

Elektronische Beschaffung 2015: Stand der Nutzung und Trends

Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) führte gemeinsam mit dem Lehrstuhl für Industriebetriebslehre (Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky) der Universität Würzburg und der HTWK Leipzig (Prof. Dr. Holger Müller) auch 2015 wieder die aktuelle Studie zum Stand der aktuellen und geplanten Nutzung von Systemen zur elektronischen Beschaffung (Katalogbasierte Beschaffungssysteme, Ausschreibungen, Einkaufsauktionen, Lieferantenmanagement/E-SRM und E-SCM) durch. Diese Studie wird seit 2004 jährlich durchgeführt.

Erhebungszeitraum: November 2014 - Januar 2015

Stichprobe: 197 Unternehmen

Branchen:	Industrie:	132 Unternehmen	= 67,0 %
	Dienstleistung:	40 Unternehmen	= 20,3 %
	Handel:	11 Unternehmen	= 5,6 % ¹
	Öffentliche Institutionen:	14 Unternehmen	= 7,1 % ²

Unternehmensgröße:	Großunternehmen (GU)/Konzerne (über 2000 Mitarbeiter):	90 Unternehmen	= 45,7 %
	KMU (unter 2000 Mitarbeiter):	115 Unternehmen	= 54,3 %
	(davon 27,9 % über 500 Mitarbeiter, 17,8 % zwischen 500 und 100 Mitarbeiter, 8,7 % unter 100 Mitarbeiter)		

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-basierenden 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 Aufgrund der geringen Fallzahlen wurde der Bereich „Handel“ nicht separat ausgewertet.

² Aufgrund der geringen Fallzahlen wurde der Bereich „öffentliche Institutionen“ nicht separat ausgewertet.

Ausgewählte Ergebnisse

(in Klammern: Angaben der Ergebnisse 2014; 2013; 2012)³

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

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

- Von den befragten Unternehmen gaben lediglich 10,7 % an, dass sie keine Relevanz für den Einsatz von **Elektronischen Katalogen** in ihrem Unternehmen sehen. Zusätzlich planen 7,6 % der Unternehmen keinen Einsatz in naher Zukunft, obwohl sie Elektronische Kataloge durchaus für relevant halten. Damit bestätigt sich auch in diesem Jahr, dass nur gut jedes sechste Unternehmen (zumindest mittelfristig) auf dieses Tool verzichtet.
- 4,1 % der befragten Unternehmen haben im letzten Jahr ein Katalogsystem eingeführt und weitere 7,1 % sind in der Planungsphase. Auch diese Werte decken sich in etwa mit denen der Vorjahre – das Gros der Neueinführungen in den Unternehmen ist schon länger abgeschlossen. Neueinführungen im vergangenen Jahr gaben auch lediglich KMU (7,5 %) an.
- Erfahrungen von drei und mehr Jahren mit diesem Instrument weisen 64 % der Unternehmen auf. Drei von vier Unternehmen (74,7 %) setzen Elektronische Kataloge ein. Diese Lösungen gehören damit zum normalen Geschäftsalltag in nahezu allen Großunternehmen/Konzernen und in vielen KMU. Der längere Erfahrungshorizont der Großunternehmen/Konzerne gegenüber KMU relativiert sich zunehmend – nur bei der Nutzungsdauer von über 10 Jahren ist noch ein deutlicher Unterschied erkennbar (GU/Konzerne: 34,4 %; MKU: 6,5 %).
- 19,6 % der KMU erachten die Lösungen nicht als relevant für sich – hier ist eine höhere Skepsis als in den vergangenen Jahren zu registrieren. Grundsätzlich ist dabei festzustellen: je kleiner die KMU, desto kritischer wird die Relevanz eingeschätzt. Damit sehen sich aktuell aber nur 19,6 % der KMU der Herausforderung gegenüber, Elektronische Kataloge kurz- oder mittelfristig einzuführen – in den letzten Jahren lag diese „Potenzial“ noch ungefähr bei 30 %. Auch beträgt die Quote der Unternehmen in Projektplanung nur noch 7,5 %.
- Fundamentale Unterschiede zwischen den Bereichen Dienstleistung und Industrie lassen sich dieses Jahr kaum erkennen. Lediglich einen mittelfristigen bis kompletten Verzicht auf diese Lösungen scheinen Industrieunternehmen (19,7 %) häufiger als Dienstleister (12,5 %) zu erwägen.

Ausschreibungen								
	Nicht relevant	Kein Einsatz	In Planung	bis 1 Jahr	1-2 Jahre	3-5 Jahre	6-10 Jahre	über 10 Jahre
Gesamt	25,9% (24%;28%;21%)	24,9% (16%;20%;18%)	13,2% (19%;15%;17%)	5,6% (3%;5%;6%)	7,1% (9%;5%;9%)	9,1% (15%;12%;16%)	9,6% (9%;12%;11%)	4,6% (5%;3%;2%)
Industrie	31,1% (29%;33%;23%)	25,8% (21%;22%;20%)	12,9% (18%;14%;18%)	4,5% (4%;4%;3%)	4,5% (6%;4%;9%)	8,3% (12%;10%;16%)	7,6% (6%;11%;10%)	5,3% (4%;2%;1%)
DL	17,5% (12%;13%;17%)	22,5% (9%;13%;14%)	12,5% (27%;15%;16%)	7,5% (2%;11%;11%)	12,5% (11%;7%;8%)	10,0% (20%;17%;18%)	12,5% (12%;18%;15%)	5,0% (7%;6%;1%)
GU/Konzerne	14,4% (17%;15%;13%)	21,1% (10%;15%;13%)	17,8% (21%;17%;12%)	5,6% (3%;7%;9%)	5,6% (10%;9%;11%)	13,3% (20%;15%;23%)	12,2% (12%;19%;18%)	10,0% (7%;3%;1%)
KMU	35,5% (31%;38%;28%)	28,0% (24%;23%;23%)	9,3% (17%;13%;22%)	5,6% (3%;4%;4%)	8,4% (7%;2%;6%)	5,6% (9%;10%;10%)	7,5% (6%;8%;4%)	0,0% (3%;2%;3%)

- 36 % der befragten Unternehmen nutzen **Elektronischen Ausschreibungen** – folglich nur ungefähr halb so viele wie bei Elektronischen Katalogen. Hier sind keine wesentlichen Änderungen zu den Vorjahren zu konstatieren. Allerdings ist die Quote der Unternehmen in der Planungsphase auf 13,2 % zurückgegangen und gleichzeitig diejenige derer, welche die Relevanz erkennen, zumindest kurzfristig aber keinen Einsatz sehen, auf 24,9 % gestiegen. In Summe sieht damit aktuell die Hälfte der befragten Unternehmen in naher Zukunft keine Nutzung der Systeme. Der im letzten Jahr noch vermutete deutliche Anstieg der Verbreitung der Systeme scheint sich demzufolge aktuell nicht zu bestätigen.

³ Es 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.

- Folglich verwundert es nicht, dass die Nichtnutzung wie in den Vorjahren nach wie vor bei den KMU klar überwiegt – 72,8 % nutzen noch keine Ausschreibungssysteme (bei GU/Konzernen aber immerhin auch noch 53,3 %). Auch befinden sich mit 9,3 % der befragten KMU weniger als in den Vorjahren in der aktiven Planungsphase.
- Bei Großunternehmen/Konzernen sind zwar auch etwas weniger Firmen als im Vorjahr in der Planungsphase, aber immerhin fast jedes fünfte Unternehmen beschäftigt sich im Moment damit. Ebenso ist die Rate der Unternehmen, die den Einsatz aktuell ausschließen, leicht auf 14,4 % gesunken. Somit scheint hier neben den Lösungen im Bereich Lieferantenmanagement/SRM nach wie vor der größte Bedarf an neuen Systemen zu liegen.
- Bei Industrieunternehmen nutzen 30,2 % Ausschreibungs-Tools – dies ist deutlich weniger als bei Dienstleistungsunternehmen (46,5 %). Dieser Abstand in der Verbreitung scheint sich über die Jahre zu manifestieren, letztendlich drückt er sich auch in den Irrelevanzquoten aus (31,1 % zu 17,5 %) – bei einer vergleichbaren Rate der Unternehmen in Planung.

Einkaufsauktionen								
	Nicht relevant	Kein Einsatz	In Planung	bis 1 Jahr	1-2 Jahre	3-5 Jahre	6-10 Jahre	über 10 Jahre
Gesamt	55,3% (50%;51%;48%)	15,7% (20%;18%;18%)	6,1% (7%;9%;9%)	2,0% (1%;3%;2%)	4,1% (3%;4%;6%)	7,1% (7%;6%;9%)	6,6% (7%;7%;8%)	3,0% (5%;2%;0%)
Industrie	51,5% (50%;49%;47%)	18,2% (20%;19%;17%)	5,3% (6%;12%;9%)	0,8% (2%;2%;1%)	5,3% (4%;5%;8%)	8,3% (9%;6%;11%)	8,3% (4%;5%;7%)	2,3% (5%;2%;0%)
DL	55,0% (38%;46%;52%)	10,0% (23%;13%;19%)	10,0% (12%;6%;10%)	5,0% (0%;7%;2%)	2,5% (4%;4%;3%)	5,0% (4%;7%;6%)	5,0% (12%;15%;8%)	7,5% (7%;2%;0%)
GU/Konzerne	42,2% (43%;38%;35%)	17,8% (15%;20%;20%)	7,8% (8%;10%;7%)	0,0% (2%;6%;3%)	4,4% (5%;6%;9%)	11,1% (11%;8%;13%)	10,0% (9%;9%;13%)	6,7% (7%;3%;0%)
KMU	66,4% (56%;61%;61%)	14,0% (24%;16%;17%)	4,7% (6%;9%;12%)	3,7% (1%;1%;1%)	3,7% (2%;3%;3%)	3,7% (3%;4%;4%)	3,7% (5%;5%;2%)	0,0% (3%;1%;0%)

- Im Bereich der **Elektronischen Auktionen** verneinen über die Hälfte der befragten Unternehmen die Relevanz im eigenen Hause. Diese Größenordnung ist seit Jahren stabil. Da auch die Quote derer, die zwar eine Relevanz, aber kurzfristig keinen Einsatz sehen, auf 15,7 % gesunken ist und sich auch die (sehr) geringen Planungs- und Einführungsquoten manifestieren, sind keine gravierenden Änderungen in der Verbreitung in den nächsten Jahren zu erwarten. Nach wie vor setzen weniger als ein Viertel der befragten Unternehmen entsprechende Verhandlungstools ein. Dabei muss jedoch hervorgehoben werden, dass nahezu jedes zehnte Unternehmen eAuctions schon seit über fünf Jahren nutzt, was darauf schließen lässt, dass hier durchaus erfolgreich mit diesem Tool gearbeitet wird.
- Beim Vergleich der aktiven Nutzung zwischen Großunternehmen/Konzerne (32,2 %) und KMU (14,8 %) bestätigen sich in etwa die Ergebnisse der Vorjahre. Auktionen werden vom überwiegenden Teil der KMU (66,4 %) nicht als relevant erachtet – bei Großunternehmen/Konzerne sind dies deutlich weniger, aber immerhin auch noch 42,2 %. Auch sehen die KMU, die bisher Auktionstools nicht nutzen, diese im Vergleich zum Vorjahr skeptischer, d.h. es fand eine Verschiebung von „Relevant, aber kurzfristig kein Einsatz“ zu „Nicht relevant“ statt.
- Wesentliche Unterschiede zwischen den Bereichen Industrie und Dienstleistung hinsichtlich der bisherigen Nutzung und der Relevanz von Auktionen lassen sich auch dieses Jahr nicht erkennen. Dienstleister scheinen in der aktuellen Planung und Einführung etwas aktiver.

Lieferantenmanagement/E-SRM								
	Nicht relevant	Kein Einsatz	In Planung	bis 1 Jahr	1-2 Jahre	3-5 Jahre	6-10 Jahre	über 10 Jahre
Gesamt	23,4% (19%;24%;26%)	26,4% (24%;27%;21%)	19,3% (30%;21%;20%)	4,1% (3%;3%;4%)	7,6% (4%;8%;8%)	9,6% (13%;9%;13%)	6,6% (5%;5%;7%)	3,0% (2%;3%;1%)
Industrie	23,5% (19%;23%;22%)	23,5% (25%;28%;21%)	18,9% (30%;19%;22%)	3,8% (3%;3%;2%)	7,6% (5%;9%;12%)	11,4% (11%;8%;14%)	8,3% (5%;6%;6%)	3,0% (2%;2%;1%)
DL	17,5% (11%;17%;34%)	27,5% (21%;20%;18%)	20,0% (34%;31%;16%)	7,5% (4%;4%;6%)	12,5% (5%;9%;4%)	7,5% (16%;9%;11%)	2,5% (4%;6%;9%)	5,0% (5%;4%;2%)
GU/Konzerne	6,7% (16%;17%;19%)	22,2% (16%;17%;13%)	22,2% (30%;21%;20%)	5,6% (3%;4%;3%)	10,0% (5%;15%;11%)	12,2% (18%;11%;21%)	14,4% (8%;12%;11%)	6,7% (4%;3%;2%)
KMU	37,4% (21%;30%;33%)	29,9% (33%;34%;29%)	16,8% (29%;21%;20%)	2,8% (4%;2%;3%)	5,6% (3%;3%;5%)	7,5% (7%;7%;6%)	0,0% (2%;1%;3%)	0,0% (1%;2%;1%)

- Keine Relevanz von Systemen für **Lieferantenmanagement/E-SRM** sehen 23,4 % der befragten Unternehmen. Damit liegt die Einschätzung in etwa auf dem Niveau von Ausschreibungssystemen und marginal höher als im vergangenen Jahr. Knapp ein Drittel der Unternehmen (30,9 %) nutzt mittlerweile entsprechende Lösungen. Aus der Differenz ergibt sich die Quote derer, die kurz- oder mittelfristig über einen Einsatz nachdenken. Diese ist mit 45,7 % so hoch wie bei keinem anderen Tool – somit dürfte hier die größte „Baustelle“ hinsichtlich der Neueinführungen liegen. Allerdings scheinen einige Unternehmen die Planung aktuell zurückstellen, da die entsprechende Quote auf 19,3 % sank. Sie liegt damit deutlich niedriger als im Vorjahr – allerdings wieder auf dem Niveau der davor liegenden Befragungen, so dass der höhere Wert des Vorjahrs auch als „Ausreißer“ zu betrachten sein könnte.
- Die diesjährigen Zahlen bestätigen die Vermutungen der Vorjahre: Nicht zuletzt aufgrund des engen fachlichen Zusammenhangs gleichen sich die Nutzungsquoten von Ausschreibungs- und Lieferantenmanagementsystemen

immer mehr an. Sie liegen im Vergleich zu Kataloglösungen nach wie vor klar zurück, aber deutlich vor Auktionslösungen.

