

BME-BAROMETER „ELEKTRONISCHE BESCHAFFUNG 2020“

MÄRZ 2020

Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky

Universität Würzburg
Lehrstuhl für Industriebetriebslehre

boga@uni-wuerzburg.de

Prof. Dr. Holger Müller

HTWK Leipzig
Professur Supply Chain Management

Holger.Mueller.SCM@htwk-leipzig.de

Partner:

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME)
Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik in Österreich (BMÖ)
Allocation Network GmbH

BME-Barometer „Elektronische Beschaffung 2020“

Die vorliegende empirische Untersuchung beschäftigt sich mit dem aktuellen Stand der Elektronischen Beschaffung sowie mit den zukünftigen Entwicklungen der Digitalisierung in ausgewählten Bereichen von Einkauf und Supply Chain Management. Verantwortlich für die Durchführung und Auswertung der Befragung sind Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky (Lehrstuhl für BWL und Industriebetriebslehre der Universität Würzburg) sowie Prof. Dr. Holger Müller (Professur Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Supply Chain Management, Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur Leipzig). Unterstützt wurde die Untersuchung, wie bisher, vom Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) und vom Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik in Österreich (BMÖ) sowie von der Allocation Network GmbH.

Im Mittelpunkt der Untersuchung stehen der aktuelle Stand der Elektronischen Beschaffung in Unternehmen im deutschsprachigen Bereich sowie der Ausblick auf diesbezügliche weitere Entwicklungen. Zudem wird untersucht, welche Auswirkungen aufgrund der „neueren“ Digitalisierung in Einkauf und SCM erwartet und welche Technologien hier als relevant erachtet werden.

In Teil I findet sich ein Management Summary, der die wesentlichsten Ergebnisse in komprimierter Form darlegt.

Teil II bietet eine zusammenfassende Vorstellung der Untersuchungsergebnisse für die „konventionelle“ elektronische Beschaffung bzw. Electronic Procurement (Teil A) sowie für die Auswirkungen bereits existierender und sich abzeichnender, neuerer digitaler Lösungen (Teil B). Teil C gibt eine Übersicht zu der Relevanzeinschätzung konkreter „Zukunftstechnologien“ zur Unterstützung von Einkauf und SCM.

Inhaltsverzeichnis

I. Management Summary.....	2
II. Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse	4
A. Stand und Ausblick der Elektronischen Beschaffung	4
B. Digitalisierung und die Zukunft des Einkaufs	23
a) Operative / administrative Einkaufsprozesse	23
b) Strategische Einkaufsprozesse	27
C. Zukunftstechnologien	35
III. Ansprechpartner	37

I. Management Summary¹

Traditionelles E-Procurement

Für alle untersuchten Toolkategorien ist ein weiterhin hohes bis sehr hohes Maß an wahrgenommener Einsatznotwendigkeit festzustellen. Jeweils zu gut 90 Prozent wird dies für Tools angegeben, die R2P-Prozesse bei zentral geplanten Bedarfen unterstützen sowie für das Lieferantenmanagement. Den niedrigsten Wert erzielen hier Category-spezifische Tools mit knapp 70 Prozent. Nach wie vor recht hoch gewertet werden auch Tools für Spend Analysis / Controlling sowie für den Bereich Source-to-Contract. Bei der empfundenen Bedeutung des Einsatzes der Tools in den jeweiligen Kategorien werden die drei Varianten für R2P-Prozesse summarisch am höchsten bewertet – knapp vor Tools für Spend Analysis / Controlling sowie für das Lieferantenmanagement.

Für die diesjährige Teilnehmergruppe an der Befragung liegen etwas geringere aktive Nutzungsquoten für die Tools in den jeweiligen Kategorien im Vergleich zum Vorjahr vor. Lediglich für die Aktivitäten im Bereich Source-to-Contract ist eine leichte Zunahme zu verzeichnen. Dies, wie auch einige Ergebnisse hinsichtlich der „Digital Roadmaps“, lassen sich zumindest teilweise aus der Zusammensetzung der Gruppe der Antwortenden erklären, in der aktuell ein größerer Anteil kleinerer – und offenbar weniger digital fortgeschrittener – Unternehmen vertreten ist. Bei den Nutzungsintensitäten für implementierte Systeme gilt dies nicht durchgehend, was Ergebnisse aus den Vorjahren bestätigt, dass oft gerade kleinere Unternehmen Tools relativ intensiv nutzen, wenn in diese erst einmal investiert wurde.

Die bereits im Vorjahr festgestellte Dominanz in der Nutzung eigener Systeme setzt sich weiter fort, wird aber schwächer. Bei Source-to-Contract, einheitlichen R2P-Prozessen und Category-spezifischen Lösungen ist hingegen eine deutliche Zunahme der Plattformnutzungen festzustellen. Die vorübergehend zunehmende Absicht auf stärker integrierte Systeme (Suiten) zu setzen, scheint – zumindest gemäß der Daten aus der aktuellen Untersuchung – wieder rückläufig zu sein.

Hinderungsgründe für die weitergehende Nutzung digitaler Lösungen im konventionellen E-Procurement-Bereich liegen nach wie vor primär in einer mangelnden internen Datentransparenz und -strukturierung. Danach folgen nahezu gleichauf innerbetriebliche Widerstände, fehlende Unterstützung seitens der Geschäftsführung, als ungenügend oder fehlend empfundene Standards, die Kosten sowie unzureichende interne technische Voraussetzungen. Diese Faktoren werden von der aktuell befragten Gruppe teilweise noch deutlich intensiver als Hinderungsgründe empfunden als im Vorjahr.

Digitalisierungstrends

Ähnlich wie im Vorjahr wird eine nahezu komplette Automatisierung des operativen Einkaufsprozesses bis vor dem Übergang zur Rechnungsprüfung und -buchung von über zwei Dritteln der Unternehmen in absehbarer Zeit erwartet oder ist zum Teil schon vollzogen. Ähnliches gilt für die Integration der Buchungs-, Rechnungsprüfungs- und Zahlungsprozesse mit dem Bestellprozess im Sinne eines unterbrechungsfreien P2P-Prozesses sowie das Empfangen von Lieferantenrechnungen in elektronischer Form. Damit ist offenbar dieses Handlungsfeld nicht nur erkannt, sondern es ist zu erwarten, dass die Majorität der befragten Unternehmen diese Prozesse alsbald in integrierte Lösungen überführen wird, sofern dies nicht bereits erfolgt ist.

Eine Nutzung externer Plattformen im Internet, über die aus einer Vielzahl von Katalogen bestellt werden kann, haben aktuell gut 14 Prozent der Unternehmen umgesetzt, knapp 44 Prozent und damit

¹ Teilweise werden Vergleiche zum Vorjahr (2019) gezogen. Die Vorjahresstudie ist verfügbar unter: www.c fsm.de/studien.

etwas weniger als im Vorjahr sehen dies für die Zukunft, wohingegen ein Viertel der Antwortenden diesbezüglich skeptisch ist.

Die Beschaffung von kundenspezifischen Produkten über externe Web-basierte Plattformen haben aktuell erst rund 4 Prozent umgesetzt; gut 15 Prozent sehen dies stark oder sehr stark für die Zukunft. Allerdings halten dies nahezu drei Viertel der Antwortenden auch in Zukunft als kaum oder nur in geringem Maße für ihr Unternehmen für relevant.

Den Einsatz intelligenter Suchalgorithmen in Kombination mit Big Data Analytics zwecks Schaffung eines hohen Grades an Transparenz über globale Beschaffungsmärkte erwarten 45 Prozent der Antwortenden, wohingegen ein Drittel diesbezüglich skeptisch ist. Der Möglichkeit, über eine hocheffiziente, systemgestützte Kontaktaufnahme zu Anbietern die Reichweite bei Beschaffungsprojekten zu erhöhen, weisen rund die Hälfte der Unternehmen eine hohe Bedeutung zu; knapp 30 Prozent dagegen nicht.

Eine nahezu vollständige Automatisierung von Ausschreibungsprozessen haben knapp fünf Prozent bereits umgesetzt; 32 Prozent sehen dies in starkem oder sehr starkem Maße für die Zukunft und circa ein Drittel kaum oder nur in geringem Maße.

Der Einsatz intelligenter Suchalgorithmen in Verbindung mit Big Data Analytics für die Identifizierung von Versorgungsrisiken wird bisher lediglich vereinzelt genutzt. Allerdings erwarten dies mehr als ein Drittel der Teilnehmerin in starkem / sehr starkem Umfang. Nahezu 40 Prozent sehen dies kaum oder nur in geringem Maße. Ähnliches gilt hinsichtlich der Anwendung dieser neuen digitalen Möglichkeiten zur Compliance-Überwachung entlang der Supply Chain. Automatische Lieferantenbewertungen in Realzeit erwarten fast 44 Prozent; knapp 30 Prozent sind dagegen skeptisch und nur wenige haben dies bereits umgesetzt. Automatisierte Handlungen auf der Basis von in Blockchains hinterlegten Smart Contracts erwarten lediglich gut ein Fünftel; über 55 Prozent zeigen sich diesbezüglich skeptisch.

Fast 43 Prozent der Befragten gehen von einer Verschiebung erforderlicher Qualifikationen im strategischen Einkauf in Richtung IT-Kompetenz aus, lediglich ein gutes Fünftel sieht dies nicht so. Nur noch 15 Prozent befürchten, dass die Rolle des strategischen Einkaufs durch „intelligente“ IT-Tools geschwächt werden könnte; knapp 85 Prozent lehnen diese Aussage nahezu vollständig ab. Im Gegenteil sehen gut zwei Drittel hierdurch eine Stärkung der Rolle des strategischen Einkaufs im Unternehmen. Kollaboration wird immer mehr als eine strategische Kernkompetenz des strategischen Einkaufs wahrgenommen; nahezu zwei Drittel sehen dies für die Zukunft.

Die relative Reihung der Zukunftstechnologien hinsichtlich ihrer Bedeutung für Einkauf und SCM ist gegenüber dem Vorjahr weitgehend unverändert. Wiederum wird Big Data Analytics die höchste Bedeutung zugewiesen, gefolgt von „smarten“ Objekten und gemeinsamen Datenräumen entlang der Supply Chain. Etwas unter der Hälfte geben Maschinelles Lernen als eine bedeutende Zukunftstechnologie an, gefolgt von Process Mining (43,5 Prozent) und Robotic Process Automation (40 Prozent). 3D-Druck (35,6 Prozent), Virtualisierung / Simulation (28,4 Prozent) und Blockchains (22,7 Prozent) fallen demgegenüber ab. Insgesamt werden die „Zukunftstechnologien“ deutlich weniger positiv gesehen als im Vorjahr.

II. Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse

An der Befragung haben in diesem Jahr 168 Verantwortliche aus dem Beschaffungsbereich teilgenommen. Die Teilnehmer vertreten schwerpunktmäßig Industrieunternehmen (~63 Prozent), knapp ein Fünftel sind aus dem Dienstleistungssektor. Der Handel ist mit knapp 10 Prozent und öffentliche Institutionen mit 7,7 Prozent vertreten. Innerhalb des Industriesektors ist der Maschinen- und Anlagenbau mit 31 Prozent am stärksten vertreten, gefolgt von der Automobilindustrie mit 17 Prozent, Metallver- / -bearbeitung sowie Elektronik / IT / Telekommunikation mit jeweils 8,5 Prozent und Chemie / Pharma mit 9,4 Prozent. Bei den Dienstleistern dominieren mit einem Drittel Beratung / IT, gefolgt von Versorgern mit 24,2 Prozent und 21,2 Prozent Logistikunternehmen. Banken und Versicherungen sind lediglich zu 3 Prozent vertreten. Der Anteil der größeren Unternehmen / Konzerne (GU) (≥ 2.000 Mitarbeiter) beträgt knapp 43 Prozent, der der kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) mit bis zu 2.000 Mitarbeitern 57 Prozent.

Untersucht wurden der Stand des Einsatzes von E-Tools in den typischen beschaffungsbezogenen Anwendungsfeldern und die Auswirkungen der fortschreitenden Digitalisierung auf den Einkauf sowie die aktuellen Einschätzungen zu Zukunftstechnologien.

