

„Stimmungsbarometer Elektronische Beschaffung 2011“

Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) führte gemeinsam mit dem Lehrstuhl für Industriebetriebslehre (Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky) der Universität Würzburg auch 2011 wieder die aktuelle Studie zum Stand der aktuellen und geplanten Nutzung von Systemen zur elektronischen Beschaffung (Katalogsysteme, Ausschreibungen, Einkaufsauktionen, Lieferantenmanagement/E-SRM und E-SCM) durch. Das Stimmungsbarometer wird seit 2004 jährlich erhoben.

Erhebungszeitraum: November 2010 - Februar 2011

Stichprobe: 228 Unternehmen

Branchen:

| | |
|---|--------------------------------------|
| Industrie: | 141 Unternehmen = 61,84 % |
| Dienstleistung: (inkl. Versorger und öffentliche Hand) | 73 Unternehmen = 32,02 % |
| Handel: | 14 Unternehmen = 6,14 % ¹ |

Unternehmensgröße:

| | |
|---|--------------------------|
| Großunternehmen (GU)/Konzerne (über 2000 Mitarbeiter): | 102 Unternehmen = 44,7 % |
| KMU (unter 2000 Mitarbeiter): | 126 Unternehmen = 55,3 % |
| <small>(davon 31,7 % über 500 Mitarbeiter, 40,5 % zwischen 500 und 100 Mitarbeiter, 27,7 % unter 100 Mitarbeiter)</small> | |

Glossar

Katalogbasierte Beschaffungssysteme:

Katalogbasierte Beschaffungssysteme bestehen aus einem Elektronischen Katalog, der eine übersichtliche und multimediale elektronische Abbildung von angebotenen Produkten und Dienstleistungen eines oder mehrerer Lieferanten ermöglicht, und einem prozessoptimierenden, zumeist auf der Internettechnologie-basierendem System zur Abwicklung der Bestellungen.

Ausschreibungen:

Bei Ausschreibungen handelt es sich um IT-gestützte Verfahren, um zunächst strukturierte Mitteilungen an potenzielle Geschäftspartner über zu verhandelnde Bedarfe des beschaffenden Unternehmens zu senden. Des Weiteren sehen sie die Abgabe (zumeist nur) eines – für die anderen Bieter verdeckten – Angebots je Bieter über das System vor.

Einkaufsauktionen:

Bei Einkaufsauktionen (Reverse Auctions) geben Lieferanten (Bieter) ihre Angebote innerhalb eines vorgegebenen und im Vergleich zu konventionellen Ausschreibungen deutlich kürzeren Zeitfensters auf den von der Einkäuferseite beschriebenen Bedarf ab. Dabei ist es in der Regel möglich, die anderen Gebote – jedoch zumeist anonymisiert – einzusehen und das eigene Angebot mehrfach zu verbessern.

Lieferantenmanagement/E-SRM:

Hierunter werden internetbasierte Tools verstanden, um Lieferanteninformationen erheben, pflegen und auswerten zu können. Den Kern bildet eine Lieferantendatenbank. Für die Aufnahme in selbige können sich Lieferanten „online“ bewerben oder Teile ihrer Daten selber pflegen (Freigabemechanismen durch Einkauf). Ebenso können Verträge, Zertifikate u.ä. verwaltet werden. Zudem kann eine Lieferantenbewertung integriert sein, die ein Feedback an die Lieferanten und ein Maßnahmencontrolling ermöglicht.

E-SCM:

Hierunter wird der internetbasierte Datenaustausch zur Verbesserung der Zusammenarbeit zwischen einem beschaffenden Unternehmen und ausgewählten Lieferanten im Hinblick auf eine schnelle, effiziente, fehlerarme und standardisierte *Abstimmung über Produktionspläne und daraus resultierende Bedarfe, Lieferabrufe, Bestellungen, Vendor Managed Inventories* etc. verstanden.

¹ Der Bereich „Handel“ wurde in diesem Jahr nicht mit dem Bereich „Dienstleister“ zu einer Kategorie zusammengefasst, da eine unterschiedliche Sichtweise auf E-Procurement-Tools zu vermuten ist. Aufgrund der geringen Fallzahlen konnte der Bereich „Handel“ jedoch nicht separat ausgewertet werden.

Ausgewählte Ergebnisse

(in Klammern: Angaben der Stimmungsbarometer 2010; 2009; 2008)²

(1) Wie lange nutzt Ihr Unternehmen bereits E-Tools?³

| Elektronische Kataloge | | | | | | | | |
|------------------------|-----------------------------|------------------------|------------------------|-----------------------|----------------------|-----------|------------------------|---------------|
| | Nicht relevant ⁴ | Kein Einsatz | In Planung | bis 1 Jahr | 1-2 Jahre | 3-5 Jahre | 6-10 Jahre | über 10 Jahre |
| Gesamt | 8,8% (10%) | 7,9% (9%;19%;10%) | 13,2% (10%;10%;11%) | 6,1% (10%;11%;15%) | 9,6% (7%;8%;6%) | 23,7% | 21,5% (54%;53%;58%) | 9,2% |
| Industrie | 7,8% (7%) | 7,1% (12%;20%;7%) | 14,9% (7%;12%;13%) | 5,7% (10%;16%;14%) | 11,3% (8%;7%;3%) | 25,5% | 19,9% (56%;46%;48%) | 7,8% |
| DL | 9,6% (13%) | 11,0% (5%;19%;13%) | 5,5% (13%;7%;7%) | 8,2% (10%;4%;9%) | 8,2% (6%;9%;11%) | 19,2% | 26,0% (53%;60%;60%) | 12,3% |
| GU/Konzerne | 2,9% (1%) | 3,9% (4%;5%;6%) | 5,9% (5%;8%;6%) | 4,9% (9%;9%;11%) | 7,8% (7%;9%;2%) | 26,5% | 34,3% (73%;68%;74%) | 13,7% |
| KMU | 13,5% (16%) | 11,1% (12%;28%;15%) | 19,0% (14%;12%;17%) | 7,1% (11%;22%;21%) | 11,1% (7%;7%;11%) | 21,4% | 11,1% (41%;42%;35%) | 5,6% |

- Nur 8,8 % der befragten Unternehmen sind der Ansicht, dass der Einsatz von **Elektronischen Katalogen** für ihr Unternehmen nicht relevant ist. 7,9 % der befragten Unternehmen gaben an, dass diese Systeme zwar relevant sind, aber kein Einsatz in absehbarer Zeit geplant ist. Eine Veränderung gegenüber dem Vorjahr kann hier nicht festgestellt werden.
- 54,4 % aller Unternehmen verfügen über eine Erfahrung von drei und mehr Jahren mit diesem Instrument. 13,2 % der Unternehmen sind gerade in Einführung oder Planung der Systeme, 70,1 % setzen bereits Elektronische Kataloge ein.
- Kataloglösungen gehören in nahezu allen Großunternehmen/Konzernen und in vielen KMU zum „normalen“ Beschaffungsprozedere. 13,5 % der KMU sieht die Lösungen nicht als relevant für sich an, was sicherlich insbesondere bei sehr kleinen KMU nachvollziehbar ist. Auffällig ist jedoch, dass jedes fünfte KMU (19 %) sich aktuell in der Planungsphase befindet, weitere 11,1 % sehen die Relevanz, können sich aber zurzeit nicht mit der Einführung beschäftigen. Somit steht knapp ein Drittel der KMU nach wie vor vor der Aufgabe, ein Katalogsystem zu planen und einzuführen. Bei der Betrachtung der Nutzungsdauer wird ebenso offensichtlich, dass Großunternehmen/Konzerne über einen deutlich längeren Erfahrungshorizont verfügen. Fast die Hälfte der Unternehmen haben Elektronische Kataloge seit mehr als 5 Jahren im Einsatz, während die Mehrzahl der KMU, die Katalogsysteme in Betrieb haben, diese weniger als 5 Jahre nutzen.
- Der Bereich Dienstleistung hat die Systeme etwas früher als die Industrie adaptiert. Zwar haben sich die Raten der Unternehmen, die Kataloglösungen einsetzen bzw. einsetzen wollen, beider Bereiche mittlerweile nahezu angeglichen, jedoch hängt die Industrie in der tatsächlichen Nutzung noch etwas zurück.

| Ausschreibungen | | | | | | | | |
|-----------------|-----------------|------------------------|------------------------|-----------------------|----------------------|-----------|------------------------|---------------|
| | Nicht relevant | Kein Einsatz | In Planung | bis 1 Jahr | 1-2 Jahre | 3-5 Jahre | 6-10 Jahre | über 10 Jahre |
| Gesamt | 27,2% (27 %) | 16,2% (21%;41%;27%) | 19,3% (13%;14%;20%) | 3,9% (11%;14%;15%) | 10,1% (6%;7%;8%) | 13,6% | 7,5% (23%;26%;30%) | 2,2% |
| Industrie | 29,1% (20 %) | 18,4% (28%;47%;24%) | 20,6% (10%;15%;23%) | 5,0% (9%;9%;16%) | 6,4% (9%;7%;9%) | 13,5% | 6,4% (24%;22%;28%) | 0,7% |
| DL | 21,9% (33%) | 11,0% (14%;34%;35%) | 17,8% (13%;11%;17%) | 2,7% (12%;19%;12%) | 17,8% (7%;7%;7%) | 15,1% | 8,2% (23%;30%;35%) | 5,5% |
| GU/Konzerne | 14,7% (12%) | 10,8% (14%;17%;13%) | 26,5% (13%;20%;17%) | 5,9% (13%;17%;17%) | 7,8% (10%;7%;12%) | 20,6% | 11,8% (38%;39%;41%) | 2,0% |
| KMU | 37,3% (37%) | 20,6% (26%;56%;45%) | 13,5% (12%;9%;25%) | 2,4% (9%;11%;12%) | 11,9% (4%;7%;2%) | 7,9% | 4,0% (13%;17%;16%) | 2,4% |

- Die Zahl der Unternehmen, die **Elektronische Ausschreibungen** als nicht relevant erachten, liegt auf nahezu identischem Vorjahresniveau bei 27,2 %. Weitere 35,5 % der befragten Unternehmen setzen Ausschreibungen nicht ein oder sind noch in der Planungsphase, d.h. im Umkehrschluss, dass nur etwas mehr als ein Drittel der Unternehmen die Systeme im produktiven Einsatz haben. Allerdings ist der Anteil der Unternehmen, die sich in der Planung für eine Einführung befinden, gegenüber dem Mittel der Vorjahre leicht gestiegen.
- Die grundsätzlichen Einsatzmöglichkeiten werden durch KMU schlechter als bei Großunternehmen/Konzernen beurteilt. Während 37,3 % der KMU keine Relevanz der Lösungen sehen, betrifft dies nur 14,7 % der Großunter-

² 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.

³ Die erfragten Zeiträume wurden 2011 neu eingeteilt.

⁴ In 2010 wurde erstmalig unterschieden, ob ein Tool hinsichtlich des Einsatzes in einem Unternehmen nicht relevant ist oder ob es relevant ist, aber kein Einsatz aktuell geplant ist. In den vorhergehenden Jahren wurden diese beiden Fälle unter „Kein Einsatz“ subsumiert.

nehmen/Konzerne. Ebenso sind KMU deutlich zurückhaltender in ihren Planungen. Augenscheinlich liegen die KMU in diesem Bereich 2-3 Jahre hinsichtlich des Einführungsstands gegenüber Großunternehmen/Konzerne zurück. Während bei letzteren ein großer Teil der Unternehmen auf eine Nutzungsdauer zwischen 3-5 Jahren zurückblickt, liegt dieser „Peak“ bei KMU bei 1-2 Jahren.

