eProcurement heute, Social Media morgen?

Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky



Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.





Lehrstuhl für Industriebetriebslehre Universität Würzburg

3. BME eLösungstage, Düsseldorf, 16.03.2012







Studie "Elektronische Beschaffung 2012"

Erhebungszeitraum: November 2011 - Februar 2012

Stichprobe: 233 Unternehmen

Unternehmensgröße: Großunternehmen (GU)/Konzerne

(über 2000 Mitarbeiter)

116 Unternehmen = 49,8 %

KMU

(unter 2000 Mitarbeiter)

117 Unternehmen = 50,2 %

(davon 41,9 % über 500 Mitarbeiter,

39,3 % zwischen 500 und 100 Mitarbeiter,

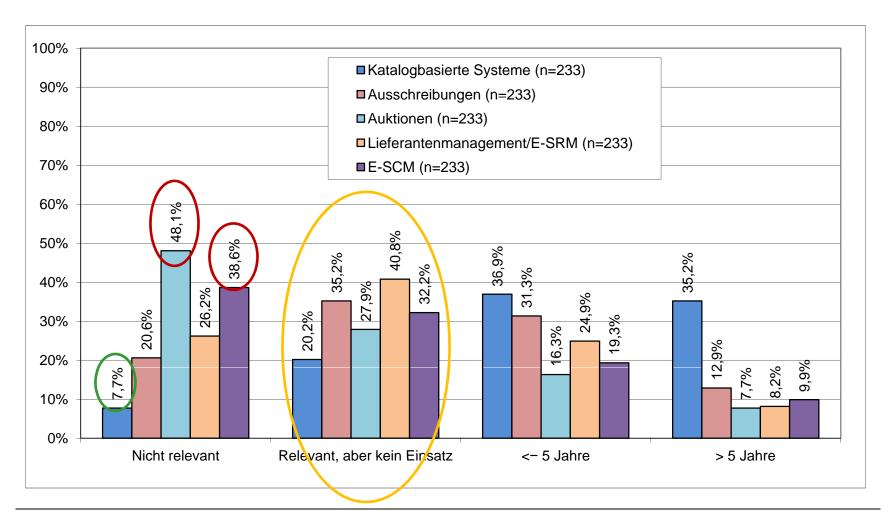
18,8 % unter 100 Mitarbeiter)







Dauer des Einsatzes von E-Procurement-Tools

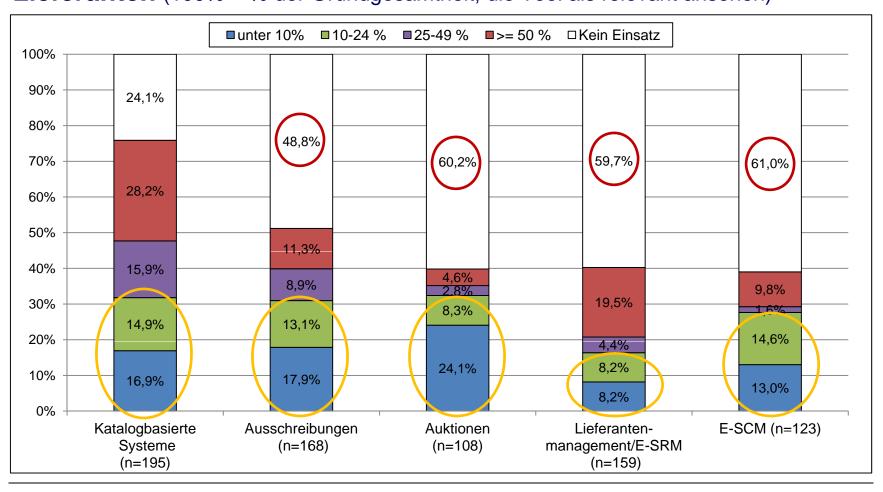








<u>Umsetzungsquote und Nutzungsintensität</u> in Bezug auf geeignete(s) Bestellpositionen / Beschaffungsvolumen / relevante Lieferanten (100% = % der Grundgesamtheit, die Tool als relevant ansehen)

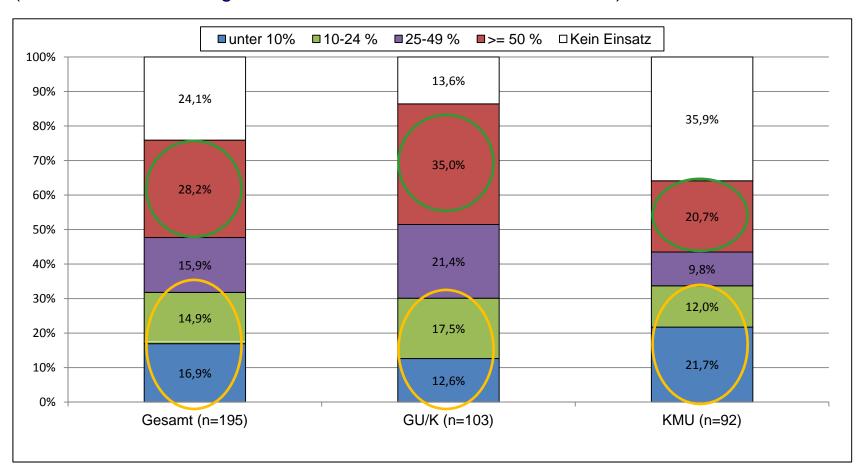








Umsetzungsquote und Nutzungsintensität in Bezug auf relevante KATALOG-Bestellpositionen

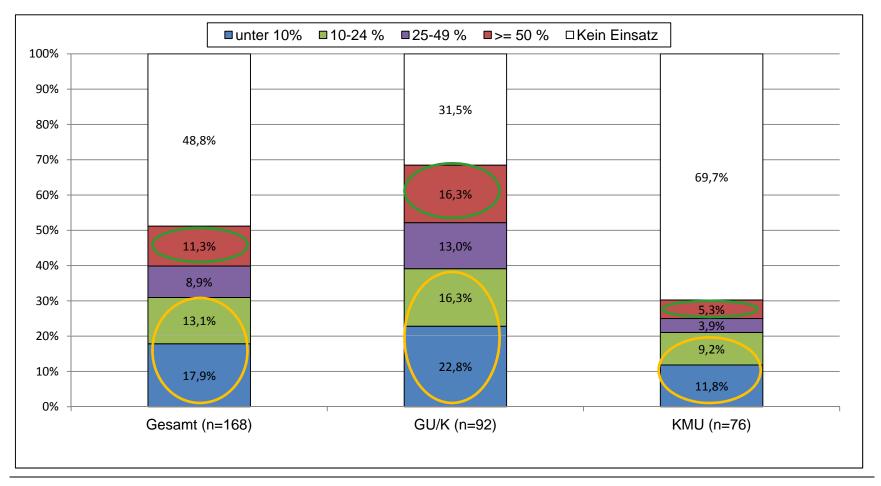








Umsetzungsquote und Nutzungsintensität in Bezug auf das AUSSCHREIBUNGsfähige Beschaffungsvolumen

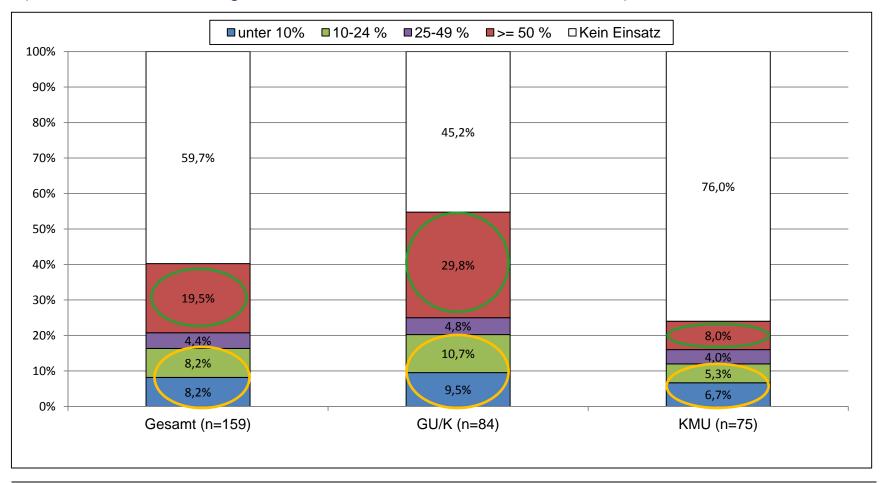








<u>Umsetzungsquote und Nutzungsintensität</u> in Bezug auf den Anteil strat. Lieferanten in <u>Lieferantenmanagement/E-SRM-Systeme</u>