Alle Daten der Erhebung sowie die **Detailauswertungen** zu den Tools sowie zu den Vergleichen Industrie vs. Dienstleister und GU vs. KMU sind **hier veröffentlicht**: www.cfsm.de/studien

A. Stand und Ausblick der Elektronischen Beschaffung

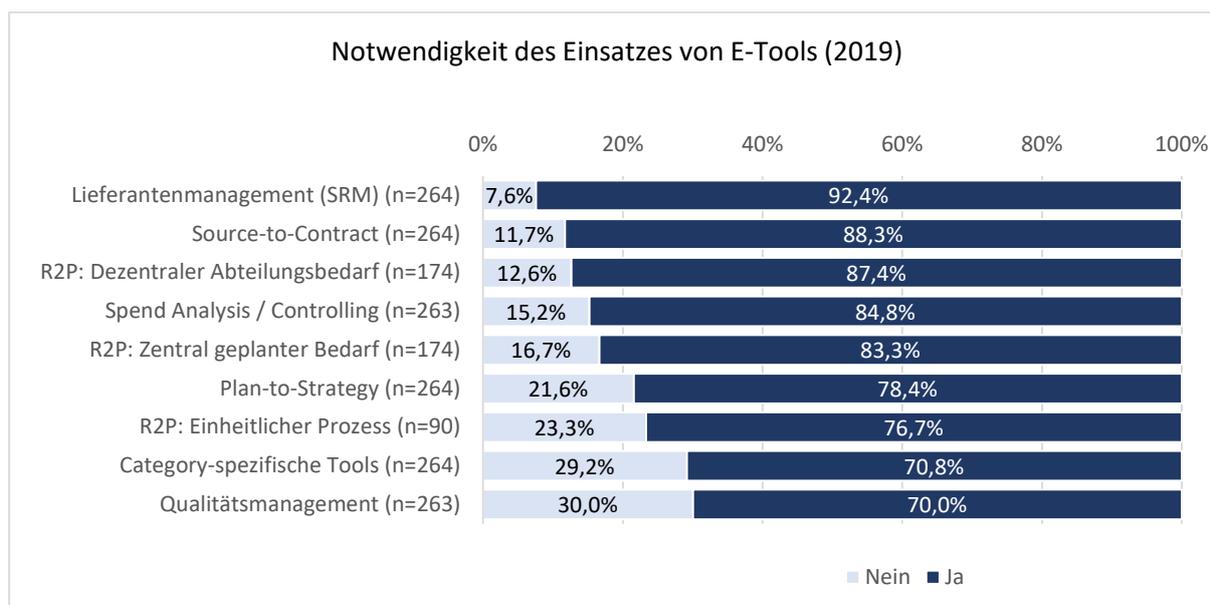
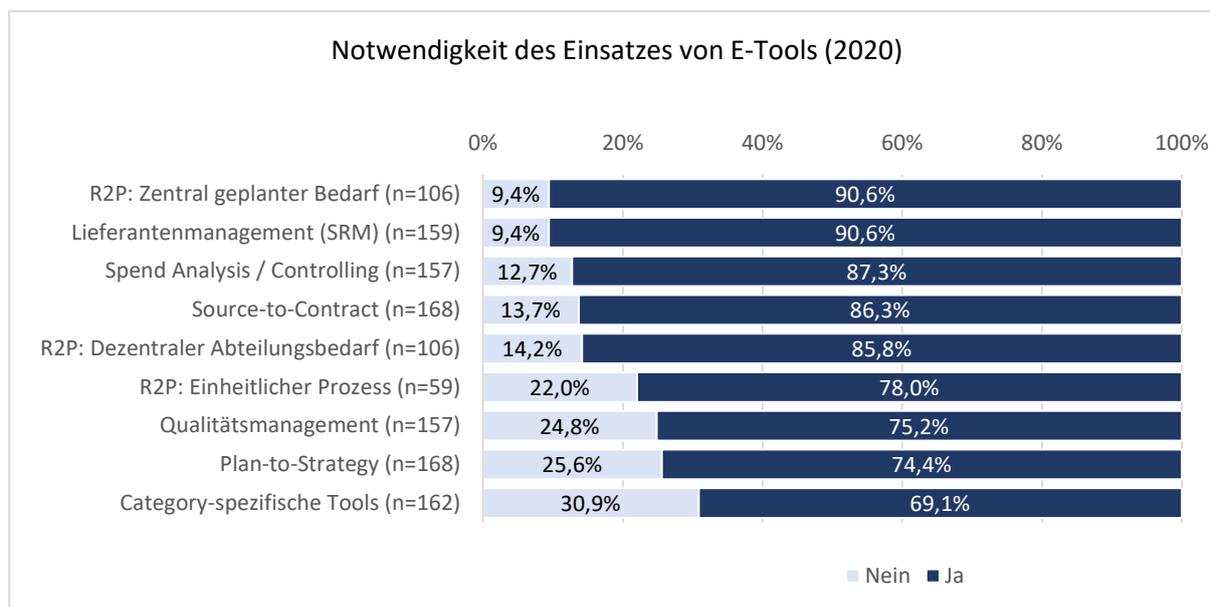
Nachfolgend werden die folgenden Anwendungsfelder / Toolkategorien analysiert:

- Plan-to-Strategy
- Source-to-Contract
- Requisition-to-Pay (R2P) / Procure-to-Pay²
- Category-spezifische Tools
- Lieferantenmanagement (SRM)
- Qualitätsmanagement (QM)
- Spend Analysis / Controlling

Für die genannten Bereiche wird jeweils im direkten Vergleich zum jeweiligen Ergebnis aus dem Vorjahr aufgezeigt, wie stark die Notwendigkeit des Einsatzes der jeweiligen Toolkategorien wahrgenommen und wie hoch ihre Bedeutung eingeschätzt wird, inwiefern die Tools bereits vorhanden bzw. im Einsatz sind, wie zufrieden die Toolnutzer mit dem Stand des Einsatzes bzw. der Digitalisierung für die jeweiligen Anwendungsbereiche sind, wie intensiv die Tools genutzt werden und wie umfassend damit die jeweiligen Prozesse bereits elektronisch abgewickelt werden sowie in welchem Umfang dies in der Zukunft angestrebt wird. Zudem werden die Nutzungsmodelle, die Anbietervielfalt in Bezug auf die implementierten Systeme, die Wechselabsichten auf ein stärker integriertes System sowie bestehende Hinderungsgründe für eine intensivere Digitalisierung in diesen Bereichen untersucht. Dabei werden, wo möglich, Vergleiche zwischen GU und KMU sowie Industrie und Dienstleistern gezogen.

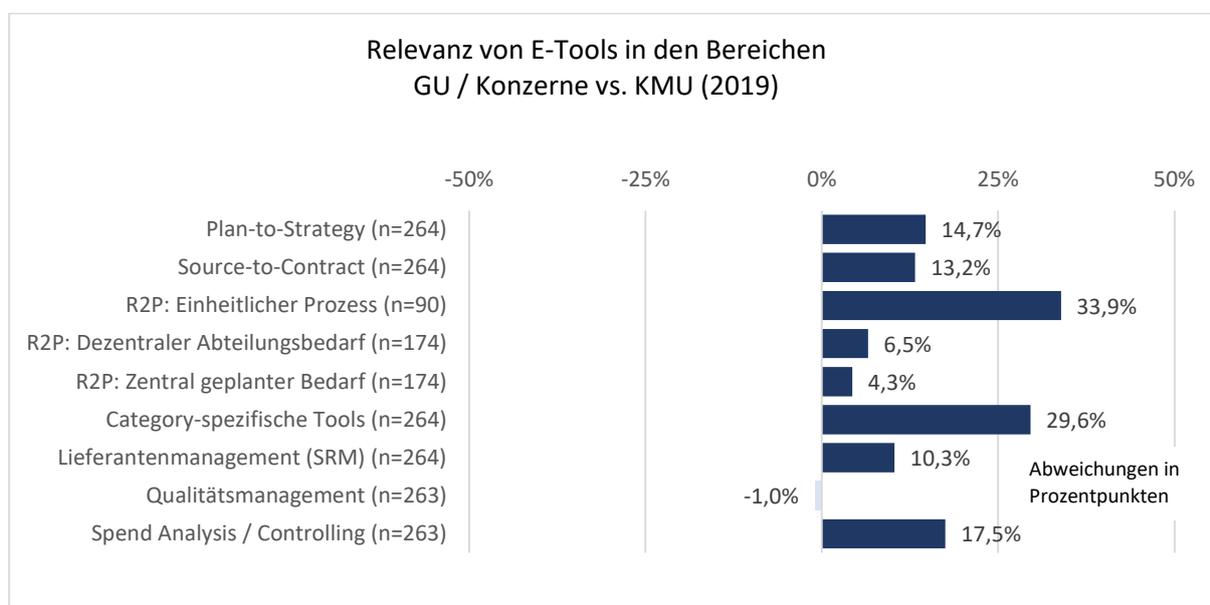
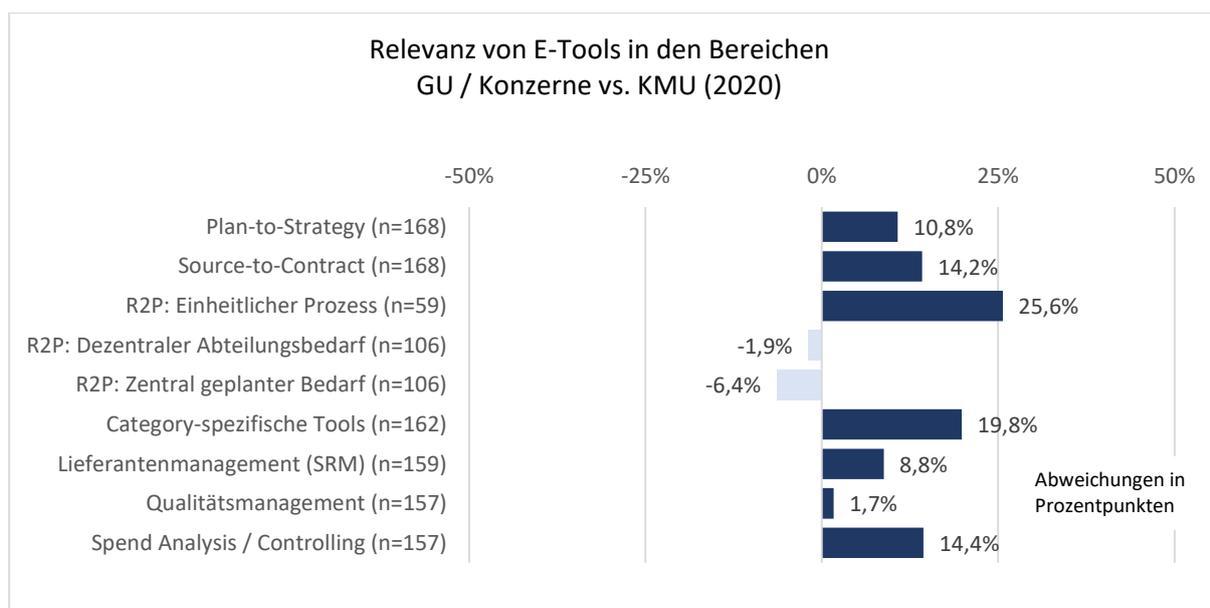
² Hier wurde danach unterschieden, ob ein einheitlicher Beschaffungsprozess für zentrale und dezentrale Bedarfe oder jeweils getrennte Beschaffungsprozesse genutzt werden.

Empfundene Notwendigkeit für den Einsatz der E-Tools³

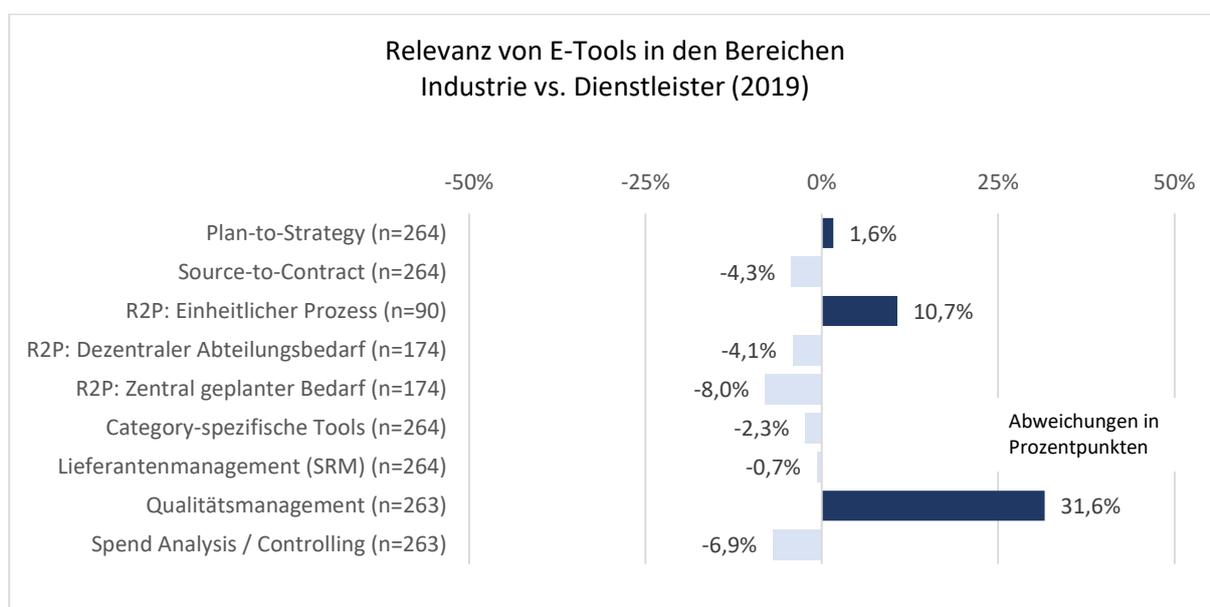
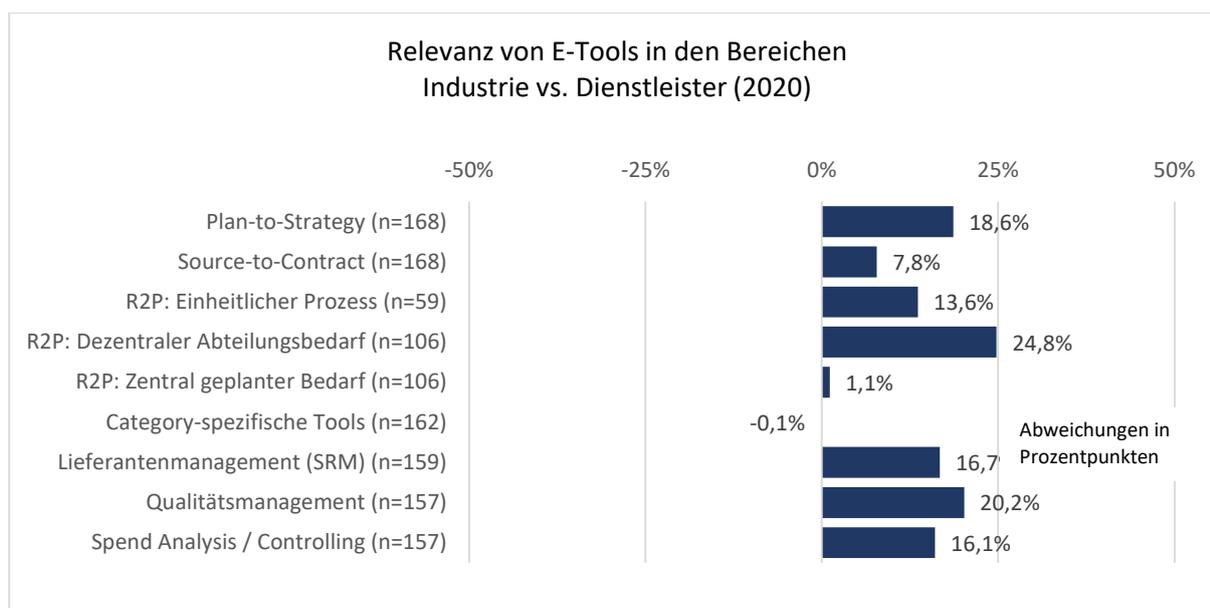


