,1 % (4%;0%;5%)	15,8 % (7%;0%;0%)	17,1 % (20%;15%;14%)	8,6 % (0%;12%;3%)	20,0 % (18%;8%;11%)	2,9 % (13%;0%;11%)	11,4 % (28%;27%;20%)	40,0 % (21%;38%;40%)
DL/Handel	30,8 % (29%;25%;10%)	7,7 % (43%;12%;10%)	0,0 % (7%;0%;30%)	0,0 % (14%;13%;40%)	15,4 % (0%;50%;10%)	38,5 % (7%;0%;0%)	6,9 % (33%;14%;15%)	10,3 % (20%;0%;15%)	13,8 % (0%;14%;15%)	10,3 % (7%;36%;31%)	24,1 % (7%;22%;15%)	34,5 % (33%;14%;8%)
GU/Konzerne	20,0 % (41%;41%;46%)	26,7 % (24%;18%;6%)	20,0 % (24%;9%;18%)	0,0 % (7%;0%;29%)	20,0 % (4%;27%;6%)	13,3 % (0%;0%;0%)	11,4 % (20%;23%;14%)	5,7 % (5%;4%;7%)	22,9 % (17%;14%;21%)	2,9 % (3%;18%;7%)	22,9 % (26%;32%;17%)	34,3 % (29%;9%;35%)
KMU	29,4 % (22%;25%;31%)	11,8 % (45%;13%;30%)	5,9 % (38%;23 %;11%)	0,0 % (11%;12%;8%)	17,6 % (0%;12%;8%)	35,3 % (11%;0%;0%)	13,8 % (32%;6%;16%)	13,8 % (5%;11%;5%)	10,3 % (5%;5 %;0%)	10,3 % (26%;5%;32%)	10,3 % (16%;17%;21%)	41,4 % (16%;56%;26%)

- Grundsätzlich lässt sich konstatieren, dass der Anteil der eingebundenen Lieferanten steigt, je näher das Tool am „operativen“ Kernprozess der Beschaffung angesiedelt ist. Forschung und Entwicklung weist den geringsten und Lieferantenbewertung den höchsten Anteil eingebundener und diesbezüglich relevanter Lieferanten auf.
- Im Bereich **Forschung und Entwicklung** liegen knapp ein Drittel der Unternehmen jeweils unter 10 % bzw. zwischen 10 % und 25 %, d.h., diese Unternehmen nutzen diese Tools eher sporadisch oder stehen noch am Anfang der Rollouts. Die restlichen 37 % verteilen sich relativ gleichmäßig auf den Bereich zwischen 25 % und 90 %.⁴

³ Die angegebenen Vorjahreswerte bei F&E, Abstimmung von Produktionsplänen/Belieferungskonzepten und Qualitätsmanagement beziehen sich auf den gesamten Bereich „E-Collaboration“.

⁴ Vorjahresvergleiche und Vergleiche zwischen den einzelnen Bereichen und Unternehmensgrößen sind wegen des geänderten Befragungsdesigns und geringer Fallzahlen nicht aussagekräftig.

- Bei der **Abstimmung von Produktionsplänen/Belieferungskonzepten** haben 31 % der Unternehmen bereits mehr als die Hälfte der relevanten Lieferanten eingebunden, bei fast der Hälfte der Unternehmen liegt die Quote allerdings noch unter 25 %. Großunternehmen/Konzerne haben hier in den letzten drei Jahren erheblich zugelegt und erreichen wie auch der Bereich Dienstleistung/Handel die höchsten Nutzungsquoten.
- Beim **Qualitätsmanagement** beträgt der Anteil der Unternehmen, die mehr als 75 % der relevanten Lieferanten eingebunden haben, schon fast 44 %. Auch hier ist der Bereich Dienstleistung/Handel weiter als die Industrie. Interessanterweise erreichen hier KMUs gegenüber Großunternehmen/Konzernen deutlich höhere Quoten.
- Knapp 55 % der Unternehmen steuern bereits mindestens 75 % ihrer strategischen Zulieferer über ein **Lieferantenbewertungssystem**. Gegenüber dem Vorjahr sind hier deutliche Zuwächse festzustellen. Zwischen Großunternehmen/Konzerne und KMU bestehen kaum größere Unterschiede. In der Breite scheint der Bereich Dienstleistung/Handel etwas weiter in der Einbindung als der industrielle Bereich zu sein.

(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	0,0 %	2,4 %	25,4 %	51,6 %	20,6 %	0,0 %	3,4 %	19,3 %	52,2 %	25,0 %
Industrie	0,0 %	2,9 %	29,0 %	49,3 %	18,8 %	0,0 %	4,7 %	25,6 %	44,2 %	25,6 %
DL/Handel	0,0 %	1,8 %	21,4 %	55,4 %	21,4 %	0,0 %	2,3 %	13,6 %	61,4 %	22,7 %
GU/Konzerne	0,0 %	0,0 %	21,3 %	55,7 %	23,0 %	0,0 %	2,0 %	17,6 %	49,0 %	31,4 %
KMU	0,0 %	4,6 %	29,2 %	47,7 %	18,5 %	0,0 %	5,4 %	21,6 %	56,8 %	16,2 %

	Auktionen				
	Stark abnehmend	abnehmend	gleich bleibend	steigend	stark steigend
Gesamt	0,0 %	13,1 %	19,7 %	52,5 %	14,8 %
Industrie	0,0 %	15,2 %	18,2 %	48,5 %	18,2 %
DL/Handel	0,0 %	10,7 %	21,4 %	57,1 %	12,7 %
GU/Konzerne	0,0 %	12,8 %	25,6 %	46,2 %	15,4 %
KMU	0,0 %	13,6 %	9,1 %	63,6 %	13,6 %

- In diesem Jahr werden bei der Prognose des weiteren Ausbaus der Systemnutzungen die **Elektronischen Kataloge** erstmalig von den **Ausschreibungssystemen** überholt. Gut 77 % der Unternehmen wollen mehr, davon 25 % deutlich mehr, Beschaffungsvolumen über Ausschreibungssysteme abwickeln – immerhin über 72 % auch mehr über Katalogsysteme. **Auktionen** fallen demgegenüber zwar etwas ab, jedoch setzen hier immerhin über 67 % auf einen, teils deutlichen, Ausbau, wobei zu berücksichtigen ist, dass rund 13 % der Unternehmen das Auktionsvolumen voraussichtlich leicht senken werden.
- Bei Katalogen und Ausschreibungen wird diese Entwicklung besonders durch Großunternehmen/Konzerne (knapp 79 % bzw. gut 80 %) sowie den Bereich Dienstleistung/Handel (knapp 77 % bzw. rund 84 %) getragen. Bei Auktionen wollen hingegen KMU deutlicher ihr Volumen erhöhen (rund 77 %), hier ist jedoch zu beachten, dass die Gesamtnutzungsrate sehr gering ist.