- Beim Vergleich von KMU und Großunternehmen/Konzernen tritt dieses Jahr jedoch ein deutlicher Unterschied zutage. Bei keinem anderen Tool ist die Differenz zwischen Unternehmen, die zumindest mittelfristig auf den Einsatz verzichten, so hoch wie hier (Großunternehmen/Konzerne: 28,9 %; KMU: 67,3 %). Offenkundig will auch nur ein kleiner Teil (6,7 %) der Großunternehmen/Konzerne aus jetziger Sicht komplett auf Lieferantenmanagementsysteme verzichten. Nur 15,9 % der KMU greifen bisher auf E-SRM-Lösungen zurück – dies liegt im Bereich des Einsatzniveaus von Auktionen. Zwar planen 16,8 % der KMU momentan eine Einführung – die Triebfeder für die Systeme ist aber zurzeit auf Seiten der Großunternehmen/Konzerne zu finden.
- Zwischen Industrie- und Dienstleistungsunternehmen lassen sich hingegen in diesem Jahr keine wesentlichen Unterschiede identifizieren.

E-SCM								
	Nicht relevant	Kein Einsatz	In Planung	bis 1 Jahr	1-2 Jahre	3-5 Jahre	6-10 Jahre	über 10 Jahre
Gesamt	36,0% (33%;38%;39%)	22,8% (25%;22%;22%;)	11,2% (12%;13%;10%)	1,0% (3%;4%;3%)	6,1% (6%;6%;5%)	12,7% (10%;9%;11%)	6,1% (6%;4%;8%)	4,1% (5%;4%;2%)
Industrie	27,3% (28%;28%;27%)	27,3% (28%;26%;24%)	11,4% (11%;15%;15%)	0,8% (3%;5%;4%)	6,8% (8%;8%;7%)	12,9% (11%;10%;13%)	8,3% (6%;5%;8%)	5,3% (5%;3%;2%)
DL	55,0% (41%;50%;58%)	15,0% (20%;17%;17%;)	10,0% (16%;15%;5%)	0,0% (5%;2%;1%)	5,0% (2%;5%;5%)	10,0% (7%;6%;9%)	2,5% (2%;0%;4%)	2,5% (7%;5%;1%)
GU/Konzerne	24,4% (33%;36%;39%)	23,3% (22%;16%;14%)	12,2% (12%;12%;8%)	0,0% (2%;5%;3%)	6,7% (4%;9%;6%)	16,7% (15%;12%;15%)	10,0% (5%;5%;13%)	6,7% (7%;5%;2%)
KMU	45,8% (33%;40%;38%)	22,4% (27%;27%;30%)	10,3% (12%;13%;12%)	1,9% (5%;3%;2%)	5,6% (7%;4%;5%)	9,3% (5%;7%;8%)	2,3% (7%;3%;3%)	1,9% (4%;3%;2%)

- 30 % der befragten Unternehmen nutzen **E-SCM-Lösungen**. Gegenüber dem Vorjahr hat sich keine Änderung ergeben. Hinsichtlich der momentanen Verbreitung liegen diese Lösungen ungefähr auf Augenhöhe mit Ausschreibungs- und Lieferantenmanagementsystemen, weisen aber in der zukünftigen Entwicklung ein geringeres Potenzial auf. 36 % der Unternehmen wollen langfristig, 22,8 % zumindest mittelfristig auf diese Systeme verzichten. Hier ist jedoch zu berücksichtigen, dass insbesondere bei vielen Dienstleistungsunternehmen möglicherweise kein entsprechendes Einsatzszenario zur engen Abstimmung mit Lieferanten gegeben ist, was im Rahmen der Befragung nicht detailliert hinterfragt werden kann. Ebenso ist auffällig, dass E-SCM die niedrigste Einführungsquote (1,0 %) aller Tools aufweist, was eine Stagnation hinsichtlich der Durchdringung nahelegt. Auf der anderen Seite deutet eine Planungsrate von 11,2 % darauf hin, dass es sich dabei voraussichtlich noch nicht um eine Sättigung handelt.
- Ähnlich wie bei den Lieferantenmanagementsystemen geht in der aktuellen Befragung herrscht eine Diskrepanz zwischen KMU und Großunternehmen/Konzernen. Während die Relevanz der Systeme über die letzten Jahre nahezu unabhängig von der Unternehmensgröße ähnlich beurteilt wurde, sehen nun fast die Hälfte der KMU (45,8 %) aktuell keine Einsatzmöglichkeiten, Großunternehmen/Konzerne lediglich zu einem Viertel (24,4 %).
- Dass Branchenspezifika hier eine besondere Rolle spielen, offenbart der Vergleich zwischen Dienstleistern und Industrieunternehmen. 55,0 % der Dienstleistungsunternehmen und 27,3 % der Industriefirmen sehen keine Relevanz.

(2) Wie groß ist der Anteil, der abgewickelt wird? Wie schätzen Sie den Reifegrad des Systems ein?

Elektronische Kataloge						
	Anteil an KATALOGFÄHIGEN Bestellposition					
	<10 %	<25 %	<50 %	<75 %	<90 %	>90 %
Gesamt	16,2% (21%;23%;22%)	21,5% (11%;25%;19%)	20,8% (21%;15%;21%)	23,1% (21%;15%;18%)	12,3% (19%;15%;15%)	6,2% (7%;7%;5%)
Industrie	19,5% (21%;29%;27%)	23,0% (13%;23%;22%)	25,3% (22%;21%;25%)	13,8% (24%;12%;15%)	12,6% (16%;10%;11%)	5,7% (4%;5%;0%)
Dienstleistung	3,7% (23%;19%;17%)	14,8% (7%;18%;15%)	11,1% (18%;5%;17%)	48,1% (14%;19%;21%)	11,1% (25%;26%;20%)	11,1% (13%;13%;10%)
GU/Konzerne	14,9% (19%;14%;14%)	16,2% (6%;25%;20%)	21,6% (20%;16%;24%)	24,3% (24%;19%;19%)	14,9% (23%;18%;16%)	8,1% (8%;8%;7%)
KMU	17,9% (23%;32%;34%)	28,6% (20%;25%;19%)	19,6% (21%;15%;15%)	21,4% (16%;11%;17%)	8,9% (13%;11%;13%)	3,6% (7%;6%;2%)
	Reifegrad des Systems					
	Einstieg	Im Aufbau	Nur noch punktuell zu verbessern	Stabiler Betrieb	Best practice	
Gesamt	1,6% (2%;7%;7%)	18,6% (16%;15%;17%)	28,7% (28%;26%;27%)	43,4% (42%;44%;39%)	7,8% (12%;8%;10%)	
Industrie	1,2% (3%;7%;8%)	18,6% (18%;15%;20%)	29,1% (34%;29%;28%)	43,0% (35%;45%;38%)	8,1% (10%;4%;6%)	
Dienstleistung	3,7% (0%;5%;6%)	7,4% (12%;14%;13%)	29,6% (16%;22%;28%)	48,1% (60%;43%;39%)	11,1% (12%;16%;14%)	
GU/Konzerne	0,0% (1%;4%;3%)	16,4% (10%;13%;14%)	37,0% (36%;30%;35%)	39,7% (39%;42%;36%)	6,8% (14%;11%;12%)	
KMU	3,6% (3%;9%;12%)	21,4% (26%;18%;23%)	17,9% (15%;23%;16%)	48,2% (47%;45%;44%)	8,9% (9%;5%;5%)	

- Bezogen auf die katalogfähigen Bestellpositionen haben 6,2 % der Unternehmen angegeben, nahezu alle (>90 %) über ein Katalogsystem abzuwickeln. Eine vollumfängliche Nutzung ist bei der Mehrheit der Unternehmen also nach wie vor in weiter Ferne. Allerdings geben 41,6 % an, mindestens die Hälfte der möglichen Positionen über diese Tools abzuwickeln. Im Bereich unter 50 % Nutzungsintensität haben sich die Quoten leicht erhöht, so dass von einer verstärkten Nutzung vorhandener Systeme ausgegangen werden kann.
- Auch die Einschätzung des Reifegrads hat sich gegenüber den Vorjahren kaum verändert. 79,9 % schätzen den Reifegrad des Systems als relativ hoch ein (mindestens „nur noch punktuell zu verbessern“). Dies lässt den Schluss zu, dass weniger die Systeme an sich als vielmehr organisatorische Belange und individuelle Spezifika von Materialgruppen die Nutzungsintensität einschränken.
- KMU weisen nach wie vor eine geringere Nutzungsintensität als Großunternehmen/Konzerne auf. Während 47,3 % der Großunternehmen/Konzerne über 50 % der möglichen Bestellpositionen über die vorhandenen Tools abwickeln, sind dies bei KMU nur 33,9 %. Hier wird sicherlich eine Rolle spielen, dass die Großunternehmen/Konzerne im Schnitt auf eine längere Nutzungsdauer zurückblicken können. Interessanterweise geben aber mit 57,1 % mehr KMU an, einen stabilen Betrieb oder „Best practice“ erreicht zu haben, als Großunternehmen/Konzerne (46,5 %). KMU dürften hier aber von der geringeren Komplexität in der Unternehmensorganisation und Prozessgestaltung profitieren.
- Hinsichtlich der Nutzungsintensität ist der Bereich Dienstleistung gegenüber den Industrieunternehmen klar weiter fortgeschritten. 70,3 % der befragten Unternehmen geben hier an, über 50 % der katalogfähigen Bestellposition abzuwickeln – bei Industrieunternehmen sind dies nicht halb so viele (32,1 %). Zwar wird auch der Reifegrad der eingesetzten Systeme von Dienstleistungsunternehmen marginal höher eingeschätzt – als Hauptgrund dürfte hierfür nach wie vor das u.U. eingeschränkte Bedarfsportfolio von Dienstleistern und die daher mögliche Prioritätensetzung auf die katalogfähigen Bedarfe anzusehen sein.

Ausschreibungen						
	Anteil am AUSSCHREIBUNGSFÄHIGEN Beschaffungsvolumen					
	<10 %	<25 %	<50 %	<75 %	<90 %	>90 %
Gesamt	28,8% (37%;37%;35%)	22,0% (19%;22%;26%)	20,3% (15%;14%;17%)	18,6% (15%;14%;10%)	10,2% (8%;9%;7%)	0,0% (6%;4%;5%)
Industrie	30,3% (45%;40%;32%)	24,2% (20%;23%;32%)	21,2% (13%;16%;21%)	18,2% (9%;14%;5%)	6,1% (9%;5%;5%)	0,0% (4%;2%;5%)
Dienstleistung	23,5% (26%;26%;39%)	29,4% (22%;22%;19%)	11,8% (19%;15%;15%)	23,5% (15%;22%;15%)	11,8% (11%;15%;10%)	0,0% (7%;0%;2%)
GU/Konzerne	27,0% (36%;36%;33%)	18,9% (24%;22%;24%)	21,6% (15%;15%;19%)	18,9% (9%;13%;13%)	13,5% (8%;9%;6%)	0,0% (8%;5%;5%)
KMU	31,8% (38%;37%;39%)	27,3% (10%;23%;30%)	18,2% (14%;13%;13%)	18,2% (24%;17%;4%)	4,5% (10%;10%;9%)	0,0% (4%;0%;4%)
	Reifegrad des Systems					
	Einstieg	Im Aufbau	Nur noch punktuell zu verbessern	Stabiler Betrieb	Best practice	
Gesamt	8,8% (8%;9%;6%)	26,3% (20%;30%;33%)	15,8% (24%;17%;14%)	49,1% (39%;38%;40%)	0,0% (9%;6%;7%)	
Industrie	9,7% (11%;7%;9%)	35,5% (26%;29%;35%)	16,1% (19%;20%;12%)	38,7% (39%;42%;35%)	0,0% (5%;2%;9%)	
Dienstleistung	5,9% (4%;12%;3%)	17,6% (16%;23%;32%)	17,6% (28%;15%;17%)	58,8% (40%;39%;45%)	0,0% (12%;11%;3%)	
GU/Konzerne	8,3% (10%;9%;6%)	25,0% (21%;31%;38%)	22,2% (25%;17%;14%)	44,4% (36%;37%;37%)	0,0% (8%;6%;5%)	
KMU	9,5% (4%;7%;5%)	28,6% (19%;26%;19%)	4,8% (22%;19%;14%)	57,1% (44%;41%;48%)	0,0% (11%;7%;14%)	