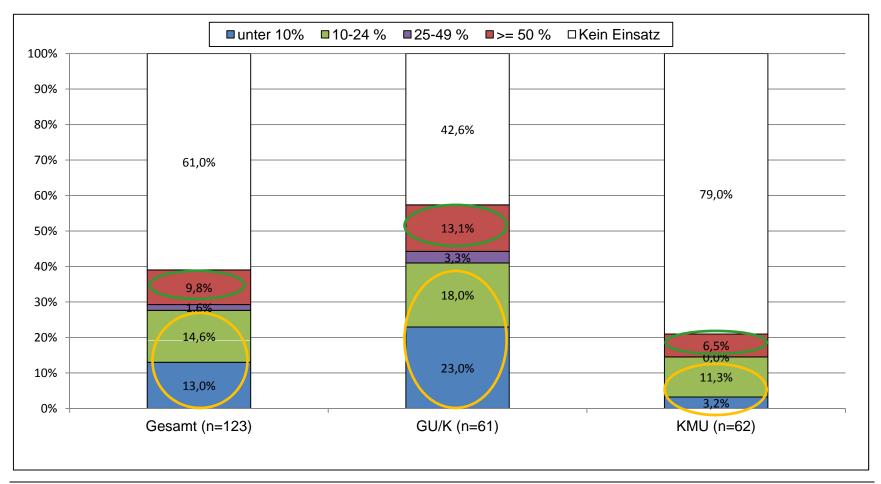








Umsetzungsquote und Nutzungsintensität in Bezug auf die Anzahl der relevanten Lieferanten im Bereich <u>E-SCM</u>

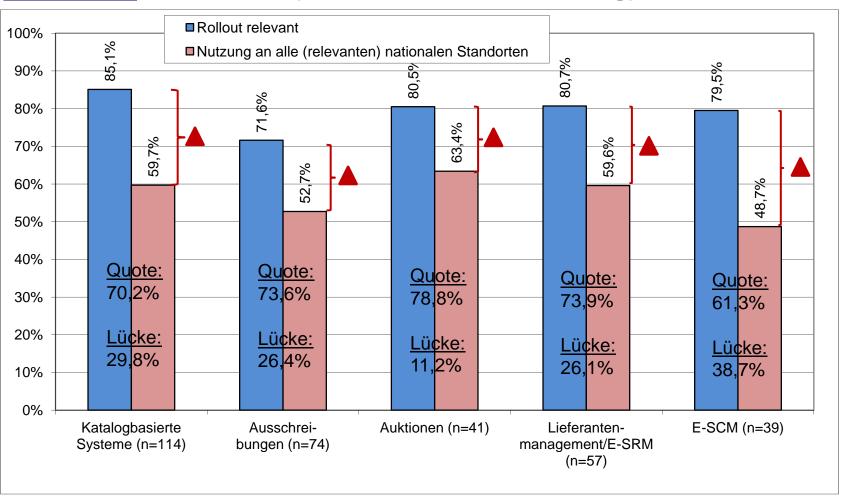








Nutzung der verschiedenen E-Procurement-Tools bei mehreren nationalen Standorten (Relevanz vs. Realisierung)

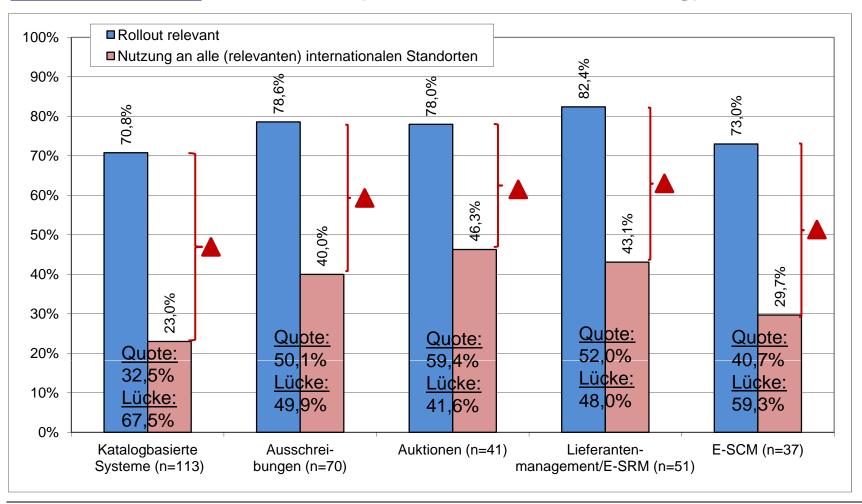








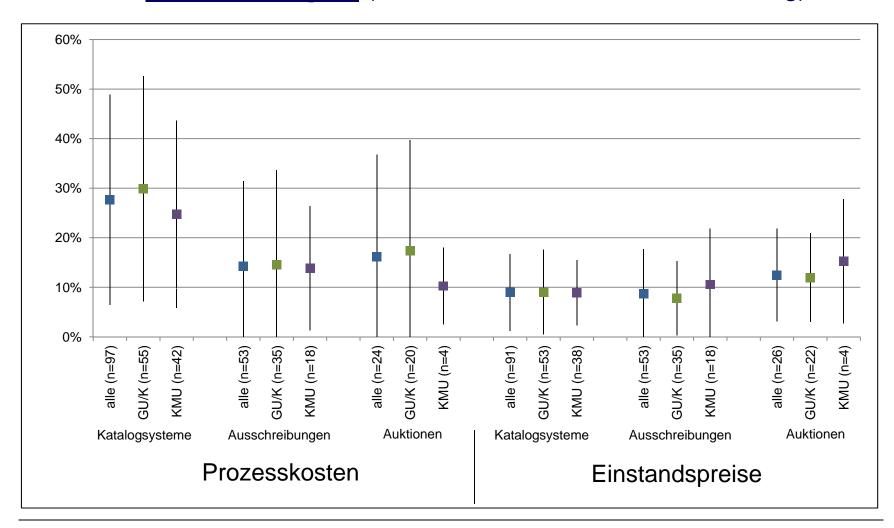
Nutzung der verschiedenen E-Procurement-Tools bei mehreren internationalen Standorten (Relevanz vs. Realisierung)







Höhe der Einsparungen (Mittelwert und Standardabweichung)

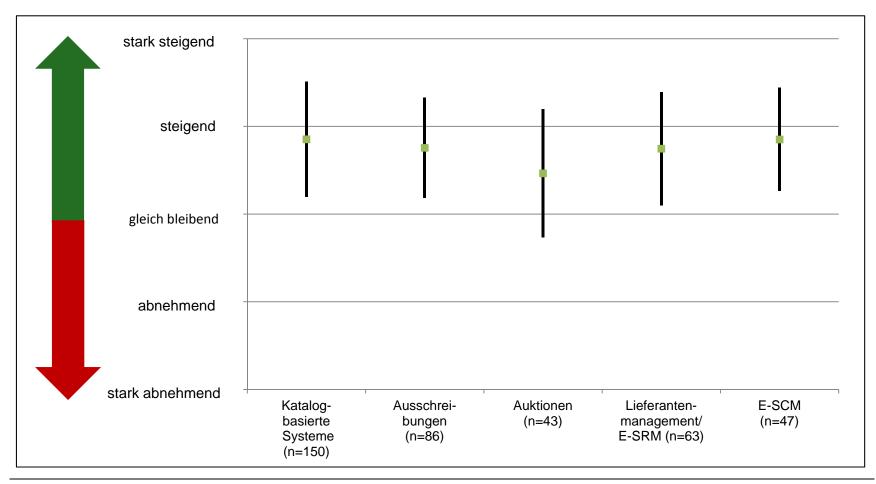








Erwartete Entwicklung von über E-Procurement-Tools abgewickelten Bestellungen / Beschaffungsvolumina bzw. des Anteils einbezogener, <u>relevanter Lieferanten</u>