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

	Zusammenarbeit – F&E					Zusammenarbeit - Abstimmung				
	Stark abnehmend	abnehmend	gleich bleibend	steigend	stark steigend	Stark abnehmend	abnehmend	gleich bleibend	steigend	stark steigend
Gesamt	0,0 %	0,0 %	37,5 %	62,5 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	31,6 %	63,2 %	5,3 %
Industrie	0,0 %	0,0 %	31,8 %	68,2 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	25,0 %	75,0 %	0,0 %
DL/Handel	0,0 %	0,0 %	44,4 %	55,6 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	42,9 %	42,9 %	14,3 %
GU/Konzerne	0,0 %	0,0 %	43,8 %	56,3 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	42,1 %	47,4 %	10,5 %
KMU	0,0 %	0,0 %	31,3 %	68,8 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	21,1 %	78,9 %	0,0 %

	Zusammenarbeit - Qualitätsmanagement					Lieferantenbewertung				
	Stark abnehmend	abnehmend	gleich bleibend	steigend	stark steigend	Stark abnehmend	abnehmend	gleich bleibend	steigend	stark steigend
Gesamt	0,0 %	0,0 %	22,7 %	68,2 %	9,1 %	0,0 %	0,0 %	26,2 %	59,5 %	14,3 %
Industrie	0,0 %	0,0 %	16,7 %	75,0 %	8,3 %	0,0 %	0,0 %	22,9 %	60,4 %	16,7 %
DL/Handel	0,0 %	0,0 %	31,6 %	57,9 %	10,5 %	0,0 %	0,0 %	31,4 %	48,6 %	20,0 %
GU/Konzerne	0,0 %	0,0 %	17,4 %	65,2 %	17,4 %	0,0 %	0,0 %	26,2 %	52,4 %	21,4 %
KMU	0,0 %	0,0 %	28,6 %	71,4 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	26,2 %	59,5 %	14,3 %

- Beim Ausbau der Lösungen im Bereich **E-Collaboration** und **Lieferantenbewertung** ergibt sich ein ähnliches Bild wie bei der bisherigen Lieferanteneinbindung. Die Lieferantenzahl bei Forschung und Entwicklung soll bei knapp 63 % der Unternehmen steigen, bei knapp 69 % im Bereich Abstimmung von Produktionsplänen/Belieferungskonzepten, bei gut 77 % im Bereich Qualitätsmanagement und bei fast 74 % bei der Lieferantenbewertung.
- Tendenziell setzen die Industrie und KMUs (letztere mit Ausnahme Qualitätsmanagement) deutlicher auf einen verstärkten Ausbau.

(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	Auktionen	Elek. Kataloge	RFQs	Auktionen	Elek. Kataloge	RFQs	Auktionen
Gesamt	47,9 % (47%;45%;41%)	30,7 % (37%;29%;24%)	17,6 %	41,2 % (46%;37%;47%)	50,7 % (51%;61%;59%)	56,9 %	10,9 % (7%;18%;29%)	18,7 % (12%;10%;30 %)	25,5 %
Industrie	35,5 % (46%;41%;40%)	23,5 % (32%;19%;27%)	22,2 %	50,0 % (48%;38%;47%)	52,9 % (59%;62%;58%)	55,6 %	14,5 % (6%;21%;24%)	23,5 % (8%;10%;27%)	22,2 %
DL/Handel	61,4 % (49%;56%;41%)	36,6 % (41%;30%;19%)	12,5 %	31,6 % (43%;30%;48%)	48,8 % (41%;60%;62%)	58,3 %	7,0 % (9%;15%;29%)	14,6 % (18%;10%;33%)	29,2 %
GU/Konzerne	60,3 % (54%;57%;44%)	33,3 % (41%;24%;20%)	22,9 %	36,2 % (38%;27%;52%)	54,8 % (48%;64%;71%)	60,0 %	3,4 % (9%;16%;23%)	11,9 % (11%;12%;20 %)	17,1 %
KMU	36,1 % (36%;26%;37%)	27,3 % (23%;50%;32%)	6,3 %	45,9 % (61%;52%;39%)	45,5 % (62%;50%;37%)	50,0 %	18,0 % (3%;22%;32%)	27,3 % (15%;0%;47%)	43,8 %

- Der Einsatz individueller, also auf die jeweiligen Bedürfnisse angepasster Systeme dominiert klar in allen Bereichen. „Öffentliche“, weniger oder gar nicht individualisierte Lösungen setzen lediglich zwischen rund 11 % für Kataloglösungen, knapp 19% für Ausschreibungen und nicht ganz 26 % der Unternehmen für Auktionen in den einzelnen Bereichen ein. KMUs und die Industrie scheinen jedoch gegenüber dem letzten Jahr „öffentliche“ und damit zumeist kostengünstigere Lösungen wieder verstärkt zu nutzen. Diese Lösungen erleben damit offenbar zurzeit eine gewisse Renaissance.
- Bei Elektronischen **Katalogen** setzen vor allem Großunternehmen/Konzerne (gut 60 %) und der Bereich Dienstleistung/Handel (über 61 %) auf eigene Systeme und dies stärker als in den Vorjahren. Bei KMU (rund 46 %) und der Industrie (50 %) liegt der Fokus auf der Betreuung und den Betrieb eines individuellen Systems durch einen Dienstleister.
- Bei Elektronischen **Ausschreibungen** ist erkennbar, dass über 50 % der Unternehmen mit einem Dienstleister zusammenarbeiten. Auch Großunternehmen/Konzerne greifen hier stärker auf Dienstleister zurück. Deutlich wird aber auch, dass mit knapp 24 % in der Industrie und über 27 % bei KMU ebenso ein nicht zu vernachlässigender Anteil „öffentliche“ Lösungen nutzen.
- Der Betrieb und die Betreuung durch ein Dienstleister ist mit rund 57 % das mit Abstand 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. Insgesamt besteht offenbar bei Auktionen die höchste Bereitschaft zum (teilweisen) „Outsourcen“ der Prozessabwicklung. Immerhin fast 44 % der KMU wickeln Auktion jedoch auch eigenständig über „öffentliche“ Lösungen ab.