Beim Vergleich der Ergebnisse aus den Jahren 2019 und 2020 sind einige Veränderungen festzustellen. Die Requisition-to-Pay Prozesse für zentral geplante Bedarfe stehen nun gemeinsam mit dem Lieferantenmanagement mit je 90,6 Prozent auf dem ersten Platz, was für die zentral geplanten R2P-Prozesse einen Zuwachs von gut sieben Prozentpunkten bedeutet, wohingegen das Lieferantenmanagement knapp zwei Prozentpunkte einbüßte. Der Bereich Spend Analysis / Controlling konnte 2,5 Prozentpunkte auf nun 87,3 Prozent hinzugewinnen. Source-to-Contract verliert zwei Prozentpunkte auf nunmehr 86,3 Prozent. Ähnliche Änderungen sind für die anderen Toolkategorien festzustellen. Lediglich das Qualitätsmanagement mit knapp minus fünf Prozentpunkte auf nun 75,2 Prozent und der Bereich Plan-to-Strategy (minus vier Prozentpunkte auf nun 74,4 Prozent) werden signifikant niedriger bewertet. Insgesamt liegen jedoch alle Bewertungen weiterhin auf hohem bis sehr hohem Niveau, was die wahrgenommene grundsätzliche Notwendigkeit des Einsatzes dieser Tools angeht.

³ Gestellte Frage: Ist die Unterstützung durch E-Tools {im Bereich} für Sie relevant?

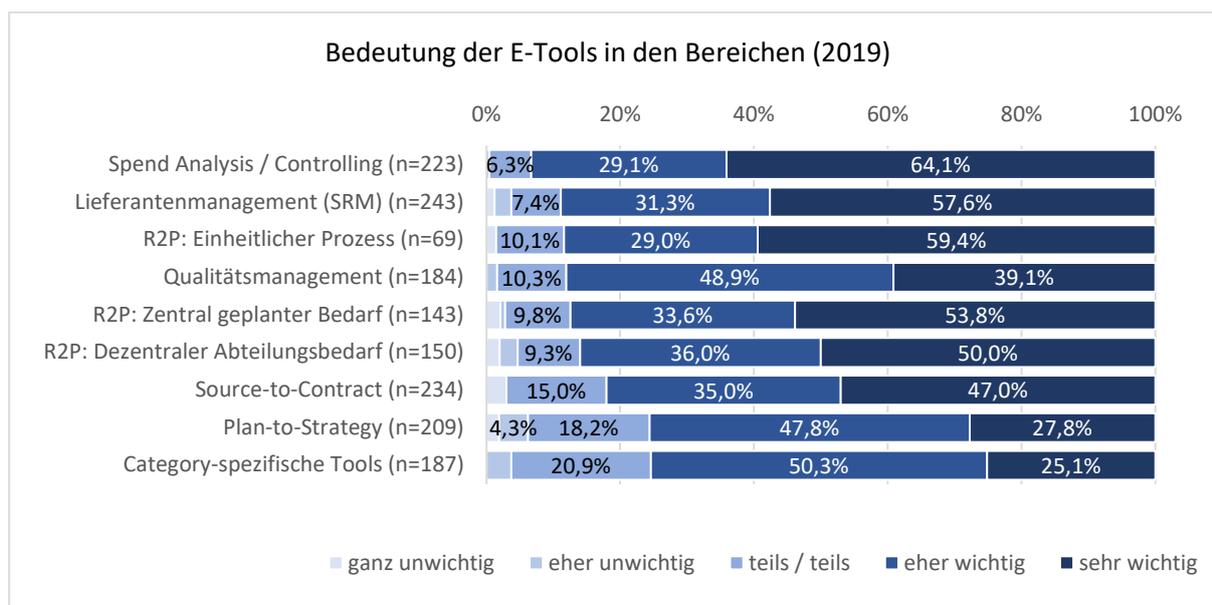
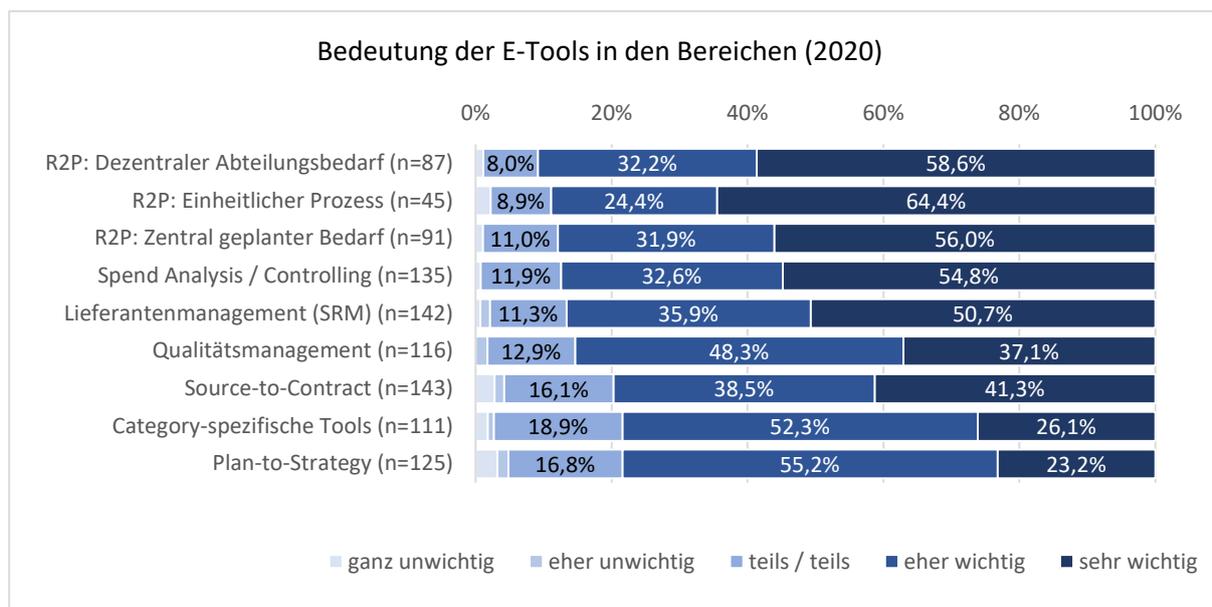


Die Notwendigkeit des Einsatzes der E-Tools wird von KMU im Vergleich zu den größeren Unternehmen (GU) fast durchweg (deutlich) geringer eingeschätzt. Lediglich bei den R2P-Prozessen für dezentrale (-1,9 Prozentpunkte) sowie für zentral geplante Bedarfe (-6,4 Prozentpunkte) liegen die GU mit ihrer jeweiligen Einschätzung leicht unter der der KMU. Dies war im Vorjahr so nicht der Fall, wobei die geringfügigen Abweichungen in diesen beiden Bereichen eher darauf hindeuten, dass zur jeweiligen Notwendigkeit des Tooleinsatzes im Mittel nahezu gleiche Einschätzungen in den beiden Unternehmensgrößenklassen herrschen. Auch sonst hat die im Vorjahr noch vorherrschende stärkere Betonung der Notwendigkeit des jeweiligen Tooleinsatzes seitens der GU im Vergleich zu den KMU eher abgenommen. Es kann daher vermutet werden, dass die Notwendigkeit eines Tooleinsatzes im jeweiligen Anwendungsfeld sich mehr und mehr auch bei den mittelständischen Unternehmen durchsetzt.



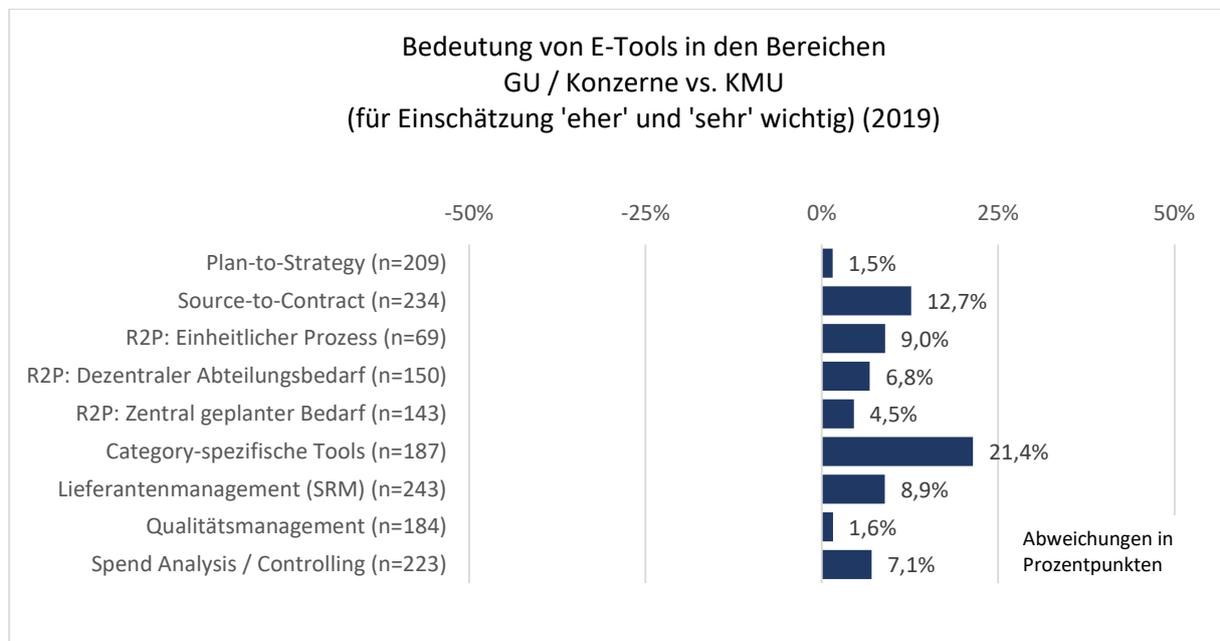
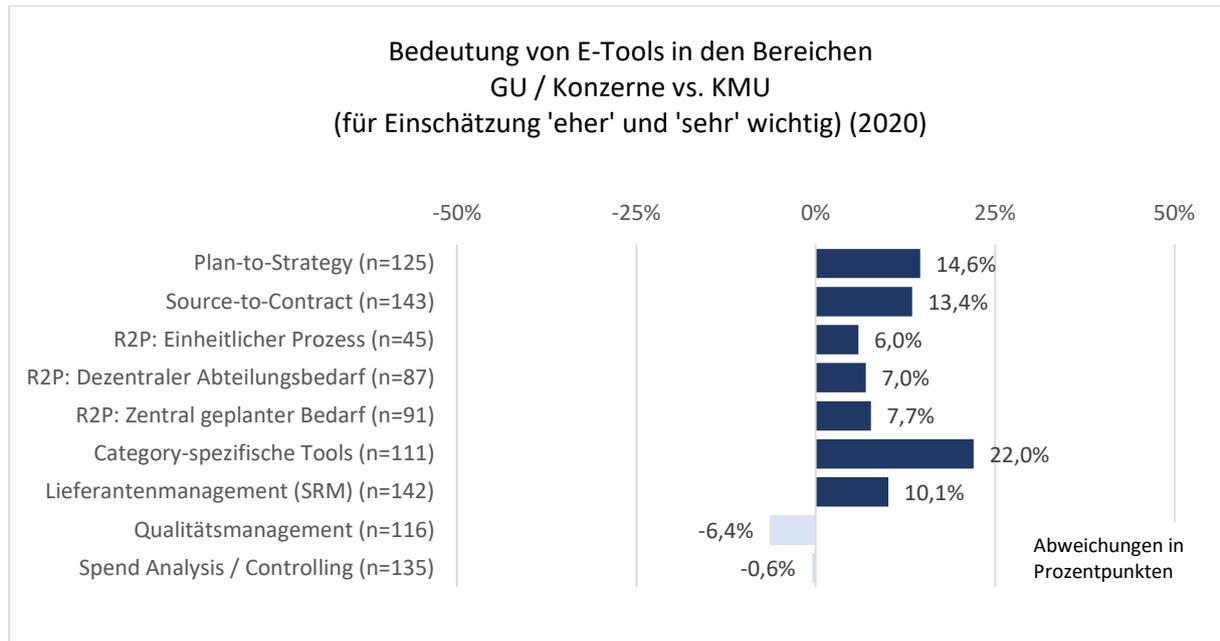
Im Gegensatz zum Vorjahr schätzen aktuell die Teilnehmer aus Industrieunternehmen die jeweilige Relevanz des Einsatzes der E-Tools über nahezu alle Kategorien hinweg höher ein als die Dienstleister. Lediglich bei Category-spezifischen Tools ist quasi kein Unterschied festzustellen. Die Unterschiede fallen teilweise recht deutlich aus. Während dies beim Qualitätsmanagement mit einer Differenz von 20,2 Prozentpunkten nicht verwundert (und eigentlich noch viel höher zu erwarten wäre), beträgt der Unterschied bei den R2P-Tools für dezentrale Bedarfe sogar fast 25 Prozentpunkte.