- Das Bild in der Industrie ist zweigeteilt: Während 29,1 % keine Relevanz sehen (mehr Industrieunternehmen als im Vorjahr), ist die Anteil der in Planung befindlichen Unternehmen ebenfalls gestiegen. Nach wie vor scheint damit der Nachholbedarf im industriellen Bereich größer.

| Einkaufsauktionen | | | | | | | | |
|-------------------|----------------|------------------------|----------------------|-----------------------|----------------------|-----------|------------------------|---------------|
| | Nicht relevant | Kein Einsatz | In Planung | bis 1 Jahr | 1-2 Jahre | 3-5 Jahre | 6-10 Jahre | über 10 Jahre |
| Gesamt | 48,2% (43%) | 13,2% (20%;60%;45%) | 13,2% (6%;8%;13%) | 3,1% (9%;8%;10%) | 5,7% (4%;4%;11%) | 8,8% | 6,6% (18%;21%;21%) | 1,3% |
| Industrie | 49,6% (32%) | 14,2% (26%;58%;41%) | 11,3% (5%;6%;19%) | 2,8% (12%;10%;10%) | 6,4% (7%;6%;13%) | 10,6% | 5,0% (19%;20%;17%) | 0,0% |
| DL | 45,2% (54%) | 12,3% (14%;61%;52%) | 15,1% (8%;10%;5%) | 4,1% (6%;5%;9%) | 4,1% (1%;2%;5%) | 6,8% | 8,2% (17%;22%;29%) | 4,1% |
| GU/Konzerne | 28,4% (27%) | 15,7% (16%;37%;25%) | 18,6% (7%;8%;13%) | 3,9% (14%;8%;14%) | 6,9% (7%;10%;17%) | 15,7% | 10,8% (30%;38%;31%) | 0,0% |
| KMU | 64,3% (55%) | 11,1% (23%;76%;72%) | 8,7% (6%;7%;14%) | 2,4% (5%;8%;4%) | 4,8% (2%;1%;2%) | 3,2% | 3,2% (9%;9%;8%) | 2,4% |

- Im Bereich der **Elektronischen Auktionen** hat sich im Vergleich zum Vorjahr der Anteil der Unternehmen erhöht, die von der Einführung entsprechender Systeme Abstand genommen haben. Knapp die Hälfte der Befragten Unternehmen sieht keine Einsatzmöglichkeiten. Jedoch ist auch hier wie bei den Ausschreibungen der Anteil der für eine Systemeinführung in Planung befindlichen Unternehmen gestiegen. Die Einführungsraten über die Jahre sind moderat – mehr als 2-3 % der Unternehmen kommen hinsichtlich der aktiven Nutzung pro Jahr nicht hinzu. Die einzige – wenn auch minimale Ausnahme – war offenbar in der Zeit der Wirtschaftskrise festzustellen, wo eine kleine Erhöhung erfolgte. Nur 25,5 % der befragten Unternehmen nutzen aktuell Auktionen.
- Bei der Gegenüberstellung von KMU und Großunternehmen/Konzerne wird offensichtlich, dass die pessimistische Einschätzung der Relevanz auf KMU zurückgeht, während der Anstieg der planenden Unternehmen vor allem auf Großunternehmen/Konzerne zurückzuführen ist. Von allen untersuchten Tools ist hier die Schere zwischen großen und kleinen Unternehmen am größten. Während 64,3 % der KMU keine Relevanz sehen, sind dies „nur“ 28,4 % bei Großunternehmen/Konzerne. Hinsichtlich der Nutzung ist das Verhältnis 16,0 % (KMU) zu 37,3 %.
- Große Unterschiede zwischen den Bereichen Industrie und Dienstleistung lassen sich nicht erkennen – der industrielle Bereich schätzt die Einsatzmöglichkeiten von Auktionen etwas zurückhaltender ein.

| Lieferantenmanagement/E-SRM ⁵ | | | | | | | | |
|--|----------------|------------------------|------------------------|-----------------------|---------------------|-----------|-----------------------|---------------|
| | Nicht relevant | Kein Einsatz | In Planung | bis 1 Jahr | 1-2 Jahre | 3-5 Jahre | 6-10 Jahre | über 10 Jahre |
| Gesamt | 26,3% (25%) | 27,6% (19%;38%;29%) | 22,4% (17%;19%;18%) | 6,1% (8%;13%;16%) | 3,9% (6%;7%;5%) | 7,5% | 3,5% (26%;23%;32%) | 2,6% |
| Industrie | 22,7% (15%) | 29,1% (21%;37%;21%) | 24,8% (19%;20%;19%) | 5,7% (7%;11%;16%) | 3,5% (9%;6%;5%) | 8,5% | 3,5% (29%;26%;35%) | 2,1% |
| DL | 34,2% (34%) | 27,4% (17%;39%;43%) | 15,1% (14%;17%;14%) | 5,5% (9%;17%;17%) | 4,1% (2%;8%;0%) | 6,8% | 2,7% (24%;19%;26%) | 4,1% |
| GU/Konzerne | 18,6% (12%) | 21,6% (12%;23%;21%) | 23,5% (20%;16%;19%) | 8,8% (14%;20%;13%) | 4,9% (9%;10%;6%) | 14,7% | 4,9% (34%;31%;41%) | 2,9% |
| KMU | 32,5% (34%) | 32,5% (24%;47%;39%) | 21,4% (16%;21%;17%) | 4,0% (4%;10%;20%) | 3,2% (3%;5%;4%) | 1,6% | 2,4% (21%;17%;20%) | 2,4% |

- Mehr als ein Viertel (26,3%) der Unternehmen verneint die Relevanz von Systemen für **Lieferantenmanagement/E-SRM** im eigenen Haus. Die Hälfte der Unternehmen sehen zwar Einsatzmöglichkeiten, haben diese aber noch nicht realisiert. Von allen untersuchten Tools scheint sich hier bei den Befragungsteilnehmern das größte Betätigungsfeld in den nächsten Jahren abzuzeichnen, zumal im letzten Jahr offenbar bereits ein leichter Anstieg bei den Einführungen zu verzeichnen war.
- Somit kann man davon ausgehen, dass die Nutzungsquote dieser Tools sich derer Elektronischer Ausschreibungen in den nächsten Jahren angleichen könnte. Damit lägen diese im Vergleich zu Kataloglösungen zwar klar zurück, aber deutlich vor E-SCM- und Auktionslösungen.
- KMU beurteilen auch hier die Einsatzmöglichkeiten schlechter als Großunternehmen/Konzerne (keine Relevanz: 32,5 % zu 18,6 %), jedoch ist die Quote der in Planung befindlichen Unternehmen nahezu identisch.
- Deutlich mehr Dienstleistungsunternehmen (34,2 %) als Industrieunternehmen (22,7 %) erachten diese Lösungen als nicht relevant, auch planen aktuell mehr Industrieunternehmen (24,8 % zu 15,1 %) den Einsatz.

⁵ Bis zum vergangenen Jahr wurden nur Tools für die „Lieferantenbewertung“ erfragt. Die Erweiterung des Funktionsumfangs ist beim Vorjahresvergleich zu beachten, der daher nur bedingt möglich ist.

| E-SCM ⁶ | | | | | | | | |
|--------------------|-----------------------|-------------------------------|-------------------------------|-----------------------------|----------------------------|--------------|------------------------------|---------------|
| | Nicht relevant | Kein Einsatz | In Planung | bis 1 Jahr | 1-2 Jahre | 3-5 Jahre | 6-10 Jahre | über 10 Jahre |
| Gesamt | 35,1% (42%) | 23,2% (18%;71%;44%) | 14,9% (10%;7%;17%) | 3,5% (9%;4%;12%) | 4,4% (3%;4%;8%) | 11,0% | 5,7% (18%;14%;19%) | 2,2% |
| Industrie | 28,4% (21%) | 27,0% (29%;65%;40%) | 19,1% (14%;10%;21%) | 2,8% (12%;5%;16%) | 4,3% (6%;4%;10%) | 10,6% | 7,1% (18%;15%;13%) | 0,7% |
| DL | 47,9% (61%) | 19,2% (8%;77%;51%) | 6,8% (6%;3%;12%) | 5,5% (5%;2%;6%) | 5,5% (1%;5%;5%) | 9,6% | 1,4% (19%;13%;27%) | 4,1% |
| GU/Konzerne | 26,5% (42%) | 17,6% (16%;66%;38%) | 16,7% (7%;10%;14%) | 3,9% (10%;1%;18%) | 5,9% (5%;6%;10%) | 18,6% | 8,8% (21%;18%;20%) | 2,0% |
| KMU | 42,1% (43%) | 27,8% (20%;74%;52%) | 13,5% (12%;5%;20%) | 3,2% (7%;6%;6%) | 3,2% (2%;4%;6%) | 4,8% | 3,2% (16%;12%;16%) | 2,4% |

- Nur 26,8 % der Unternehmen nutzen **E-SCM-Lösungen**. 35,1 % der Unternehmen sehen für diese Tools keine Relevanz, allerdings ist der Wert gegenüber dem Vorjahr gesunken, was sich dahingehend interpretieren lässt, dass zunehmend wieder die Optimierung in der Zusammenarbeit mit Lieferanten betont wird. 38,1 % sehen die Relevanz, nutzen die Systeme aber noch nicht.
- Die Erhöhung der Relevanz gegenüber dem Vorjahr geht vor allem auf die Einschätzung von Großunternehmen/Konzernen (von 42 % auf 26,5 %) zurück, während diese bei KMU nahezu unverändert geblieben ist.
- Deutlich ist nach wie vor, dass diesen Tools im Bereich Dienstleistungen eine deutlich geringere Bedeutung zukommt. 47,9 % der befragten Dienstleistungsunternehmen erkennen keine Relevanz für das eigene Haus, jedoch ist diese Quote gegenüber dem Vorjahr (61 %) deutlich gesunken. Auch bei den aktuellen Planungen dominieren die Industrieunternehmen (19,1 % zu 6,8 %).