- Bezogen auf das ausschreibungsfähige Beschaffungsvolumen ist gegenüber den Vorjahren auffällig, dass kein einziges Unternehmen angab, über 90 % des ausschreibungsfähigen Beschaffungsvolumen über das eingesetzte Tool abzuwickeln. Nur 28,8 % der Unternehmen erreichen 50 % des relevanten Beschaffungsvolumens, ebenso 28,8 % aber wiederum weniger als 10 %. Inwieweit hier Veränderungen der Beschaffungsmärkte den Vergleich der Nutzungsintensität über die Jahre beeinflussen, lässt sich aus der Befragung nicht ableiten. Wie bei den katalogbasierten Systemen scheinen sich aber im Bereich unter 50 % bzw. 75 % leichte Fortschritte abzuzeichnen.
- Auch der Reifegrad „Best practice“ wird dieses Jahr von keinem Unternehmen angegeben. Hier scheinen die Unternehmen etwas vorsichtiger in der Einschätzung geworden zu sein – über die Gründe können im Rahmen der Studie keine näheren Aussagen getroffen werden. Mit 64,9 % gibt aber die deutliche Mehrheit der Unternehmen an, dass der Reifegrad des jeweils genutzten Ausschreibungssystems relativ hoch (mindestens „nur noch punktuell zu verbessern“) ist.
- Hinsichtlich der Nutzungsintensität und des Reifegrads der Systeme ergibt sich im Vergleich zwischen KMU und Großunternehmen/Konzernen ein ähnliches Bild wie bei den Elektronischen Katalogen. 57,1 % der KMU geben einen stabilen Betrieb an – bei Großunternehmen sind es 44,4 %. Die Nutzungsintensität fällt dafür bei KMU geringer aus – 59,1 % liegen unter 25 % des theoretisch möglichen Volumens (Großunternehmen/Konzerne: 45,9 %). Während die Intensität bei Großunternehmen/Konzernen (mit Ausnahme der vollumfänglichen Nutzung) stieg, sank sie bei KMU eher (mit Ausnahme des Bereichs unter 10 %).
- Dienstleister weisen höhere Werte bei „Nutzungsintensität“ (über 50 %: Dienstleister 35,3 % zu Industrie 24,3 %) und bei „Reifegrad“ (stabiler Betrieb: Dienstleister 58,8 % zu Industrie 38,7 %) als Industrieunternehmen auf. Ggf. können das u.U. eingeschränkte Beschaffungsportfolio sowie geringere Anforderungen aufgrund einer geringeren Ausschreibungskomplexität wesentliche Gründe hierfür sein.

Einkaufsauktionen						
	Anteil am <u>AUKTIONSFÄHIGEN</u> Beschaffungsvolumen					
	<10 %	<25 %	<50 %	<75 %	<90 %	>90 %
Gesamt	61,8% (65%;67%;60%)	26,5% (9%;21%;21%)	11,8% (22%;10%;7%)	0,0% (4%;2%;12%)	0,0% (0%;0%;0%)	0,0% (0%;0%;0%)
Industrie	72,0% (74%;76%;66%)	20,0% (7%;17%;17%)	8,0% (19%;7%;7%)	0,0% (0%;0%;10%)	0,0% (0%;0%;0%)	0,0% (0%;0%;0%)
Dienstleistung	37,5% (39%;53%;59%)	50,0% (15%;23%;25%)	12,5% (31%;18%;8%)	0,0% (15%;6%;8%)	0,0% (0%;0%;0%)	0,0% (0%;0%;0%)
GU/Konzerne	69,9% (73%;68%;66%)	21,7% (9%;19%;18%)	8,7% (15%;10%;3%)	0,0% (3%;3%;13%)	0,0% (0%;0%;0%)	0,0% (0%;0%;0%)
KMU	45,5% (36%;65%;20%)	36,4% (9%;23%;40%)	18,2% (46%;12%;40%)	0,0% (9%;0%;10%)	0,0% (0%;0%;10%)	0,0% (0%;0%;0%)
	Reifegrad des Systems					
	Einstieg	Im Aufbau	Nur noch punktuell zu verbessern	Stabiler Betrieb	Best practice	
Gesamt	18,8% (5%;11%;5%)	12,5% (33%;28%;36%)	18,8% (14%;7%;9%)	50,0% (37%;39%;38%)	0,0% (11%;15%;12%)	
Industrie	21,7% (7%;14%;4%)	13,0% (45%;31%;39%)	21,7% (14%;7%;7%)	43,5 % (31%;38%;36%)	0,0% (3%;10%;14%)	
Dienstleistung	12,5% (0%;7%;9%)	12,5% (8%;26%;33%)	12,5% (15%;7%;16%)	62,5% (46%;33%;33%)	0,0% (31%;27%;9%)	
GU/Konzerne	18,2% (3%;10%;5%)	9,1% (38%;32%;41%)	27,3% (16%;3%;11%)	45,5% (31%;39%;35%)	0,0% (12%;16%;8%)	
KMU	20,0% (9%;14%;0%)	20,0% (18%;20%;0%)	0,0% (9%;13%;0%)	60,0% (55%;40%;60%)	0,0% (9%;13%;40%)	

- Bei Auktionen gibt dieses Jahr kein einziges Unternehmen an, über 50 % des auktionsfähigen Beschaffungsvolumens über dieses Tool abzuwickeln. Auch hier lässt sich wie bei Ausschreibungen nicht abschätzen, inwieweit marktliche Veränderungen im Jahresvergleich eine Rolle spielen. Die deutliche Mehrheit der Unternehmen (61,8 %) verauktioniert weniger als 10 % des – selbst eingeschätzten (!) – möglichen Volumens.
- Wenig verwunderlich wird folglich auch von keinem Unternehmen beim Reifegrad „Best practice“ angegeben. Dennoch ist (wie bei den anderen Tools) der Grund für die geringe Nutzungsintensität wohl kaum auf der technischen Seite zu suchen, 68,8 % geben einen relativ hohen Reifegrad (mindestens „nur noch punktuell zu verbessern“) an.
- Wie im Vorjahr nutzen Großunternehmen/Konzerne relativ gesehen Auktionen offenbar in geringerem Umfang als KMU. Letztere schätzen die Nutzungsintensität wie auch den Reifegrad deutlich höher ein – allerdings sollten diese Daten aufgrund der geringen Anzahl von KMU, die Auktionen nutzen, nicht überbewertet werden.
- Gleiches gilt auch in diesem Jahr wieder für Dienstleister: Sie scheinen in der Nutzung weiter fortgeschritten zu sein als die Industrie, aber auch hier muss auf die geringen Fallzahlen hingewiesen werden.

Lieferantenmanagement/E-SRM						
	Anteil an strategischen Lieferanten					
	<10 %	<25 %	<50 %	<75 %	<90 %	>90 %
Gesamt	26,1% (18%;20%;20%)	13,0% (16%;22%;20%)	10,9% (12%;9%;11%)	13,0% (14%;10%;8%)	21,7% (26%;20%;24%)	15,2% (14%;19%;17%)
Industrie	21,9% (16%;23%;15%)	12,5% (7%;23%;21%)	15,6% (13%;13%;13%)	15,6% (13%;5%;10%)	21,9% (32%;18%;23%)	12,5% (19%;18%;18%)
Dienstleistung	38,5% (19%;13%;30%)	7,7% (37%;20%;22%)	0,0% (6%;0%;9%)	7,7% (13%;20%;0%)	23,1% (19%;27%;22%)	23,1% (6%;20%;17%)
GU/Konzerne	21,9% (17%;19%;17%)	15,6% (17%;21%;20%)	12,5% (14%;7%;9%)	15,6% (8%;10%;11%)	18,8% (25%;26%;24%)	15,6% (19%;17%;19%)
KMU	35,7% (21%;24%;28%)	7,1% (14%;23%;22%)	7,1% (7%;12%;17%)	7,1% (29%;12%;0%)	28,6% (29%;6%;22%)	14,3% (0%;23%;11%)
	Reifegrad des Systems					
	Einstieg	Im Aufbau	Nur noch punktuell zu verbessern	Stabiler Betrieb	Best practice	
Gesamt	14,0% (12%;10%;7%)	32,6% (20%;32%;31%)	9,3% (16%;12%;10%)	41,9% (48%;40%;47%)	2,3% (4%;5%;5%)	
Industrie	12,5% (3%;13%;8%)	34,4% (26%;32%;24%)	12,5% (16%;16%;8%)	40,6% (52%;39%;52%)	0,0% (3%;0%;8%)	
Dienstleistung	18,2% (25%;7%;5%)	27,3% (6%;36%;47%)	0,0% (19%;7%;16%)	45,5% (44%;29%;32%)	9,1% (6%;21%;0%)	
GU/Konzerne	13,3% (14%;10%;5%)	30,0% (19%;32%;34%)	6,7% (22%;10%;11%)	46,7% (42%;46%;45%)	3,3% (3%;2%;5%)	
KMU	15,4% (7%;13%;13%)	38,5% (22%;31%;20%)	15,4% (0%;19%;7%)	30,8% (64%;25%;53%)	0,0% (7%;12%;7%)	

- Bei keinem anderen Tool ist die Nutzungsintensität so hoch wie im Bereich Lieferantenmanagement/E-SRM – trotz der gemessen an den anderen IT-Systemen relativ kurzen durchschnittlichen Einsatzdauer. 36,9 % der Unternehmen unterstützen die Beziehungspflege mit mindestens 75 % ihrer strategischen Zulieferer über eine entsprechende Lösung. Eine ganze Reihe von Unternehmen hat es demzufolge geschafft, das Gros ihrer strategischen Lieferanten über das eingesetzte Tool zu steuern. Jedoch muss auch hier festgestellt werden, dass diese Quote über die letzten Jahre stagniert.
- Der Reifegrad der Systeme wird gegenüber dem Vorjahr allerdings niedriger eingeschätzt. Nur etwas mehr als die Hälfte der Unternehmen (53,5 %) geben „relativ hoch“ an (mindestens „nur noch punktuell zu verbessern“), was wohl auch teilweise die fehlenden Fortschritte hinsichtlich der Nutzungsintensität erklärt. Damit sind Lösungen im Bereich des Lieferantenmanagements/E-SRM hinsichtlich der genutzten Funktionalitäten und implementierten Abläufe folglich noch bei knapp der Hälfte der Unternehmen im „Reifeprozess“. Ähnliche Werte weisen nur Tools im E-SCM auf – alle anderen sind in ihrer Entwicklung deutlicher fortgeschrittener.
- Großunternehmen/Konzerne geben einen höheren Reifegrad als KMU an (stabiler Betrieb/Best practice: 50,0 % zu 30,8 %), was auch hier vor allem durch die kürzere durchschnittliche Einsatzdauer begründet sein dürfte. Hinsichtlich der Nutzungsintensität gibt zwar mehr als ein Drittel der KMU an, noch unter 10 % der Lieferanten zu liegen, jedoch geben auf der anderen Seite auch mehr KMU als Großunternehmen/Konzerne an, über 75 % der strategischen Lieferanten eingebunden zu haben. Dies kann ein Indiz dafür sein, dass nach der erfolgreichen Einführung des Systems KMU mit der Einbindung der Lieferanten (ggf. auch bedingt durch die geringere Anzahl) schneller vorankommen.
- Dienstleister schätzen den Reifegrad ihrer Systeme etwas höher als Industrieunternehmen ein. Interessanterweise ist bei Dienstleistern die Nutzungsintensität entweder (sehr) hoch oder (sehr) niedrig, während diese im industriellen Bereich die Unternehmen mehr oder weniger gleichmäßig über alle abgefragten Stufen verteilt liegt.