	Individuelles System; Betrieb und Betreuung im eigenen Haus				Individuelles System; Betrieb und Betreuung durch Dienstleister				„öffentliche“ Lösung (z.B. Marktplatz)			
	E-Collaboration			Lieferanten- bewertung	E-Collaboration			Lieferanten- bewertung	E-Collaboration			Lieferanten- bewertung
	F&E	Abstimmung	Qualitätsman.		F&E	Abstimmung	Qualitätsman.		F&E	Abstimmung	Qualitätsman.	
Gesamt	69,6 % (58%;40%;68%)	80,6 %	81,6 %	75,4 %	21,7 % (35%;50%;39%)	12,9 %	18,4 %	23,1 %	8,7 % (7%;10%;10%)	6,5 %	0,0 %	1,5 %
Industrie	73,3 % (63%;60%;71%)	78,9 %	81,8 %	83,8 %	20,0 % (33%;30%;38%)	10,5 %	18,2 %	13,5 %	6,7 % (4%;10%;10%)	10,5 %	0,0 %	2,7 %
DL/Handel	62,5 % (53%;11%;60%)	83,3 %	81,3 %	64,3 %	25,0 % (33%;78%;40%)	16,7 %	18,8 %	35,7 %	12,5 % (13%;11%;5%)	0,0 %	0,0 %	0,0 %
GU/Konzerne	84,6 % (66%;36%;67%)	92,9 %	73,7 %	71,1 %	15,4 % (28%;46%;33%)	7,1 %	26,3 %	28,9 %	20,0 % (6%;18%;11%)	0,0 %	0,0 %	0,0 %
KMU	50,0 % (37%;44%;69%)	70,6 %	89,5 %	81,5 %	30,0 % (55%;56%;46%)	17,6 %	10,5 %	14,8 %	0,0 % (9%;0%;8%)	11,8 %	0,0 %	3,7 %

- Im Bereich **E-Collaboration** und **Lieferantenbewertung** 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. „Öffentliche“ Lösungen spielen in diesem Bereich so gut wie keine Rolle.

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

	Servicequalität ⁵				
	Sehr unzufrieden	Unzufrieden	Teils/teils	zufrieden	Sehr zufrieden
Elektronische Kataloge	6,9 % (3%;4%;8%)	2,6 % (4%;3%;3%)	21,6 % (20%;16%;18%)	44,8 % (56%;55%;3%)	24,1 % (17%;22%;68%)
Ausschreibungen	4,2 % (0%;4%;11%)	2,8 % (9%;16%;2%)	29,2 % (43%;47%;31%)	45,8 % (35%;21%;40%)	18,1 % (13%;12%;16%)
Auktionen	4,1 % (0%;4%;11%)	0,0 % (9%;16%;2%)	34,7 % (43%;47%;31%)	38,8 % (35%;21%;40%)	22,4 % (13%;12%;16%)
Zusammenarbeit – F&E	4,8 % (5%;0%;0%)	9,5 % (3%;0%;3%)	42,9 % (41%;28%;41%)	42,9 % (46%;55%;47%)	0,0 % (5%;17%;9%)
Zusammenarbeit – Abstimmung von Produktionsplänen/Belieferungskonzepten	6,7 % (5%;0%;0%)	10,0 % (3%;0%;3%)	23,3 % (41%;28%;41%)	60,0 % (46%;55%;47%)	0,0 % (5%;17%;9%)
Zusammenarbeit - Qualitätsmanagement	2,9 % (5%;0%;0%)	5,7 % (3%;0%;3%)	28,6 % (41%;28%;41%)	57,1 % (46%;55%;47%)	5,7 % (5%;17%;9%)
Lieferantenbewertung	0,0 %	5,0 %	40 %	46,7 %	8,3 %

- Grundsätzlich sehen die meisten Anwender 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 und entspricht in etwa dem Vorjahr. Diese Lösungen scheinen zwar grundsätzlich noch verbesserungsfähig, weisen aber offensichtlich schon seit geraumer Zeit einen akzeptablen Reifegrad auf.
- In der Zufriedenheit folgt der **E-Sourcing**-Bereich, hier wird die Servicequalität positiver gegenüber dem Vorjahr (bei Ausschreibungen und Auktionen gemeinsam gemessen) bewertet und der Abstand zur Bewertung der Katalogsysteme ist deutlich geschrumpft. Hier scheinen Verbesserungen der letzten Jahre dieser Tools von den Unternehmen honoriert zu werden.
- **E-Collaboration** und **Lieferantenbewertung** werden durchwachsen gesehen. Insbesondere im Bereich Forschung und Entwicklung sind nur rund 43 % der Unternehmen mit der Servicequalität zufrieden und bei der Lieferantenbewertung sind 40 % der Unternehmen neutral in ihrer Bewertung. Dahingegen erzielen Tools zur Abstimmung von Produktionsplänen/Belieferungskonzepten sowie zum Qualitätsmanagement gute Bewertungen.

