

State of the Art und Trends im eProcurement

Ergebnisse der jährlichen BME-Studie

An der 2015er Auflage der Studie nahmen 197 Unternehmen teil, womit eine wiederum gute Grundgesamtheit und statistisch valide Ergebnisse vorliegen. Gut 45% der Teilnehmer kamen aus Unternehmen mit mehr als 2.000 Beschäftigten („größere“), knapp 55% aus „kleineren“ Firmen, wobei diese sich in etwa hälftig auf Unternehmen über bzw. unter 500 Mitarbeiter aufteilen. Gut zwei Drittel gehören der Industrie an, rund 20% kommen aus dem Dienstleistungsbereich und ein geringer Anteil aus Handel sowie aus dem öffentlichen Sektor. Es wurden – wie bisher – die fünf IT-Systemkategorien untersucht: Katalogbasiert, Ausschreibungen, Auktionen, Lieferantenmanagement sowie Supply Chain Management.

(1) Katalogbasierte Systeme

Nicht einmal 11% der Befragten sehen diese als nicht relevant für ihr Unternehmen an. Darunter ist kein einziges größeres Unternehmen, wobei selbst bei diesen noch fast 8% trotz erkannter Relevanz ein solches System noch nicht implementiert haben. Insbesondere die kleinen Firmen mit unter 500 Mitarbeitern hinken bei der Einführung hinterher. In gleicher Weise haben die größeren Firmen die mit Abstand längsten Erfahrungen mit dem Einsatz dieser Tools. Offenbar wurde die Notwendigkeit von den kleinen Firmen erst spät erkannt und es liegen u.U. auch erst seit einigen Jahren wirtschaftliche Systemlösungen in dieser Kategorie vor.

Nach wie vor unbefriedigend erscheinen die teilweise noch geringen Nutzungsquoten nach Einführung dieser Systeme, denn nahezu 40% der Unternehmen nutzen die Tools für weniger als ein Viertel der möglichen Bestellungen und weniger als 20% schaffen es, hierüber drei Viertel und mehr der relevanten Bestellungen abzuwickeln, wobei die Unterschiede zwischen den Firmengrößen kaum ins Gewicht fallen. Eine Ursache könnten die mäßigen bis geringen Rollout-Quoten von rund 68% national und knapp 25% international sein. Dies verwundert umso mehr, als dass im Mittel ca. 27% Prozesskosten und 7% bei den Einstandspreisen durch die Einführung der Systeme eingespart werden konnten, wobei es bei den Werten eine hohe Streuung gibt.

(2) Ausschreibungssysteme

Von den knapp 26% der Unternehmen, die diese Systeme für sich als nicht relevant erachten, sind nicht einmal 15% größere Unternehmen, wohingegen diese genauso häufig noch vor der als relevant erachteten Einführung stehen

wie die kleineren Firmen. Auch hier weisen die größeren die längsten Erfahrungen im Einsatz auf.

Nur geringe Unterschiede gibt es dagegen bei den Nutzungsquoten, die über alle Firmengrößen unbefriedigend erscheinen, da mehr als die Hälfte der Anwender lediglich weniger als ein Viertel der geeigneten Güter über diese Tools ausschreibt und nur 10% zwischen 75 und 90% liegen. Die Rollout-Quoten sind mit 53,5% national und 27,2% international ebenfalls nicht umwerfend.

Bei Prozesskosteneinsparungen von durchschnittlich knapp 15% und Einstandspreisreduzierungen in Höhe von fast 10% ist dies wenig nachvollziehbar.

(3) Auktionssysteme

Kurz gesagt, sind diese Tools nach wie vor „Exoten“ und haben sich nicht in der Breite durchgesetzt. Über 55% sehen keine Relevanz, nicht einmal ein Viertel nutzen diese überhaupt. Unter diesen sind die Nutzungsquoten fast marginal – nahezu 90% setzen diese für weniger als ein Viertel der dafür als geeignet angesehenen Güter ein. Dabei können sich die Prozesskostensenkungen von im Mittel fast 10% und die Einstandspreisreduzierungen von gut 10% durchaus sehen lassen.

(4) Lieferantenmanagement- und (5) SCM-Systeme

Nicht einmal ein Viertel (4) bzw. ein gutes Drittel (5) halten diese für verzichtbar, wobei dies kaum (4) bzw. 25% (5) der größeren Firmen betrifft. Diese noch „jungen“ Systemtypen werden am häufigsten in Bälde eingeführt und müssen sich noch beweisen.

Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky
Prof. Dr. Holger Müller

Centrum für Supply Management

Am Scheidmännlein 19
97230 Estenfeld

Tel.: +49 (0)172-9053036

E-mail: boga@cfsm.de

www.cfsm.de