E-SCM						
	bezogen auf Anzahl Lieferanten, mit denen derartige Abstimmungen erfolgen sollten					
	<10 %	<25 %	<50 %	<75 %	<90 %	>90 %
Gesamt	39,0% (22%;40%;33%)	22,0% (26%;23%;38%)	12,2% (27%;10%;4%)	7,3% (11%;11%;8%)	17,1% (9%;12%;11%)	2,4% (5%;4%;6%)
Industrie	32,3% (20%;34%;27%)	25,8% (24%;24%;46%)	9,7% (24%;13%;3%)	9,7% (15%;11%;12%)	19,4% (12%;13%;9%)	3,2% (5%;5%;3%)
Dienstleistung	66,7% (40%;75%;54%)	0,0% (30%;13%;15%)	16,7% (30%;0%;8%)	0,0% (0%;0%;0%)	16,7% (0%;12%;15%)	0,0% (0%;0%;8%)
GU/Konzerne	44,0% (22%;47%;40%)	20,0% (34%;13%;31%)	8,0% (16%;13%;6%)	8,0% (13%;10%;3%)	20,0% (9%;13%;14%)	0,0% (6%;4%;6%)
KMU	31,3% (22%;32%;15%)	25,0% (13%;36%;54%)	18,8% (43%;4%;0%)	6,3% (9%;14%;23%)	12,5% (9%;9%;0%)	6,3% (4%;5%;8%)
	Reifegrad des Systems					
	Einstieg	Im Aufbau	Nur noch punktuell zu verbessern	Stabiler Betrieb	Best practice	
Gesamt	20,5% (6%;10%;16%)	25,6% (28%;29%;28%)	10,3% (12%;21%;19%)	38,5% (55%;36%;30%)	5,1% (0%;4%;7%)	
Industrie	16,7% (5%;13%;17%)	26,7% (33%;34%;21%)	13,3% (8%;21%;21%)	36,7% (54%;29%;34%)	6,7% (0%;3%;7%)	
Dienstleistung	20,0% (10%;0%;17%)	40,0% (10%;25%;41%)	0,0% (10%;25%;17%)	40,0% (70%;38%;25%)	0,0% (0%;12%;0%)	
GU/Konzerne	20,0% (7%;13%;19%)	28,0% (27%;33%;26%)	12,0% (13%;14%;23%)	36,0% (53%;40%;29%)	4,0% (0%;0%;3%)	
KMU	21,4% (5%;4%;9%)	21,4% (29%;23%;33%)	7,1% (9%;32%;9%)	42,9% (57%;32%;33%)	7,1% (0%;9%;16%)	

- Bei E-SCM-Lösungen lässt sich weiterhin festhalten, dass fast dreiviertel der Unternehmen (73,2 %) weniger als 50 % der relevanten Lieferanten eingebunden hat. Damit ist die Nutzungsintensität nach wie vor – nach den Auktions-systemen – am zweitgeringsten bei den untersuchten eTools. Trotz fortschreitender technischer Standards scheint die Gestaltung der Schnittstellen und wohl auch die organisatorische Abstimmung mit den Lieferanten eine nicht zu unterschätzende Komplexität aufzuweisen.
- Beim Reifegrad gibt dieses Jahr nur etwas mehr als die Hälfte der Unternehmen (53,9 %) an, einen (relativ) hohen Grad (mindestens „nur noch punktuell zu verbessern“) erreicht zu haben. Dies ist eine schlechtere Einschätzung als im Vorjahr – betrifft aber auch die anderen untersuchten Systeme in ähnlichem Umfang.
- Noch ganz am Anfang hinsichtlich der Einbindung von Lieferanten (<10%) stehen 44 % der Großunternehmen/Konzerne und damit mehr als KMU (31,3 %). Im Bereich über 50 % eingebundener Lieferanten halten sich die Werte für die beiden Unternehmensklassen jedoch weitgehend die Waage. KMU geben dabei einen etwas höheren Reifegrad an.
- Industrieunternehmen nutzen E-SCM-Tools offenbar intensiver als die Dienstleister, die diese Systeme implementiert haben, und weisen auch einen höheren Reifegrad aus – allerdings muss hier auf die geringen Fallzahlen im Bereich der Dienstleistungsunternehmen verwiesen werden.

(3) a) Wie wird sich der Anteil der abgewickelten Bestellpositionen entwickeln?

	Elektronische Kataloge				
	stark abnehmend	abnehmend	gleich bleibend	steigend	stark steigend
Gesamt	0,0% (1%;0%;1%)	0,8% (0%;1%;1%)	27,9% (34%;23%;24%)	59,7% (58%;65%;62%)	11,6% (7%;11%;12%)
Industrie	0,0% (0%;0%;0%)	1,2% (0%;2%;1%)	25,6% (31%;21%;24%)	61,6% (63%;68%;64%)	11,6% (6%;9%;11%)
Dienstleistung	0,0% (2%;0%;2%)	0,0% (0%;0%;0%)	33,3% (39%;23%;26%)	63,0% (54%;62%;57%)	3,7% (5%;15%;15%)
GU/Konzerne	0,0% (0%;0%;1%)	0,0% (0%;1%;0%)	21,9% (32%;21%;20%)	68,5% (59%;63%;64%)	9,6% (9%;14%;15%)
KMU	0,0% (2%;0%;0%)	1,8% (0%;1%;2%)	35,7% (36%;23%;31%)	48,2% (57%;67%;59%)	14,3% (5%;9%;9%)

- Bei **Elektronischen Katalogen** gehen 71,3 % von einer weiteren/starken Erhöhung der über diese Tools abgewickelten Bestellpositionen aus. Dies ist eine etwas höhere Quote als im Vorjahr. Hierzu muss aber bemerkt werden, dass seit Beginn der Studie 2004 immer wieder entsprechend „gute Vorsätze“ von den Unternehmen angegeben wurden, in den nachfolgenden Befragungen die Steigerung der Nutzungsintensität dann – wenn überhaupt – nur in deutlich geringerem Umfang festgestellt werden konnte. 27,9 % der Unternehmen haben keine Pläne für einen weiteren Ausbau.
- Industrieunternehmen wollen gegenüber Dienstleistern deutlicher die Nutzung steigern, was in Anbetracht der bisher geringeren Nutzungsintensität auch konsequent wäre. Auffällig ist, dass deutlich mehr KMU (35,7 %) als Großunternehmen/Konzerne (21,9 %) auf dem erreichten Niveau verharren wollen. Somit ist davon auszugehen, dass KMU auch in der nächsten Zeit wohl nicht hinsichtlich der Nutzungsintensität zu Großunternehmen/Konzernen aufschließen können (oder wollen).

b) Wie wird sich der Anteil des über E-Tools abgewickelten Beschaffungsvolumens entwickeln?

	Ausschreibungen					Auktionen				
	stark abnehmend	abnehmend	gleich bleibend	steigend	stark steigend	stark abnehmend	abnehmend	gleich bleibend	steigend	stark steigend
Gesamt	0,0% (4%;0%;0%)	0,0% (1%;6%;1%)	23,7% (34%;27%;28%)	64,4% (55%;57%;65%)	11,9% (6%;10%;6%)	8,8% (2%;2%;5%)	2,9% (7%;15%;0%)	38,2% (44%;34%;39%)	47,1% (44%;47%;56%)	2,9% (2%;2%;0%)
Industrie	0,0% (2%;0%;0%)	0,0% (2%;5%;2%)	15,2% (36%;29%;26%)	75,8% (53%;52%;70%)	9,1% (7%;14%;2%)	12,0% (0%;4%;0%)	0,0% (3%;21%;0%)	32,0% (45%;25%;48%)	52,0% (49%;46%;52%)	4,0% (3%;4%;0%)
Dienstleistung	0,0% (7%;0%;0%)	0,0% (0%;7%;0%)	35,3% (30%;22%;32%)	58,8% (63%;67%;61%)	5,9% (0%;4%;7%)	0,0% (8%;0%;17%)	12,5% (15%;0%;0%)	62,5% (39%;47%;25%)	25,0% (39%;53%;58%)	0,0% (0%;0%;0%)
GU/Konzerne	0,0% (2%;0%;0%)	0,0% (0%;4%;0%)	13,5% (32%;29%;19%)	78,4% (57%;56%;73%)	8,1% (9%;11%;8%)	8,7% (0%;0%;5%)	4,3% (3%;13%;0%)	34,8% (44%;24%;37%)	47,8% (50%;60%;58%)	4,3% (3%;3%;0%)
KMU	0,0% (7%;0%;0%)	0,0% (3%;10%;4%)	40,9% (38%;24%;52%)	40,9% (52%;59%;44%)	18,2% (0%;7%;0%)	9,1% (9%;6%;0%)	0,0% (18%;18%;0%)	45,5% (46%;53%;60%)	45,5% (27%;23%;40%)	0,0% (0%;0%;0%)

- Bei **Ausschreibungssystemen** geben 76,3 % an, dass das abgewickelte Beschaffungsvolumen steigen/stark steigen wird. Hier ist ein deutlicher Anstieg gegenüber den Einschätzungen der Vorjahre zu verzeichnen. Dies geht aber vor allem auf die Angaben der Großunternehmen/Konzerne zurück – hier setzen 86,5 % auf Ausbau. Hinsichtlich der Nutzungsintensität ist damit ein weiteres Zurückfallen der KMU zu befürchten. Bei Industrieunternehmen und Dienstleistern gibt es ebenso deutlich unterschiedliche Erwartungen. 84,9 % der Industrieunternehmen setzen auf eine Erhöhung der Nutzungsintensität, die allerdings bisher auch hinter der der Dienstleistern liegt.
- Bei **Auktionen** setzen die Hälfte (50 %) der Unternehmen auf stärkere Nutzung, 11,7 % gehen von einer abnehmenden Nutzung aus. Wie in den letzten Jahren sind dies die schlechtesten Entwicklungsprognosen unter allen betrachteten eTools. Die wenigen KMU, die diese Tools nutzen, wollen gegenüber den Aussagen des Vorjahres wieder stärker den Ausbau der Aktivitäten vorantreiben, allerdings wiederum in geringerem Umfang als Großunternehmen/Konzerne. Offenkundig wird auch im industriellen Bereich eine größere Steigerung als im Dienstleistungssektor gesehen.

c) 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% (2%;0%;0%)	4,4% (0%;2%;2%)	20,0% (25%;33%;32%)	64,4% (67%;62%;57%)	11,1% (6%;3%;9%)	4,8% (0%;2%;0%)	0,0% (2%;0%;0%)	28,6% (22%;29%;25%)	64,3% (62%;60%;64%)	2,4% (14%;9%;11%)
Industrie	0,0% (3%;0%;0%)	3,2% (0%;2%;3%)	19,4% (27%;37%;29%)	64,5% (60%;58%;55%)	12,9% (10%;3%;13%)	6,3% (0%;3%;0%)	0,0% (2%;0%;0%)	25,0% (22%;24%;15%)	68,8% (64%;60%;73%)	0,0% (12%;13%;12%)
Dienstleistung	0,0% (0%;0%;0%)	7,7% (0%;0%;0%)	15,4% (25%;20%;35%)	69,2% (75%;73%;61%)	7,7% (0%;7%;4%)	0,0% (0%;0%;0%)	0,0% (0%;0%;0%)	50,0% (20%;50%;50%)	50,0% (60%;50%;42%)	0,0% (20%;0%;8%)
GU/Konzerne	0,0% (3%;0%;0%)	3,2% (0%;2%;0%)	19,4% (26%;32%;29%)	64,5% (63%;63%;60%)	12,9% (8%;3%;11%)	3,8% (0%;3%;0%)	0,0% (0%;0%;0%)	15,4% (31%;33%;26%)	76,9% (50%;57%;62%)	3,8% (19%;7%;12%)
KMU	0,0% (0%;0%;0%)	7,1% (0%;0%;5%)	21,4% (21%;35%;39%)	64,3% (79%;59%;50%)	7,1% (0%;6%;6%)	6,3% (0%;0%;0%)	0,0% (4%;0%;0%)	50,0% (9%;23%;23%)	43,8% (78%;64%;69%)	0,0% (9%;13%;8%)

- Über die letzten Jahre stieg die Anzahl der Unternehmen, die eine intensivere Nutzung der Lösungen im Bereich **Lieferantenmanagement/E-SRM** erwarten, kontinuierlich an. Aktuell gehen 75,5 % von einer verstärkten Einbindung strategischer Lieferanten aus. Neben den Ausschreibungssystemen wird damit in diesem Bereich der größte Anstieg in der Nutzungsintensität erwartet. Wesentliche Unterschiede in der Einschätzung sowohl bei Großunternehmen/Konzernen und KMU als auch bei Dienstleistungs- und Industrieunternehmen sind nicht zu verzeichnen.
- Bei **E-SCM** gehen 66,7 % der Unternehmen von einer weiteren Einbindung neuer Lieferanten aus. Hier ist ein leichter Rückgang gegenüber den Vorjahren zu verzeichnen, was aber an der Einschätzung der KMU liegt. Sie scheinen in diesem Bereich weniger zusätzliche Aktivitäten als Großunternehmen/Konzerne zu sehen – nur 43,8 % setzen auf Ausbau (bei Großunternehmen/Konzerne 80,7 %).