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

| Elektronische Kataloge | | | | | | |
|------------------------|---|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|
| | Anteil am <u>KATALOGFÄHIGEN</u> Beschaffungsvolumen | | | | | |
| | <10 % | <25 % | <50 % | <75 % | <90 % | >90 % |
| Gesamt | 25,7 % (30%;21%;16%) | 19,9 % (20%;19%;15%) | 14,7 % (13%;14%;19%) | 20,6 % (22%;17%;20%) | 12,5 % (13%;16%;21%) | 6,6 % (2%;13%;9%) |
| Industrie | 31,0 % (29%;24%;15%) | 20,2 % (27%;17%;17%) | 15,5 % (12%;19%;20%) | 19,0 % (25%;22%;22%) | 14,3 % (7%;14%;20%) | 0 % (0%;5%;6%) |
| Dienstleistung | 11,1 % (31%;17%;17%) | 20,0 % (13%;21%;12%) | 15,6 % (15%;10%;17%) | 24,4 % (18%;12%;17%) | 11,1 % (20%;19%;23%) | 17,8 % (4%;21%;14%) |
| GU/Konzerne | 21,5 % (22%;20%;9%) | 24,1 % (15%;14%;16%) | 15,2 % (12%;14%;9%) | 21,5 % (32%;18%;25%) | 12,7 % (17%;23%;32%) | 5,1 % (2%;11%;9%) |
| KMU | 31,6 % (38%;22%;27%) | 14,0 % (26%;24%;12%) | 14,0 % (15%;15%;37%) | 19,3 % (11%;16%;12%) | 12,3 % (9%;9%;3%) | 8,8 % (2%;15%;9%) |

- Bezogen auf das katalogfähige Beschaffungsvolumen gaben nur 6,6 % der Unternehmen an, nahezu das komplette mögliche Volumen an katalogfähigen Gütern (>90 %) erreicht zu haben. Die weite Verbreitung dieser Tools darf daher nicht darüber hinweg täuschen, dass die Intensität der Nutzung bei fast allen Unternehmen noch nicht maximiert ist. Gegenüber den Vorjahren sind dabei kaum Fortschritte erkennbar. Jedes vierte Unternehmen, das Kataloge einsetzt, hat noch nicht einmal 10 Prozent des katalogfähigen Volumens erreicht und ist damit vermutlich noch in der Pilotnutzung.
- KMU und Großunternehmen/Konzerne unterscheiden sich im Wesentlichen nur im Bereich unter 25 %, sonst liegen die Unternehmen nahezu gleichauf. Offenbar wirkt sich hier die längere Nutzungsdauer bei Großunternehmen/Konzernen nicht aus bzw. wird durch die höhere Komplexität „kompensiert“.
- Der Bereich Dienstleistung scheint weiter fortgeschritten zu sein als der industrielle Bereich. Immerhin 17,8 % geben hier an, über 90 % des katalogfähigen Volumens schon eingebunden zu haben. Vermutlich wirken sich hier auch die längere Nutzungsdauer in diesem Bereich und u.U. ein eingeschränktes Bedarfsportfolio positiv aus.

⁶ Die Vorjahreswerte hier und im Folgenden bei E-SCM sind nur bedingt aussagefähig, da 2009 der Bereich als „Abstimmung von Produktionsplänen/Belieferungskonzepten“ bezeichnet wurde, und in den Jahren davor nur allgemein „E-Collaboration“ erhoben wurde.

| Ausschreibungen | | | | | | |
|-----------------|---|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|-----------------------------|
| | Anteil am AUSSCHREIBUNGSFÄHIGEN Beschaffungsvolumen | | | | | |
| | <10 % | <25 % | <50 % | <75 % | <90 % | >90 % |
| Gesamt | 30,6 % (39%;35%;38%) | 26,4 % (18%;22%;20%) | 19,4 % (9%;13%;22%) | 8,3 % (25%;16%;11%) | 9,7 % (7%;9%;7%) | 5,6 % (2%;6%;2%) |
| Industrie | 43,2 % (56%;36%;47%) | 24,3 % (15%;30%;12%) | 18,9 % (4%;12%;23%) | 0,0 % (22%;18%;12%) | 8,1 % (34%;0%;6%) | 5,4 % (0%;3%;0%) |
| Dienstleistung | 16,1 % (24%;33%;20%) | 29,0 % (21%;14%;35%) | 19,4 % (14%;14%;20%) | 19,4 % (28%;14%;10%) | 9,7 % (10%;17%;10%) | 6,5 % (4%;8%;5%) |
| GU/Konzerne | 25,0 % (42%;31%;34%) | 29,5 % (18%;21%;22%) | 20,5 % (8%;14%;25%) | 9,1 % (24%;21%;12%) | 11,4 % (8%;10%;7%) | 4,5 % (0%;2%;0%) |
| KMU | 39,3 % (33%;41%;50%) | 21,4 % (17%;22%;14%) | 17,9 % (11%;11%;15%) | 7,1 % (28%;7%;7%) | 7,1 % (6%;7%;7%) | 7,1 % (6%;11%;7%) |

- Bezogen auf das ausschreibungsfähige Beschaffungsvolumen wird wie in den Vorjahren deutlich, dass nach wie vor weit mehr als die Hälfte der Unternehmen (57,0 %) weniger als 25 % des möglichen Volumens erreicht, 30,6 % sogar unter 10 % liegen. Insgesamt sind leichte Fortschritte gegenüber den Vorjahren erkennbar.
- Großunternehmen/Konzerne scheinen in der diesjährigen Befragung geringfügig weiter als KMU, was durchaus in der längeren Nutzung der Tools begründet liegen kann.
- Wie bei den Elektronischen Katalogen ist auch hier der Bereich Dienstleistung am weitesten. Möglicherweise ist hier die Komplexität der Ausschreibungen geringer.

| Einkaufsauktionen | | | | | | |
|-------------------|---|--------------------------------|--------------------------------|------------------------------|------------------------------|----------------------------|
| | Anteil am AUKTIONSFÄHIGEN Beschaffungsvolumen | | | | | |
| | <10 % | <25 % | <50 % | <75 % | <90 % | >90 % |
| Gesamt | 46,5 % (60%;61%;53%) | 25,6 % (15%;10%;20%) | 16,3 % (15%;16%;12%) | 9,3 % (8%;2%;8%) | 2,3 % (3%;8%;2%) | 0,0 % (0%;2%;0%) |
| Industrie | 53,8 % (65%;67%;54%) | 23,1 % (19%;7%;23%) | 15,4 % (15%;11%;13%) | 7,7 % (0%;0%;0%) | 0,0 % (0%;15%;4%) | 0,0 % (0%;0%;0%) |
| Dienstleistung | 37,5 % (50%;55%;50%) | 31,3 % (7%;14%;17%) | 12,5 % (14%;23%;9%) | 12,5 % (21%;5%;0%) | 6,3 % (7%;0%;0%) | 0,0 % (0%;5%;0%) |
| GU/Konzerne | 48,5 % (64%;63%;50%) | 27,3 % (14%;8%;21%) | 15,2 % (18%;20%;14%) | 9,1 % (4%;3%;0%) | 0,0 % (0%;6%;3%) | 0,0 % (0%;0%;0%) |
| KMU | 40,0 % (50%;57%;72%) | 20,0 % (17%;14%;14%) | 20,0 % (8%;7%;14%) | 10,0 % (17%;0%;0%) | 10,0 % (8%;14%;0%) | 0,0 % (0%;7%;0%) |

- Bei Auktionen erreichen nur 11,6 % der Unternehmen mehr als 50 % des auktionfähigen Beschaffungsvolumens. 46,5 % liegen sogar nach wie vor unter 10 %, so dass Auktionen in den meisten Unternehmen, die diese überhaupt nutzen, scheinbar eher sporadisch bzw. in ausgewählten Einzelfällen zum Einsatz kommen.
- Ähnlich wie bei Ausschreibungen ist bei den Unternehmen, die diese Lösungen einsetzen, der Bereich Dienstleistung am weitesten fortgeschritten.
- KMU und Großunternehmen/Konzerne lassen sich aufgrund der geringen Anzahl der KMU, die diese Tools einsetzen, nicht sinnvoll vergleichen.

| Lieferantenmanagement/E-SRM | | | | | | |
|-----------------------------|-------------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| | Anteil an strategischen Lieferanten | | | | | |
| | <10 % | <25 % | <50 % | <75 % | <90 % | >90 % |
| Gesamt | 15,2 % (7%;13%;24%) | 28,3 % (19%;9%;6%) | 10,9 % (9%;17%;13%) | 19,6 % (20%;6%;11%) | 10,9 % (22%;17%;22%) | 15,2 % (22%;38%;24%) |
| Industrie | 10,7 % (3%;17%;20%) | 28,6 % (21%;9%;0%) | 10,7 % (10%;20%;18%) | 21,4 % (10%;3%;13%) | 3,6 % (17%;11%;28%) | 25,0 % (38%;40%;21%) |
| Dienstleistung | 13,3 % (12%;7%;33%) | 26,7 % (16%;10%;20%) | 13,3 % (8%;14%;0%) | 20,0 % (32%;10%;7%) | 26,7 % (28%;24%;7%) | 0,0 % (4%;35%;33%) |
| GU/Konzerne | 9,1 % (3%;11%;20%) | 30,3 % (22%;6%;5%) | 9,1 % (13%;23%;17%) | 18,2 % (25%;3%;3%) | 15,2 % (19%;23%;26%) | 18,2 % (19%;34%;29%) |
| KMU | 30,8 % (14%;14%;32%) | 23,1 % (14%;14%;5%) | 15,4 % (5%;10%;5%) | 23,1 % (14%;10%;26%) | 0,0 % (27%;10%;16%) | 7,7 % (27%;41%;16%) |

- Knapp die Hälfte der Unternehmen (45,7 %) steuern bereits mindestens 50 % ihrer strategischen Zulieferer über ein Tool für Lieferantenmanagement/E-SRM. In Verbindung mit den gemessen an anderen Tools relativ geringen Nutzungsdauern, scheint hier der Rollout hinsichtlich der vollumfänglichen Nutzung deutlich schneller von statten zu gehen.
- Tendenziell scheinen Großunternehmen/Konzerne gegenüber KMU und der industrielle im Vergleich zum Dienstleistungsbereich bei diesen Lösungen weiter zu sein.

| E-SCM | | | | | | |
|----------------|---|------------------------|-------------------------|-----------------------|------------------------|------------------------|
| | bezogen auf Anzahl Lieferanten, mit denen derartige Abstimmungen erfolgen sollten | | | | | |
| | <10 % | <25 % | <50 % | <75 % | <90 % | >90 % |
| Gesamt | 31,9 % (31%;28%;37%) | 19,1 % (34%;9%;6%) | 21,3 % (29%;17%;13%) | 10,6 % (3%;6%;11%) | 8,5 % (3%;17%;22%) | 8,5 % (0%;38%;24%) |
| Industrie | 22,2 % (32%;33%;42%) | 22,2 % (32%;9%;0%) | 18,5 % (32%;20%;18%) | 14,8 % (5%;3%;13%) | 7,4 % (0%;11%;28%) | 14,8 % (0%;40%;21%) |
| Dienstleistung | 47,1 % (31%;18%;29%) | 5,9 % (39%;10%;20%) | 29,4 % (23%;14%;0%) | 5,9 % (0%;10%;7%) | 11,8 % (8%;24%;7%) | 0,0 % (0%;35%;33%) |
| GU/Konzerne | 29,4 % (22%;8%;41%) | 14,7 % (33%;6%;5%) | 20,6 % (33%;23%;17%) | 11,8 % (6%;3%;3%) | 11,8 % (6%;23%;26%) | 11,8 % (0%;34%;29%) |
| KMU | 38,5 % (41%;44%;22%) | 30,8 % (35%;14%;5%) | 23,1 % (24%;10%;5%) | 7,7 % (0%;10%;26%) | 0,0 % (0%;10%;16%) | 0,0 % (0%;41%;16%) |

- Bei **E-SCM-Lösungen** lässt sich konstatieren, dass zwar fast ein Drittel der Unternehmen weniger als 10 % und in Summe 72,3 % weniger als 50 % der relevanten Lieferanten eingebunden haben. Gegenüber dem Vorjahr ist jedoch eine deutliche Erhöhung zu konstatieren. Offenbar haben die Unternehmen hier in der letzten Zeit einige Anstrengungen unternommen, um diese Tools umfassender zu nutzen.
- Großunternehmen/Konzerne und der industrielle Bereich scheinen am weitesten fortgeschritten und für den intensiveren Einsatz in erster Linie verantwortlich.