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

(Mehrfachantworten möglich)

...im Bereich E-Sourcing	
83,5 %	Prozessoptimierung und -standardisierung / effiziente Kommunikation
70,3 %	Erhöhung der Transparenz und Compliance
63,7 %	Verbesserung der Leistungsfähigkeit / Servicequalität des Einkaufs als interner Dienstleister
56,0 % (50%;54%;55%)	Einstandspreissenkungen durch erhöhte Konkurrenz
47,3 %	Vereinfachte Bereitstellung / Austausch von Produktdaten / -zeichnungen
45,1 % (27%;26%;38%)	Verbesserte Beschaffungsmarkterschließung / Identifikation neuer Lieferanten
18,7 % (17%;30%;17%)	Unsere Lieferanten nutzen bereits erfolgreich derartige Systeme
17,6 % (16%;18%;15%)	Unsere Konkurrenz setzt bereits erfolgreich E-Sourcing/E-Collaboration ein.
16,5 % (20%;18%;14%)	Einsatz wurde von der Unternehmensleitung gefordert
7,7 % (16%;7%;8%)	Andere Unternehmensbereiche nutzen bereits erfolgreich derartige Systeme

- Es wird deutlich, dass als Motivationsgründe beim **E-Sourcing** zwar auch marktgerichtete, d.h. konkurrenzorientierte Ziele in ungefähr jedem zweiten Unternehmen eine Rolle spielen und in diesem Jahr wieder verstärkt in den Fokus rücken, die am häufigsten genannten Ziele bilden jedoch prozessorientierte Optimierungen, höhere Transparenz und Compliance sowie die Verbesserung der Leistungsfähigkeit und der Servicequalität des Einkaufs.
- Der „externe“ Anschlag durch Unternehmensleitung, andere Abteilungen, Lieferanten oder die Konkurrenz spielt nur eine untergeordnete Rolle.

⁵ Vorjahresvergleiche sind nun begrenzt möglich, da bis zum vergangenen Jahr die Bereiche E-Sourcing und E-Collaboration undifferenziert erhoben wurden.

...im Bereich E-Collaboration

81,6 %	Prozessoptimierung und -standardisierung / effiziente Kommunikation
63,3 %	Vereinfachte Bereitstellung / Austausch von Produktdaten / -zeichnungen
55,1 %	Erhöhung der Transparenz und Compliance
38,8 %	Unternehmensübergreifende Optimierung der Fertigungs- und Bestelllose
36,7 %	Verbesserung der Zusammenarbeit zwischen unternehmensübergreifenden Entwicklungsteams
34,7 %	Umsetzung fertigungssynchroner Lieferkonzepte / Just in time Belieferung
28,6 %	Verbesserung der Zusammenarbeit zwischen unternehmensübergreifenden Wert-Analyse Teams
24,5 %	Verbesserung des Reklamationsmanagements
22,4 %	Umsetzung lieferantengesteuerter Lagerkonzepte (Vendor Managed Inventory)
20,4 % (16%;18%;15%)	Unsere Konkurrenz setzt bereits erfolgreich E-Collaboration ein.
16,3 % (17%;30%;17%)	Unsere Lieferanten nutzen bereits erfolgreich derartige Systeme
14,3 % (20%;18%;14%)	Einsatz wurde von der Unternehmensleitung gefordert
8,2 % (16%;7%;8%)	Andere Unternehmensbereiche nutzen bereits erfolgreich derartige Systeme

- Die wesentlichen übergeordneten Motivationsgründe im Bereich **E-Collaboration** sind die Umsetzung eines optimierten Prozesses in der Zusammenarbeit inklusive dem Austausch von relevanten Daten und Zeichnungen sowie ebenfalls die damit zusammenhängende Schaffung von Transparenz. Der „externe“ An Schub durch Unternehmensleitung, andere Abteilungen, Lieferanten oder die Konkurrenz spielt nur eine untergeordnete Rolle.
- Verschiedene Teilaspekte der Zusammenarbeit spielen als Motivationsgrund bei 22 % bis 38 % der Unternehmen eine Rolle, hier lässt sich jedoch kein Thema ableiten, dass die Unternehmen aktuell dominiert.

(7) Gibt es Gründe in Ihrem Unternehmen, die den Einsatz von E-Procurement behindern?⁶

(Mehrfachantworten möglich)

...im Bereich Katalogsysteme

Gesamt	Industrie	DL/ Handel	GU/ Konzerne	KMU	Hinderungsgrund
63,8 % (38%;33%;44%)	57,3 %	72,9 %	70,8 %	58,9 %	Nein
					Ja und zwar:
13,1 %	12,4 %	14,3 %	6,2 %	17,9 %	Geeignetes Beschaffungsvolumen / -potenzial zu gering
12,5 %	15,7 %	8,6 %	12,3 %	12,6 %	Kosten der Systeme (für Anschaffung und Betrieb bzw. Nutzung) sind zu hoch
11,9 % (16%;12%;25%)	16,9 %	4,3 %	13,8 %	10,5 %	Interne technische Voraussetzungen
9,4 % (35%;36%;38%)	10,1 %	8,6 %	10,8 %	8,4 %	Innerbetriebliche Widerstände
9,4 % (22%;19%;42%)	13,5 %	4,3 %	9,2 %	9,5 %	Fehlende Motivation/fehlendes Erkennen von Chancen (z.B. durch Geschäftsführung)
8,8 %	11,2 %	4,3 %	10,8 %	7,4 %	Fehlende interne Datentransparenz / -strukturierung
6,3 %	7,9 %	4,3 %	3,1 %	8,4 %	Altbewährte Geschäftspartner können die Systeme nicht unterstützen
5,0 % (14%;15%;17%)	7,9 %	1,4 %	10,8 %	7,4 %	Mangelnde Detaillierung / Fehlen von Standards (bspw. für Datenformate, Prozesse, Produktklassifikationen)
3,1 % (17%)	3,4 %	1,4 %	3,1 %	3,2 %	Fehlende Qualifizierung von Mitarbeitern
1,9 %	3,4 %	0,0 %	1,5 %	2,1 %	Mangelndes Vertrauen hinsichtlich Geheimhaltung beim Lieferanten
0,6 %	0,0 %	1,4 %	0,0 %	1,1 %	Bedenken bzgl. Datenmissbrauchs in den Systemen
0,0 % (5%;2%;12%)	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	Rechtliche Bedenken / Hinderliche Rechtsvorschriften

- Fast zwei Drittel der Unternehmen sehen keine Hinderungsgründe für den Einsatz von **Katalogsystemen** in der Beschaffung. Insbesondere innerbetriebliche Widerstände und die fehlende Motivation bzw. das fehlende Erkennen von Chancen durch die Geschäftsführung sind in den Hintergrund getreten, grundsätzlich scheint die Beschaffung damit – ggf. zusätzlich bedingt durch die aktuelle Wirtschaftskrise – grundsätzlich auf die Bereitschaft in den Unternehmen zu treffen, diese Systeme aufzugreifen.
- An erster Stelle der Hinderungsgründe stehen rationale Entscheidungskriterien, inwieweit sich die Einführung überhaupt lohnt. Hier ist abzuwägen, inwieweit das Beschaffungsvolumen groß genug ist und welche Einsparungen den zu erwartenden Kosten gegenüberstehen. Danach folgen mangelnde technische Voraussetzungen. Alle vorstehend genannte Gründe treten jedoch nur ungefähr bei jedem zehnten Unternehmen zutage.
- Alle anderen aufgeführten Gründe scheinen keine wesentliche Bedeutung zu besitzen.
- Deutlich wird, dass KMU die Einführung etwas problembehafteter als Großunternehmen/Konzerne sehen. Hier betrachten rund 18 % der KMU ihr Beschaffungsvolumen als zu gering, was fast zwei Drittel der Unternehmen erklärt, die angeben, die Systeme nicht einsetzen zu wollen.