Wahrgenommene Bedeutung der E-Tools⁴

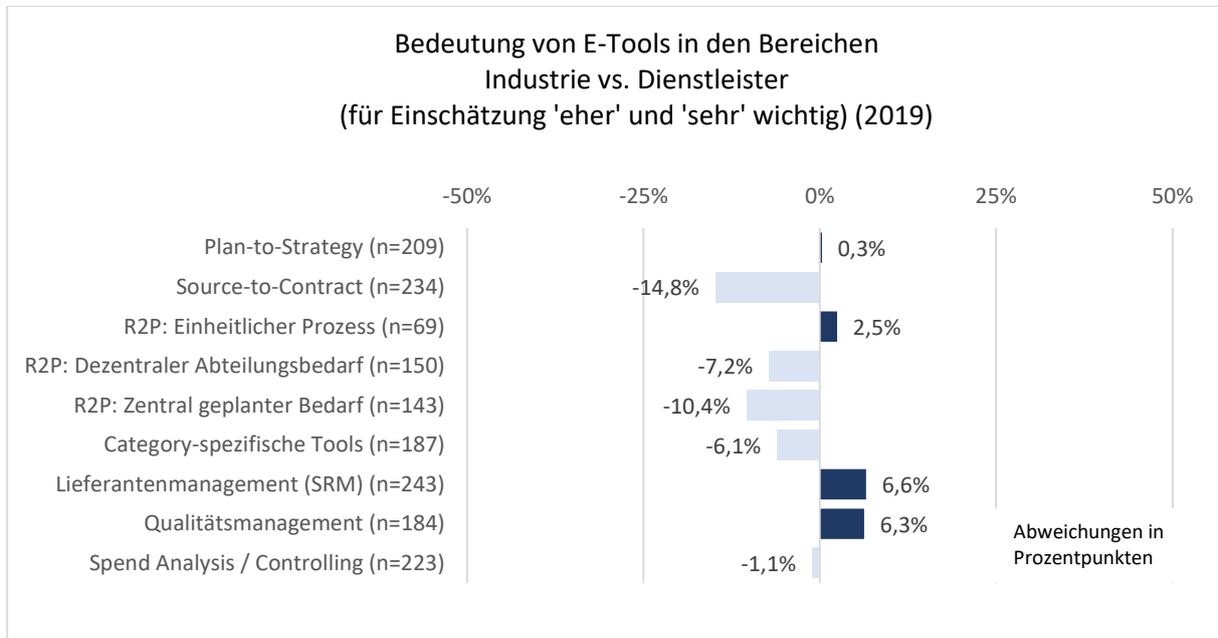
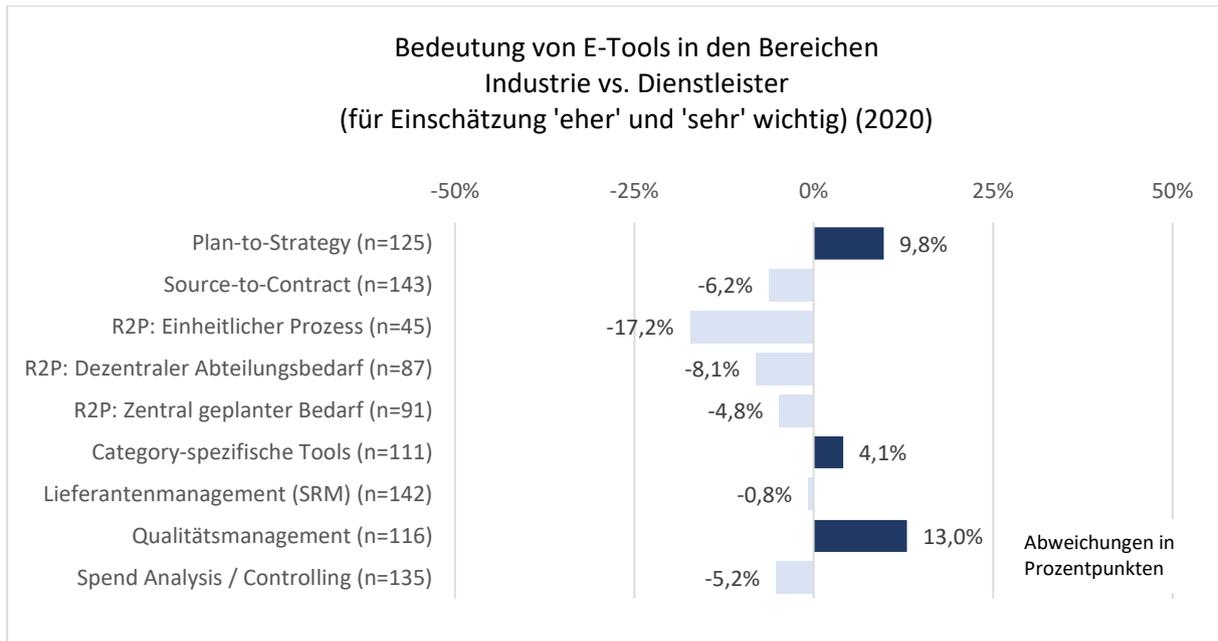


Bei der wahrgenommenen Bedeutung im Sinne eines Wichtigkeitsgrads der jeweiligen Tools haben sich in diesem Jahr die drei Varianten der R2P-Lösungen auf die ersten Plätze geschoben. Lösungen für den dezentralen Abteilungsbedarf konnten sich um zehn Prozentpunkte auf nunmehr über 90 Prozent summarisch für „eher“ und „sehr wichtig“ verbessern und stehen damit an erster Stelle der Wichtigkeitsskala. Trotz kleinem Rückgang in dieser summarischen Bewertung belegen die Tools für einheitliche R2P-Prozesse nun mit knapp 90 Prozent Rang 2, knapp vor den R2P-Tools für zentral geplante Bedarfe. Ein Rückgang von rund sechs Prozentpunkten auf 87,4 Prozent ist für Tools für Spend Analysis / Controlling festzustellen, denen damit jedoch aktuell nach den R2P-Tools die nächsthöchste Wichtigkeit beigemessen wird. Die weiteren Toolkategorien erreichten ähnliche Bewertungen wie im Vorjahr. Da die niedrigste summarische Bewertung mit „eher“ und „sehr wichtig“ bei knapp 80 Prozent liegt, kann insgesamt von einer überwiegend hohen Bedeutungsbeimessung für die jeweiligen E-Tools seitens der Antwortenden gesprochen werden.

⁴ Gestellte Frage: Wie wichtig ist Ihnen die Unterstützung durch E-Tools {im Bereich}?

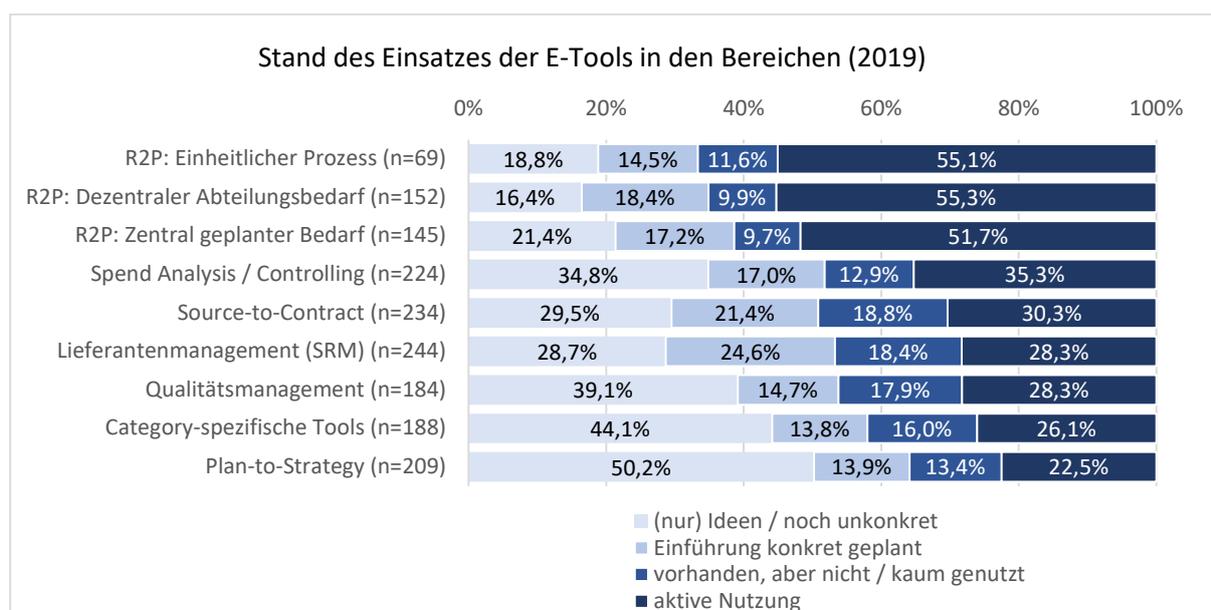
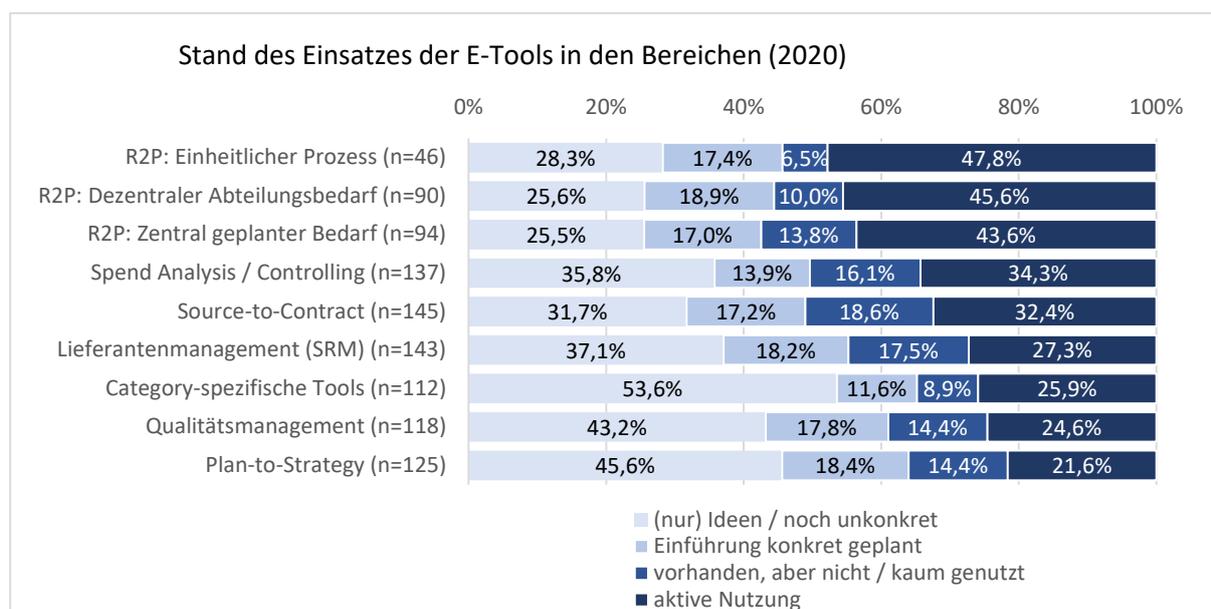


Größere Unternehmen messen den Tools in den jeweiligen Anwendungsbereichen durchgehend eine höhere Bedeutung zu als KMU. Lediglich hinsichtlich des Qualitätsmanagements ist hier eine um 6,4 Prozentpunkte niedrigere Bewertung mit „eher“ oder „sehr wichtig“ als seitens der KMU festzustellen; im Bereich Spend Analysis / Controlling liegen ähnliche Einschätzungen seitens der beiden Gruppen vor. Zu konstatieren ist zudem, dass die GU etwas deutlicher als im Vorjahr hinsichtlich der Wichtigkeit der Tools in den meisten Kategorien eine stärkere Bedeutung sehen als KMU.