(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 % (1%;0%) | 0,7 % (1%;2%) | 29,9 % (25%;25%) | 60,6 % (57%;52%) | 8,8 % (16%;21%) | 1,4 % (2%;0%) | 4,2 % (4%;3%) | 30,6 % (37%;19%) | 58,3 % (47%;52%) | 5,6 % (11%;25%) |
| Industrie | 0,0 % (2%;0%) | 1,2 % (2%;3%) | 33,3 % (25%;29%) | 56,0 % (56%;49%) | 9,5 % (15%;19%) | 2,7 % (4%;0%) | 5,4 % (7%;5%) | 35,1 % (39%;26%) | 48,6 % (43%;44%) | 8,1 % (7%;26%) |
| Dienstleistung | 0,0 % (0%;0%) | 0,0 % (0%;2%) | 23,9 % (25%;21%) | 71,7 % (58%;55%) | 4,3 % (16%;21%) | 0,0 % (0%;0%) | 0,0 % (0%;2%) | 29,0 % (35%;14%) | 67,7 % (52%;61%) | 3,2 % (14%;23%) |
| GU/Konzerne | 0,0 % (2%;0%) | 1,3 % (0%;0%) | 20,3 % (20%;21%) | 68,4 % (56%;56%) | 10,1 % (22%;23%) | 2,3 % (3%;0%) | 0,0 % (3%;2%) | 32,6 % (31%;18%) | 62,8 % (51%;49%) | 2,3 % (13%;31%) |
| KMU | 0,0 % (0%;0%) | 0,0 % (2%;5%) | 43,1 % (31%;29%) | 50,0 % (58%;48%) | 6,9 % (9%;19%) | 0,0 % (0%;0%) | 10,3 % (6%;5%) | 27,6 % (50%;22%) | 51,7 % (39%;57%) | 10,3 % (6%;16%) |

| | Auktionen | | | | |
|----------------|-------------------|----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| | stark abnehmend | abnehmend | gleich bleibend | steigend | stark steigend |
| Gesamt | 2,3 % (10%;0%) | 9,1 % (10%;13%) | 56,8 % (28%;20%) | 31,8 % (38%;53%) | 0,0 % (15%;15%) |
| Industrie | 0,0 % (8%;0%) | 3,7 % (8%;15%) | 70,4 % (35%;18%) | 25,9 % (35%;49%) | 0,0 % (15%;18%) |
| Dienstleistung | 6,3 % (14%;0%) | 18,8 % (14%;11 %) | 31,3 % (14%;21%) | 43,8 % (43%;57%) | 0,0 % (14%;13%) |
| GU/Konzerne | 2,9 % (11%;0%) | 5,9 % (11%;13%) | 58,8 % (25%;26%) | 32,4 % (39%;46%) | 0,0 % (14%;15%) |
| KMU | 0,0 % (8%;0%) | 20,0 % (8%;14%) | 50,0 % (33%;9%) | 30,0 % (33%;64%) | 0,0 % (17%;14 %) |

- Bei **Elektronischen Katalogen** sehen 69,4 % eine weitere/starke Erhöhung des Beschaffungsvolumens. Hierbei schreiten in der Einschätzung Konzerne/Großunternehmen und der Bereich Dienstleistung schneller voran, so dass sich der Abstand in der Nutzungsintensität bei diesen Unternehmensgruppen gegenüber KMU bzw. Industrieunternehmen weiter vergrößern könnte.
- Bei **Ausschreibungssystemen** geben immerhin 63,9 % an, dass das abgewickelte Beschaffungsvolumen steigen/stark steigen wird. Auch hier ist die Einschätzung der Konzerne/Großunternehmen etwas positiver als die der KMU. Auch scheint der Bereich Dienstleistung ein größeres Steigerungspotenzial als die Industrie zu sehen.
- Auktionen** fallen demgegenüber etwas ab, hier setzen nur 31,8 % auf einen Ausbau, und 11,4 % sehen eher eine abnehmende Nutzung. Dies ist ein deutlicher Rückgang zu den Vorjahren und verdeutlicht, dass Auktionen von allen E-Tools am wenigsten im Fokus der Unternehmen steht.

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

| | Lieferantenmanagement/E-SRM | | | | | E-SCM | | | | |
|----------------|-----------------------------|------------------|----------------------|---------------------|--------------------|------------------|------------------|----------------------|---------------------|--------------------|
| | stark abnehmend | abnehmend | gleich bleibend | steigend | stark steigend | stark abnehmend | abnehmend | gleich bleibend | steigend | stark steigend |
| Gesamt | 0,0 % (0%;0%) | 0,0 % (2%;0%) | 26,1 % (46%;26 %) | 54,3 % (51%;60%) | 19,6 % (2%;14%) | 0,0 % (0%;0%) | 0,0 % (3%;0%) | 40,4 % (19 %;32%) | 53,2 % (67%;63%) | 6,4 % (11%;5%) |
| Industrie | 0,0 % (0%;0%) | 0,0 % (3%;0%) | 25,0 % (57%;23%) | 46,4 % (37%;60%) | 28,6 % (3%;17%) | 0,0 % (0%;0%) | 0,0 % (4%;0%) | 28,6 % (13%;25%) | 64,3 % (65%;75%) | 7,1 % (17%;0%) |
| Dienstleistung | 0,0 % (0%;0%) | 0,0 % (0%;0%) | 33,3 % (32%;31%) | 60,0 % (68%;49%) | 6,7 % (0%;20%) | 0,0 % (0%;0%) | 0,0 % (0%;0%) | 50,0 % (31%;43%) | 43,8 % (69%;43%) | 6,3 % (0%;14%) |
| GU/Konzerne | 0,0 % (0%;0%) | 0,0 % (3%;0%) | 18,2 % (33%;26%) | 60,6 % (61%;52%) | 21,2 % (3%;21%) | 0,0 % (0%;0%) | 0,0 % (0%;0%) | 32,4 % (21%;42%) | 61,8 % (68%;47%) | 5,9 % (11%;11%) |
| KMU | 0,0 % (0%;0%) | 0,0 % (0%;0%) | 46,2 % (64%;26%) | 38,5 % (36%;60%) | 15,4 % (0%;14%) | 0,0 % (0%;0%) | 0,0 % (6%;0%) | 61,5 % (18%;21%) | 30,8 % (65%;79%) | 7,7 % (12%;0%) |

- Beim Ausbau der Lösungen im Bereich **Lieferantenmanagement/E-SRM** wird die höchste Steigerung aller Tools erwartet – 73,9 % der Unternehmen wollen weitere Lieferanten einbinden. Dies wird vor allem durch Großunternehmen/Konzerne und etwas stärker durch den industriellen als den Dienstleistungsbereich getragen.
- Bei **E-SCM** gehen mehr als die Hälfte (59,6 %) der Unternehmen von einer steigenden/stark steigenden Nutzung aus – auch hier scheinen Großunternehmen/Konzerne und Industrieunternehmen ihre Nutzungsintensität am stärksten steigern zu wollen.

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

(Mehrfachnennungen waren möglich)

| | System als „Kauf“-Lösung | | | System als „Miet“-Lösung | | | "Öffentliche" Plattform (mit/ohne Nutzungsgebühren) | | |
|-----------------|--------------------------|-------------------------|---------------------|--------------------------|-------------------------|---------------------|--|-------------------------|---------------------|
| | Elek. Kataloge | RFQs | Auktionen | Elek. Kataloge | RFQs | Auktionen | Elek. Kataloge | RFQs | Auktionen |
| Gesamt | 46,3 % (43%;48%;47%) | 37,1 % (32%;31%;37%) | 23,8 % (32%;18%) | 29,4 % (36%;41%;46%) | 40,0 % (46%;51%;51%) | 47,6 % (43%;57%) | 24,3 % (20%;11%;7%) | 22,9 % (21%;19%;12%) | 28,6 % (24%;26%) |
| Industrie | 38,6 % (41%;36%;46%) | 42,9 % (33%;24%;32%) | 23,1 % (33%;22%) | 31,3 % (34%;50%;48%) | 34,3 % (48%;53%;59%) | 42,3 % (46%;56%) | 30,1 % (25%;15%;6%) | 22,9 % (19%;24%;8%) | 34,6 % (21%;22%) |
| DL | 63,0 % (46%;61%;49%) | 32,3 % (31%;37%;41%) | 26,7 % (31%;13%) | 21,7 % (38%;32%;43%) | 45,2 % (45%;49%;41%) | 53,3 % (39%;58%) | 15,2 % (15%;7%;9%) | 22,6 % (24%;15%;18%) | 20,0 % (31%;29%) |
| GU/ Konzerne | 57,0 % (53%;60%;54%) | 34,9 % (29%;33%;41%) | 18,2 % (31%;23%) | 29,1 % (36%;36%;38%) | 53,5 % (55%;55%;48%) | 51,5 % (54%;60%) | 13,9 % (10%;3%;9%) | 11,6 % (16%;12%;11%) | 30,3 % (15%;17%) |
| KMU | 31,6 % (33%;36%;36%) | 40,7 % (39%;27%;23%) | 44,4 % (36%;6%) | 29,8 % (36%;46%;61%) | 18,5 % (28%;46%;62%) | 33,3 % (18%;50%) | 38,6 % (31%;18%;3%) | 40,7 % (33%;27%;15%) | 22,2 % (46%;44%) |

- Der Einsatz individueller, also auf die jeweiligen Bedürfnisse angepasster Systeme (Kauf- oder Mietlösung) dominiert klar in allen Bereichen. „Öffentliche“, d. h. weniger oder gar nicht individualisierte Lösungen setzen 24,3 % für Kataloglösungen, 22,9 % für Ausschreibungen und 28,6 % der Unternehmen für Auktionen in den einzelnen Bereichen ein – damit aber mittlerweile ungefähr wieder jedes vierte Unternehmen. Dadurch bestätigt sich der Trend der Vorjahre, dass „öffentliche“ und damit zumeist kostengünstigere Lösungen wieder verstärkt genutzt werden.
- Bei **Elektronischen Katalogen** setzen vor allem Großunternehmen/Konzerne (57,0 %) auf eigene Systeme. Bei KMU liegt mittlerweile der Fokus auf öffentlichen Plattformen (38,6%). Dienstleistungsunternehmen nutzen deutlich weniger als Industrieunternehmen „öffentliche“ Plattformen und bevorzugen den Eigenbetrieb (63,0 %).
- Bei **Elektronischen Ausschreibungen** (RFQs) überlässt der größte Teil (40,0 %) der Unternehmen den Betrieb und die Betreuung des Systems einem Dienstleister, jedoch dicht gefolgt von der „Kauf“-Lösung (37,1 %). Interessanterweise greifen hier Großunternehmen/Konzerne stärker auf Dienstleister (53,5 %) zurück, während KMU zwischen den beiden „Extremen“ geteilt sind: jeweils 40,7 % betreiben ein eigenes System bzw. nutzen eine öffentliche Plattform. Während die Industrie vorwiegend auf eigene Lösungen setzt, dominiert im Bereich Dienstleistung der Betrieb und die Betreuung durch einen Dienstleister.
- Der Betrieb und die Betreuung durch einen Dienstleister ist mit rund 47,6 % das präferierte Model bei **Auktionen**. Neben der Frage nach dem Tool selbst, dürfte hier jedoch auch eine Rolle spielen, dass der gesamte Prozess von Auktionen, insbesondere auch der intensiven – internen wie partnerbezogenen – Vorbereitung oftmals durch externe Berater unterstützt wird. Auch wenn die Aussagen bei KMU hier nicht als repräsentativ eingeschätzt werden können, führen zwei Drittel der Befragten Auktionen „auf eigene Faust“ („Kauf-Lösung und „öffentliche“-Plattform) durch und unterschätzen ggf. dabei die Komplexität des gesamten Auktionsprozesses.