⁶ Die Hinderungsgründe wurden dieses Jahr erstmalig in Bezug auf die einzelnen Tools ermittelt, zudem wurden die möglichen Antworten aktualisiert. Die Vorjahreswerte beziehen sich – wo vorhanden – daher undifferenziert auf alle Systeme.

- *Ebenso sehen Industrieunternehmen bei diesen Systemen mehr Hinderungsgründe als der Bereich Dienstleistung/ Handel. Dies trifft auf nahezu alle aufgeführten Gründe zu.*

...im Bereich E-Sourcing

Gesamt	Industrie	DL/ Handel	GU/ Konzerne	KMU	Hinderungsgrund
43,3 % <small>(38%;33%;44%)</small>	39,5 %	48,6 %	47,8 %	40,0 %	Nein
					Ja und zwar:
19,1 % <small>(16%;12%;25%)</small>	24,4 %	11,4 %	25,4 %	14,5 %	Interne technische Voraussetzungen
17,2 %	19,8 %	14,3 %	11,9 %	21,1 %	Kosten der Systeme (für Anschaffung und Betrieb bzw. Nutzung) sind zu hoch
16,6 % <small>(35%;36%;38%)</small>	20,9 %	11,4 %	17,9 %	15,6 %	Innerbetriebliche Widerstände
16,6 % <small>(22%;19%;42%)</small>	22,1 %	10,0 %	23,9 %	11,1 %	Fehlende Motivation/fehlendes Erkennen von Chancen (z.B. durch Geschäftsführung)
14,0 %	10,5 %	18,6 %	4,5 %	21,1 %	Geeignetes Beschaffungsvolumen / -potenzial zu gering
13,4 %	15,1 %	10,0 %	13,4 %	13,3 %	Fehlende interne Datentransparenz / -strukturierung
8,9 % <small>(17%)</small>	10,5 %	5,7 %	13,4 %	5,6 %	Fehlende Qualifizierung von Mitarbeitern
7,6 %	10,5 %	4,3 %	1,5 %	12,2 %	Altbewährte Geschäftspartner können die Systeme nicht unterstützen
3,8 % <small>(14%;15%;17%)</small>	5,8 %	1,4 %	3,0 %	4,4 %	Mangelnde Detaillierung / Fehlen von Standards (bspw. für Datenformate, Prozesse, Produktklassifikationen)
3,8 % <small>(5%;2%;12%)</small>	2,3 %	5,7 %	4,5 %	3,3 %	Rechtliche Bedenken / Hinderliche Rechtsvorschriften
3,2 %	5,8 %	0,0 %	1,5 %	4,4 %	Bedenken bzgl. Datenmissbrauchs in den Systemen
3,2 %	4,7 %	1,4 %	1,5 %	4,4 %	Mangelndes Vertrauen hinsichtlich Geheimhaltung beim Lieferanten

- *Im Bereich E-Sourcing sehen gut 43 % der Unternehmen keine Hinderungsgründe für den Einsatz dieser Lösungen, was in etwa der Durchschnittsbetrachtung des Vorjahres entspricht. Auch hier sind innerbetriebliche Widerstände und die fehlende Motivation bzw. das fehlende Erkennen von Chancen durch die Geschäftsführung mit jeweils knapp 17 % nicht die Hauptproblemfelder – am häufigsten werden mit rund 19 % die internen technischen Möglichkeiten sowie nachfolgend mit gut 17 % die Kosten dieser Systeme genannt.*
- *Relevante Faktoren scheinen noch ein zu geringes Beschaffungsvolumen (14 %) und die fehlende interne Datentransparenz/-struktur (über 13 %) zu sein.*
- *Alle anderen aufgeführten Gründe scheinen keine wesentliche Bedeutung zu besitzen.*
- *Der industrielle Bereich und KMUs sehen dabei die meisten Hinderungsgründe für die Nutzung der Systeme. Während bei KMUs jedoch die Kosten der Systeme und das zu geringe Beschaffungsvolumen dominieren, liegt es bei Industrieunternehmen sowie Großunternehmen/Konzernen am häufigsten an internen technischen Voraussetzungen, fehlender Unterstützung durch das Top-Management und an innerbetrieblichen Widerständen.*

...Anwendungen im Bereich E-Collaboration

Gesamt	Industrie	DL/ Handel	GU/ Konzerne	KMU	Hinderungsgrund
37,3% <small>(38%;33%;44%)</small>	37,0 %	37,7 %	44,1 %	32,0 %	Nein
					Ja und zwar:
17,9 % <small>(16%;12%;25%)</small>	24,7 %	9,8 %	16,9 %	18,7 %	Interne technische Voraussetzungen
17,9 %	20,5 %	14,8 %	15,3 %	20,0 %	Fehlende interne Datentransparenz / -strukturierung
17,9 %	19,2 %	16,4 %	13,6 %	21,3 %	Kosten der Systeme (für Anschaffung und Betrieb bzw. Nutzung) sind zu hoch
16,4 % <small>(22%;19%;42%)</small>	20,5 %	11,5 %	13,6 %	18,7 %	Fehlende Motivation/fehlendes Erkennen von Chancen (z.B. durch Geschäftsführung)
16,4 %	6,8 %	27,9 %	3,4 %	26,7 %	Geeignetes Beschaffungsvolumen / -potenzial zu gering
14,9 % <small>(35%;36%;38%)</small>	15,1 %	14,8 %	18,6 %	12,0 %	Innerbetriebliche Widerstände
9,7 %	15,1 %	3,3 %	5,1 %	13,3 %	Altbewährte Geschäftspartner können die Systeme nicht unterstützen
8,2 % <small>(17%)</small>	11,0 %	4,9 %	6,8 %	9,3 %	Fehlende Qualifizierung von Mitarbeitern
6,7 %	9,6 %	3,3 %	5,1 %	8,0 %	Mangelndes Vertrauen hinsichtlich Geheimhaltung beim Lieferanten
6,0 % <small>(14%;15%;17%)</small>	8,2 %	3,3 %	5,1 %	6,7 %	Mangelnde Detaillierung / Fehlen von Standards (bspw. für Datenformate, Prozesse, Produktklassifikationen)
4,5 % <small>(5%;2%;12%)</small>	5,5 %	3,3 %	8,5 %	1,3 %	Rechtliche Bedenken / Hinderliche Rechtsvorschriften
3,7 %	5,5 %	1,6 %	1,7 %	5,3 %	Bedenken bzgl. Datenmissbrauchs in den Systemen