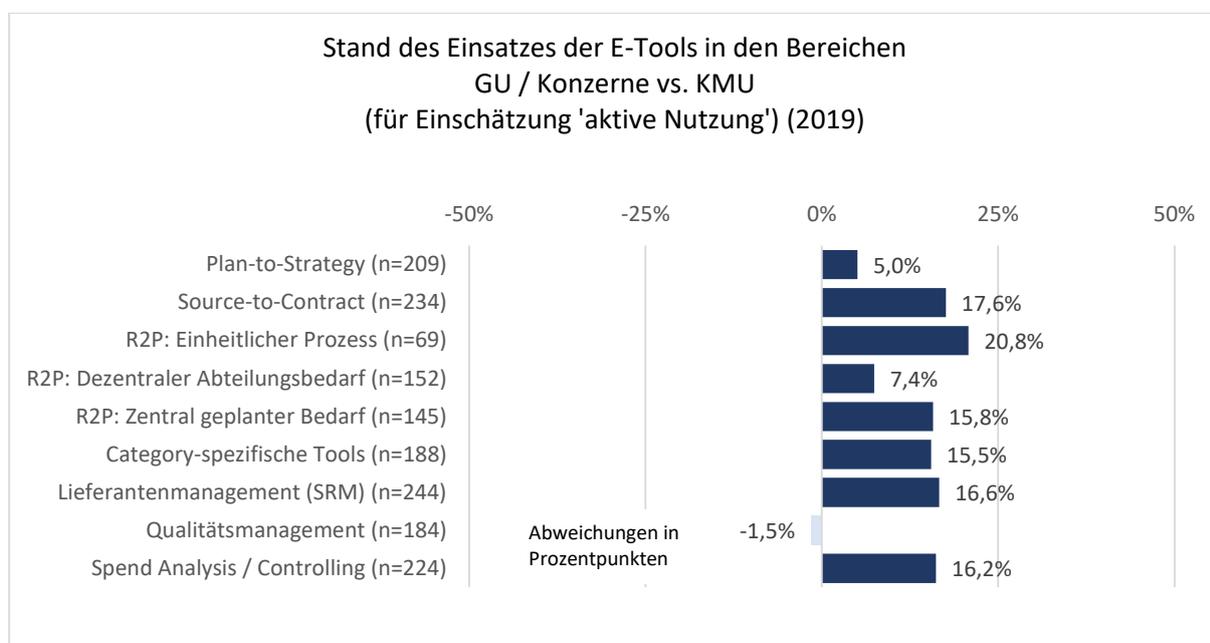
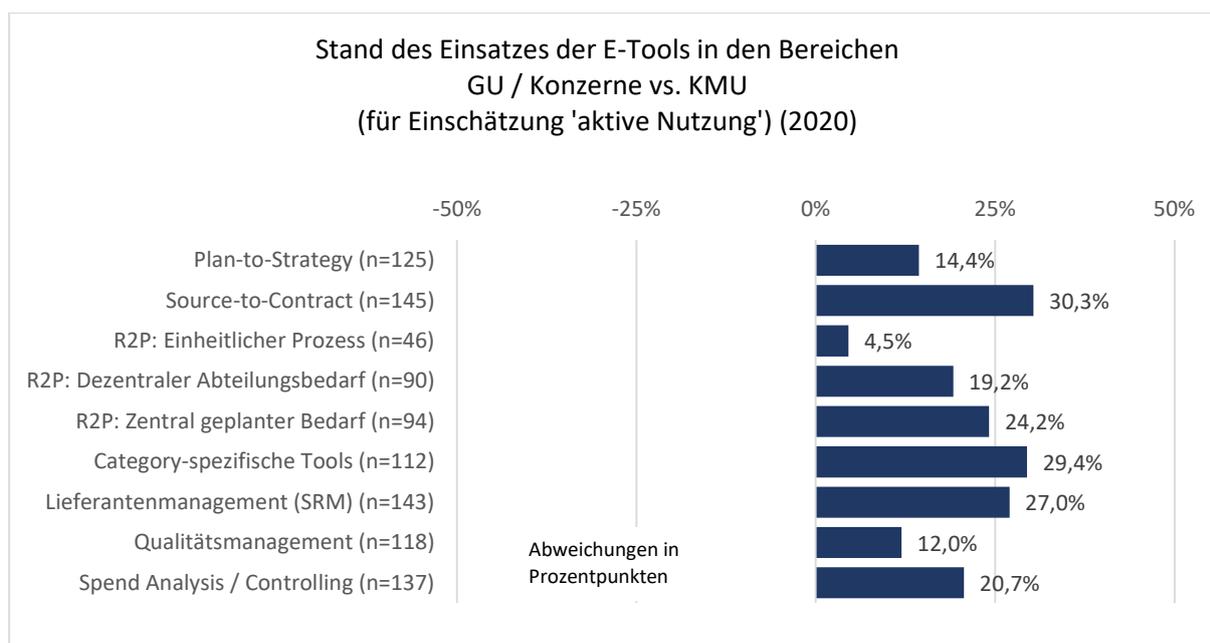
Die Vertreter von Industrieunternehmen bewerten die Kategorien Plan-to-Strategy (+9,8 Prozentpunkte), Category-spezifische Tools (+4,1 Prozentpunkte) und Qualitätsmanagement (+13 Prozentpunkte) stärker hinsichtlich ihrer Wichtigkeit im Vergleich zu den Dienstleistungsunternehmen. Letztere gewichten dagegen vergleichsweise stärker die weiteren Tools, insbesondere für einheitliche R2P-Prozess (17,2 Prozentpunkte) sowie für dezentrale Abteilungsbedarfe (8,1 Prozentpunkte). Damit hat sich im Vorjahresvergleich die relative Bewertung seitens der beiden Gruppen bei den Category-spezifischen Tools umgekehrt. Bei R2P für einheitliche Prozesse hat sich diese sehr stark ausgeprägt in Richtung Dienstleister verschoben. Ähnliches gilt für das Lieferantenmanagement.

Stand des Einsatzes der E-Tools⁵



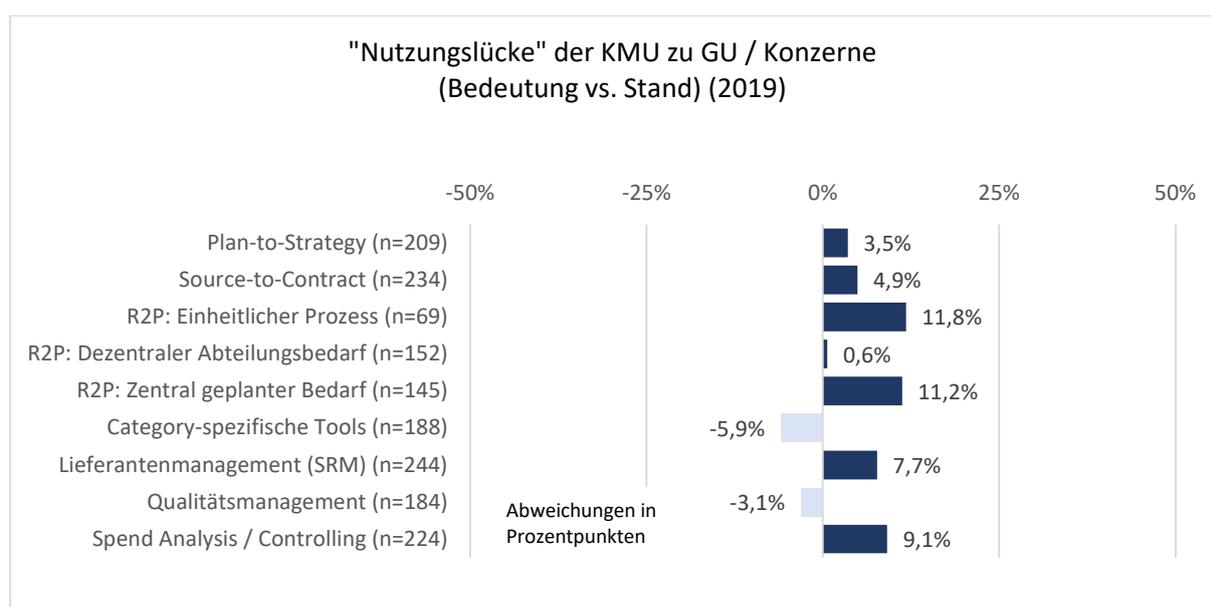
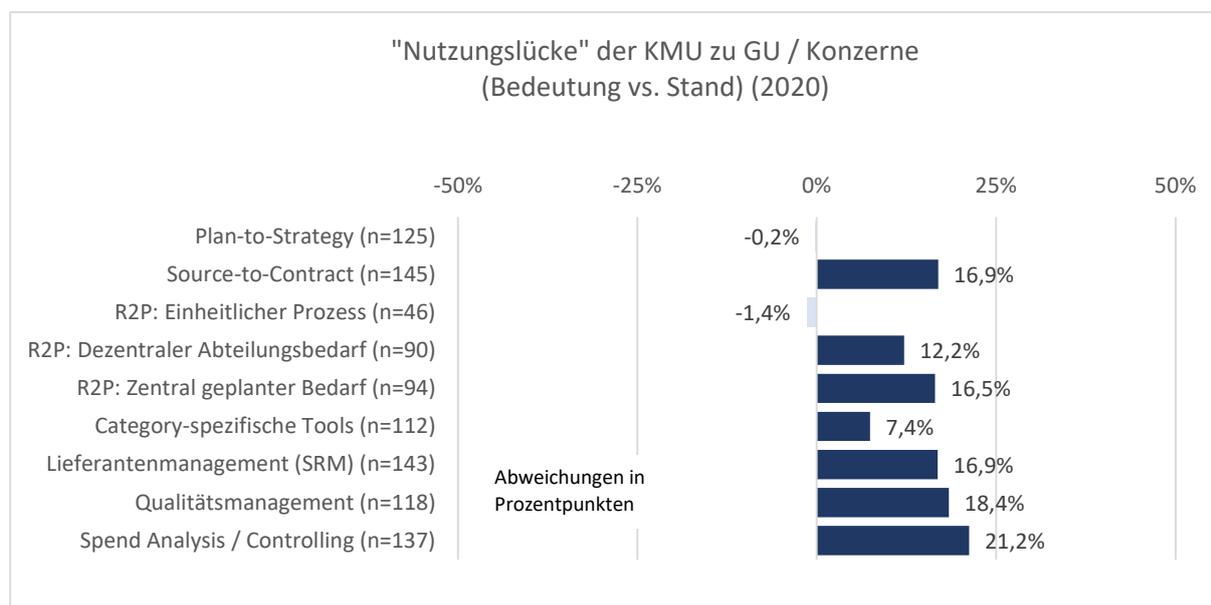
Auf der Basis des Vorjahresvergleichs kann konstatiert werden, dass die Gruppe der Antwortenden sich in diesem Jahr signifikant verändert haben muss. Für nahezu alle Tool-Kategorien liegen geringere aktive Nutzungsquoten als im Vorjahr vor. Lediglich für Source-to-Contract-Tools ist eine leichte Zunahme um knapp zwei Prozentpunkte auf 32,4 Prozent zu konstatieren. Auch für die Antwortkategorie „vorhanden, aber nicht / kaum genutzt“ liegen zumeist geringere Werte vor. Da in der Regel angenommen werden kann, dass bestehende Systeme nicht abgestellt wurden, dürfte die Gruppe der Antwortenden im aktuellen Jahr im Mittel etwas weniger mit dem Einsatz von E-Procurement-Tools in ihren jeweiligen Unternehmen erfahren sein. Dies lässt sich auch aus den gegenüber dem Vorjahr höheren Werten in der Antwortkategorie „(nur) Ideen / noch unkonkret“ ablesen. Nur für den Plan-to-Strategy-Prozess liegen für diese Antwort in 2020 relativ deutlich geringere Anteile (45,6 Prozent gegenüber 50,2 Prozent) vor.

⁵ Gestellte Frage: Wie ist Ihr aktueller Stand hinsichtlich des Einsatzes von E-Tools {im Bereich}?