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

	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	40,6% (37%;40%;46%)	43,1% (26%;29%;35%)	42,4% (12%;23%;31%)	38,3% (39%;36%;38%)	41,1% (53%;57%;48%)	42,4% (70%;69%;45%)	21,1% (24%;24%;16%)	15,5% (21%;14%;17%)	15,2% (18%;8%;24%)
Industrie	33,7% (32%;36%;39%)	45,5% (24%;34%;41%)	50,0% (13%;24%;32%)	39,5% (36%;35%;39%)	39,4% (64%;54%;43%)	37,5% (71%;62%;43%)	26,7% (32%;29%;22%)	15,2% (12%;12%;16%)	12,5% (16%;14%;25%)
DL	48,1% (42%;38%;52%)	37,5% (28%;19%;30%)	12,5% (9%;12%;33%)	44,4% (46%;46%;37%)	43,8% (40%;70%;55%)	62,5% (73%;88%;58%)	7,4% (12%;16%;11%)	18,8% (32%;11%;15%)	25,0% (18%;0%;8%)
GU/Konzerne	47,3% (43%;50%;58%)	45,9% (23%;32%;40%)	47,8% (15%;26%;32%)	45,9% (43%;40%;34%)	40,5% (63%;59%;51%)	39,1% (68%;68%;46%)	6,8% (14%;10%;8%)	13,5% (14%;9%;10%)	13,0% (17%;6%;32%)
KMU	31,5% (27%;31%;25%)	38,1% (31%;25%;22%)	30,0% (0%;18%;20%)	27,8% (33%;30%;45%)	42,9% (35%;54%;39%)	50,0% (78%;70%;40%)	40,7% (40%;39%;30%)	19,0% (34%;21%;39%)	20,0% (22%;12%;40%)

- Der Einsatz individueller, also auf die jeweiligen Bedürfnisse angepasster Systeme (Kauf- oder Mietlösung) dominiert klar in allen Bereichen – gegenüber dem Vorjahr wird auch etwas weniger auf öffentliche Plattformen zurückgegriffen. Öffentliche, d. h. weniger oder kaum individualisierte Lösungen setzen 21,1 % der Unternehmen für Kataloglösungen, 15,5 % für Ausschreibungen und 15,2 % für Auktionen in den einzelnen Bereichen ein. Damit pendelt sich der „Marktanteil“ öffentlicher Lösungen seit einigen Jahren zwischen 15 und 25 % ein.
- Bei **Elektronischen Katalogen** setzen Großunternehmen/Konzerne vor allem auf eigene Systeme. Kauf- und Mietlösungen halten sich dabei weiterhin in etwa die Waage (47,3 % bzw. 45,9 %). Bei KMU ist erneut die Präferenz für Lösungen mit geringerem Eigenaufwand zu erkennen. Mit 40,7 % ist die Nutzungsrate öffentlicher Plattformen nahezu identisch geblieben. Dienstleistungsunternehmen greifen deutlich weniger als Industrieunternehmen auf öffentliche Plattformen zurück – bei den verbleibenden zwei Varianten geht die Präferenz leicht zur Kauflösung. Bei Industrieunternehmen ist der Favorit die Mietlösung (39,5 %).
- Bei **Elektronischen Ausschreibungen** (RFQs) werden über alle befragten Unternehmen gesehen Kauf- und Mietlösung in etwa gleich oft gewählt (43,1 % bzw. 41,1 %). Großunternehmen/Konzerne setzen dabei im Gegensatz zu den Vorjahren etwas häufiger auf die Lösung im eigenen Haus (45,9 %), während KMU den Betrieb und die Betreuung des Systems durch einen Dienstleister (42,9 %) bevorzugen. Im Gegensatz zum Vorjahr setzen mit jetzt 19,0 % deutlich weniger KMU öffentliche Lösungen ein. Damit gab mit 38,1 % eine ganze Reihe von KMU an, eine Lösung gekauft zu haben. Bereits in den Vorjahren zeichnete sich ab, dass diese Variante als an sich ressourcenintensiverer Weg für KMU eine attraktive Option darstellt. Hier kann auch eine größere Zurückhaltung seitens der KMU, sensible Daten außerhalb „eigener“ Systeme (Soft- und Hardware) zu speichern, vermutet werden. Dienstleistungsunternehmen präferieren etwas stärker die Mietlösung gegenüber der Kauflösung, bei Industrieunternehmen dreht sich die Wahl genau um.
- Der Betrieb und die Betreuung durch einen Dienstleister spielt bei **Auktionen** nicht mehr die dominante Rolle wie in den Vorjahren. Dieses Modell liegt mit 42,4 % gleichauf mit der Kauflösung. Offenbar trauen sich die Unternehmen zunehmend in der Breite zu, den aufwändigen Vorbereitungsprozess inklusive der Wahl des richtigen Auktionsdesigns ohne externe Beratung zu bewerkstelligen. Dies trifft insbesondere auf Großunternehmen/Konzerne zu – die (wenigen) KMU setzen noch verstärkt auf den Betrieb und die Betreuung durch einen Dienstleister. Wie bei Ausschreibungen setzen Industrieunternehmen am häufigsten auf die Kauflösung und Dienstleistungsunternehmen auf die Mietlösung.

	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	62,8% (36%;50%;57%)	64,1% (54%;53%;56%)	34,9% (62%;46%;38%)	30,8% (42%;43%;34%)	2,3% (2%;4%;5%)	5,1% (4%;4%;10%)
Industrie	58,1% (21%;47%;55%)	58,6% (54%;57%;61%)	38,7% (76%;47%;40%)	34,5% (44%;40%;36%)	3,2% (3%;6%;5%)	6,9% (2%;3%;4%)
DL	75,0% (56%;53%;60%)	83,3% (44%;38%;50%)	25,0% (44%;47%;35%)	16,7% (56%;62%;25%)	0,0% (0%;0%;5%)	0,0% (0%;0%;25%)
GU/ Konzerne	63,3% (42%;51%;64%)	62,5% (64%;52%;57%)	33,3% (58%;46%;36%)	29,2% (36%;48%;39%)	3,3% (0%;3%;0%)	8,3% (0%;0%;4%)
KMU	61,5% (21%;47%;38%)	66,7% (38%;55%;54%)	38,5% (72%;47%;44%)	33,3% (52%;36%;23%)	0,0% (7%;6%;19%)	0,0% (10%;9%;23%)

- Im Bereich **Lieferantenmanagement/E-SRM** und **E-SCM** setzt die überwiegende Mehrzahl der Unternehmen auf den Eigenbetrieb – in diesem Jahr auch mit deutlichem Abstand zur Nutzung von Mietlösungen.
- Bis auf das Ergebnis, dass kein einziges KMU in beiden Bereichen eine öffentliche Lösung nutzt, gibt es keine größeren Unterschiede im Nutzungsverhalten zwischen Großunternehmen/Konzernen und KMU. Hier könnte ggf. auch ein Grund für die geringere Nutzung der Systeme an sich durch KMU liegen – aufgrund der Sensibilität sowie Individualität der ausgetauschten Daten scheinen offenbar kostengünstige – insbesondere öffentliche – Lösungen nicht in Frage zu kommen und der Eigenbetrieb ist wirtschaftlich nicht oder nur schwer darstellbar.
- Bei Dienstleistungsunternehmen dominiert der Eigenbetrieb stärker als bei Industrieunternehmen.

(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	1,6% (4%;8%;2%)	5,5% (3%;3%;5%)	25,8% (32%;27%;30%)	54,7% (51%;50%;50%)	12,5% (10%;12%;13%)
Ausschreibungen	3,5% (2%;8%;1%)	7,0% (3%;4%;7%)	36,8% (46%;26%;43%)	52,6% (40%;45%;43%)	0,0% (9%;15%;6%)
Auktionen	3,0% (2%;2%;5%)	6,1% (5%;5%;0%)	42,4% (35%;38%;41%)	42,4% (51%;33%;39%)	6,1% (7%;22%;15%)
Lieferantenmanagement/E-SRM	4,9% (4%;7%;3%)	9,8% (2%;2%;5%)	39,0% (40%;42%;46%)	41,5% (47%;36%;39%)	4,9% (7%;13%;7%)
E-SCM	2,6% (2%;0%;0%)	7,9% (4%;4%;0%)	34,2% (42%;44%;32%)	50,0% (44%;37%;56%)	5,3% (8%;15%;12%)

- Zwei Drittel der Anwender sind mit der Servicequalität bei **Elektronischen Katalogen** zufrieden oder sehr zufrieden. Dieser Wert ist gegenüber dem Vorjahr leicht besser und hat sich auf diesem Niveau mittlerweile eingependelt. Nur in Einzelfällen wurden schlechte Erfahrungen gemacht. Die Anwendungen in diesem Bereich scheinen damit am weitesten ausgereift im Hinblick auf die Erfordernisse der Anwender.
- Die Zufriedenheit bei **Elektronischen Ausschreibungen** ist ebenso (eher) positiv. Etwas mehr als die Hälfte der Befragten weist ein „zufrieden“ aus – allerdings ist kein einziges Unternehmen sehr zufrieden. Ob hier in der Tat fehlende oder unzureichende Funktionalitäten vorliegen oder ggf. überzogene Erwartungen der Unternehmen im Raum stehen, lässt sich aus der Befragung nicht ableiten, sondern muss im Einzelfall durch die Anbieter der Lösung eruiert werden.
- **Auktionstools** verschlechtern sich in der Bewertung gegenüber dem Vorjahr. Weniger als die Hälfte der Unternehmen (48,5 %) ist diesmal zufrieden mit der Servicequalität.
- Systeme im Bereich **Lieferantenmanagement/E-SRM** bekommen die schlechtesten Noten aller Tools – die auch unter dem Vorjahresergebnis liegen. Nur 46,4 % sind hier (sehr) zufrieden – 14,7 % sogar (sehr) unzufrieden. Ggf. macht sich hier bemerkbar, dass auf diesen Lösungen in den letzten 2-3 Jahren ein besonderes Augenmerk in den Unternehmen lag und diese Tools die „jüngsten“ aller Systemklassen repräsentieren. Hinzukommt, dass beim Lieferantenmanagement viel stärker unternehmensindividuelle Anpassungen in den Prozessen und Datenstrukturen vorgenommen werden müssen als bei den anderen eTools. In diesem Bereich sind die Anbieter folglich besonders gefordert, weiter konsequent entsprechend der Nutzerbedürfnisse die Entwicklungen voran zu treiben und die Flexibilität der Lösungen zu erhöhen.
- **E-SCM** wird in etwa ähnlich wie Ausschreibungen – eher positiv – bewertet. Hier ist gegenüber dem Vorjahresniveau eine leichte Verbesserung zu verzeichnen.
- Auch diese Jahr ist darauf hinzuweisen, dass durch die permanenten technischen Neuerungen aus dem Endkundenbereich immer wieder Erwartungen an die Bedienbarkeit der Systeme geschürt werden, die sich im B2B-Bereich nicht in beliebiger Schnelligkeit umsetzen lassen, da hier ausgereifte und stabile Lösungen gefordert sind.

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

(Mehrfachantworten möglich)

Anstoß für den Einsatz					
Elektronische Kataloge	Ausschreibungen	Auktionen	Lieferantenmanagement/E-SRM	E-SCM	
90,0%	79,7%	87,9%	88,6%	82,5%	Durch den Einkauf
11,5%	22,0%	21,2%	20,5%	17,5%	Einsatz wurde von der Unternehmensleitung gefordert
6,2%	3,4%	3,0%	11,4%	22,5%	Einsatz wurde durch eine andere Abteilung angeregt
1,5%	1,7%	3,0%	0,0%	2,5%	Erfolgreicher Einsatz bei der Konkurrenz
6,2%	1,7%	6,1%	2,3%	7,5%	Erfolgreicher Einsatz beim Lieferanten

- Es wird deutlich, dass der wesentliche Impuls zur Nutzung aller Tools vom Einkauf selbst ausging. Dies geben je nach Tool zwischen 79,7 % und 90,0 % der Unternehmen an. Der Einkauf war, ist und bleibt der wesentliche Treiber dieser Anwendungen im Unternehmen.
- Die Forderung durch die Unternehmensleitung trifft je nach Lösung bei 11,5 % bis 22,0 % der befragten Unternehmen zu. Immerhin bei jedem fünften Unternehmen wird damit die Nutzung von Systemen für Ausschreibungen, für Auktionen oder für das Lieferantenmanagement durch die Unternehmensleitung (mit)initiiert.
- Der Anstoß durch andere Abteilungen erfolgte im Bereich E-SCM bei 22,5 % der Unternehmen, im Bereich Lieferantenmanagement/E-SRM bei 11,4 %. Bei beiden Lösungen ist dies insofern nicht ganz überraschend, da in den entsprechenden Prozessen (Lieferantensteuerung, -bewertung u.Ä.) auch andere Abteilungen verantwortlich involviert sind.
- Alle anderen Ursachen spielen scheinbar keine signifikante Rolle.

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

Elektronische Kataloge					
nicht	kaum	teils/teils	stark	sehr stark	Auswirkung
1,6%	2,3%	15,5%	48,8%	31,8%	Senkung der Prozesskosten
0,0%	0,8%	22,5%	60,5%	16,3%	Erhöhung der Prozessstabilität/Vermeidung von Fehlern
1,6%	7,8%	17,1%	52,7%	20,9%	Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance
1,6%	9,4%	25,0%	50,8%	13,3%	Reduktion der Durchlaufzeit/(Wieder-)Beschaffungszeit
3,1%	8,5%	26,4%	51,9%	10,1%	Reduktion des Maverick Buyings („wilder“ Einkauf)
3,1%	10,1%	37,2%	36,4%	13,2%	Stärkere Standardisierung/Straffung des Beschaffungssortiments
5,4%	10,9%	35,7%	38,0%	10,1%	Reduktion der Lieferantenzahl
4,7%	13,4%	40,2%	35,4%	6,3%	Verbesserung der Stellung des Einkaufs als interner Dienstleister
4,7%	16,3%	41,9%	28,7%	8,5%	Anstieg der Transaktionsanzahl
7,0%	21,1%	37,5%	28,9%	5,5%	Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit
4,7%	23,3%	47,3%	22,5%	2,3%	Senkung von Einstandspreisen
51,2%	18,1%	22,8%	7,1%	0,8%	Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich

- Im Bereich der **Kataloglösungen** werden jedes Jahr aufs Neue am stärksten positive Prozesseffekte herausgehoben – lediglich die Reihenfolge variiert leicht. So stehen die Senkung der Prozesskosten, die Erhöhung der Prozessstabilität bzw. das Vermeiden von Fehlern, die Erhöhung der Prozesstransparenz und der Compliance, die Reduktion der Durchlauf- bzw. Wiederbeschaffungszeiten und die Reduktion des Maverick Buying kontinuierlich an der Spitze.
- Standardisierungseffekte, d.h. die Straffung des Beschaffungssortiments und die Reduktion der Lieferantenzahl, sowie die Verbesserung der Stellung des Einkaufs als interner Dienstleister werden nachfolgend genannt, aber ebenso eher stark in den Unternehmen festgestellt.
- Der Anstieg der Transaktionshäufigkeiten, eine erhöhte Lieferantenzuverlässigkeit und eine Reduktion der Einstandspreise werden von den Befragten auch in diesem Jahr im mittleren Bereich bewertet.
- Bei über der Hälfte der Unternehmen (51,2 %) führten die Lösungen nicht, bei 18,1 % nur zu einer geringfügigen Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich. Erstaunliche 22,8 % gaben „teilweise“ an.