- *Im Bereich E-Collaboration sehen gut 37 % der Unternehmen keine Hinderungsgründe für den Einsatz dieser Lösungen. Dies ist der niedrigste Wert aller E-Procurement-Systemklassen.*

- Ansonsten entspricht die Beurteilung in etwa der des E-Sourcing: Innerbetriebliche Widerstände (rund 15 %) und fehlende Motivation bzw. das fehlende Erkennen von Chancen durch die Geschäftsführung (jeweils gut 16 %) sind nicht dominant – am häufigsten werden mit jeweils knapp 18 % die internen technischen Möglichkeiten, die fehlende interne Datentransparenz/-struktur und die Kosten dieser Systeme genannt.
- Ein relevanter Faktor scheint noch ein zu geringes Beschaffungspotenzial (über 16 %) zu sein.
- Alle anderen aufgeführten Gründe scheinen keine wesentliche Bedeutung zu besitzen.
- Die meisten Hinderungsgründe im Bereich E-Collaboration sehen KMUs. Mit Abstand am häufigsten wird bei gut jedem viertem Unternehmen mangelndes Beschaffungsvolumen bzw. -potenzial als primärer Hinderungsgrund genannt, gefolgt von den Kosten dieser Systeme und internen Voraussetzung hinsichtlich Daten und Technik. Für den industriellen Bereich stehen ebenso diese internen Probleme im Vordergrund, während der Bereich Dienstleistung/Handel mit deutlichem Abstand fehlendes Potenzial als Haupthinderungsgrund aufführt.

...Anwendungen im Bereich Lieferantenbewertung

Gesamt	Industrie	DL/ Handel	GU/ Konzerne	KMU	Hinderungsgrund
54,9 % (38%;33%;44 %)	56,9 %	53,6 %	59,0 %	51,9 %	Nein
					Ja und zwar:
14,1 % (16%;12%;25 %)	19,4 %	7,2 %	16,4 %	12,3 %	Interne technische Voraussetzungen
12,7 %	13,9 %	11,6 %	11,5 %	13,6 %	Kosten der Systeme (für Anschaffung und Betrieb bzw. Nutzung) sind zu hoch
12,0 %	11,6 %	12,6 %	13,1 %	11,1 %	Fehlende interne Datentransparenz / -strukturierung
9,9 % (22%;19%;42 %)	12,5 %	7,2 %	13,1 %	7,4 %	Fehlende Motivation/fehlendes Erkennen von Chancen (z.B. durch Geschäftsführung)
9,2 % (35%;36%;38 %)	8,3 %	10,1 %	13,1 %	6,2 %	Innerbetriebliche Widerstände
7,7 %	0,0 %	15,9 %	0,0 %	13,6 %	Geeignetes Beschaffungsvolumen / -potenzial zu gering
4,9 % (17%)	4,8 %	4,9 %	4,9 %	4,9 %	Fehlende Qualifizierung von Mitarbeitern
3,5 % (14%;15%;17 %)	4,2 %	2,9 %	3,3 %	3,7 %	Mangelnde Detaillierung / Fehlen von Standards (bspw. für Datenformate, Prozesse, Produktklassifikationen)
2,8 % (5%;2%;12 %)	1,4 %	4,3 %	6,6 %	0,0 %	Rechtliche Bedenken / Hinderliche Rechtsvorschriften
2,1 %	4,2 %	0,0 %	0,0 %	3,7 %	Mangelndes Vertrauen hinsichtlich Geheimhaltung beim Lieferanten
2,1 %	2,8 %	1,4 %	1,6 %	2,5 %	Altbewährte Geschäftspartner können die Systeme nicht unterstützen
0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	Bedenken bzgl. Datenmissbrauchs in den Systemen

- Im Bereich **Lieferantenbewertung** sehen rund 55 % der Unternehmen keine Hinderungsgründe für den Einsatz dieser Lösungen.
- Im Vordergrund der Probleme stehen auch hier die internen technischen Voraussetzung (rund 14 %), gefolgt von den Kosten der Systeme (knapp 13 %) und der fehlenden internen Datentransparenz/-struktur (12 %).
- Das fehlende Erkennen von Chancen durch die Geschäftsführung (rund 10 %) und innerbetriebliche Widerstände (gut 9 %) spielen auch hier scheinbar keine große Rolle.
- Alle anderen aufgeführten Gründe scheinen keine wesentliche Bedeutung zu besitzen.
- Auch in diesem Bereich sehen KMUs die meisten Hinderungsgründe, was wiederum an dem als zu gering eingeschätzten Potenzial liegt (knapp 14 %). Auch der Bereich Dienstleistung/Handel sieht dies ähnlich (rund 16 %).