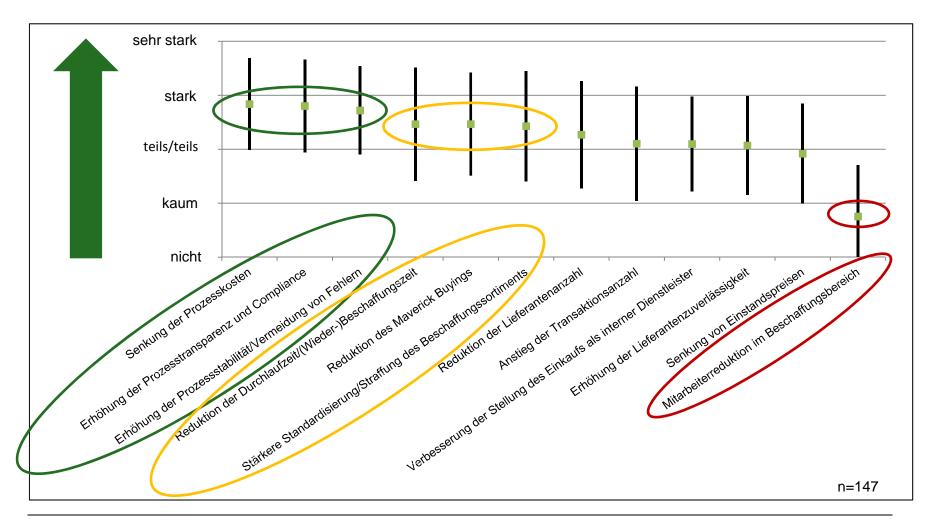








Auswirkungen des Einsatzes katalogbasierter Systeme

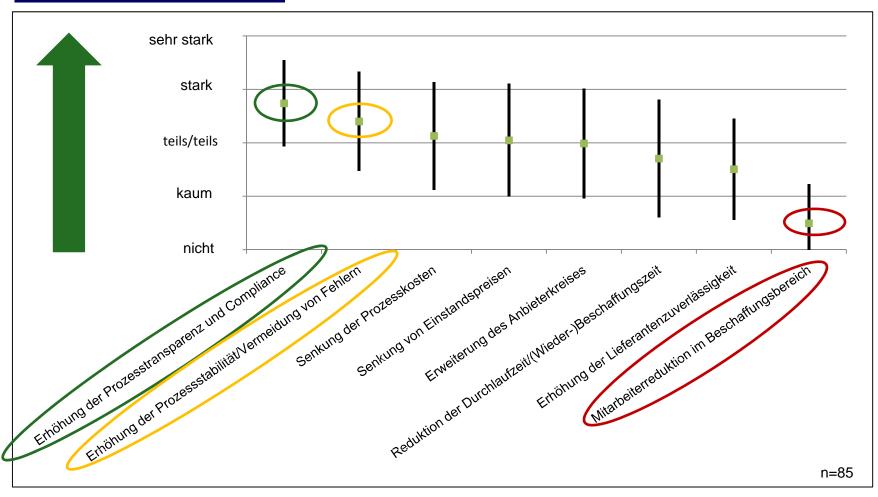








<u>Auswirkungen</u> des Einsatzes <u>Elektronischer</u> <u>Ausschreibungen</u>

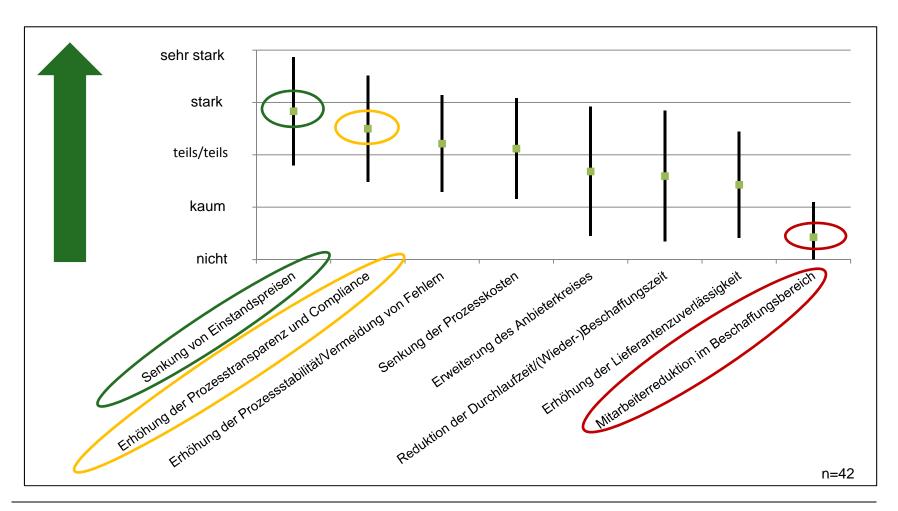








Auswirkungen des Einsatzes Elektronischer Auktionen

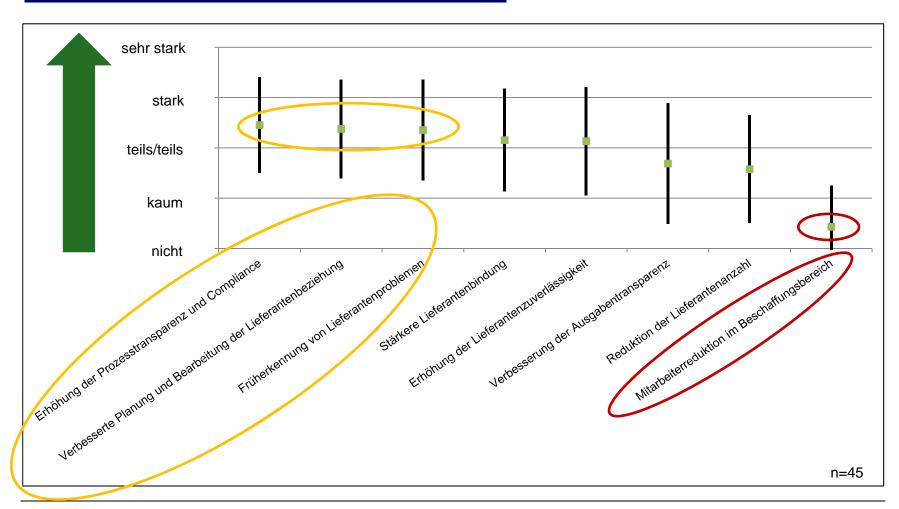








<u>Auswirkungen</u> des Einsatzes von E-Tools im Bereich <u>Lieferantenmanagement/E-SRM</u>