Ausschreibungen					
nicht	kaum	teils/teils	stark	sehr stark	Auswirkung
0,0%	8,9%	19,6%	53,6%	17,9%	Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance
5,6%	9,3%	25,9%	55,6%	3,7%	Erhöhung der Prozessstabilität/Vermeidung von Fehlern
1,9%	15,1%	37,7%	37,7%	7,5%	Senkung von Einstandspreisen
3,6%	17,9%	39,3%	33,9%	5,4%	Senkung der Prozesskosten
5,4%	19,6%	48,2%	25,0%	1,8%	Erweiterung des Anbieterkreises
10,7%	25,0%	26,8%	33,9%	3,6%	Reduktion der Durchlaufzeit/(Wieder-)Beschaffungszeit
14,3%	28,6%	41,1%	16,1%	0,0%	Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit
50,0%	30,4%	16,1%	1,8%	1,8%	Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich

- Bei **Ausschreibungslösungen** stehen ebenso wieder Prozessaspekte an erster Stelle. Als stärkste Auswirkungen werden die Erhöhung der Prozesstransparenz und der Compliance sowie die Erhöhung der Prozessstabilität bzw. das Vermeiden von Fehlern genannt. Tendenziell stark wird aber auch die Senkung von Einstandspreisen und Prozesskosten in den Unternehmen registriert.
- Erst im mittleren Bereich folgen die Vergrößerung des Anbieterkreises, d.h. die verringerten Einstandspreise sind damit nicht allein auf die Konkurrenz durch Einbeziehung neuer Lieferanten zurückzuführen, und die Reduktion der Durchlauf- bzw. Wiederbeschaffungszeiten
- Die Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit wird tendenziell im Bereich „kaum“ bis „teils/teils“ bewertet.
- Bei 50 % der Unternehmen resultierte aus dem Einsatz dieser Lösungen keine, bei weiteren 30,4 % nur eine geringfügige Reduktion der Mitarbeiter im Beschaffungsbereich. Immerhin 16,1 % gaben „teilweise“ an.

Auktionen					
nicht	kaum	teils/teils	stark	sehr stark	Auswirkung
0,0%	6,3%	31,3%	37,5%	25,0%	Senkung von Einstandspreisen
6,3%	12,5%	31,3%	37,5%	12,5%	Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance
6,5%	19,4%	32,3%	41,9%	0,0%	Erhöhung der Prozessstabilität/Vermeidung von Fehlern
9,4%	18,8%	31,3%	40,6%	0,0%	Senkung der Prozesskosten
6,3%	21,9%	53,1%	18,8%	0,0%	Erweiterung des Anbieterkreises
16,1%	19,4%	29,0%	35,5%	0,0%	Reduktion der Durchlaufzeit/(Wieder-)Beschaffungszeit
20,0%	23,3%	36,7%	20,0%	0,0%	Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit
46,9%	37,5%	15,6%	0,0%	0,0%	Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich

- Bei **Auktionslösungen** steht erwartungsgemäß, wie auch in den Vorjahren, die Senkung von Einstandspreisen im Vordergrund, jedoch wieder dicht gefolgt von der Erhöhung von Prozesstransparenz und Compliance. Dies dürften auch die Hauptziele sein, die mit Auktionen verknüpft werden. Tendenziell (mittel bis) stark werden in diesem Jahr aber auch noch die Erhöhung der Prozessstabilität bzw. das Vermeiden von Fehlern und die Senkung der Prozesskosten genannt.
- Die Erweiterung des Anbieterkreises, die Reduktion der Durchlauf- bzw. Wiederbeschaffungszeiten und die Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit werden bei dieser spezifischen Unterstützung der Verhandlung kaum bis teils/teils registriert.
- Bei 46,9 % der Unternehmen folgte aus dem Einsatz dieser Lösungen keine, bei weiteren 37,5 % nur eine geringfügige Reduktion der Mitarbeiter im Beschaffungsbereich. Immerhin 15,6 % gaben „teilweise“ an.

Lieferantenmanagement/E-SRM					
nicht	kaum	teils/teils	stark	sehr stark	Auswirkung
2,3%	11,4%	15,9%	56,8%	13,6%	Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance
6,8%	18,2%	31,8%	40,9%	2,3%	Verbesserte Planung und Bearbeitung der Lieferantenbeziehung
14,0%	14,0%	34,9%	30,2%	7,0%	Stärkere Lieferantenbindung
11,9%	21,4%	33,3%	28,6%	4,8%	Früherkennung von Lieferantenproblemen
7,1%	31,0%	26,2%	35,7%	0,0%	Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit
18,6%	18,6%	30,2%	25,6%	7,0%	Verbesserung der Ausgabentransparenz
38,1%	31,0%	23,8%	7,1%	0,0%	Reduktion der Lieferantenzahl
59,1%	25,0%	13,6%	2,3%	0,0%	Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich

- Im Bereich **Lieferantenmanagement/E-SRM** werden als stärkste Auswirkungen die Erhöhung der Prozesstransparenz und der Compliance sowie – mit gewissem Abstand – die verbesserte Planung und Bearbeitung der Lieferantenbeziehung genannt. Tendenziell (mittel bis) stark wird auch die stärkere Lieferantenbindung registriert.
- Lediglich im mittleren Bereich werden die Früherkennung von Lieferantenproblemen, die Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit und die Verbesserung der Ausgabentransparenz angegeben.
- Eine Reduktion der Lieferantenzahl konnten die Unternehmen offenbar – wenn überhaupt – nur in sehr geringem Umfang registrieren.
- Bei 59,1 % der Unternehmen trat keine, bei weiteren 25,0 % nur eine geringfügige Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich durch diese Lösungen ein. 13,6 % gaben „teilweise“ an.

E-SCM					
nicht	kaum	teils/teils	stark	sehr stark	Auswirkung
0,0%	16,2%	16,2%	51,4%	16,2%	Stärkere Lieferantenbindung
0,0%	7,9%	31,6%	50,0%	10,5%	Erhöhung der Prozesstransparenz und Compliance
2,7%	16,2%	24,3%	35,1%	21,6%	Senkung der Prozesskosten
8,3%	11,1%	19,4%	44,4%	16,7%	Erhöhte Transparenz über Liefer-/Verfügbarkeitsdaten
5,4%	13,5%	29,7%	32,4%	18,9%	Früherkennung von Lieferproblemen
2,7%	13,5%	27,0%	51,4%	5,4%	Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit
5,4%	13,5%	35,1%	37,8%	8,1%	Verbesserte Planung und Bearbeitung der Lieferantenbeziehung
10,8%	16,2%	54,1%	16,2%	2,7%	Verringerung Working Capital
24,3%	13,5%	32,4%	24,3%	5,4%	Verlagerung der Versorgungsverantwortung (Vendor Managed Inventories)
40,5%	27,0%	27,0%	2,7%	2,7%	Mitarbeiterreduktion im Beschaffungsbereich

- Bei den **E-SCM-Lösungen** werden die folgenden Auswirkungen tendenziell als stark in den Unternehmen registriert, wobei hinsichtlich der Intensität kaum Unterschiede bestehen: stärkere Lieferantenbindung, Erhöhung der Prozesstransparenz und der Compliance, Senkung der Prozesskosten, Erhöhung der Transparenz über Liefer-/Verfügbarkeitsdaten, Früherkennung von Lieferantenproblemen, Erhöhung der Lieferantenzuverlässigkeit sowie verbesserte Planung und Bearbeitung der Lieferantenbeziehung. Auch hier gibt es keine wesentlichen Veränderungen zu den Vorjahren.
- Im Bereich „kaum“ bis „teils/teils“ werden als Auswirkungen die Verringerung des Working Capital und die Verlagerung der Versorgungsverantwortung auf den Lieferanten (Vendor Managed Inventories) bewertet.
- Bei 40,5 % der Unternehmen resultierte die Nutzung der E-SCM-Lösung nicht in einer Reduktion der Mitarbeiter im Beschaffungsbereich, bei weiteren 27 % nur in geringfügigem Maße. Ebenfalls 27 % gaben sogar „teilweise“ an.

(8) Wie groß sind die Einsparungen bei Prozesskosten und Einstandspreisen im Mittel?

(angegeben ist der Mittelwert sowie in Klammern die Schwankungsbreite (Standardabweichung⁴) der Antworten)

	Elektronische Kataloge		Ausschreibungen		Auktionen	
	Prozesskosten	Einstandspreise	Prozesskosten	Einstandspreise	Prozesskosten	Einstandspreise
Gesamt	26,8 % (+/- 18,7%)	7,0 % (+/- 6,3%)	14,0 % (+/- 10,3 %)	9,5 % (+/- 6,7 %)	9,4 % (+/- 14,4 %)	10,6 % (+/- 7,3 %)
Industrie	26,3 % (+/- 19,6 %)	6,8 % (+/- 6,1 %)	10,6 % (+/- 7,0%)	9,6 % (+/- 6,3 %)	8,7 % (+/- 10,7%)	9,3 % (+/- 6,9 %)
Dienstleistung	24,9 % (+/- 12,1 %)	5,9 % (+/- 5,1 %)	17,0 % (+/- 13,2 %)	9,6 % (+/- 6,2 %)	10,7 % (+/- 21,5 %)	13,9 % (+/- 7,7 %)
GU/Konzerne	26,4 % (+/- 19,7 %)	7,4 % (+/- 6,6 %)	13,1 % (+/- 10,8 %)	8,7 % (+/- 6,0 %)	9,3 % (+/- 17,4 %)	9,3 % (+/- 6,4 %)
KMU	27,3 % (+/- 17,9 %)	6,5 % (+/- 6,0 %)	15,3 % (+/- 9,6 %)	10,6 % (+/- 7,5 %)	9,7 % (+/- 6,1 %)	13,4 % (+/- 8,6 %)

- Bei **Prozesskosten** konnten die Unternehmen durchschnittlich 26,8 % bei Katalogsystemen, 14 % bei Ausschreibungslösungen und 9,4 % bei Auktionslösungen einsparen – wesentliche Veränderungen gegenüber den Vorjahren gibt es nicht. Die Einsparungen schwanken zum Teil erheblich. Dies deutet darauf hin, dass einerseits die Systeme unterschiedlich umfassend und nicht überall gleich professionell eingesetzt werden. Andererseits variiert natürlich das Leistungs- und Kostenniveau vor der Einführung des Tools.
- Bei den **Einstandspreisen** konnten die Unternehmen durchschnittlich 7 % bei Katalogsystemen, 9,5 % bei Ausschreibungslösungen und 10,6 % bei Auktionslösungen einsparen. Bei Ausschreibungen wurden damit etwas höhere Einsparungen, bei Katalog- und Auktionssystemen dahin gegen etwas niedrigere Einsparungen realisiert – auch hier pendeln die Durchschnittswerte nur leicht in den letzten Jahren. Allerdings gibt es auch hier einige Unternehmen, die deutlich darunter lagen und keine Einsparungen erzielten, jedoch auch Firmen, die weitaus mehr Einsparungen erzielen konnten. Auch hier gilt, dass die Professionalität bei der Reduzierung von Einstandspreisen vor dem Einsatz der Tools, wie auch nach deren Einführung stark voneinander abweichen dürfte.
- Zwar lassen sich sowohl beim Vergleich KMU und Großunternehmen/Konzerne als auch zwischen Dienstleistern und Industrieunternehmen in den einzelnen Rubriken kleinere Abweichungen feststellen. Dass Unternehmen einer bestimmten Größenklasse oder eines Sektors systematisch höhere Einsparungen erzielen, lässt sich aus der Befragung allerdings nicht ableiten. Die erzielbaren Einsparungen sind in etwa vergleichbar und hängen vielmehr – darauf soll noch einmal explizit hingewiesen werden – von der individuellen Ausgangsposition vor Einführung der Systeme ab.

⁴ Die Standardabweichung unterstellt, dass die Antworten normalverteilt sind. Wenn dies der Fall ist, liegen knapp 70 % der Antworten in diesem Intervall.