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

Katalogsysteme	E-Sourcing	
82,1 % (83%;81%;83%)	53,2 % (52%;46%;56%)	Reduktion der Prozess-/Transaktionskosten
81,1 % (82%;82%;87%)	38,7 % (44%;44%;39%)	Reduktion der (Wieder-) Beschaffungszeit
79,2 % (76%;75%;71%)	50,0 % (40%;40%;46%)	Reduktion der administrativen Tätigkeiten
67,0 %	61,3 %	Erhöhung der Prozesstransparenz
59,4 % (63%;69%;68%)	27,4 % (13%;30%;35%)	Reduktion der Lieferantenzahl
59,4 % (60%;56%;58%)	22,6 % (8%;16%;14%)	Anstieg der Transaktionsanzahl
44,3 % (47%;57%;60%)	74,2 % (37%;52%;61%)	Reduktion der Einstandspreise
34,9 % (34%;40%;40%)	12,9 % (13%;18%;7%)	Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich
28,3 % (35%;35 %;38%)	75,8 % (44%;36%;39%)	Erhöhung der Markttransparenz
27,4 % (29%;40%;38%)	21,0 % (18%;30%;19%)	Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit
20,8 % (20%;33%;21%)	24,2 % (21%;28%;9%)	Erhöhung der Produkt-/Dienstleistungsqualität

- Bei den **Katalogsystemen** haben sich im Wesentlichen die Ergebnisse der Vorjahre wieder eingestellt: Als häufigste Auswirkungen werden die Reduktion der Prozess-/Transaktionskosten (rund 82 %) und die Verringerung der (Wieder-) Beschaffungszeit (rund 81 %) genannt. Es folgen die Reduktion des administrativen Aufwands (gut 79 %) sowie die Erhöhung der Prozesstransparenz (67 %). Über 59 % der Unternehmen haben die Anzahl der Lieferanten reduziert und ebenso viele die Transaktionsanzahl erhöht. Die Einstandspreisreduzierung tritt erwartungsgemäß bei diesen Gütern in den Hintergrund (gut 44 %), zudem ist diese Quote über die Jahre rückläufig. Ebenso führen E-Tools in diesem Bereich bei knapp 35 % auch zu einer Reduktion der Mitarbeiterzahl im (operativen) Einkauf.
- Im Bereich **E-Sourcing** wurde als häufigste Auswirkung bei fast 76 % der Unternehmen die Erhöhung der Markttransparenz und bei gut 74 % die Reduktion der Einstandspreise festgestellt. Gegenüber den Vorjahren werden diese Auswirkungen deutlich verstärkt genannt, wohingegen bei allen anderen Auswirkungen die Angaben im Bereich der Vorjahre liegen. Es folgen die Verbesserungen im Beschaffungsprozess (Transparenzerhöhung mit gut 61 %, Prozesskostenreduzierung mit rund 53 %, Reduktion des administrativen Aufwands mit 50 % sowie der (Wieder-)Beschaffungszeit mit knapp 39 %). Bei reichlich 27 % wurde die Lieferantenzahl reduziert, gut 24 % konnten eine Erhöhung der Produkt-/ Dienstleistungsqualität und 21 % eine Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit verzeichnen.

(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	Katalogsysteme		E-Sourcing	
	Prozesskosten	Einstandspreis	Prozesskosten	Einstandspreise
Gesamt	30 %	15 %	7 %	10 %
Industrie	30 %	15 %	8 %	10 %
DL/Handel	30 %	30 %	5 %	10 %
GU/Konzerne	27 %	10 %	8 %	10 %
KMU	30 %	30 %	5 %	8 %
Nach Pilotphase bis heute	Katalogsysteme		E-Sourcing	
	Prozesskosten	Einstandspreis	Prozesskosten	Einstandspreise
Gesamt	10 %	10 %	5 %	7,5 %
Industrie	10 %	10 %	4 %	5 %
DL/Handel	10 %	10 %	5 %	10,5 %
GU/Konzerne	10 %	10 %	5 %	8,75 %
KMU	10 %	15 %	3,5 %	4 %

- Bei Prozesskosten konnten die Unternehmen durchschnittlich 12 % (im Bereich E-Sourcing) bzw. 40 % (bei Katalogsystemen) einsparen. Im Bereich E-Sourcing wurden davon 7 % mit Abschluss der Pilotphase und weitere 5 % im laufenden Betrieb erzielt, bei den Katalogsystemen 30 % nach Beendigung des Piloten und weitere 10 % danach. Allerdings gibt es einige Unternehmen, die deutlich darunter lagen, aber auch Firmen, die in den jeweiligen Phasen weitaus mehr Einsparungen erzielen konnten (mit Abschluss Pilotphase: 90 % bzw. 40 %; danach bis heute: 90 % bzw. 20 %). Wesentliche Unterschiede zwischen Unternehmensgrößen oder Branchen wurden nicht genannt.
- Bei den Einstandspreisen konnten die Unternehmen durchschnittlich 17,5 % (E-Sourcing: davon 10 % Pilotphase und 7,5 % danach) bzw. 25 % (Katalogsysteme: davon 15 % Pilotphase und 10 % danach) 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 KMU hier im E-Sourcing-Bereich weniger erfolgreich als Großunternehmen/Konzerne sind, was in den kleineren Beschaffungsvolumina und der begrenzten Marktmacht begründet liegen könnte, jedoch bei C-Artikel größere Einsparungen erzielten, was sicherlich damit begründbar ist, dass dieser Bereich ohne elektronische Unterstützung bei vielen KMUs häufig vollkommen intransparent und damit nicht bündelbar ist.
- Sowohl bei den Prozesskosten als auch bei den Einstandspreisen liegen die Einsparungen über den Werten des Vorjahres.

Fazit

Das diesjährige Stimmungsbarometer ist zweigeteilt: Zum einen scheinen vor dem Hintergrund der aktuellen Wirtschaftskrise Unternehmen zögerlicher, E-Procurement-Systeme neu einzuführen, als in den letzten drei Jahren, in denen eine „Zweite Welle“ der Einführungen festzustellen war. Zum anderen profitierten aber Unternehmen, die die Lösungen bereits fest in ihre Abläufe integriert haben, offenbar von dieser Investition deutlicher und können verstärkt Kostensenkungspotenziale realisieren. Die Unternehmen senken ihre Kosten im Durchschnitt um 17,5 % durch E-Sourcing (A-/B-Güter) und sogar um 25 % durch den Einsatz von Katalogsystemen (C-Güter). Hinzu kommt die Reduktion der Prozesskosten von durchschnittlich 12 % im Bereich E-Sourcing und 40 % bei Katalogsystemen.