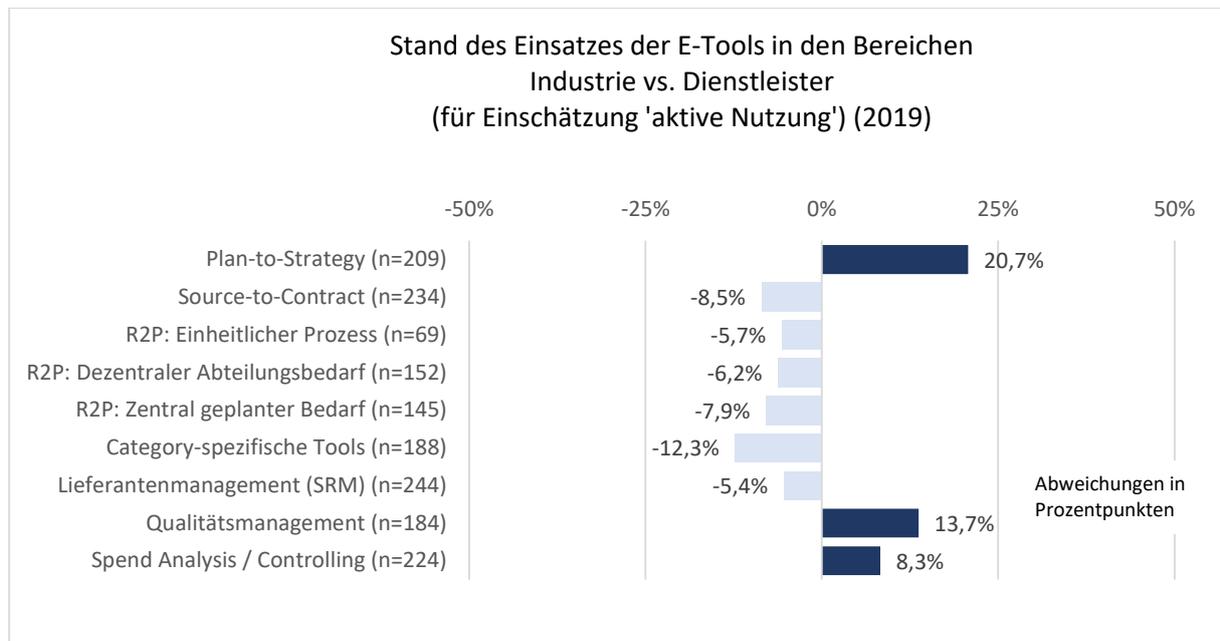
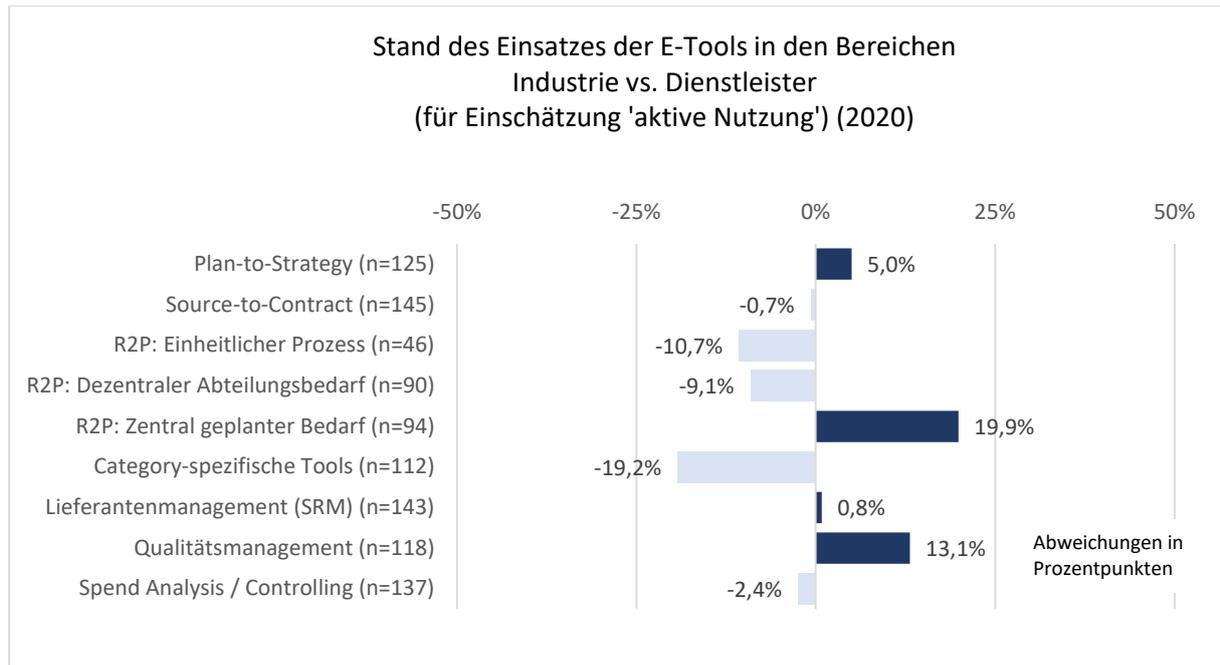
Für alle Anwendungskategorien geben die größeren Unternehmen einen weiter fortgeschrittenen Stand an als KMU. Lediglich für einheitliche R2P-Prozesse fällt dieser Vorsprung mit 4,5 Prozentpunkten relativ übersichtlich aus; ansonsten liegt dieser zwischen 12 und gut 30 Prozentpunkten. Damit hat sich der Abstand zwischen den beiden Unternehmensgrößenklassen gegenüber dem Vorjahr (teilweise deutlich) vergrößert. Dies gilt insbesondere auch für Tools für das Qualitätsmanagement, wo 2019 noch die KMU einen leicht höheren Wert aufwiesen als die GU. Auch hier ist auf die vermutlich signifikant veränderte Gruppe der Antwortenden zu verweisen.

Im Folgenden wird der Stand des Einsatzes von E-Tools in den Anwendungskategorien mit der jeweiligen Bedeutungszumessung in Relation gesetzt.⁶ Auf diese Weise kann eine „Nutzungslücke“ bzw. der Unterschied zwischen Anspruch und Wirklichkeit identifiziert werden.



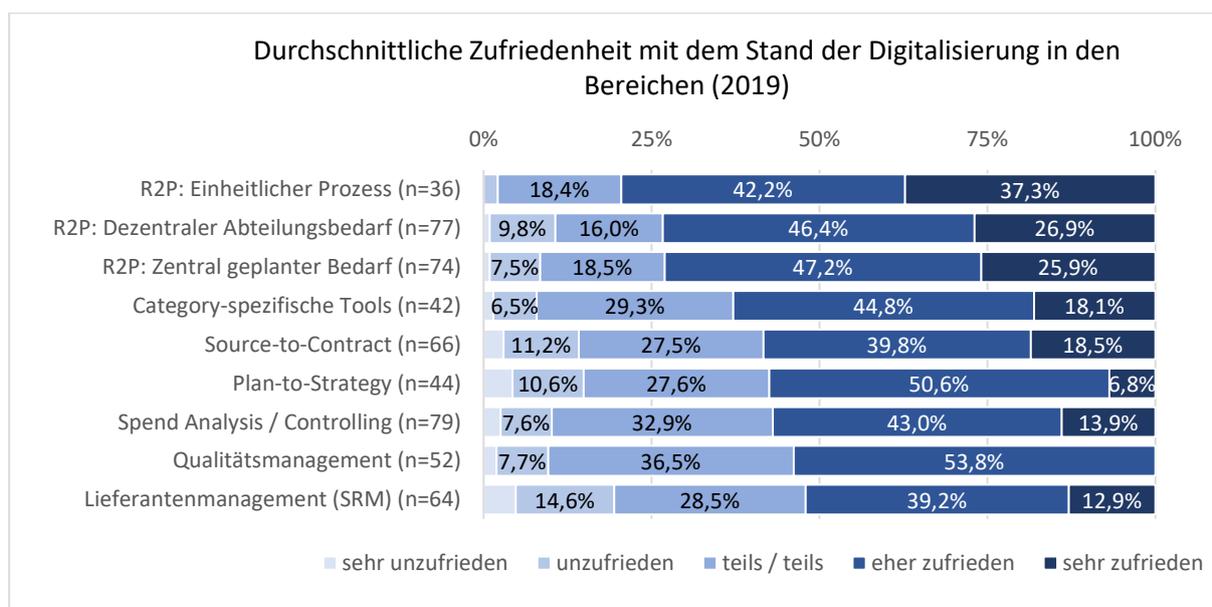
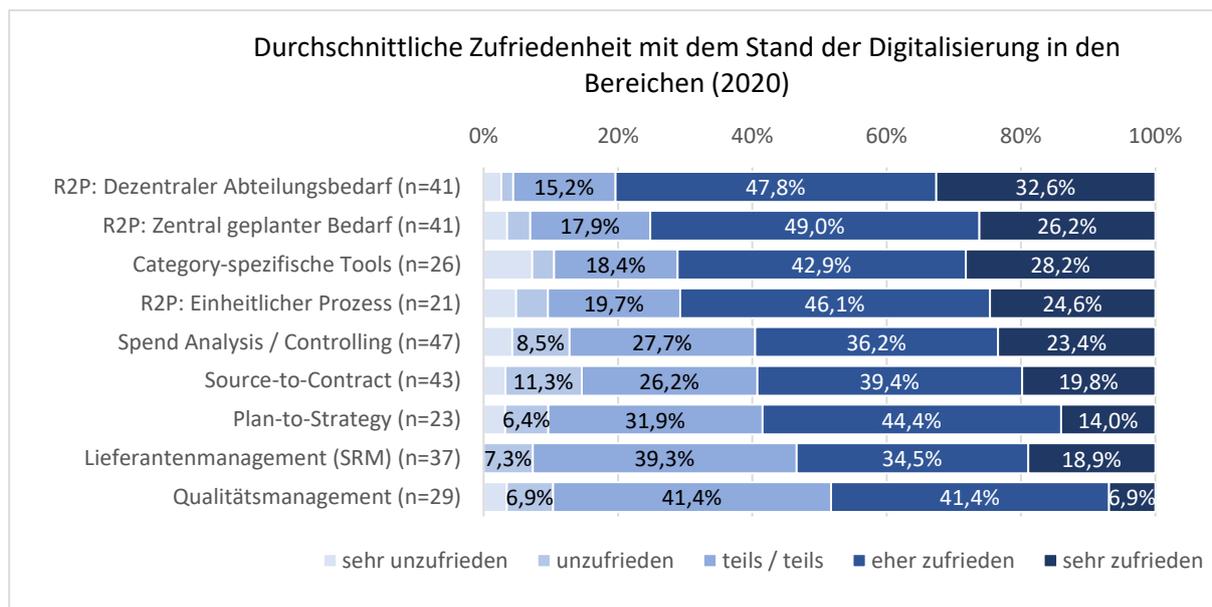
Offensichtlich ist die „Nutzungslücke“ bei den KMU deutlich stärker ausgeprägt als bei den GU. Diese hat auch gegenüber dem Vorjahr nahezu durchgehend deutlich zugenommen; bei Category-spezifischen Tools sowie solchen für das Qualitätsmanagement hat sich diese sogar komplett zu Ungunsten der KMU verschoben. Dagegen weisen KMU bei den einheitlichen R2P-Prozessen nunmehr einen kleinen Vorsprung gegenüber den GU auf, obwohl sie hier im Vorjahr am deutlichsten zurücklagen. Auch dies dürfte zumindest zum Teil auf die anders zusammengesetzte Gruppe der Antwortenden zurückzuführen sein.

⁶ Hierzu wurde die in jedem Bereich ermittelte Abweichung in Prozentpunkten beim Stand des Einsatzes von der beigemessenen Bedeutung abgezogen.



Wie im Vorjahr sind die Industrieunternehmen fortgeschrittener bei der Nutzung von Plan-to-Strategy- sowie bei Qualitätsmanagement-Tools, wobei sich dies zu einem großen Teil aus dem Geschäftszweck und den Wertschöpfungsprozessen in den Unternehmen erklären lassen dürfte. Allerdings liegen die Industrieunternehmen nunmehr nur noch gut fünf Prozentpunkte vorn. Ein deutlicher Vorsprung von nahezu 20 Prozentpunkten ist für die Industrieunternehmen aktuell bei R2P-Prozessen für zentral geplante Bedarfe festzustellen. Dass diese Relation im Vorjahr anders war, mag ein wenig verwundern. Die Nutzung bei Source-to-Contract und Lieferantenmanagement hält sich in etwa die Waage. Bei allen sonstigen Kategorien liegen die Dienstleister vorn, so dass sich für den Bereich Spend Analysis / Controlling der Vergleich nun – wenn auch in geringem Maße – zugunsten der Dienstleister ausfällt.