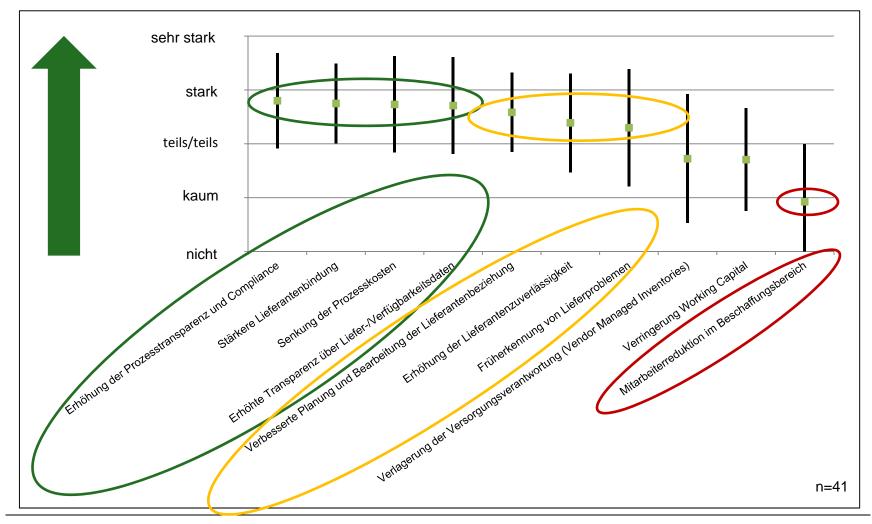








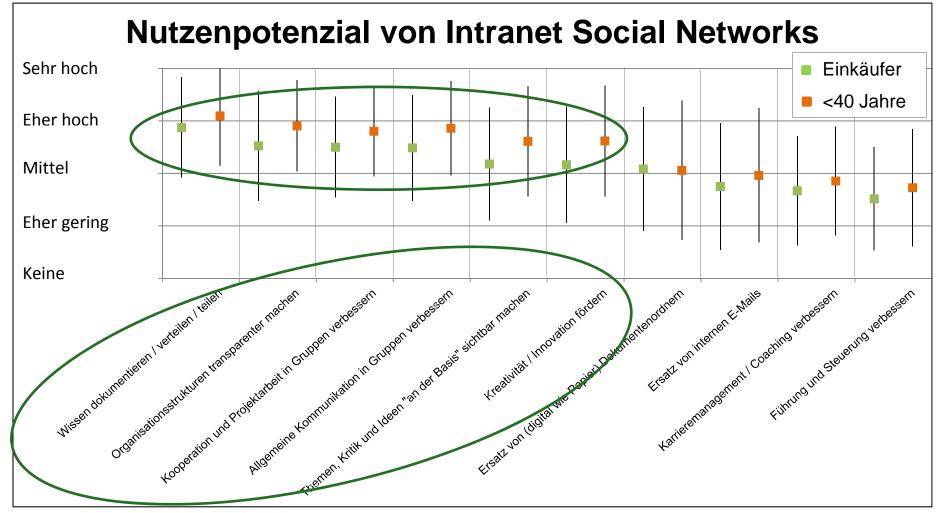
Auswirkungen des Einsatzes von E-Tools im Bereich E-SCM





WÜ WÜ WÜ WÜ Vergleich Einkäufer zu <40 (alle)



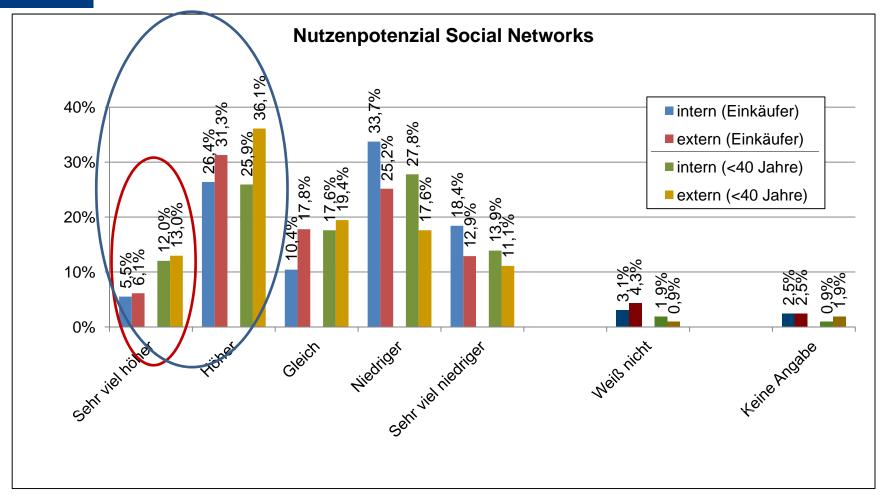


Alle Einkäufer aus der Privatwirtschaft (n=163); < 40 Jahre alt (alle Gruppen; privat und öffentlich; n=108)



UNI Würzburger Social Media-Studie: WÜ Vergleich Einkäufer zu <40 (alle)



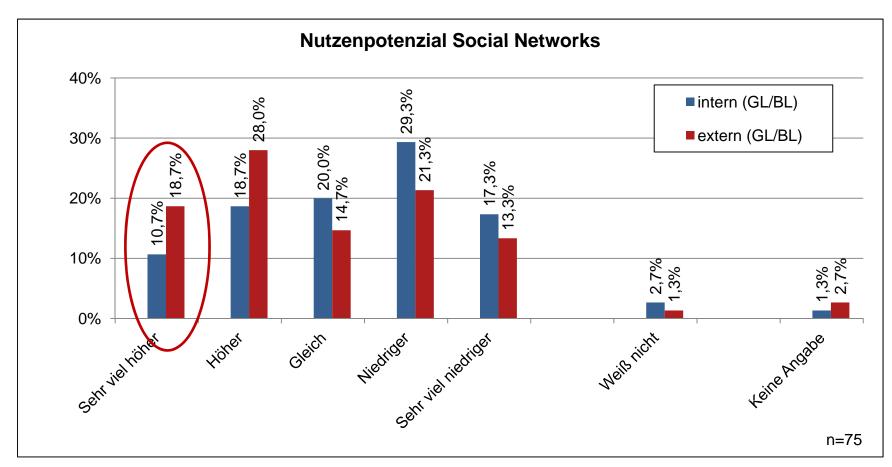


Alle Einkäufer aus der Privatwirtschaft (n=163) < 40 Jahre alt (alle Gruppen; privat und öffentlich; n=108)



WÜWürzburger Social Media-Studie: Bereichs- und Geschäftsleitung



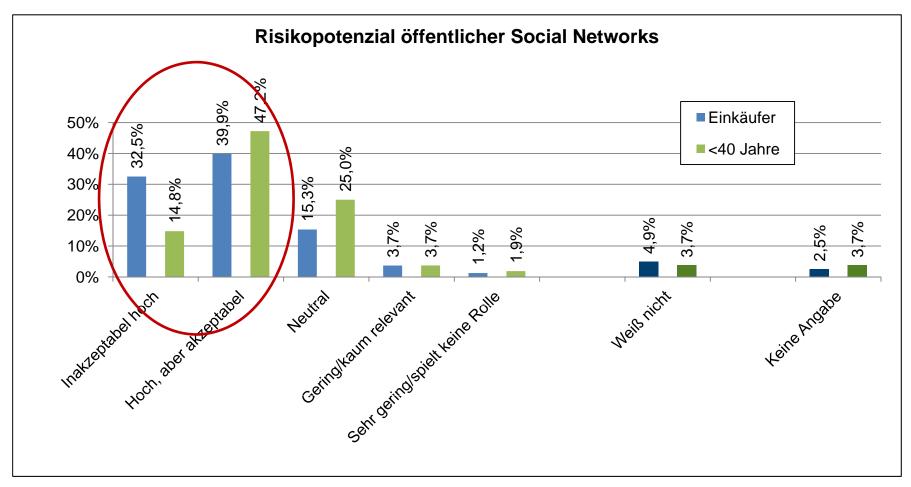


Die Führungsebene sieht ein deutlich höheres Nutzenpotenzial, insbesondere bei "externen" Plattformen!



UNI Würzburger Social Media-Studie: WÜ Vergleich Einkäufer zu <40 (alle)



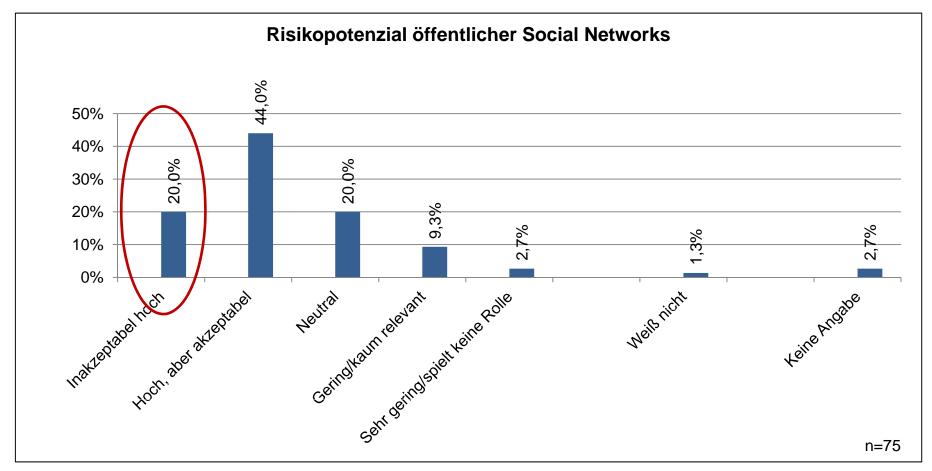


Alle Einkäufer aus der Privatwirtschaft (n=163) < 40 Jahre alt (alle Gruppen; privat und öffentlich; n=108)