Wie schon in den vergangenen Jahren sind **Elektronische Kataloge** das einzige Tool, das sich auf breiter Basis durchgesetzt hat. Lediglich bei KMUs muss die – durchaus berechtigte – Frage unternehmensindividuell beantwortet werden, inwieweit der Einsatz sinnvoll ist. Hier findet sich mit knapp 40 % auch die größte Gruppe derjenigen Unternehmen, die bisher ohne diese Systeme arbeiten, wobei knapp 12 % eine Einführung aktuell planen, was die zukünftige Nichtnutzerquote auf unter 29 % senkt. Die hohe Einsatzrate über alle Unternehmensgrößen darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass es bisher bei den einsetzenden Unternehmen nur gut jedes zehnte geschafft hat, nahezu alle relevanten katalogfähigen Güter und Dienstleistungen zu integrieren. Die Zufriedenheit mit den Systemen ist konstant auf hohem Niveau, und die nachgewiesenen Nutzeffekte bestätigen sich jedes Jahr aufs Neue.

Im Bereich des **E-Sourcing** (Ausschreibungen und Auktionen) wurden in der diesjährigen Befragung als Auswirkungen Einstandspreisreduktionen und Beschaffungsmarkttransparenz mit großem Abstand an erster Stelle genannt. E-Sourcing wird daher aktuell offenbar häufig eingesetzt, um den Wettbewerb zu verschärfen. Diese kurzfristige, von der konjunkturellen Lage abhängige Zielstellung ordnet sich jedoch aus Sicht der Unternehmen mittel- und langfristig der mit diesen Lösungen erzielbaren Prozesseffizienz und -transparenz unter, nicht zuletzt auch vor der zu Recht geführten Compliance-Diskussion. Insgesamt muss jedoch konstatiert werden, dass bisher nicht einmal die Hälfte aller befragten Unternehmen aktuell elektronisch unterstützte Ausschreibungen nutzt – bei Auktionen sind es nicht einmal 30 %. KMUs fallen auch bei der Nutzung in diesem Bereich deutlich ab, sicherlich zum Teil auch dadurch begründet, dass sich aufgrund geringer Beschaffungsvolumina schwieriger eine interessante Relation von Aufwand zu Nutzen einstellt. So setzt bei Auktionen nur ungefähr jedes zehnte KMU auf dieses Tool. Zudem sind die meisten der einsetzenden Unternehmen noch weit davon entfernt, dass mögliche Beschaffungsvolumen komplett über diese Tools abzuwickeln. Allerdings geht aus der Befragung ebenso hervor, dass die einsetzenden Unternehmen wieder verstärkt gewillt sind, die Nutzung der Systeme weiter zu intensivieren.

Im Bereich **Kollaboration** wird deutlich: Je näher die Tools am operativen Beschaffungsprozess angesiedelt sind, d.h., je stärker sie einen „steuernden“ Charakter hinsichtlich der Lieferanten aufweisen, desto häufiger werden sie in der Regel eingesetzt. So weist der Bereich Forschung und Entwicklung die geringsten Nutzungsrate auf – das Qualitätsmanagement hingegen die höchste. Allerdings muss hier unterstrichen werden, dass allgemein der Einsatz dieser Tools im Vergleich zu den anderen untersuchten Lösungen am geringsten ist. Grundsätzlich wollen die einsetzenden Unternehmen auch hier die Nutzung der Systeme weiter intensivieren. Hervorgehoben werden muss zudem, dass bei keinem anderen Tool die Abstände zwischen KMU und Großunternehmen/Konzernen bezüglich der Nutzung so gering wie hier sind, was dafür spricht, dass in diesem Bereich absolute Beschaffungsvolumina oder Transaktionszahlen keinen entscheidenden Einfluss auf die Potenziale der Lösungen besitzen.

Tools für die **Lieferantenbewertung** haben in Bezug auf Neueinführungen gegenüber dem letzten Jahr am wenigsten Aufmerksamkeit bei den Unternehmen verloren, was letztendlich auch verständlich ist, da die erhöhte Insolvenzgefahr von Lieferanten in der aktuellen Wirtschaftskrise das Augenmerk der Unternehmen in diese Richtung lenkt. Bei den Unternehmen, die Tools für die Lieferantenbewertung einsetzen, sind diese auch im Vergleich zu allen anderen E-Procurement-Lösungen am konsequentesten eingeführt worden: Fast 40 % dieser Unternehmen haben nahezu alle relevanten Lieferanten integriert. Auch in der Tendenz sollen diese Tools weiter deutlich ausgebaut werden. Sie haben sich – ähnlich wie die Elektronischen Kataloge – als Standardinstrument im überwiegenden Teil der Unternehmen etabliert.

Die Servicequalität der Systeme liegt wie in den letzten Jahren nahezu durchweg im positiven Bereich. Hier scheinen die Systementwickler nach wie vor mit den Wünschen der Nutzer Schritt zu halten. Zwar werden wie in den letzten Jahren bei den Systemen individuelle Lösungen der Nutzung „öffentlicher“ Plattformen vorgezogen. Allerdings scheinen „öffentliche“ Lösungen eine gewisse Renaissance zu erleben, was unter Umständen auf die geringeren damit verbundenen Kosten zurückgeführt werden kann.

Hinderungsgründe für den Einsatz der Lösungen sind vornehmlich entweder zu geringes Potenzial im Beschaffungsportfolio oder mangelnde interne Voraussetzungen – entweder technischer Natur oder bzgl. der Datenstruktur und -transparenz. Hier ist der Einkauf gefragt, um zum einen in fundierten Analysen die Potenziale der Lösungen dem notwendigen Aufwand gegenüberzustellen und zum anderen die innerbetriebliche Konsolidierung und Transparenz der notwendigen Daten voranzutreiben. Offenbar hat die Krise hier auch ihre gute Seite: Nie war das Verständnis für die mit den Lösungen einhergehenden notwendigen Veränderungen in den Unternehmen höher als bei dieser Befragung. Entscheidungen für oder gegen die Systeme scheinen damit zunehmend differenziert und rational getroffen zu werden. Zwar konkurrieren die Lösungen damit aktuell mit kurzfristigen Kostensenkungsprogrammen, mittel- und langfristig muss diese Tendenz aber grundsätzlich positiv bewertet werden. Nicht zuletzt setzen die Unternehmen, die Lösungen bereits nutzen, eindeutig weiterhin auf Ausbau – ein besseres Argument, dass E-Procurement den Unternehmen hilft, im Wettbewerb zu bestehen, kann es nicht geben.

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

WWW: 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

WWW: 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

WWW: www.cfsm.de