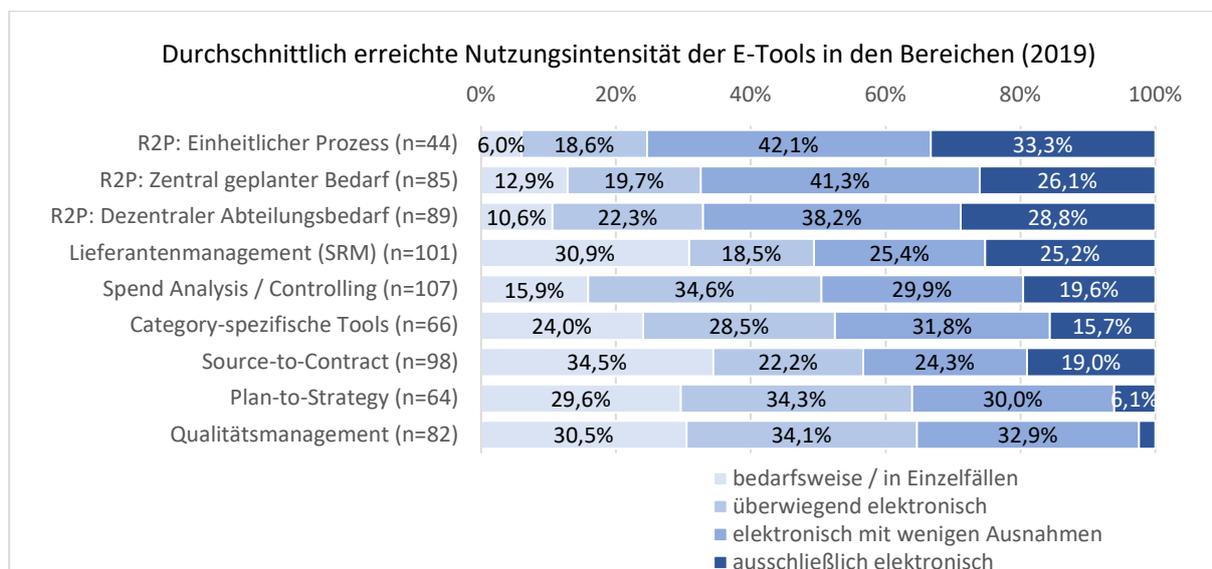
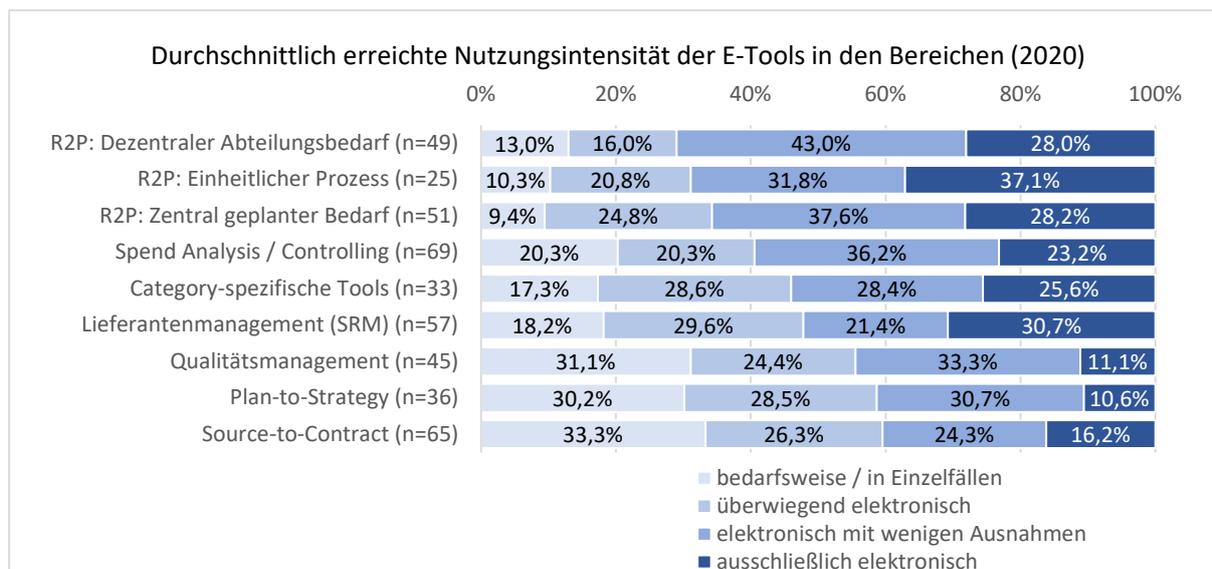
Zufriedenheit mit dem Stand der Digitalisierung unter den aktiven Tool-Nutzern⁷



Bei den Angaben zur Zufriedenheit mit dem Einsatz der Tools in den jeweiligen Kategorien lassen sich leichte Verschiebungen gegenüber dem Vorjahr erkennen. Nach wie vor liegen die drei Varianten für R2P-Prozesse in der summarischen Bewertung („eher“ und „sehr zufrieden“) mit vorn, wobei die Category-spezifischen Tools nun auf dem dritten Platz liegen, was primär an der Zunahme in Höhe von gut 10 Prozentpunkten bei der Bewertung „sehr zufrieden“ liegt. Die sonstigen Verschiebungen bei den Bewertungen erscheinen vor dem Hintergrund einer veränderten Zusammensetzung der Gruppe der Antwortenden nur eingeschränkt aussagekräftig, auch wenn für Toolkategorien wie Spend Analysis / Controlling und Lieferantenmanagement grundsätzlich eine signifikante Zunahme der „sehr zufriedenen“-Bewertungen festzustellen ist.

⁷ Hier konnten alle Teilnehmer antworten, die angaben, mindestens ein E-Tool in den jeweiligen Bereichen zu nutzen. Sofern in einem Bereich in mehrere E-Tools unterschieden wurde, sind hier die Mittelwerte über alle E-Tools dieses Bereichs abgebildet. Die Werte für Subkategorien können demzufolge hiervon abweichen.
 Gestellte Frage: Wie zufrieden sind Sie mit dem aktuellen Stand der Digitalisierung {im Bereich} in den einzelnen Bereichen?

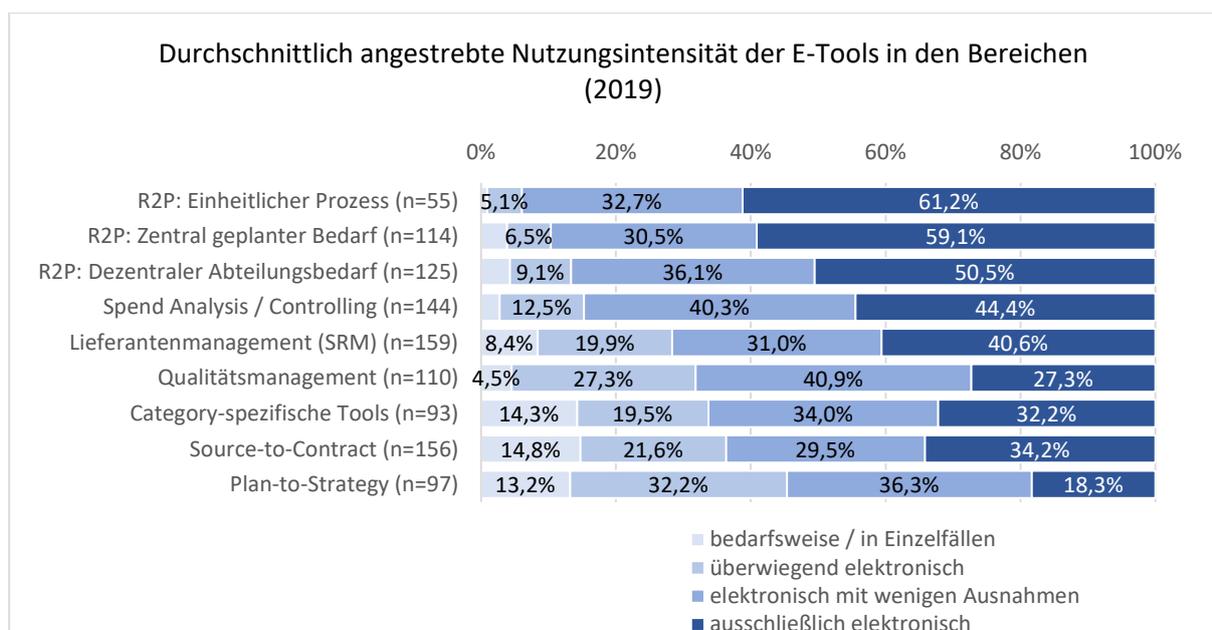
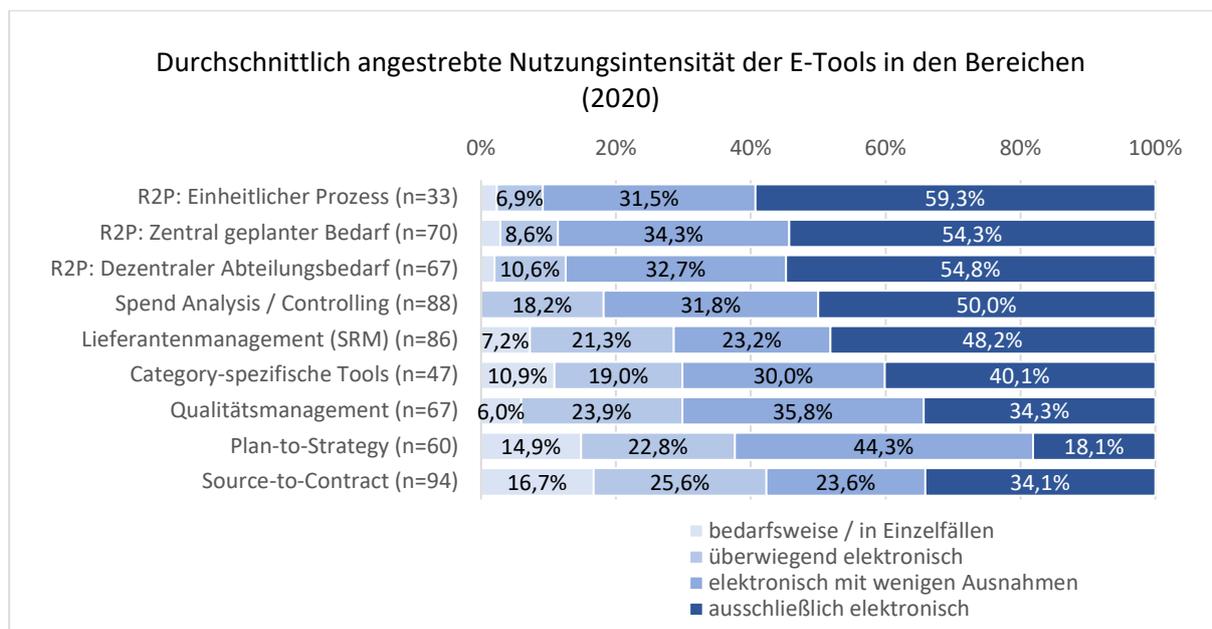
Erreichte Nutzungsintensität der E-Tools⁸



Die drei Typen von R2P-Prozessen werden relativ gesehen am häufigsten überwiegend oder (nahezu) ausschließlich elektronisch durchgeführt. Dies entspricht weitgehend den Ergebnissen aus dem Vorjahr. In ähnlicher Weise gilt dies auch für die weiteren Toolkategorien. Bei den Systemen für das Lieferantenmanagement ist der Anteil einer lediglich bedarfsweisen Nutzung von 30,9 Prozent auf 18,2 Prozent und bei Category-spezifischen Tools von 24 Prozent auf 17,3 Prozent gefallen, was auf eine intensivierte Nutzung dieser Tools hindeutet. Die Quoten für eine Nutzung lediglich in Einzelfällen sind auf ähnlicher Höhe wie im Vorjahr und vergleichsweise am höchsten bei den Tools für die Bereiche Source-to-Contract (33,3 Prozent), Qualitätsmanagement (31,1 Prozent) und Plan-to-Strategy (30,2 Prozent). Dies ist sicherlich auch darauf zurückzuführen, dass in diesen Bereichen die Prozesse nicht unbedingt sinnvoll soweit standardisierbar sind, dass diese mit den jeweiligen Tools komplett gut durchführbar sind. Daraus könnte damit auch ein Bedarf an höheren Flexibilitätsgraden hinsichtlich der abbildbaren Prozesse bei den Tools abgeleitet werden.