| | System als „Kauf“-Lösung | | System als „Miet“-Lösung | | "Öffentliche" Plattform (mit/ohne Nutzungsgebühren) | |
|-----------------|-----------------------------|--------------------------------|-----------------------------|--------------------------------|--|-------------------------------|
| | Lieferantenmanagement/E-SRM | E-SCM | Lieferantenmanagement/E-SRM | E-SCM | Lieferantenmanagement/E-SRM | E-SCM |
| Gesamt | 56,5 % (71%;76%) | 62,5 % (58%;81%;58%) | 37,0 % (19%;23%) | 27,5 % (25%;13%;35%) | 6,5 % (10%;2%) | 10,0 % (17%;7%;7%) |
| Industrie | 67,9 % (75%;84%) | 73,9 % (64%;79%;63%) | 28,6 % (13%;14%) | 17,4 % (14%;11%;33%) | 3,6% (5%;3%) | 8,7 % (23%;11%;4%) |
| DL | 40,0 % (67%;64%) | 35,7 % (50%;83%;53%) | 46,7 % (15%;36%) | 50,0 % (43%;17%;33%) | 13,3 % (9%;0%) | 14,3 % (7%;0%;13%) |
| GU/ Konzerne | 54,5 % (68%;71%) | 63,3 % (65%;93%;66%) | 42,4 % (29%;29%) | 30,0 % (25%;7%;28%) | 3,0 % (3%;0%) | 6,7 % (10%;0%;6%) |
| KMU | 61,5 % (76%;82%) | 60,0 % (50%;71%;37%) | 23,1 % (5%;15%) | 20,0 % (25%;18%;55%) | 15,4 % (19%;4%) | 20,0 % (25%;12%;9%) |

- Im Bereich **Lieferantenmanagement/E-SRM** und **E-SCM** setzt die überwiegende Mehrzahl der Unternehmen auf den Eigenbetrieb. Hier ist zu vermuten, dass dies vor allem an der Sensibilität sowie Individualität der ausgetauschten Daten liegt. „Öffentliche“ Lösungen spielen in diesem Bereich kaum eine Rolle, am ehesten noch (erwartungsgemäß) bei KMU und im Bereich Dienstleistung.
- Tendenziell setzt die Industrie stärker auf den Eigenbetrieb, während im Bereich Dienstleistung die „Miet“-Lösung (leicht) gegenüber der „Kauf“-Lösung präferiert wird.

(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 | 2,3 % (3%;7%;3%) | 0,0 % (2%;3%;4%) | 24,8 % (26%;22%;20%) | 57,9 % (53%;45%;56%) | 15,0 % (16%;24%;17%) |
| Ausschreibungen | 4,5 % (4%;4%;0%) | 4,5 % (7%;3%;9%) | 34,3 % (24%;29%;43%) | 46,3 % (56%;46%;35%) | 10,4 % (9%;18%;13%) |
| Auktionen | 5,3 % (3%;4%;0%) | 5,3 % (6%;0%;9%) | 21,1 % (29%;35%;43%) | 60,5 % (50%;39%;35%) | 7,9 % (12%;22%;13%) |
| Lieferantenmanagement/E-SRM | 2,3 % (2%;0%) | 9,3 % (8%;5%) | 44,2 % (40%;40%) | 39,5 % (44%;47%) | 4,7 % (6%;8%) |
| E-SCM | 2,6 % (0%;7%;5%) | 0,0 % (3%;10%;3%) | 33,3 % (42%;23%;41%) | 56,4 % (49%;60%;46%) | 7,7 % (6%;0%;5%) |

- Grundsätzlich sehen die meisten Anwender wie in den Vorjahren die Servicequalität positiv. Bei fast allen Tools geben mehr als 50 % (zum Teil mehr als 60 % bzw. 70 %) 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, gefolgt von **Auktionen** und **E-SCM**. Diese Lösungen scheinen zwar grundsätzlich noch verbesserungsfähig, weisen aber offensichtlich einen akzeptablen Reifegrad auf.
- Die Bewertung von **Ausschreibungen** hat sich gegenüber dem Vorjahr etwas verschlechtert. **Lieferantenmanagement/E-SRM** schneidet mit Abstand am wenigsten gut, aber durchaus akzeptabel ab. Bei diesen beiden Lösungen scheint demzufolge noch einiges an Verbesserungspotenzial seitens der Lösungsanbieter zu liegen. Es darf jedoch auch nicht verkannt werden, dass Lieferantenmanagement/E-SRM und mit ein paar Abstrichen auch Ausschreibungen aktuell im Fokus der Unternehmen stehen und damit auch u.U. kritischer analysiert werden.

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

(Mehrfachantworten möglich)

| Anstoß für den Einsatz | | | | | |
|------------------------|-----------------|---------------|-----------------------------|---------------|---|
| Katalogsysteme | Ausschreibungen | Auktionen | Lieferantenmanagement/E-SRM | E-SCM | |
| 87,9 % | 80,8 % | 95,3 % | 91,3 % | 82,6 % | Durch den Einkauf |
| 12,9 % | 21,9 % | 14,0 % | 17,4 % | 10,9 % | Einsatz wurde von der Unternehmensleitung gefordert |
| 5,3 % | 4,1 % | 2,3 % | 8,7 % | 28,3 % | Einsatz wurde durch eine andere Abteilung angeregt |
| 7,6 % | 0,0 % | 2,3 % | 0,0 % | 4,3 % | Erfolgreicher Einsatz beim Lieferanten |
| 2,3 % | 2,7 % | 4,7 % | 0,0 % | 4,3 % | Erfolgreicher Einsatz bei der Konkurrenz |

- Es wird deutlich, dass der Anstoß zur Nutzung aller Tools überwiegend beim Einkauf liegt. Dies geben je nach Tool zwischen 80,8 % und 95,3 % der Unternehmen an.

- Die Vorgabe durch die Unternehmensleitung trifft je nach Lösung bei 10,9 % bis 21,9 % der befragten Unternehmen zu.
- Alle anderen Ursachen spielen scheinbar keine Rolle – mit Ausnahme im Bereich E-SCM, bei der 28,3 % der Unternehmen angaben, dass der Anstoß durch eine andere Abteilung erfolgte. Gegebenenfalls sind hier die Funktionen Einkauf und Supply Chain Management getrennt bzw. in getrennter Verantwortung.

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

| Katalogsysteme | | | | | |
|----------------|--------|-------------|--------|------------|---|
| nicht | kaum | teils/teils | stark | sehr stark | Auswirkung |
| 0,0 % | 2,9 % | 15,4 % | 55,1 % | 26,5 % | Senkung der Prozesskosten |
| 0,0 % | 5,2 % | 23,9 % | 54,5 % | 16,4 % | Erhöhung der Prozessstabilität/Vermeidung von Fehlern |
| 3,0 % | 9,0 % | 14,9 % | 53,7 % | 19,4 % | Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance |
| 3,7 % | 5,2 % | 31,3 % | 45,5 % | 14,2 % | Reduktion der Durchlaufzeit/(Wieder-) Beschaffungszeit |
| 3,7 % | 10,4 % | 26,1 % | 45,5 % | 14,2 % | Reduktion des Maverick Buyings („wilder“ Einkauf) |
| 4,5 % | 11,3 % | 30,1 % | 42,1 % | 12,0 % | Stärkere Standardisierung/Straffung des Beschaffungssortiments |
| 9,0 % | 17,9 % | 27,6 % | 31,3 % | 14,2 % | Reduktion der Lieferantenzahl |
| 5,9 % | 14,1 % | 39,3 % | 35,6 % | 5,2 % | Verbesserung der Stellung des Einkaufs als interner Dienstleister |
| 6,8 % | 14,3 % | 40,6 % | 34,6 % | 3,8 % | Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit |
| 6,7 % | 17,0 % | 38,5 % | 32,6 % | 5,2 % | Anstieg der Transaktionsanzahl |
| 3,7 % | 18,7 % | 53,7 % | 19,4 % | 4,5 % | Senkung der Einstandspreise |
| 51,9 % | 18,0 % | 21,8 % | 8,3 % | 0,0 % | Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich |

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

| Ausschreibungen | | | | | |
|-----------------|--------|-------------|--------|------------|--|
| nicht | kaum | teils/teils | stark | sehr stark | Auswirkung |
| 4,3 % | 7,2 % | 27,5 % | 40,6 % | 20,3 % | Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance |
| 7,2 % | 13,0 % | 31,9 % | 36,2 % | 11,6 % | Senkung der Prozesskosten |
| 8,8 % | 13,2 % | 30,9 % | 33,8 % | 13,2 % | Erhöhung der Prozessstabilität/Vermeidung von Fehlern |
| 5,8 % | 13,0 % | 39,1 % | 33,3 % | 8,7 % | Senkung der Einstandspreise |
| 5,8 % | 17,4 % | 36,2 % | 36,2 % | 4,3 % | Erweiterung des Anbieterkreises |
| 15,9 % | 27,5 % | 21,7 % | 27,5 % | 7,2 % | Reduktion der Durchlaufzeit/(Wieder-) Beschaffungszeit |
| 17,4 % | 20,3 % | 34,8 % | 24,6 % | 2,9 % | Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit |
| 64,7 % | 16,2 % | 13,2 % | 5,9 % | 0,0 % | Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich |

- Bei **Ausschreibungslösungen** stehen ebenso Prozessaspekte an erster Stelle. Als stärkste Auswirkungen werden die Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance, die Senkung der Prozesskosten und die Erhöhung der Prozessstabilität bzw. das Vermeiden von Fehlern genannt.
- Mit minimalem Abstand folgen jedoch auch Auswirkungen durch die Erhöhung der Konkurrenz unter den Lieferanten, d.h. die Senkung von Einstandspreisen und die Erweiterung des Anbieterkreises.
- Die Reduktion der Durchlaufzeiten bzw. Wiederbeschaffungszeiten und die Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit werden im mittleren Bereich bewertet.
- Bei knapp zwei Drittel der Unternehmen resultierte aus dem Einsatz dieser Lösungen keine, bei weiteren 16,2 % nur eine geringfügige Reduktion der Mitarbeiter im Beschaffungsbereich.