WÜ Würzburger Social Media-Studie: WÜ Bereichs- und Geschäftsleitung



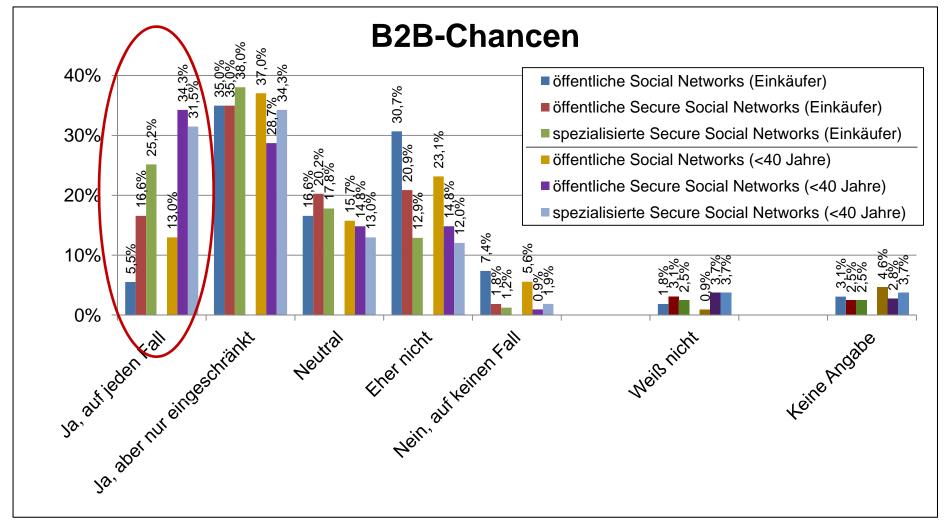


Die Führungsebene sieht das Risikopotenzial weniger stark als inakzeptabel hoch an!



WÜ Würzburger Social Media-Studie: Vergleich Einkäufer zu <40 (alle)



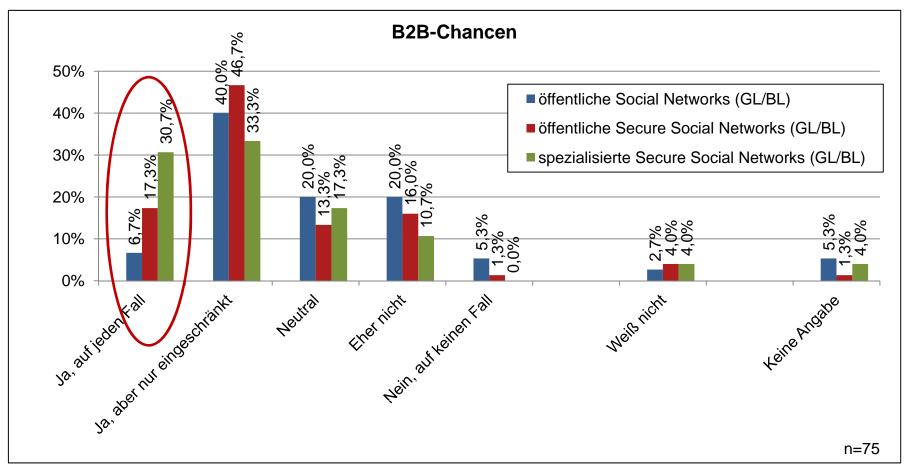


Alle Einkäufer aus der Privatwirtschaft (n=163); < 40 Jahre alt (alle Gruppen; privat und öffentlich; n=108)



WÜWürzburger Social Media-Studie: Bereichs- und Geschäftsleitung





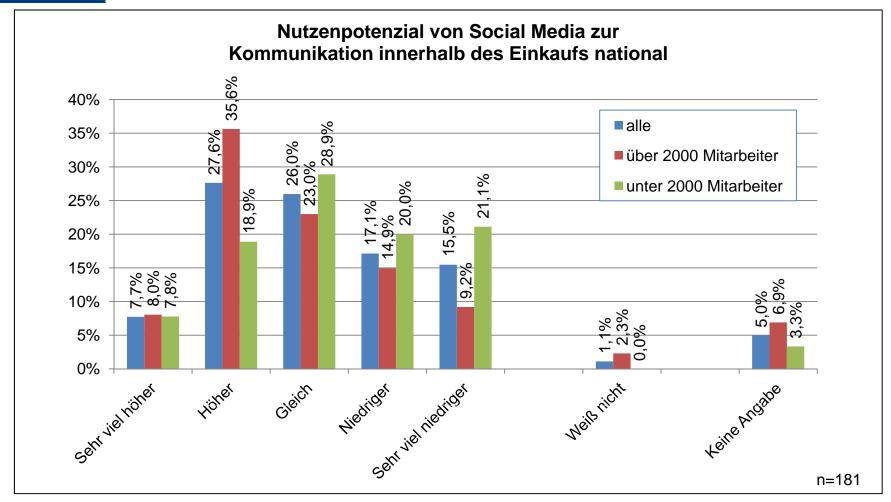


Die Führungsebene votiert noch klarer für "sichere" Netzwerke und präferiert deutlich spezialisierte, "sichere" Social Networks.



UNI Würzburger Social Media-Studie: WÜ Nutzenpotenzial im Einkauf national

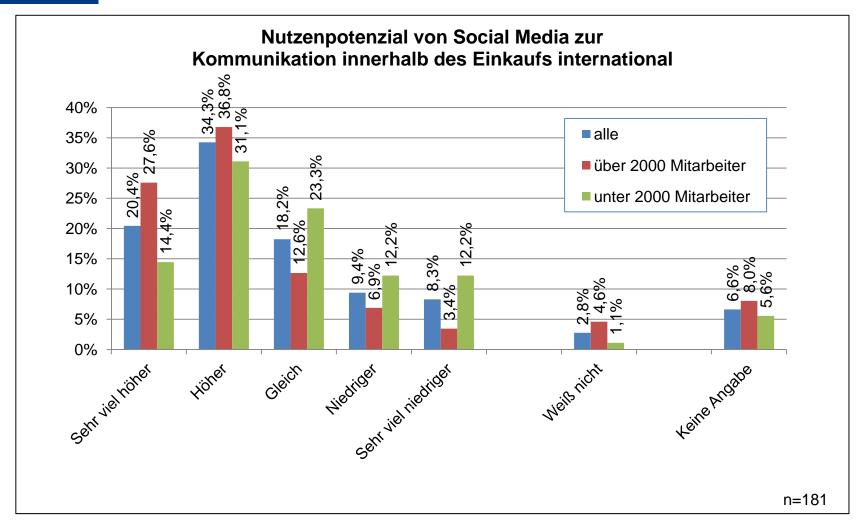






UNI Würzburger Social Media-Studie: WÜ Nutzenpotenzial im Einkauf internat.







Bereits registriert, dann loggen Sie sich ei	reits regis	riert, dann	loggen Sie	e sich ein
--	-------------	-------------	------------	------------

Benutzername: Passwort:

and the second of the second o

LOGIN

☑ Eingeloggt bleiben?

Zugangsdaten vergessen? (\$\infty\$)

NEUE FUNKTIONEN UND NEUE

OPTIK!

forumbeschaffung.de

Das Netzwerk für Einkäufer aus Industrie und Handel

- Erstellen Sie Ihr Profil und vernetzen Sie sich mit anderen Personen.
- Ganz gleich ob Bestandsmanagement, Global Sourcing der E-Procurement: Finden Sie die Kollegen mit den gleichen Fachgebieten.
- Bleiben Sie in Kontakt mit Kollegen
- Tauschen Sie sich mit Kollegen und Experten in den Gruppen und Diskussionsforen über Fachthemen aus.
- 👬 Finden Sie heraus, wer wen (über wen) kennt.

Zugang nur für Beschäftigte in den Bereichen Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik sowie ausgewählte Experten der Beschaffung!



Jetzt kostenlos anmelden

KOOPERATIONSPARTNER:









UNI Social Networks als Nukleus für WÜ B2B-Marktplätze ?



- **Professional Social Networks** als virtueller "Versammlungsort" von Einkäufern (bspw. im ForumBeschaffung oder dem Verwaltungs- und Beschaffernetzwerk) würden angereichert werden durch die Bereitstellung
- von Beschaffungsmarktinformationen,
- von Abwicklungs-, Ausschreibungs-, Bestell- und Abrechnungsfunktionalitäten.
- Elektronische Marktplätze als Bereitsteller von Abwicklungs-, Ausschreibungs-, Bestell- und Abrechnungsfunktionalitäten würden durch Social Networking-Funktionalitäten
 - angereichert werden hinsichtlich
 - intensiver, direkter Kommunikations- und Informationsmöglichkeiten.
- Angesichts der herrschenden starken Bedenken hinsichtlich des Risikos bei der Nutzung von Social Networks für B2B-Zwecke und den hohen Sicherheitsanforderungen dürften die bekannten, großen öffentlichen Plattformen hier vorerst keine Rolle spielen.







Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit! Gern beantworte ich Ihre Fragen.

Weitere Informationen zur (wesentlich umfangreicheren) Studie erhalten Sie hier:

Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky

Tel. 0931 - 31 - 82936

http://ibl.wifak.uni-wuerzburg.de E-Mail: boga@uni-wuerzburg.de Dr. Holger Müller

Projektleiter "E-Procurement"

Tel. 0351 - 81066 - 38

http://www.cfsm.de

E-Mail: holger.mueller@cfsm.de

Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre und Industriebetriebslehre Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Universität Würzburg Sanderring 2, 97070 Würzburg







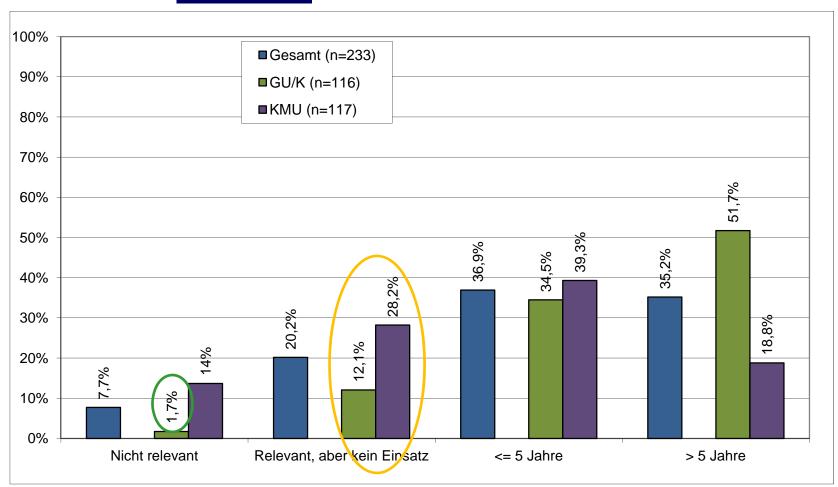
Backup







Einsatzdauer E-Tools zur Beschaffung über Elektronische Kataloge

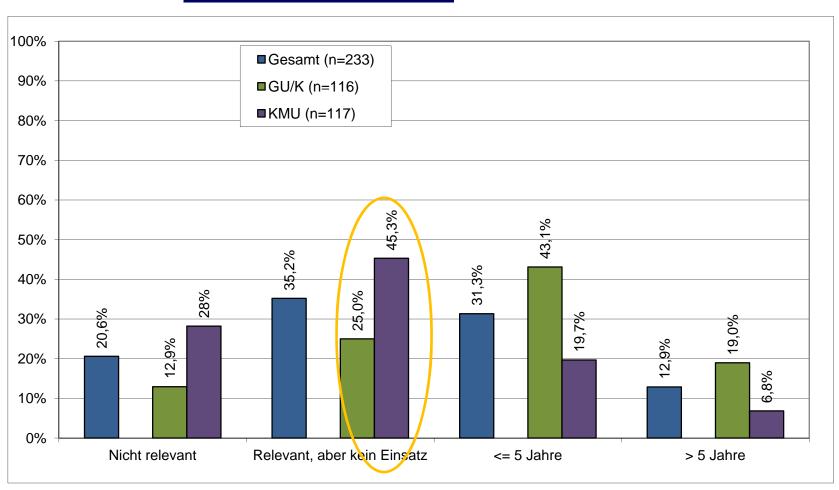








Einsatzdauer E-Tools zur Beschaffung über Elektronische Ausschreibungen

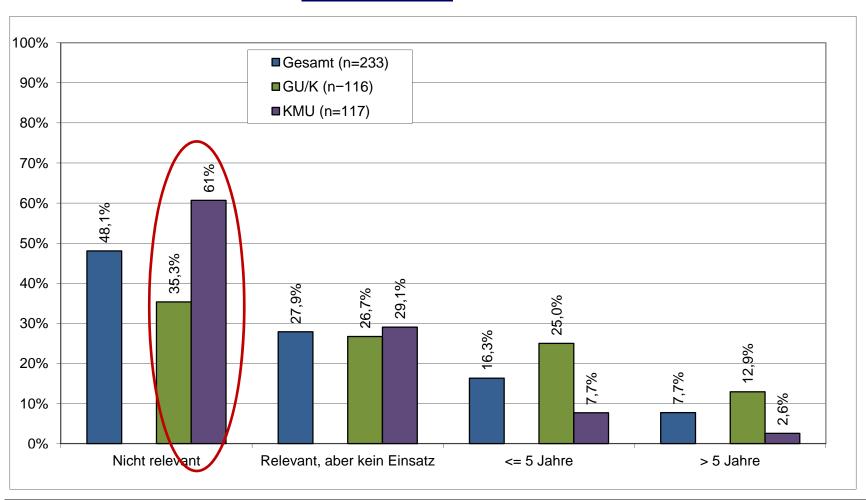