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

(Mehrfachantworten möglich)

Elektronische Kataloge ⁵					
Gesamt	Industrie	DL	GU/ Konzerne	KMU	Hinderungsgrund
42,1%	40,0%	66,7%	0,0%	42,1%	Unternehmensinterne (nutzerseitige) Ablehnung
36,8%	46,7%	0,0%	0,0%	36,8%	Einsparpotenzial bei Prozesskosten in Bezug zum aktuellen Prozess zu gering
36,8%	46,7%	0,0%	0,0%	36,8%	Zu geringe „Katalogfähigkeit“ der relevanten Produkte/Dienstleistungen
31,6%	40,0%	0,0%	0,0%	31,6%	Fehlende Wirtschaftlichkeit aufgrund zu geringer Anzahl Bestellungen in diesem Bereich
31,6%	26,7%	33,3%	0,0%	31,6%	Kosten der Systeme (für Anschaffung und Betrieb bzw. Nutzung sind zu hoch)
26,3%	26,7%	33,3%	0,0%	26,3%	Notwendige Ressourcen/Mitarbeiter nicht verfügbar
21,1%	26,7%	0,0%	0,0%	21,1%	Interne Voraussetzungen (Technik, Daten) nicht gegeben
15,8%	13,3%	0,0%	0,0%	15,8%	Lieferanten können die Systeme nicht unterstützen
0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	Rechtliche Hindernisse

- Da der Einsatz von Kataloglösungen in Großunternehmen/Konzernen mittlerweile außer Frage steht, stammen die Angaben ausschließlich von KMU – und hier vorwiegend aus dem industriellen Bereich.
- Bei den Unternehmen, die **Kataloglösungen** als für sich nicht relevant ansehen, geben 42,1 % an, dass unternehmensintern die Lösungen abgelehnt werden. In den Vorjahren wurde dieser Grund hingegen kaum genannt – insofern scheint die Überzeugung der internen Entscheidungsträger und Nutzer sich zum größten Problem in den Unternehmen gewandelt zu haben – und somit dem „Change Management“ offenkundig aktuell eine hohe Bedeutung zukommt.
- Wirtschaftliche bzw. quantitativ „messbare“ Gründe werden aber ebenso von ungefähr jedem dritten Unternehmen angeführt: Das zu geringe Einsparpotenzial gegenüber dem aktuellen Prozess, die zu geringe „Katalogfähigkeit“ der relevanten Produkte und Dienstleistungen, eine zu geringe Anzahl von Bestellungen oder die Kosten der Systeme. Sofern die Aussagen auf fundierten Abschätzungen bzw. Analysen in den Unternehmen beruhen, müssen sie als gegeben hingenommen werden, so dass hier mittelfristig keine Relevanz der Systeme zu erwarten ist.
- Jedes vierte Unternehmen gibt an, dass die notwendigen Ressourcen und Mitarbeiter nicht zur Verfügung stehen. Dieser Punkt dürfte eng in Zusammenhang mit der unternehmensinternen Ablehnung zu sehen sein, so dass entsprechende Budgets seitens der Unternehmensführung nicht zur Verfügung gestellt werden.
- 15,8 % verweisen auf die mangelnde Unterstützung seitens der Systeme. Somit muss auf Lieferantenseite konstatiert werden, dass nach wie vor einige Anbieter keine ausreichende „eReadiness“ aufweisen.
- Rechtliche Hindernisse spielen keine Rolle.

Ausschreibungen					
Gesamt	Industrie	DL	GU/ Konzerne	KMU	Hinderungsgrund
53,3%	59,5%	16,7%	63,6%	50,0%	Keine signifikanten Einsparungen gegenüber der bisherigen Geschäftsabwicklung zu erwarten
33,3%	35,1%	16,7%	27,3%	35,3%	Kosten der Systeme (für Anschaffung und Betrieb bzw. Nutzung sind zu hoch)
31,1%	32,4%	33,3%	18,2%	35,3%	Fehlende Wirtschaftlichkeit aufgrund zu geringen Beschaffungsvolumens in diesem Bereich
26,7%	29,7%	16,7%	9,1%	32,4%	Unternehmens-/branchenspezifische Prozesse bisher durch Tools nur unzureichend unterstützt
22,2%	24,3%	16,7%	18,2%	23,5%	Notwendige Ressourcen/Mitarbeiter nicht verfügbar
13,3%	13,5%	0,0%	9,1%	14,7%	Lieferanten können die Systeme nicht unterstützen
11,1%	13,5%	0,0%	9,1%	11,8%	Interne Voraussetzungen (Technik, Daten) nicht gegeben
8,9%	8,1%	16,7%	9,1%	8,8%	Unternehmensinterne Ablehnung
2,2%	0,0%	0,0%	0,0%	2,9%	Rechtliche Hindernisse

- Bei den Unternehmen, die **Ausschreibungslösungen** als für sich nicht relevant einschätzen, geben über die Hälfte an, dass sie keine signifikanten Einsparungen (Prozesskosten, Einstandspreise) aus einem Einsatz erwarten – bei Großunternehmen/Konzernen sind es sogar fast zwei Drittel. Von jedem dritten Unternehmen werden die Kosten der Systeme und das zu geringe geeignete Beschaffungsvolumen genannt – beide Gründe führen mehr KMU als Großunternehmen/Konzerne ins Feld. Aus der Befragung kann nicht geschlussfolgert werden, inwieweit diese wirtschaftlichen Einschätzungen auf substantiierte Analysen zurückgehen und damit ein echtes KO-Kriterium darstellen.

⁵ 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 sowie für Dienstleister sind damit als anekdotisch anzusehen.

- 26,7 % der Unternehmen geben an, dass sie ihre Prozesse nur ungenügend abgebildet sehen. Somit sind hier die Lösungsanbieter gefordert, auf diese Vorstellungen einzugehen. Weitere 22,2 % verweisen auf mangelnde interne Ressourcen, die durchaus bei entsprechendem Einsatz seitens der Geschäfts- und Bereichsleitung überwunden werden können.
- Ungefähr jedes zehnte Unternehmen führt an, dass entweder die Lieferanten noch nicht so weit seien oder die internen technischen oder unternehmenskulturellen Voraussetzungen nicht gegeben sind.
- Rechtliche Hindernisse werden dagegen kaum genannt.

Einkaufsauktionen					
Gesamt	Industrie	DL	GU/ Konzerne	KMU	Hinderungsgrund
52,7%	59,3%	26,3%	50,0%	54,0%	Keine signifikanten Einsparungen gegenüber der bisherigen Geschäftsabwicklung zu erwarten
33,3%	40,7%	26,3%	26,7%	36,5%	Fehlende Wirtschaftlichkeit aufgrund zu geringen Beschaffungsvolumens in diesem Bereich
19,4%	20,3%	31,6%	16,7%	20,6%	Notwendige Ressourcen/Mitarbeiter nicht verfügbar
18,3%	18,6%	15,8%	20,0%	17,5%	Unternehmensinterne Ablehnung
14,0%	20,3%	0,0%	10,0%	15,9%	Kosten der Systeme (für Anschaffung und Betrieb bzw. Nutzung sind zu hoch)
12,9%	8,5%	26,3%	10,0%	14,3%	Unternehmens-/branchenspezifische Prozesse bisher durch Tools nur unzureichend unterstützt
12,9%	15,3%	10,5%	16,7%	11,1%	Interne Voraussetzungen (Technik, Daten) nicht gegeben
10,8%	10,2%	10,5%	6,7%	12,7%	Lieferanten können die Systeme nicht unterstützen
4,3%	0,0%	0,0%	6,7%	3,2%	Rechtliche Hindernisse

- Bei den Unternehmen, die **Auktionslösungen** als für sich nicht relevant ansehen, ergibt sich ein ganz ähnliches Bild wie bei elektronischen Ausschreibungen. Als wesentliche Hindernisse werden zu geringes Einsparpotenzial (52,7 %) sowie ein zu geringes, in Frage kommendes Beschaffungsvolumen (33,3 %) angegeben. Dabei sehen mehr KMU als Großunternehmen/Konzerne und insbesondere der industrielle Bereich diese Hinderungsgründe. Im Gegensatz zu den Ausschreibungssystemen spielen die Kosten der Systeme (14,0 %) jedoch nur eine untergeordnete Rolle.
- Mit deutlichem Abstand folgen die restlichen Gründe: das Fehlen der notwendigen Ressourcen wurde von 19,4 % und die unternehmensinterne Ablehnung von 18,3 % der Unternehmen angegeben.
- Jeweils 12,9 % beklagen die mangelnde Unterstützung der relevanten Prozesse und fehlende interne (technische) Voraussetzungen und bei 10,8 % liegen Probleme auf Seiten der Lieferanten vor.
- Rechtliche Hinderungsgründe werden nur von sehr wenigen Unternehmen angeführt.

Lieferantenmanagement/E-SRM					
Gesamt	Industrie	DL	GU/ Konzerne	KMU	Hinderungsgrund
42,1%	52,0%	33,3%	0,0%	45,7%	Kosten der Systeme (für Anschaffung und Betrieb bzw. Nutzung sind zu hoch)
42,1%	52,0%	33,3%	33,3%	42,9%	Notwendige Ressourcen/Mitarbeiter nicht verfügbar
36,8%	44,0%	16,7%	0,0%	40,0%	Keine signifikanten Verbesserungen gegenüber der bisherigen Vorgehensweise zu erwarten
23,7%	28,0%	16,7%	33,3%	22,9%	Interne Voraussetzungen (Technik, Daten) nicht gegeben
21,1%	20,0%	33,3%	0,0%	22,9%	Fehlende Wirtschaftlichkeit aufgrund zu geringer Lieferantenzahl in diesem Bereich
21,1%	16,0%	33,3%	0,0%	22,9%	Unternehmensinterne Ablehnung
13,2%	16,0%	0,0%	0,0%	14,3%	Lieferanten können die Systeme nicht unterstützen
2,6%	4,0%	0,0%	0,0%	2,9%	Unternehmens-/branchenspezifische Prozesse bisher durch Tools nur unzureichend unterstützt
2,6%	0,0%	0,0%	0,0%	2,9%	Rechtliche Hindernisse

- Im Bereich Lieferantenmanagement/E-SRM sehen nur vereinzelt Großunternehmen/Konzerne keine Relevanz. Somit stammen die Angaben – wie bei Kataloglösungen – fast ausschließlich von KMU und hier vorwiegend aus dem industriellen Bereich.
- Bei Lösungen für **Lieferantenmanagement/E-SRM** werden die Kosten der Systeme und die Verfügbarkeit notwendiger Ressourcen mit jeweils 42,1 % angegeben. Hierbei handelt es sich um Gründe, die bei entsprechenden „Skaleneffekte“ durch die Verbreitung der Systeme sowie interner Überzeugung der Entscheidungsträger durchaus mittelfristig reduziert werden könnten. Allerdings geben auch 36,8 % der Unternehmen an, dass sie keine signifikanten Verbesserungen gegenüber der bisherigen Vorgehensweise erwarten.
- Mit deutlichem Abstand folgen mit 23,7 % fehlende interne Voraussetzungen hinsichtlich Technik und Daten sowie mit jeweils 21,1 % eine zu geringe Lieferantenzahl und die unternehmensinterne Ablehnung.
- In 13,2 % der Unternehmen behindert die fehlende „eReadiness“ der Lieferanten. Alle weiteren aufgeführten Gründe spielen nur eine untergeordnete Rolle.

E-SCM					
Gesamt	Industrie	DL	GU/ Konzerne	KMU	Hinderungsgrund
45,5%	56,0%	27,8%	23,1%	52,4%	Keine signifikanten Einsparungen gegenüber der bisherigen Geschäftsabwicklung zu erwarten
34,5%	36,0%	44,4%	30,8%	35,7%	Fehlende Wirtschaftlichkeit aufgrund des zu geringem Umfangs des Datenaustausch in diesem Bereich
29,1%	36,0%	22,2%	30,8%	28,6%	Kosten der Systeme (für Anschaffung und Betrieb bzw. Nutzung sind zu hoch)
20,0%	16,0%	27,8%	30,8%	16,7%	Unternehmens-/branchenspezifische Prozesse bisher durch Tools nur unzureichend unterstützt
18,2%	20,0%	16,7%	30,8%	14,3%	Interne Voraussetzungen (Technik, Daten) nicht gegeben
14,5%	24,0%	5,6%	7,7%	16,7%	Notwendige Ressourcen/Mitarbeiter nicht verfügbar
14,5%	8,0%	16,7%	7,7%	16,7%	Unternehmensinterne Ablehnung
10,9%	16,0%	5,6%	7,7%	11,9%	Lieferanten können die Systeme nicht unterstützen
5,5%	0,0%	5,6%	15,4%	2,4%	Rechtliche Hindernisse

- Im Bereich **E-SCM** werden von 45,5 % der Unternehmen, die diese Lösungen als für sich nicht relevant erachten, keine signifikanten Verbesserungen gegenüber der aktuellen Geschäftsabwicklung vermutet. Mit etwas Abstand wird danach von 34,5 % der Unternehmen der zu geringe Umfang des Datenaustauschs angeführt. Aufgrund dieser beiden Gründe – und ein entsprechend fundierte Analyse in den Unternehmen voraussetzend – ist davon auszugehen, dass sich kurz- bis mittelfristig in diesen Unternehmen an der Einschätzung der Relevanz kaum etwas ändern dürfte.
- Es folgen die aus Sicht der Unternehmen zu hohen Kosten der Lösungen (29,1 %). Jedes fünfte Unternehmen sieht eine mangelnde Unterstützung der Prozesse durch die Tools etwa gleichauf mit fehlenden internen Voraussetzungen hinsichtlich Technik und Datengrundlage (18,2 %).
- Jeweils 14,5 % der Unternehmen beklagen fehlende Ressourcen und eine interne Ablehnung. 10,9 % der Unternehmen führen die fehlende „eReadiness“ der Lieferanten an.
- Rechtliche Hindernisse scheinen keine große Bedeutung zu besitzen.

Fazit

Die Studie „Elektronische Beschaffung“ des Bundesverbands Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME), des Lehrstuhls für Industriebetriebslehre (Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky) der Universität Würzburg und der HTWK Leipzig (Prof. Dr. Holger Müller) wurde dieses Jahr zum zwölften Mal durchgeführt. Dieses Jahr nahmen 197 Unternehmen an der Befragung teil.