| Auktionen | | | | | |
|-----------|--------|-------------|--------|------------|--|
| nicht | kaum | teils/teils | stark | sehr stark | Auswirkung |
| 0,0 % | 4,8 % | 23,8 % | 50,0 % | 21,4 % | Senkung der Einstandspreise |
| 0,0% | 12,2% | 29,3% | 43,9% | 14,6% | Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance |
| 7,1 % | 21,4 % | 35,7 % | 31,0 % | 4,8 % | Senkung der Prozesskosten |
| 9,8 % | 19,5 % | 41,5 % | 24,4 % | 4,9 % | Erhöhung der Prozessstabilität/Vermeidung von Fehlern |
| 7,3 % | 22,0 % | 41,5 % | 26,8 % | 2,4 % | Erweiterung des Anbieterkreises |
| 14,3 % | 23,8 % | 33,3 % | 23,8 % | 4,8 % | Reduktion der Durchlaufzeit/(Wieder-) Beschaffungszeit |
| 24,4 % | 31,7 % | 24,4 % | 19,5 % | 0,0 % | Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit |
| 59,5 % | 26,2 % | 9,5 % | 4,8 % | 0,0 % | Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich |

- Bei **Auktionslösungen** steht erwartungsgemäß die Senkung von Einstandspreisen im Vordergrund, jedoch dicht gefolgt von der Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance. Beides dürften auch die beiden Hauptziele sein, die mit Auktionen verknüpft werden.
- Im Bereich „mittel bis stark“ folgen die Senkung der Prozesskosten, die Erhöhung der Prozessstabilität bzw. das Vermeiden von Fehlern und die Erweiterung des Anbieterkreises. Im mittleren Bereich liegt Reduktion der Durchlaufzeiten bzw. Wiederbeschaffungszeiten.
- Die Auswirkungen hinsichtlich der Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit werden bei dieser spezifischen Unterstützung der Verhandlung kaum bis teils/teils registriert, was vermutlich mit einer starken Preisfokussierung in Zusammenhang steht.
- Bei knapp 60 % der Unternehmen folgte aus dem Einsatz dieser Lösungen keine, bei weiteren 26,2 % nur eine geringfügige Reduktion der Mitarbeiter im Beschaffungsbereich.

| Lieferantenmanagement/E-SRM | | | | | |
|-----------------------------|--------|-------------|--------|------------|--|
| nicht | kaum | teils/teils | Stark | sehr stark | Auswirkung |
| 4,5 % | 6,8 % | 38,6 % | 38,6 % | 11,4 % | Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance |
| 6,7 % | 8,9 % | 31,1 % | 46,7 % | 6,7 % | Verbesserte Planung und Bearbeitung der Lieferantenbeziehung |
| 6,7 % | 8,9 % | 31,1 % | 40,0 % | 4,4 % | Früherkennung von Lieferantenproblemen |
| 6,7 % | 17,8 % | 35,6 % | 33,3 % | 6,7 % | Stärkere Lieferantenbindung |
| 11,1 % | 13,3 % | 44,2 % | 38,5 % | 3,8 % | Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit |
| 20,0 % | 24,4 % | 28,9 % | 20,0 % | 6,7 % | Verbesserung der Ausgabentransparenz |
| 22,2 % | 17,8 % | 42,2 % | 15,6 % | 2,2 % | Reduktion der Lieferantenzahl |
| 72,7 % | 15,9 % | 6,8 % | 4,5 % | 0,0 % | Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich |

- Im Bereich **Lieferantenmanagement/E-SRM** wird als stärkste Auswirkung die Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance genannt. Ebenfalls stark werden die verbesserte Planung und Bearbeitung der Lieferantenbeziehung, die Früherkennung von Lieferantenproblemen, die stärkere Lieferantenbindung und eine Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit registriert.
- Die Verbesserung der Ausgabentransparenz sowie eine Reduktion der Lieferantenzahl werden kaum bis teils/teils angegeben.
- Bei 72,7 % der Unternehmen trat keine, bei weiteren 15,9 % nur eine geringfügige Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich durch diese Lösungen ein.

| E-SCM | | | | | |
|--------|--------|-------------|--------|------------|---|
| nicht | kaum | teils/teils | Stark | sehr stark | Auswirkung |
| 4,4 % | 4,4 % | 26,7 % | 48,9 % | 15,6 % | Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance |
| 2,2 % | 6,7 % | 26,7 % | 51,1 % | 13,3 % | Stärkere Lieferantenbindung |
| 2,3 % | 14,0 % | 18,6 % | 46,5 % | 18,6 % | Senkung der Prozesskosten |
| 2,2 % | 6,7 % | 26,7 % | 53,3 % | 11,1 % | Verbesserte Planung und Bearbeitung der Lieferantenbeziehung |
| 4,5 % | 6,8 % | 22,7 % | 52,3 % | 13,6 % | Erhöhung Transparenz über Liefer-/Verfügbarkeitsdaten |
| 4,5 % | 11,4 % | 34,1 % | 36,4 % | 13,6 % | Früherkennung von Lieferantenproblemen |
| 4,5 % | 11,4 % | 45,5 % | 31,8 % | 6,8 % | Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit |
| 18,2 % | 11,4 % | 29,5 % | 38,6 % | 2,3 % | Verlagerung der Versorgungsverantwortung (Vendor Managed Inventories) |
| 7,0 % | 23,3 % | 39,5 % | 30,2 % | 0,0 % | Verringerung Working Capital |
| 55,6 % | 22,2 % | 15,6 % | 6,7 % | 0,0 % | Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich |

- Bei den **E-SCM-Lösungen** werden die folgenden Auswirkungen als stark in den Unternehmen registriert, wobei hinsichtlich der Intensität kaum Unterschiede bestehen: Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance, - stärkere Lieferantenbindung, Senkung der Prozesskosten, verbesserte Planung und Bearbeitung der Lieferantenbeziehung und Erhöhung Transparenz über Liefer-/Verfügbarkeitsdaten. Mit minimalem Abstand folgen zudem die Früherkennung von Lieferantenproblemen sowie die Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit.
- Im mittleren Bereich werden als Auswirkung die Verlagerung der Versorgungsverantwortung (Vendor Managed Inventories) und die Verringerung des Working Capital bewertet.
- Bei knapp 55,6 % der Unternehmen resultierte die Nutzung von E-SCM-Lösung nicht, bei weiteren 22,2 % nur in einer geringfügigen Reduktion der Mitarbeiter im Beschaffungsbereich.

(8) Wie groß sind die Einsparungen bei Prozesskosten und Einstandspreisen im Mittel?
(angegeben ist der Median sowie in Klammern die Spanne der Antworten)

| | Katalogsysteme | | Ausschreibungen | | Auktionen | |
|----------------|--------------------------|-------------------------|---------------------------|--------------------------|-------------------------|---------------------------|
| | Prozesskosten | Einstandspreise | Prozesskosten | Einstandspreise | Prozesskosten | Einstandspreise |
| Gesamt | 25,0 % (0,0 %-90,0 %) | 5,0 % (0,0 %-35,0 %) | 10,0 % (0,0 %-80,0 %) | 5,0 % (0,0 %-30,0 %) | 5,0 % (0,0 %-75,0 %) | 12,0 % (0,0 %-30,0 %) |
| Industrie | 20,0 % (0,0 %-75,0 %) | 5,0 % (0,0 %-35,0 %) | 8,75 % (0,0 %-70,0 %) | 6,0 % (0,0 %-30,0 %) | 5,0 % (0,0 %-75,0 %) | 11,25 % (1,0 %-27,0 %) |
| Dienstleistung | 20,0 % (0,0 %-80,0 %) | 5,0 % (2,0 %-20,0 %) | 7,5 % (5,0 %-10,0 %) | 10,0 % (0,0 %-20,0 %) | 5,0 % (5,0 %-5,0 %) | 18,0 % (18,0 %-18,0 %) |
| GU/Konzerne | 25,0 % (3,0 %-90,0 %) | 5,0 % (0,0 %-20,0 %) | 9,0 % (0,0 %-80 %) | 5,0 % (0,0 %- 27,0 %) | 5,0 % (0,0 %-75,0 %) | 11,0 % (0,0 %-27,0 %) |
| KMU | 20,0 % (0,0 %-70,0 %) | 5,0 % (0,0 %-35,0 %) | 15,0 % (0,0 %- 50,0 %) | 12,0 % (0,0 %-30,0 %) | 7,5 % (5,0 %-25,0 %) | 13,5 % (0,0 %-30,0 %) |

- Bei **Prozesskosten** konnten die Unternehmen durchschnittlich 25 % bei Katalogsystemen, 10 % bei Ausschreibungslösungen und 5 % bei Auktionslösungen einsparen, wobei die Einsparungen – sicherlich je nach Ausgangslage – zum Teil erheblich schwanken.
- Bei den **Einstandspreisen** konnten die Unternehmen durchschnittlich 5 % bei Katalogsystemen, 5 % bei Ausschreibungslösungen und 12 % bei Auktionslösungen einsparen. Allerdings gibt es auch hier einige Unternehmen, die deutlich darunter lagen und keine Einsparungen erzielten, aber auch Firmen, die weitaus mehr Einsparungen erzielen konnten.
- Dabei wird deutlich, dass der Bereich Dienstleistungen im Durchschnitt bei Ausschreibungen und Auktionen größere Einsparungen als der industrielle Bereich realisiert. Inwieweit dies durch ein schlechteres „Ausgangsniveau“ begründet ist und demzufolge Nachholbedarf besteht, kann allerdings aus der Befragung nicht abgeleitet werden.
- KMU erzielen im Katalogbereich in etwa ähnliche Kosteneinsparungen wie Großunternehmen/Konzerne. Für Ausschreibungen und Auktionen realisieren KMU dagegen höhere Einsparungen, was u.U. aufgrund der kleineren Beschaffungsvolumina und der begrenzten Marktmacht nicht zu erwarten wäre. Allerdings ist auch hier die individuelle Ausgangslage zu berücksichtigen, die aus der Befragung nicht ableitbar ist.

(9) Was sind die Gründe, weshalb der Einsatz von E-Procurement-Tools für Ihr Unternehmen nicht relevant ist?

(Mehrfachantworten möglich)

Katalogsysteme⁷

| Gesamt | Industrie | DL | GU/ Konzerne | KMU | Hinderungsgrund |
|--------|-----------|--------|-----------------|--------|--|
| 42,1 % | 54,5 % | 16,7 % | 66,7 % | 37,5 % | Einsparpotenzial bei Prozesskosten in Bezug zum aktuellen Prozess zu gering |
| 36,8 % | 54,5 % | 16,7 % | 66,7 % | 31,3 % | Fehlende Wirtschaftlichkeit aufgrund zu geringer Anzahl von Bestellungen in diesem Bereich |
| 31,6 % | 27,3 % | 16,7 % | 0,0 % | 37,5 % | Zu geringe "Katalogfähigkeit" der relevanten Produkte/Dienstleistungen |
| 31,6 % | 36,4 % | 16,7 % | 33,3 % | 31,3 % | Kosten der Systeme (für Anschaffung und Betrieb bzw. Nutzung) sind zu hoch |
| 15,8 % | 9,1 % | 16,7 % | 0,0 % | 18,8 % | Lieferanten können die Systeme nicht unterstützen |
| 10,5 % | 9,1 % | 16,7 % | 0,0 % | 12,5 % | Interne Voraussetzungen (Technik, Daten) nicht gegeben |
| 10,5 % | 18,2 % | 0,0 % | 33,3 % | 6,3 % | Notwendige Ressourcen/Mitarbeiter nicht verfügbar |
| 10,5 % | 9,1 % | 0,0 % | 33,3 % | 6,3 % | Unternehmensinterne (nutzerseitige) Ablehnung |
| 5,3 % | 9,1 % | 0,0 % | 0,0 % | 6,3 % | Rechtliche Hindernisse |

- Bei den Unternehmen, für die **Kataloglösungen** nicht relevant sind, geben 42,1 % der Befragten an, dass das Einsparpotenzial bei den Prozesskosten durch die Verbesserung des Bestellprozesses zu gering sei. 36,8 % weisen zudem auf eine zu geringe Anzahl von relevanten Bestellungen im eigenen Hause. 31,6 % sehen in ihrem Beschaffungsportfolio nicht genügend kataloggeeignete Produkte bzw. Dienstleistungen. Diese Gründe müssen als „gegeben“ hingenommen werden, d.h., hier zeichnet sich nicht ab, dass mittelfristig der Einsatz sinnvoll werden könnte, sofern unterstellt werden kann, dass diese Aussagen auf fundierten Abschätzungen bzw. Analysen in den Unternehmen beruhen.
- 31,6 % geben an, dass die Kosten für die Systeme zu hoch seien, was natürlich auch im Zusammenhang mit dem fehlenden Potenzial bei diesen Unternehmen zu bewerten ist.
- Alle anderen, „beeinflussbaren“ Gründe spielen eine untergeordnete Rolle.