Einsatzdauer E-Tools zur Beschaffung über Elektronische Einkaufsauktionen

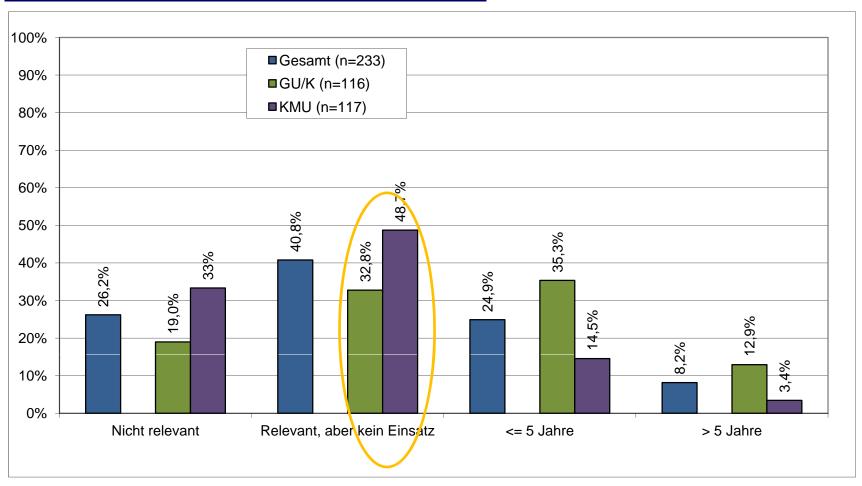








Einsatzdauer E-Tools im Bereich Lieferantenmanagement/E-SRM

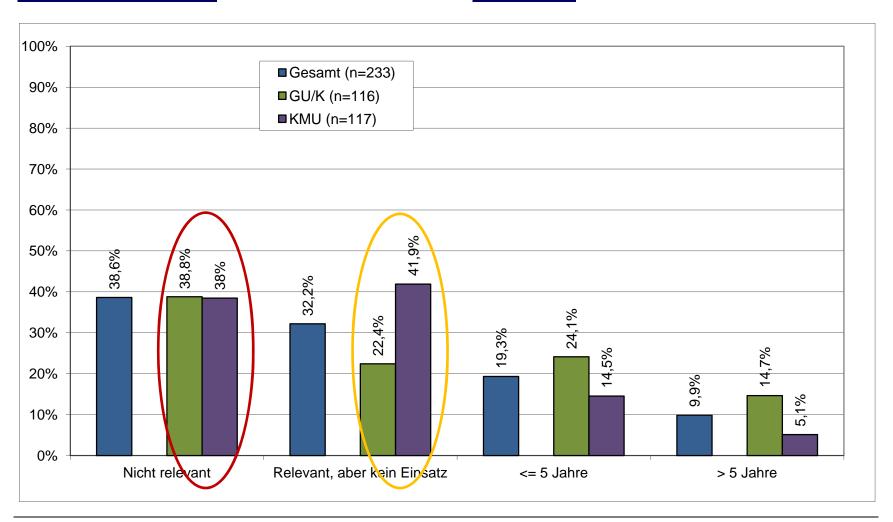








Einsatzdauer E-Tools im Bereich **E-SCM**

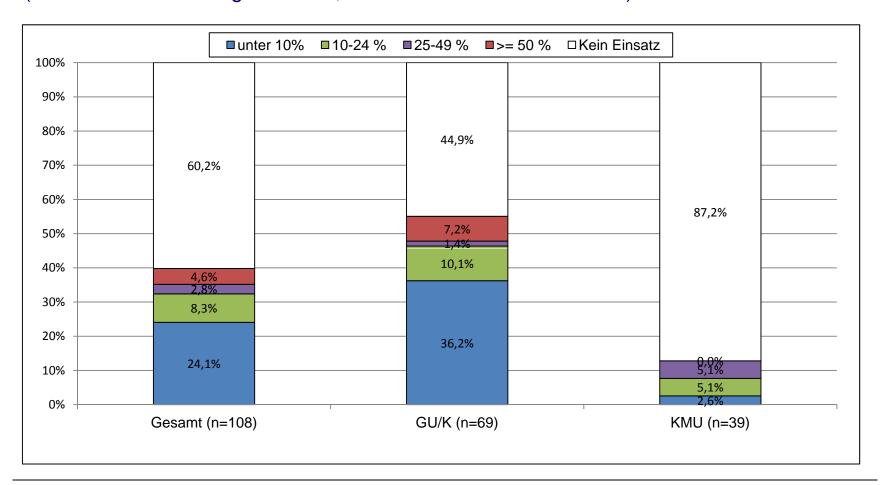








Umsetzungsquote und Nutzungsintensität in Bezug auf das <u>auktionsfähige Beschaffungsvolumen</u>

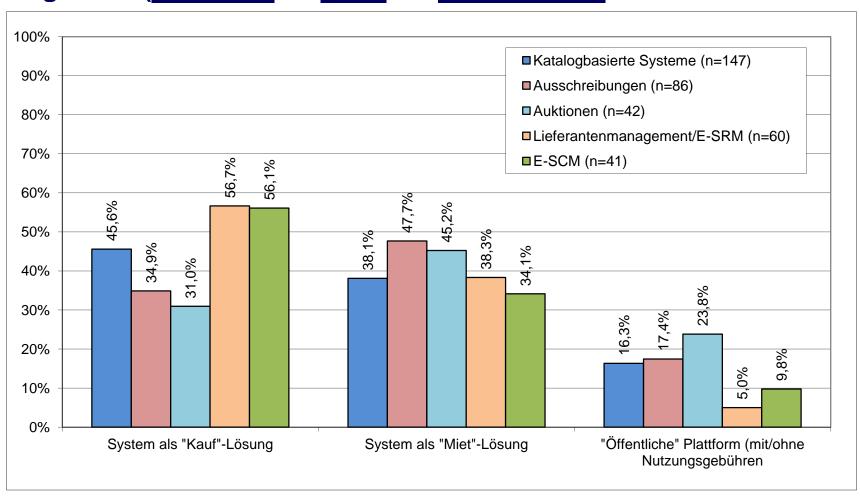








Eingesetzte Lösungen bei den jeweiligen E-Procurement-Tools insgesamt (Inhouse vs. ASP vs. Marktplatz)

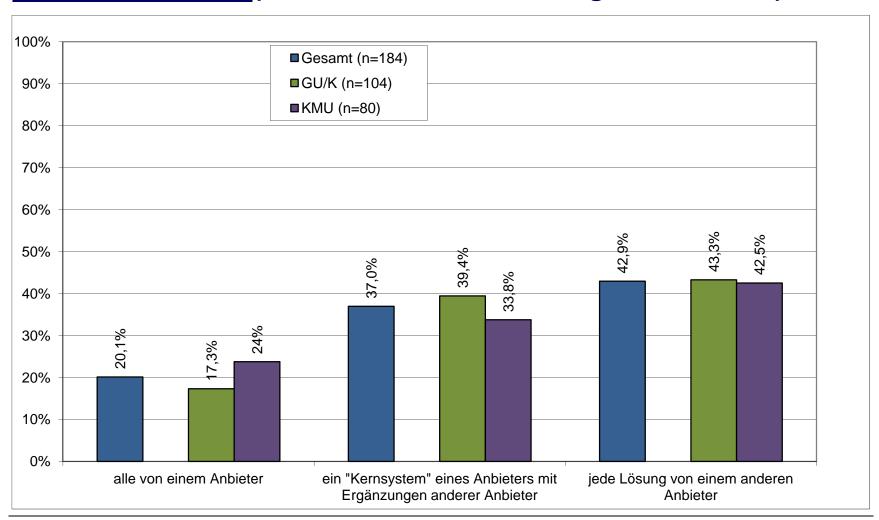








Anbietervielfalt (bei zwei oder mehr Lösungen im Einsatz)

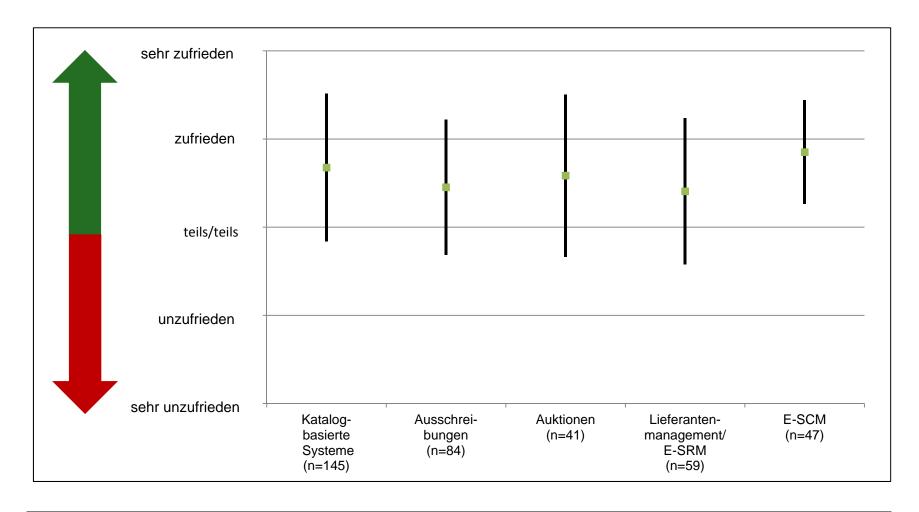








Zufriedenheit mit der Servicequalität der eingesetzten Systeme

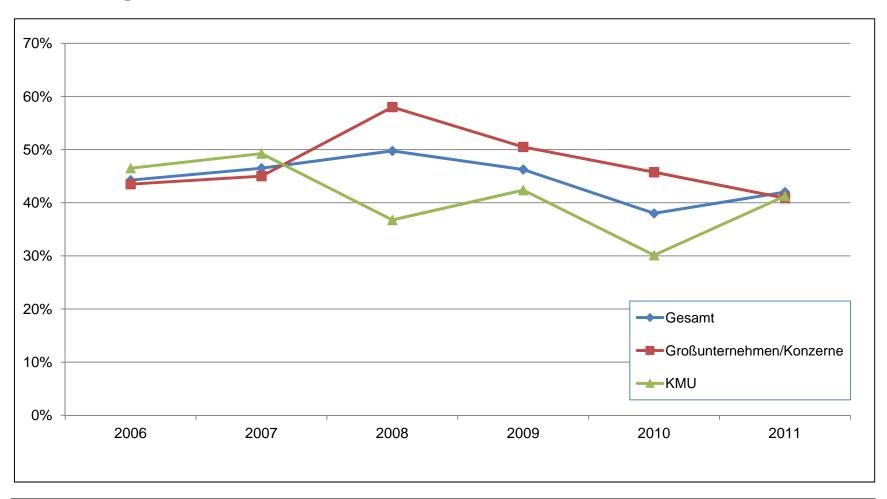








Entwicklung des abgewickelten Beschaffungsvolumens über e-Kataloge (bei nicht identischer Stichprobe)