In einem Punkt unterschied sich die Aufnahme des Standes und der Entwicklung von Systemen in der elektronischen Beschaffung erneut nicht von den Vorjahren: Die Unternehmen setzen die Lösungen erfolgreich ein. Dies betrifft zum einen die messbaren Potenziale. Hier gaben im Mittel die Unternehmen eine **Senkung der Prozesskosten** bei dezentralen Bestellprozessen (Katalogsysteme) um 26,8 %, bei Ausschreibungsprozessen um 14 % und bei Verhandlungsprozessen (Auktionen) um 9,4 % an. Die **Einstandspreise** konnten im Durchschnitt im Bereich der Kataloggüter um 7 %, bei Ausschreibungslösungen um 9,5 % und bei Auktionssystemen um 10,6 % **gesenkt** werden. Bei den „weichen“ Potenzialen werden – mit kleineren Tool-spezifischen Unterschieden in der Gewichtung – als Auswirkungen insbesondere die erreichte **Transparenz und Stabilität der Prozesse** hervorgehoben. Es darf natürlich nicht verkannt werden, dass die Erfolge der Unternehmen je nach Ausgangslage und Umsetzung der Tools individuell stark voneinander abweichen – es lässt sich jedoch nicht erkennen, dass eine bestimmte Größenordnung von Unternehmen oder ein bestimmter Sektor generell stärker oder schwächer von den Lösungen profitiert. KMU profitieren also – relativ gesehen – in gleichem Maße vom Einsatz wie Großunternehmen/Konzerne. Die Mehrheit der Unternehmen will dementsprechend auch die **Nutzung der eingesetzten Systeme weiter steigern**.

Hinsichtlich der untersuchten Tools für die IT-gestützte Beschaffung konnte darüber hinaus folgendes festgestellt werden:

- 1) **Elektronische Katalogsysteme** sind in Großunternehmen/Konzerne quasi Standard. Kein einziges dieser Unternehmen gab an, langfristig darauf verzichten zu können. Ebenso erklärten über 60 % der KMU, diese Systeme einzusetzen. Es lässt sich also mit Fug und Recht behaupten, dass Kataloglösungen aus dem normalen Geschäftsalltag nicht mehr wegzudenken sind. Die Hauptherausforderung liegt in der Steigerung der Nutzungsintensität – hier werden die Potenziale der Lösungen von vielen Unternehmen bei weitem noch nicht ausgeschöpft. Erstaunlich viele Unternehmen verweisen dabei aktuell auf unternehmensinterne Konflikte, die die Nutzung be- oder sogar verhindern. Die Überzeugungsarbeit seitens des Einkaufs mit adäquater Unterstützung der Geschäftsführung ist also nach wie vor gefragt, auch wenn die Ideen und Erfolge dieser Systeme seit vielen Jahren bekannt sind. Nach wie vor scheinen auch noch gewisse Grenzen jenseits der klassischen Katalogware wie Büroartikel, Arbeitsschutz, Installationsmaterial, Werkzeuge u.Ä. zu bestehen. Um die Nutzungsintensität seitens der Unternehmen zu erhöhen, müssen Möglichkeiten konsequent ausgebaut werden, spezifischen Unternehmensbedarf aufwandsarm integrieren zu können (flexible Konfiguratoren, Abbildung von Dienstleistungen, Leistungserfassung u.Ä.). Da insbesondere KMU häufig „öffentliche“ Plattformen (~41 %) nutzen, um den Katalogbedarf abzuwickeln, ist die Frage, ob und wie deren Anbieter nicht nur auf die Schnittmengen des Bedarfs der Vielzahl der Nutzer, sondern auch auf Spezifika eingehen können oder wollen. Neueinführungen sind – bis auf sehr wenige Ausnahmen bei Großunternehmen/Konzernen – nur noch bei KMU im Gange bzw. in der Planung. Hier scheinen die Erwartungen gegenüber dem Vorjahr allerdings ein wenig gedämpft. Nur 7,5 % der KMU beschäftigt sich aktuell mit konkreten Plänen – jedes fünfte KMU will aktuell auf eine Nutzung verzichten.
- 2) **Elektronische Ausschreibungen** sind nach wie vor die Anwendungsklasse die nach den Katalogsystemen am weitesten verbreitet ist. Jedoch ist der Abstand beachtlich – zwar setzen 36 % der Unternehmen Ausschreibungssysteme ein, dies sind jedoch nicht einmal halb so viele Unternehmen wie bei Katalogsystemen, was deren herausragende Rolle noch einmal unterstreicht. Nahezu drei Viertel der KMU nutzen entsprechende Lösung (noch) nicht – bei Großunternehmen/Konzernen sind es etwas mehr als die Hälfte. Die grundsätzliche Einschätzung der Relevanz der Lösungen – rund ein Viertel meint langfristig darauf verzichten zu können – hat sich gegenüber den Vorjahren nicht geändert, allerdings scheinen Unternehmen Einführungsplanungen stärker zurückzustellen. Mit 13,2 % in Planung befindlicher Unternehmen wird aber nach Lieferantenmanagement/E-SRM dennoch die zweithöchste Quote erreicht. Auffällig ist dieses Jahr, dass kein einziges Unternehmen angab, weder die Systeme vollumfänglich zu nutzen, noch „Best practice“ erreicht zu haben oder mit der Lösung „sehr zufrieden“ zu sein. Die Nutzungsintensität ist gesunken – hiervon sind insbesondere wiederum KMU betroffen. Welche Ursachen hier im Einzelfall konkret vorliegen, kann im Rahmen des Stimmungsbildes nicht abschließend beurteilt werden. Insbesondere, ob hier temporäre Veränderungen des Beschaffungsmarktes oder interkulturelle Aspekte globaler Geschäftsbeziehungen eine Rolle

spielen, wurde nicht hinterfragt. Offenkundig ist aber auch der Reifegrad der System seitens der Systemanbieter immer noch verbesserungsfähig – zum einen hinsichtlich der Bedienung und der „gefühlten“ Nutzungskomplexität der Systeme, zum anderen auch nach wie vor die Möglichkeit zur (einfachen) Integration der Systeme in die betriebliche IT-Landschaft.

- 3) **Elektronische Auktionen** führen – gemessen an den anderen Lösungen – ein Nischendasein. Deutlich über 50 % der befragten Unternehmen sehen einerseits keinen Sinn in der Nutzung von Auktionen. Andererseits setzen zwar ein Drittel der Großunternehmen/Konzerne und 14,8 % der KMU diese Tools ein, aber zum großen Teil nur für ausgewählte Verhandlungen. 61,8 % dieser Unternehmen, die diese Tools nutzen, verauktionieren nicht einmal 10 % des von ihnen als geeignet betrachteten Beschaffungsvolumens. Im Rahmen der Tools der IT-gestützten Beschaffung wird damit die Sonderrolle von Auktionen unterstrichen. Sie dienen nicht vordergründig der durchgängig automatisierten Unterstützung von Beschaffungsprozessen und tragen eher einen „Eventcharakter“. Dies bedeutet jedoch nicht, dass Auktionstools nicht erfolgreich genutzt werden – einige Unternehmen setzen diese mittlerweile z.T. schon über 10 Jahre ein. Auf diese Weise wird jedoch „nur“ eine Verhandlungsform neben anderen (konventionellen) abgebildet und die hiermit verbundene, in der Regel intensive Vorbereitung sowie die Voraussetzung einer Marktsituation mit hoher Konkurrenz schränken die Anwendung in der Praxis entsprechend ein.
- 4) Systeme im Bereich **Lieferantenmanagement/E-SRM** waren in den letzten zwei bis drei Jahren das vielleicht dynamischste Themengebiet der Elektronischen Beschaffung und bleiben dies auch weiterhin. Dieser Sachverhalt erwächst aber weniger aus hohen Einführungsraten – diese nicht höher liegen als bei anderen Tools –, sondern vielmehr aus der Vielzahl der Unternehmen (45,7 %), die sich mit der Einführung beschäftigen bzw. sich aus eigener Sicht heraus beschäftigen müssten. Hier liegen die größte „Baustelle“ hinsichtlich der Neueinführungen und damit auch das höchste Marktpotenzial für Systemanbieter. Ähnlich wie bei Ausschreibungssystemen sieht nur jedes vierte Unternehmen keine Relevanz dieser Lösungen, wobei ein deutlicher Unterschied zwischen Großunternehmen/Konzernen (6,7 %) und KMU (37,4 %) besteht. Wie bei Katalogsystemen ist folglich damit zu rechnen, dass – wenn überhaupt – nur sehr wenige Großunternehmen/Konzerne auf lange Sicht auf ein Lieferantenmanagementsystem verzichten werden. Allerdings gehen hier momentan scheinbar Anspruch und Wirklichkeit recht weit auseinander – hinsichtlich der Zufriedenheit mit der Funktionalität und Benutzerfreundlichkeit landen diese Systeme aktuell auf dem letzten Platz. Sicherlich ist das Phänomen, dass die aktuell im Fokus stehenden Systeme aufgrund der mitunter hohen Erwartungshaltungen in der Zufriedenheit schlechter bewertet werden, über die Jahre immer wieder zu beobachten. Dennoch scheint hier eine gewisse Ernüchterung – und dies wiederum insbesondere bei den KMU – hinsichtlich des Standes der Leistungsfähigkeit im Vergleich zu den Kosten eingetreten zu sein. Insbesondere die notwendige Zusammenführung und Integration einer Vielzahl von internen und externen Datenquellen sowie die gewünschte Flexibilität in Bezug auf unternehmensspezifische Prozesse dürften mit zu den größten Herausforderungen zählen.
- 5) **E-SCM-Lösungen** sind ebenfalls bereits seit vielen Jahren in der Anwendung. Knapp 30 % der befragten Unternehmen nutzen entsprechende Systeme. Da aber auch für 36 % der Unternehmen diese Systeme keine Relevanz besitzen – u.A. vermutlich weil entsprechende Konzepte im Supply Chain Management keine oder nur eine untergeordnete Rolle spielen –, ordnen diese sich hinsichtlich geplanter Einführungsprojekte erst hinter den Kategorien Lieferantenmanagement/E-SRM und Ausschreibungen ein. Zwei Sachverhalte sind dieses Jahr auffällig: Zum einen beurteilen KMU die Einsatzmöglichkeiten mittlerweile deutlich zurückhaltender als Großunternehmen/Konzerne – die Einschätzungen hielten sich in den letzten Jahren nahezu die Waage. Zum anderen gab es kaum Einführungsprojekte – der Bereich stagniert offenbar aktuell diesbezüglich. Mutmaßlich scheinen die Unternehmen insbesondere nach wie vor mit Schnittstellenproblemen zu kämpfen, die ein einfaches und kostengünstigstes „Onboarding“ von Lieferanten erschweren.

Zusammenfassend muss festgestellt werden, dass trotz aller Erfolge in den vergangenen Jahren Systeme für Ausschreibungen, Lieferantenmanagement/E-SRM und E-SCM offenbar von der technischen Seite immer noch nicht als ausreichend ausgereift und flexibel bewertet werden, um ähnlich wie Katalogsysteme umfassend in den Unternehmen eingesetzt zu werden. Einfachere, effiziente Prozesse und höhere Interoperabilität der Systeme werden als Hauptwünsche formuliert. Außer Acht darf auch nicht die Lieferantenseite gelassen werden – nach wie vor ist es nicht selbstverständlich, dass die notwendige „eReadiness“ vorausgesetzt werden kann. Hinzukommen zweifelsohne auch die fortschreitenden technologischen Entwicklungen. So wird bspw. die Mobilität verbunden mit einem einfachen Zugriff auf Anwendungen und Informationen, wie diese

im Privatbereich Einzug gehalten hat, auch auf den Bereich geschäftlicher Anwendungen projiziert. Die unzureichende Sicherheit von Daten und Kommunikation, die im Privatbereich oft hingenommen wird, ist allerdings im B2B-Bereich nicht akzeptabel, so dass entsprechende Entwicklungen hier auch zwangsläufig länger dauern.

Die diesjährigen Einschätzungen der KMU schüren die Annahme, dass sich in den kommenden Jahren die Schere hinsichtlich der Systemnutzung zwischen KMU und Großunternehmen/Konzernen noch weiter öffnen wird. Großunternehmen/Konzerne wollen weiter konsequent voran gehen. Worin die pessimistischere Einstellung bei KMU begründet liegt, kann in der Studie nicht abschließend geklärt werden. Sicherlich treffen die berechtigten Diskussionen um den Datenschutz in den letzten Monaten insbesondere KMU, die auf kostengünstige „öffentliche“ Lösungen (Stichwort: Cloud) angewiesen sind. Wenn auch von Fall zu Fall die Wirtschaftlichkeit der Lösungen in den Unternehmen zu beurteilen ist, so scheint die aktuelle Zurückhaltung in der Breite bei KMU durchaus hinsichtlich ihrer Berechtigung hinterfragbar. Denn auch für KMU ist es im globalen Wettbewerb fundamental, die Standardprozesse in der Beschaffung effizient im Griff zu haben.

Ansprechpartner:

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V

Frank Rösch

Tel. +49 69 30838-110

E-Mail: frank.roesch@bme.de

WWW: www.bme.de

zu inhaltlichen Fragen:

Lehrstuhl für Industriebetriebslehre, Universität Würzburg

Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky

Tel. +49 931 31-82936

E-Mail: boga@uni-wuerzburg.de

WWW: ibl.wifak.uni-wuerzburg.de

Fakultät Wirtschaftswissenschaften, HTWK Leipzig

Prof. Dr. Holger Müller

Tel. +49 351 81066-38

E-Mail: Holger.Mueller@htwk-leipzig.de

WWW: wiwi.htwk-leipzig.de