⁷ Es ist zu beachten, dass hier nur diejenigen Unternehmen befragt wurden, die ein Katalogsystem nicht als relevant ansehen. Damit ergibt sich nur eine kleine Grundgesamtheit. Vgl. Abschnitt: 1) Wie lange nutzt Ihr Unternehmen bereits E-Tools? Die Angaben für Großunternehmen/Konzerne sind damit als anzusehen.

Ausschreibungen

| Gesamt | Industrie | DL | GU/ Konzerne | KMU | Hinderungsgrund |
|--------|-----------|--------|-----------------|--------|--|
| 41,5 % | 32,4 % | 54,5 % | 53,8 % | 37,5 % | Keine signifikanten Einsparungen gegenüber der bisherigen Geschäftsabwicklung zu erwarten |
| 32,1 % | 32,4 % | 27,3 % | 30,8 % | 32,5 % | Fehlende Wirtschaftlichkeit aufgrund zu geringen Beschaffungsvolumens in diesem Bereich |
| 28,3 % | 35,1 % | 18,2 % | 30,8 % | 27,5 % | Notwendige Ressourcen/Mitarbeiter nicht verfügbar |
| 26,4 % | 32,4 % | 18,2 % | 23,1 % | 27,5 % | Unternehmens-/branchenspezifische Prozesse bisher durch Tools nur unzureichend unterstützt |
| 20,8 % | 10,8 % | 54,5 % | 23,1 % | 20,0 % | Kosten der Systeme (für Anschaffung und Betrieb bzw. Nutzung) sind zu hoch |
| 17,0 % | 18,9 % | 18,2 % | 23,1 % | 15,0 % | Unternehmensinterne Ablehnung |
| 15,1 % | 13,5 % | 18,2 % | 23,1 % | 12,5 % | Lieferanten können die Systeme nicht unterstützen |
| 11,3 % | 16,2 % | 0,0 % | 15,4 % | 10,0 % | Interne Voraussetzungen (Technik, Daten) nicht gegeben |
| 5,7 % | 5,4 % | 9,1 % | 7,7 % | 5,0 % | Rechtliche Hindernisse |

- Bei den Unternehmen, für die **Ausschreibungslösungen** nicht relevant sind, geben 41,5 % der Unternehmen an, dass sie keine signifikanten Einsparungen – sowohl was die Einstandspreise als auch die Prozesskosten – gegenüber der aktuellen Geschäftsabwicklung erwarten. Auch hier kann nicht eruiert werden, inwieweit diese Einschätzungen auf entsprechende Analysen zurückgeht. 32,1 % gehen davon aus, dass sie ein zu geringes Beschaffungsvolumen abwickeln könnten, so dass sich Lösungen nicht amortisieren.
- Immerhin geben mit 28,3 % bzw. 26,4 % der Unternehmen mit fehlenden Ressourcen/Mitarbeitern und unzureichender Prozessunterstützung Gründe an, die als „behebbar“ anzusehen sind. Somit könnte mittelfristig die Quote der Unternehmen, die diese Lösung als nicht relevant ansehen, durchaus noch einmal sinken.
- Weitere nennenswerte Gründe sind mit 20,8 % die Kosten, mit 17,0 % die innerbetriebliche Ablehnung der Ausschreibungslösungen sowie mit 15,1 % die mangelnde Unterstützung der Systeme durch Lieferanten.
- Interne technische Probleme oder rechtliche Hindernisse werden dagegen kaum genannt.

Einkaufsauktionen

| Gesamt | Industrie | DL | GU/ Konzerne | KMU | Hinderungsgrund |
|--------|-----------|--------|-----------------|--------|--|
| 42,7 % | 36,2 % | 58,3 % | 44,0 % | 42,2 % | Keine signifikanten Einsparungen gegenüber der bisherigen Geschäftsabwicklung zu erwarten |
| 34,8 % | 32,8 % | 37,5 % | 32,0 % | 35,9 % | Fehlende Wirtschaftlichkeit aufgrund zu geringen Beschaffungsvolumens in diesem Bereich |
| 23,6 % | 32,8 % | 8,3 % | 24,0 % | 23,4 % | Unternehmens-/branchenspezifische Prozesse bisher durch Tools nur unzureichend unterstützt |
| 20,2 % | 27,6 % | 8,3 % | 16,0 % | 21,9 % | Interne Voraussetzungen (Technik, Daten) nicht gegeben |
| 19,1 % | 27,6 % | 4,2 % | 12,0 % | 21,9 % | Notwendige Ressourcen/Mitarbeiter nicht verfügbar |
| 14,6 % | 15,5 % | 8,3 % | 20,0 % | 12,5 % | Unternehmensinterne Ablehnung |
| 12,4 % | 12,1 % | 16,7 % | 16,0 % | 10,9 % | Kosten der Systeme (für Anschaffung und Betrieb bzw. Nutzung) sind zu hoch |
| 12,4 % | 15,5 % | 4,2 % | 16,0 % | 10,9 % | Lieferanten können die Systeme nicht unterstützen |
| 4,5 % | 1,7 % | 12,5 % | 8,0 % | 3,1 % | Rechtliche Hindernisse |

- Bei den Unternehmen, für die **Auktionen** nicht relevant sind, geben – ähnlich wie bei Elektronischen Ausschreibungen – 42,7 % der Befragten als Hauptgrund zu geringes Einsparungspotenzial sowie nachfolgend mit 34,8 % zu geringes, in Frage kommendes Beschaffungsvolumen an.
- Mit etwas Abstand folgen die restlichen Gründe, wobei mangelnde Unterstützung der unternehmens-/branchenspezifischen Prozesse mit 23,6 %, fehlende interne Voraussetzungen mit 20,2 % und fehlende Ressourcen oder Mitarbeiter mit 19,1 % am häufigsten genannt werden. Mittelfristig könnte sich somit auch hier die Anzahl der Unternehmen, die Auktionen als nicht relevant ansehen, etwas verringern.
- Alle anderen Ursachen folgen nachgelagert (unternehmensinterne Ablehnung, Kosten und mangelnde Unterstützung der Systeme durch Lieferanten).

| Lieferantenmanagement/E-SRM | | | | | |
|-----------------------------|-----------|--------|-----------------|--------|--|
| Gesamt | Industrie | DL | GU/ Konzerne | KMU | Hinderungsgrund |
| 53,3 % | 48,0 % | 64,7 % | 33,3 % | 63,3 % | Keine signifikante Verbesserung gegenüber der bisherigen Geschäftsabwicklung zu erwarten |
| 26,7 % | 28,0 % | 17,6 % | 20,0 % | 30,0 % | Kosten der Systeme (für Anschaffung und Betrieb bzw. Nutzung) sind zu hoch |
| 20,0 % | 12,0 % | 23,5 % | 20,0 % | 20,0 % | Fehlende Wirtschaftlichkeit aufgrund zu geringer Lieferantenzahl in diesem Bereich |
| 17,8 % | 20,0 % | 17,6 % | 33,3 % | 10,0 % | Notwendige Ressourcen/Mitarbeiter nicht verfügbar |
| 15,6 % | 28,0 % | 0,0 % | 20,0 % | 13,3 % | Interne Voraussetzungen (Technik, Daten) nicht gegeben |
| 13,3 % | 20,0 % | 5,9 % | 20,0 % | 10,0 % | Unternehmens-/branchenspezifische Prozesse bisher durch Tools nur unzureichend unterstützt |
| 11,1 % | 8,0 % | 17,6 % | 20,0 % | 6,7 % | Lieferanten können die Systeme nicht unterstützen |
| 8,9 % | 8,0 % | 11,8 % | 6,7 % | 10,0 % | Unternehmensinterne Ablehnung |
| 6,7 % | 8,0 % | 5,9 % | 13,3 % | 3,3 % | Rechtliche Hindernisse |

- Im Bereich **Lieferantenmanagement/E-SRM** wird von über der Hälfte der Unternehmen (53,3 %), die diese Lösungen nicht als relevant ansehen, keine signifikanten Verbesserungen gegenüber den aktuellen Prozessen erwartet. Mit einigem Abstand folgen bei 26,7 % die aus Sicht der Unternehmen zu hohen Kosten der Lösungen.
- 20 % der Unternehmen geben an, für die Amortisation der Lösungen zu wenige Lieferanten über diese Systeme betreuen zu können, bei 17,8 % fehlen notwendige Ressourcen oder Mitarbeiter; bei 15,6 % sind die internen Voraussetzungen hinsichtlich der Technik und Datengrundlage nicht gegeben.
- Die weiteren aufgeführten Gründe spielen nur eine untergeordnete Rolle.

| E-SCM | | | | | |
|--------|-----------|--------|-----------------|--------|---|
| Gesamt | Industrie | DL | GU/ Konzerne | KMU | Hinderungsgrund |
| 50,9 % | 46,9 % | 70,0 % | 50,0 % | 51,4 % | Keine signifikante Verbesserung gegenüber der bisherigen Geschäftsabwicklung zu erwarten |
| 29,8 % | 25,0 % | 45,0 % | 30,0 % | 29,7 % | Fehlende Wirtschaftlichkeit aufgrund des zu geringem Umfangs des Datenaustausch in diesem Bereich |
| 21,1 % | 25,0 % | 10,0 % | 15,0 % | 24,3 % | Kosten der Systeme (für Anschaffung und Betrieb bzw. Nutzung) sind zu hoch |
| 15,8 % | 25,0 % | 5,0 % | 15,0 % | 16,2 % | Interne Voraussetzungen (Technik, Daten) nicht gegeben |
| 12,3 % | 18,8 % | 0,0 % | 15,0 % | 10,8 % | Unternehmens-/branchenspezifische Prozesse bisher durch Tools nur unzureichend unterstützt |
| 12,3 % | 18,8 % | 5,0 % | 25,0 % | 5,4 % | Notwendige Ressourcen/Mitarbeiter nicht verfügbar |
| 10,5 % | 12,5 % | 5,0 % | 0,0 % | 16,2 % | Unternehmensinterne Ablehnung |
| 17,5 % | 15,6 % | 15,0 % | 10,0 % | 21,6 % | Lieferanten können die Systeme nicht unterstützen |
| 1,8 % | 3,1 % | 0,0 % | 0,0 % | 2,7 % | Rechtliche Hindernisse |

- Im Bereich **E-SCM** werden ebenfalls von über der Hälfte der Unternehmen (50,9 %), die diese Lösungen nicht als relevant erachten, keine signifikanten Verbesserungen gegenüber der aktuellen Geschäftsabwicklung vermutet. Mit etwas Abstand werden danach der zu geringe Umfang des Datenaustauschs hinsichtlich einer Amortisation der Systeme mit 29,8 % und die aus Sicht der Unternehmen zu hohen Kosten der Lösungen mit 21,1 % genannt.
- Erwähnenswert erscheinen noch die fehlenden internen Voraussetzungen (Technik, Daten) bei 15,8 % der Unternehmen.
- Alle anderen aufgeführten Ursachen scheinen keine große Bedeutung zu besitzen.