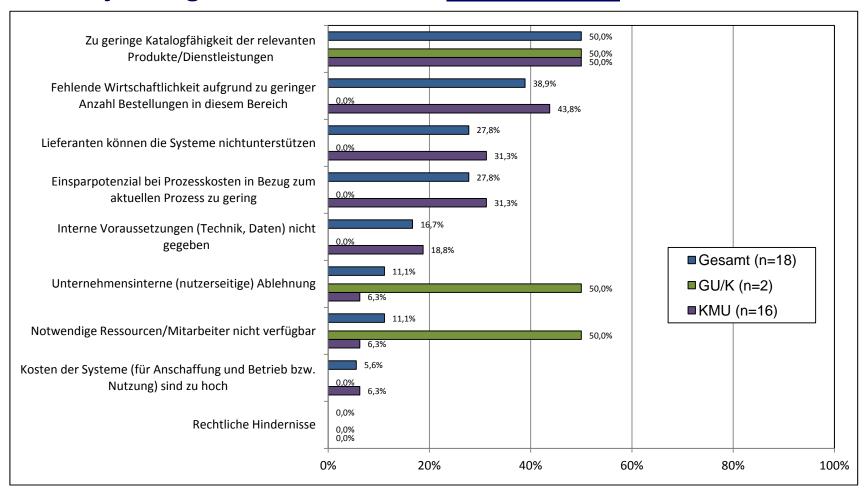








<u>Gründe</u>, warum der <u>Einsatz</u> von <u>Katalogsystemen</u> für das jeweilige Unternehmen als <u>nicht relevant</u> erachtet wird

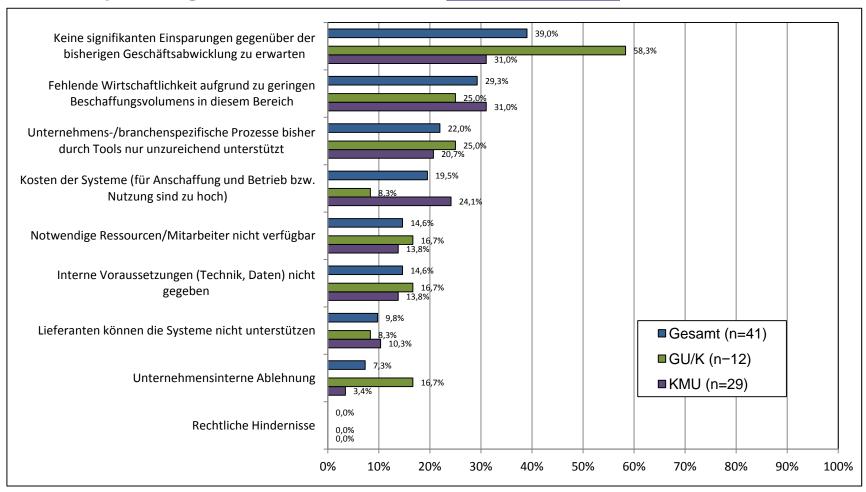








<u>Gründe</u>, warum der <u>Einsatz</u> von E-Tools für <u>Ausschreibungen</u> für das jeweilige Unternehmen als <u>nicht relevant</u> erachtet wird

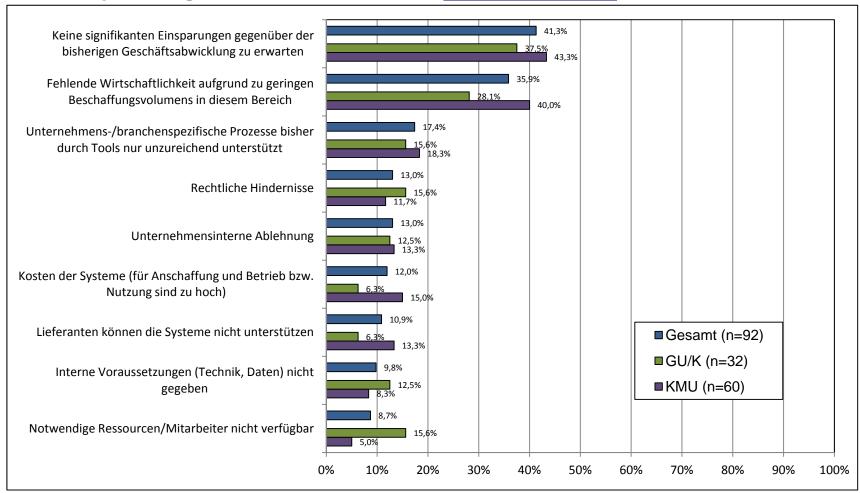








<u>Gründe</u>, warum der <u>Einsatz</u> von E-Tools für <u>Auktionen</u> für das jeweilige Unternehmen als <u>nicht relevant</u> erachtet wird

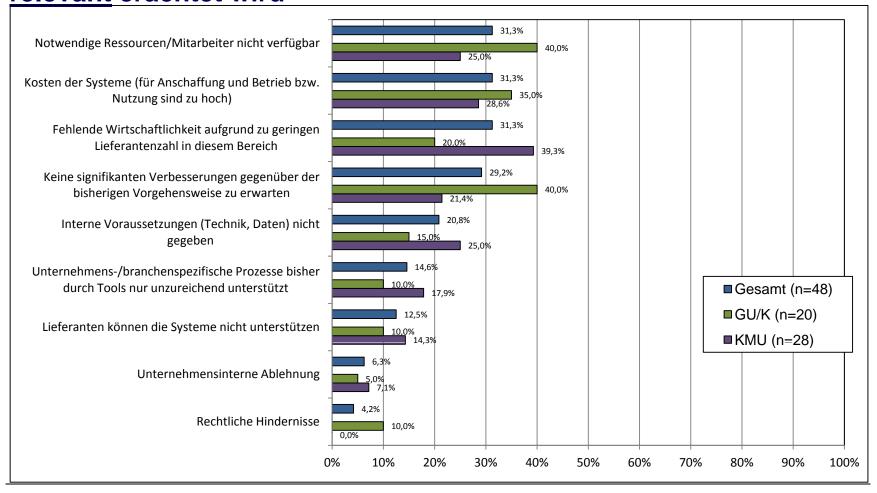








Gründe, warum der Einsatz von Lieferantenmanagement/ E-SRM-Systemen für das jeweilige Unternehmen als <u>nicht</u> relevant erachtet wird

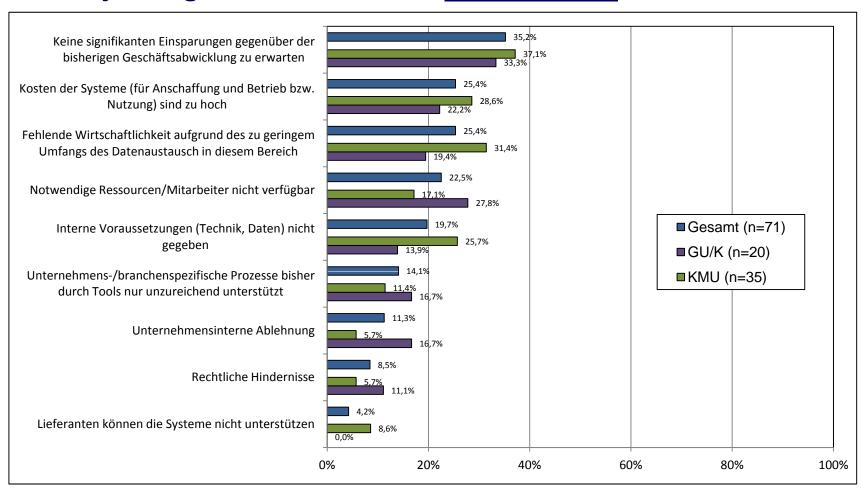








<u>Gründe</u>, warum der <u>Einsatz</u> von <u>E-SCM-Systemen</u> für das jeweilige Unternehmen als <u>nicht relevant</u> erachtet wird









Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit! Gern beantworte ich Ihre Fragen.

Weitere Informationen zur (wesentlich umfangreicheren) Studie erhalten Sie hier:

Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky

Tel. 0931 - 31 - 82936

http://ibl.wifak.uni-wuerzburg.de E-Mail: boga@uni-wuerzburg.de Dr. Holger Müller

Projektleiter "E-Procurement"

Tel. 0351 – 81066 – 38

http://www.cfsm.de

E-Mail: holger.mueller@cfsm.de

Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre und Industriebetriebslehre Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Universität Würzburg Sanderring 2, 97070 Würzburg