Fazit

Das diesjährige Stimmungsbarometer zeigt, dass die Phase des krisenbedingten „Innehaltens“ beim Ausbau der E-Procurement-Systeme überwunden scheint. Bei allen untersuchten Lösungen beschäftigt sich ein höherer Anteil der Unternehmen mit Einführungsplänen. Ebenso setzen die die Systeme bereits nutzenden Unternehmen auf Erweiterung des Einsatzes. Und das mit gutem Grund: Die erzielbaren Effekte bestätigen sich jedes Jahr aufs Neue. Die Unternehmen senkten ihre Einstandskosten im Durchschnitt um 5 % (bei Katalogsystemen), 5 % (bei Ausschreibungslösungen) und 12 % (bei Auktionslösungen). Hinzu kommt die Reduktion der Prozesskosten von durchschnittlich 25 % (bei Katalogsystemen), 10 % (bei Ausschreibungslösungen) und 5 % (bei Auktionslösungen) sowie eine Reihe nicht direkt quantifizierbarer Erfolge wie die Erhöhung der Compliance. KMU profitieren dabei in ähnlichem Umfang, bei einigen Lösungen sogar mehr als Großunternehmen/Konzerne!

Seit mittlerweile mehreren Jahren sind **Elektronische Kataloge** das einzige Tool, das sich auf breiter Basis durchgesetzt hat, so dass es hier auch die wenigsten Bewegungen gibt. Bei Großunternehmen/Konzernen werden bei fast 9 von 10 Unternehmen bereits Katalogsysteme eingesetzt, bei den verbleibenden größeren Unternehmen scheint die Einführung nur eine Frage der Zeit zu sein. Bei KMU arbeiten bisher noch über 40 % ohne ein entsprechendes System. Knapp die Hälfte dieser verbliebenen Unternehmen – und damit mehr als im Vorjahr – untersucht und plant aktuell die Einführung. Es kristallisiert sich jedoch immer stärker heraus, dass vermutlich 15-20 % der KMU mittelfristig keine entsprechenden Systeme einsetzen werden, da hier ein zu geringes Potenzial hinsichtlich der Wirtschaftlichkeit für Kataloglösungen vorliegt. Die hohe Einsatzrate über alle Unternehmensgrößen darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass es bisher nur Einzelfälle geschafft haben, nahezu alle relevanten katalogfähigen Güter und Dienstleistungen zu integrieren. Obwohl jedes Jahr eine Erhöhung des abgewickelten Beschaffungsvolumens erwartet wird, scheinen hier die Unternehmen keine großen Fortschritte zu erzielen. Offenbar tritt bei vielen Unternehmen nach der Einführung der Systeme inklusive der „Erstausrüstung“ mit Katalogen hinsichtlich der Erschließung und Einbindung weiterer Waren- und Dienstleistungsgruppen eine gewisse Stagnation ein. Die Zufriedenheit mit den Systemen ist konstant auf hohem Niveau, und die nachgewiesenen Nutzeffekte – hier vor allem Prozesseffekte – bestätigen sich jedes Jahr von Neuem.

Der Bereich des **E-Sourcing** ist zweigeteilt: **Elektronische Ausschreibungen** haben sich als das Tool mit der zweitgrößten Durchdringung etabliert, wenn auch mit großem Abstand zu Katalogsystemen. 37,3 % der befragten Unternehmen setzen Ausschreibungen ein, auch ist die Quote der eine Einführung planenden Unternehmen auf 19,3 % gestiegen. Diese Steigerung ist jedoch vorwiegend auf Großunternehmen/Konzerne zurückzuführen. Mittlerweile scheint sich hier ein Trend zu stabilisieren: Circa ein Drittel der Unternehmen werden diese Lösungen mittelfristig nicht einsetzen (20-25% bei Großunternehmen/Konzernen und 40-50% bei KMU) – vor allem aufgrund des aus ihrer Sicht fehlenden Potenzials (Beschaffungsvolumen) für einen wirtschaftlichen Betrieb. Wie bei Kataloglösungen ist die Nutzungsintensität der im Einsatz befindlichen Systeme bei weitem noch nicht ausgereizt, hier stehen die Unternehmen hinsichtlich eines konsequenten Rollouts noch vor großen Herausforderungen. **Elektronische Auktionen** hatten eine kleine, wenn auch sehr moderate Hochphase während der Wirtschaftskrise. Zwar ist die Quote der den Einsatz planenden Unternehmen etwas gestiegen – auch hier vornehmlich durch Großunternehmen/Konzerne getrieben –, gleichzeitig geben aber mittlerweile fast die Hälfte der Unternehmen an, dass sie diese Lösungen als nicht relevant erachten. Dies betrifft jedoch mit 64,3 % insbesondere KMU, bei Großunternehmen/Konzernen nur etwa jedes vierte Unternehmen. Bei keinem anderen Tool geht die Schere bei den unterschiedlichen Unternehmensgrößen so weit auf. Während Auktionen für KMU wohl nur in Einzelfällen Bedeutung erlangen werden, scheinen sie sich mittelfristig bei Großunternehmen/Konzernen zu einem Standardtool entwickeln zu können, auch wenn es dorthin aktuell – wenn man die Nutzungsintensitäten heranzieht – noch ein langer Weg zu sein scheint. Als wesentlichste Auswirkungen werden wie im Vorjahr im Bereich E-Sourcing Einstandspreisreduktionen und die Erhöhung der Prozesstransparenz/-stabilität und Compliance fast gleichrangig genannt.

Der Einsatz von Tools für **Lieferantenmanagement/E-SRM** wird aktuell fast in jedem vierten Unternehmen geplant. Dies ist die höchste Rate aller untersuchten Lösungen – zudem sind KMU und Großunternehmen/Konzerne hier vergleichbar. Zusätzlich halten weitere 27,6 % der Unternehmen die Lösungen für relevant, planen kurzfristig aber keine Einführung. Damit scheint sich hier ein wesentliches Betätigungsfeld innerhalb des E-Procurement für die nächsten Jahre bei den befragten Unternehmen abzuzeichnen. Mittelfristig sollte sich die Durchdringungsrate mit der von Ausschreibungssystemen angleichen – auch bezogen auf die Unternehmensgröße. Der Rollout der Systeme scheint – verglichen mit den anderen Lösungen – am schnell-

sten voranzugehen. Von den Unternehmen, die Lieferantenmanagement-/E-SRM-Tools einsetzen, steuern bereits 45,7 % mehr als 50 % ihrer strategischen Lieferanten darüber.

Die Einschätzung der Bedeutung des Bereichs **E-SCM** scheint gegenüber dem letzten Jahr gestiegen zu sein. Offenbar sehen wieder mehr Unternehmen in der Abstimmung mit Lieferanten Optimierungspotenzial. Nur noch ein gutes Drittel der Unternehmen sehen die Lösungen als nicht relevant, auch planen wieder mehr Unternehmen aktuell die Einführung (14,9 %). Allerdings ist die Nutzungsintensität nach wie vor gering – drei Viertel der befragten Unternehmen haben weniger als die Hälfte der relevanten Lieferanten bisher eingebunden, der größte Teil liegt sogar unter 25 %. Grundsätzlich wollen die einsetzenden Unternehmen aber auch hier die Nutzung der Systeme weiter intensivieren.

Die **Servicequalität** der Systeme liegt wie in den letzten Jahren durchweg im positiven Bereich. An der Systemfunktionalität und Bedienerfreundlichkeit liegt der mitunter geringe Einsatz nicht begründet, wenn auch Verbesserungspotenzial insbesondere bei Lieferantenmanagement/E-SRM und bei Ausschreibungen gesehen wird. Beide Tools stehen aktuell am stärksten im Fokus der Unternehmen und sollten damit u.U. am kritischsten analysiert werden.

Zwar werden hinsichtlich der **Nutzungsmodelle** wie in den letzten Jahren bei den Systemen individuelle Lösungen dem Einsatz „öffentlicher“ Plattformen vorgezogen. Allerdings werden seit geraumer Zeit wieder verstärkt „öffentliche“ Lösungen genutzt. Insbesondere für den Mittelstand sind diese kostengünstigen Lösungen interessant – ca. 40 % setzen mittlerweile „öffentliche“ Plattformen im Bereich der Kataloge und Ausschreibungen ein.

Unternehmen, die E-Procurement-Lösungen nicht als relevant für sich einstufen, führen als **Hinderungsgründe** in erster Linie Wirtschaftlichkeitsaspekte an. Zwar muss beispielweise die Anzahl der relevanten Transaktionen oder das relevante Beschaffungsvolumen als „gegeben“ hingenommen werden, inwieweit Unternehmen dies jedoch in der Tat fundiert analysiert haben, lässt sich aus der Befragung nicht ableiten. „Beeinflussbare“ Aspekte wie mangelnde interne Voraussetzungen – sei es technischer Natur bzgl. der Datenstruktur und -transparenz oder fehlende Ressourcen/Mitarbeiter – werden zumeist nur nachrangig genannt.

Die Initiative zur Einführung der Lösungen geht in der Regel (bei über 80 % der Unternehmen) vom Einkauf aus, der seine Effizienz und Leistungsfähigkeit erhöhen möchte. Damit steht der Einkauf zunächst in der Verantwortung die Wirtschaftlichkeit der Lösungen durch Potenzialanalysen zu ermitteln und später in der Pflicht, den Nachweis der Amortisation zu führen. Dabei spielen sowohl quantitative als auch qualitative Aspekte eine Rolle, deren Bewertung und innerbetriebliche Akzeptanz oftmals den Einkauf vor Probleme stellt. Zudem muss der Einkauf auch die Einführung der Systeme durch ein fundiertes Fachkonzept sowie die innerbetriebliche Konsolidierung und Transparenz der notwendigen Daten vorbereiten und den Rollout meist als Projektleiter vorantreiben. Auch fordert der Betrieb der Lösungen – insbesondere im Bereich der Kataloge – einen nicht zu unterschätzenden Pflege- und Betreuungsaufwand. E-Procurement-Lösungen lassen sich nicht „nebenbei“ einführen und müssen kontinuierlich gepflegt und weiterentwickelt werden. Um hier nicht zu scheitern, sind die notwendigen Ressourcen einzuplanen. Dass sich dies „unterm Strich“ für die Unternehmen lohnt, bestätigt die Befragung Jahr für Jahr!

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