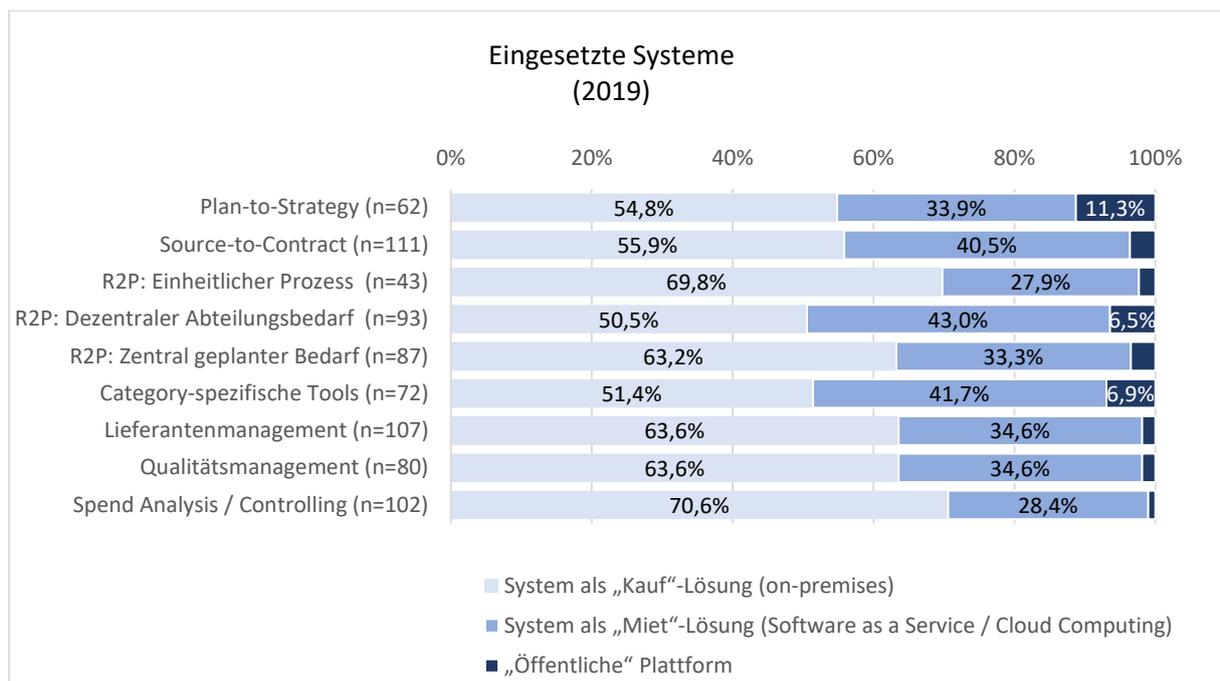
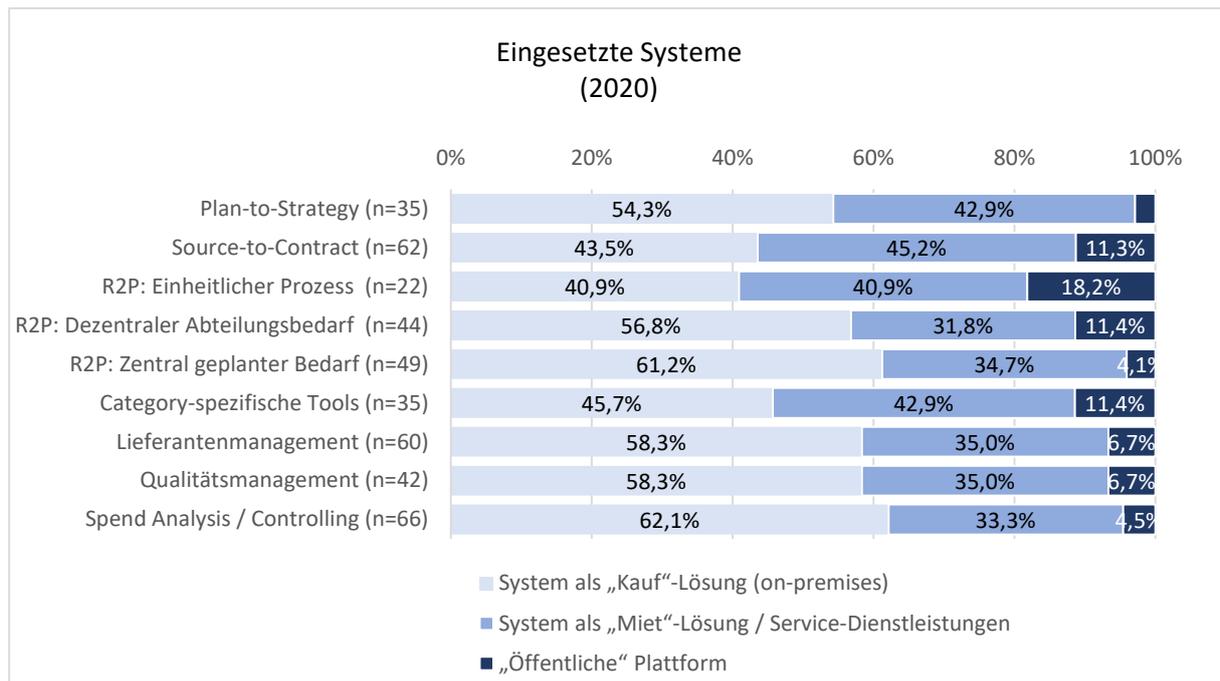
⁸ Hier konnten alle Teilnehmer antworten, die angaben, über ein E-Tool in den jeweiligen Bereichen zu verfügen. Sofern in einem Bereich in mehrere E-Tools unterschieden wurde, sind hier die Mittelwerte über alle E-Tools dieses Bereichs abgebildet. Die Werte für Subkategorien können demzufolge hiervon abweichen. Gestellte Frage: Welche Nutzungsintensität des / der E-Tools (im Bereich) ist bereits erreicht?

Angestrebte Nutzungsintensität der E-Tools⁹



Bei der durchschnittlich mittelfristig angestrebten Nutzungsintensität liegen die Werte wie im Vorjahr auf sehr hohem Niveau für eine ausschließlich elektronische sowie eine überwiegend elektronische Durchführung. Unter Hinzunahme der Werte für eine überwiegend elektronische Abwicklung, verbleiben lediglich geringe Anteil für eine jeweilige Nutzung nur in Einzelfällen bzw. bei Bedarf. Für die drei Varianten von R2P-Prozessen liegen diese zwischen zwei und knapp drei Prozent, bei Spend Analysis / Controlling sogar bei null Prozent. Die höchsten Werte weisen – ähnlich wie im Vorjahr – die Bereiche Source-to-Contract (16,7 Prozent), Plan-to-Strategy (14,9 Prozent) sowie Category-spezifische Tools (10,9 Prozent) auf. Letztgenannte Ergebnisse relativieren wiederum den vermeintlichen Wunsch nach mehr Flexibilität hinsichtlich der Möglichkeiten zur Abbildung unterschiedlicher Prozesse.

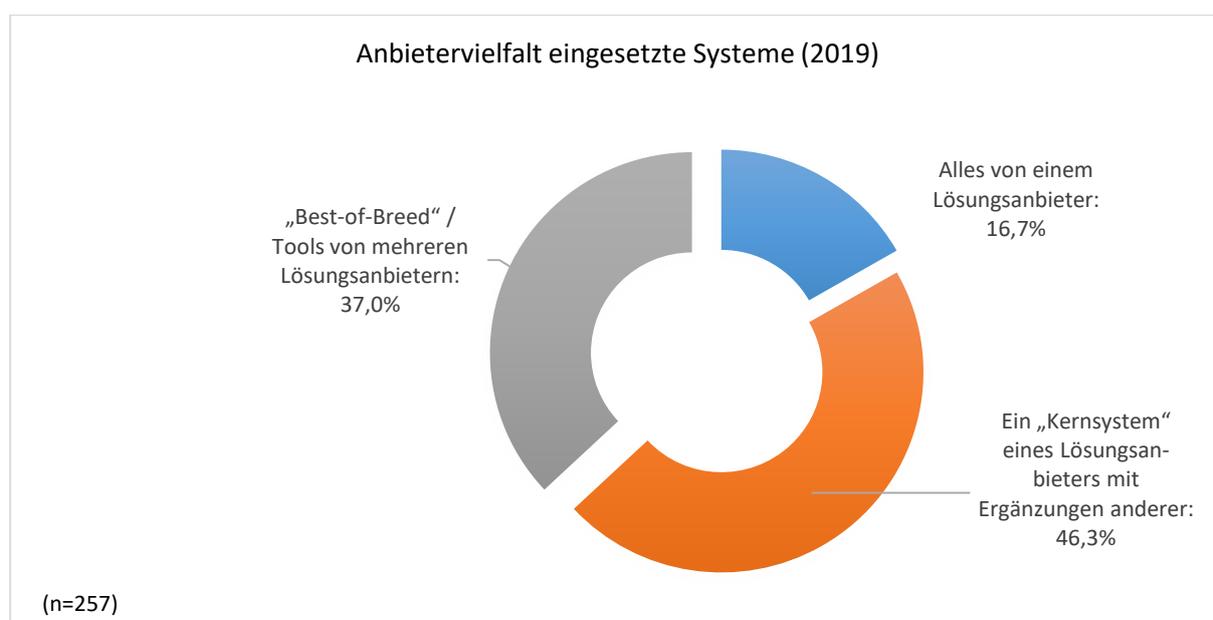
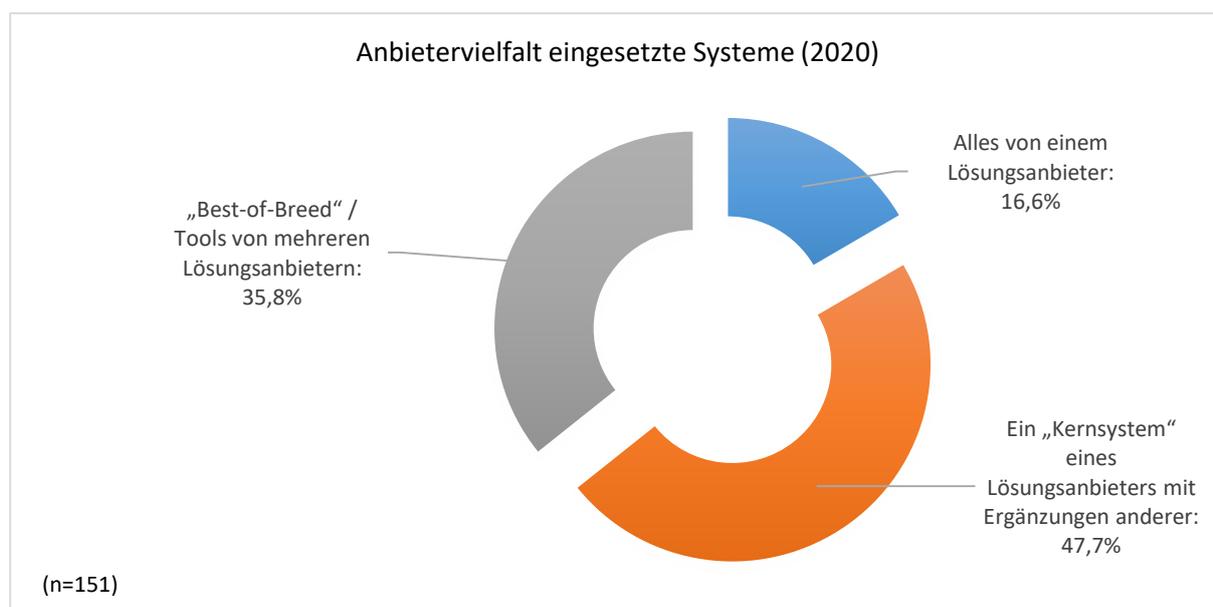
⁹ Hier konnten alle Teilnehmer antworten, die angaben, dass E-Tools in den jeweiligen Bereichen für sie relevant sind. Sofern in einem Bereich mehrere E-Tools unterschieden wurden, sind die Mittelwerte über alle E-Tools dieses Bereichs abgebildet. Die Werte für Subkategorien können demzufolge hiervon abweichen. Gestellte Frage: Welche Nutzungsintensität des / der E-Tools (im Bereich) ist in den nächsten drei Jahren angestrebt?

Gewählte Nutzungsmodelle für die E-Tools¹⁰

Bis auf einen gegenüber dem Vorjahr leichten Anstieg bei den R2P-Tools für dezentral geplante Bedarfe ist für alle Kategorien ein mehr oder weniger großer Rückgang des Anteils an On-Premises-Lösungen zugunsten der beiden anderen Nutzungsmodelle festzustellen. Dennoch dominieren On-Premises-Lösungen nach wie vor fast überall hinsichtlich des gewählten Nutzungsmodells. Lediglich bei Source-to-Contract, einheitlichen R2P-Prozessen und Category-spezifischen Tools hält sich die Nutzung von eigenen und „Mietlösungen“ in etwa die Waage. „Öffentliche“ Plattformen werden etwas stärker genutzt, spielen aber nach wie vor nur eine untergeordnete Rolle.

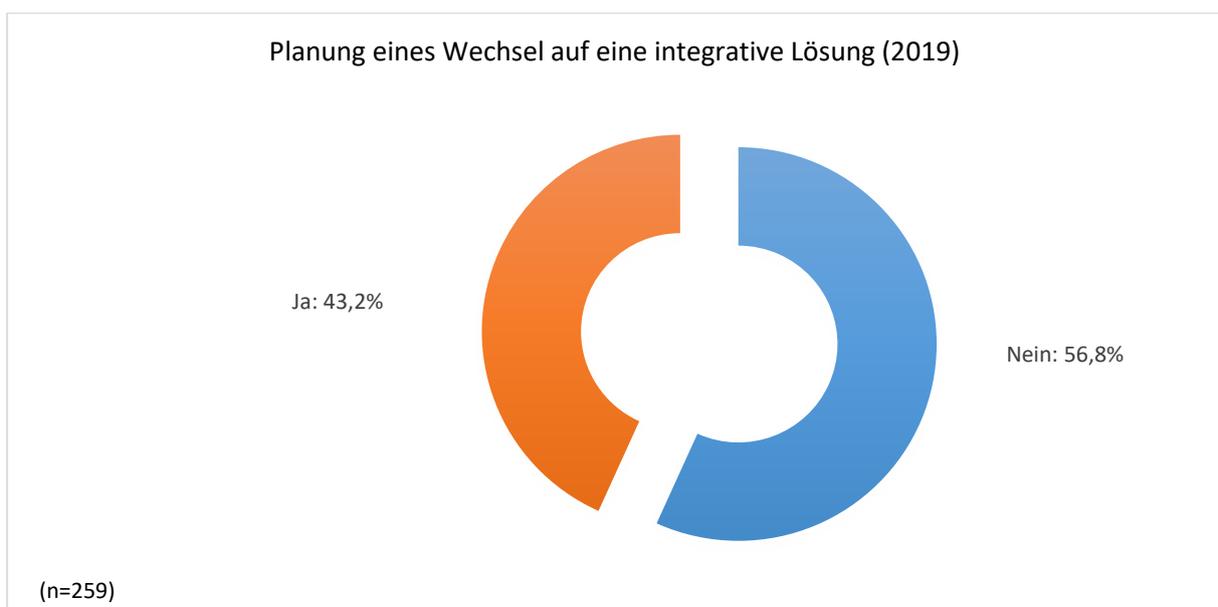
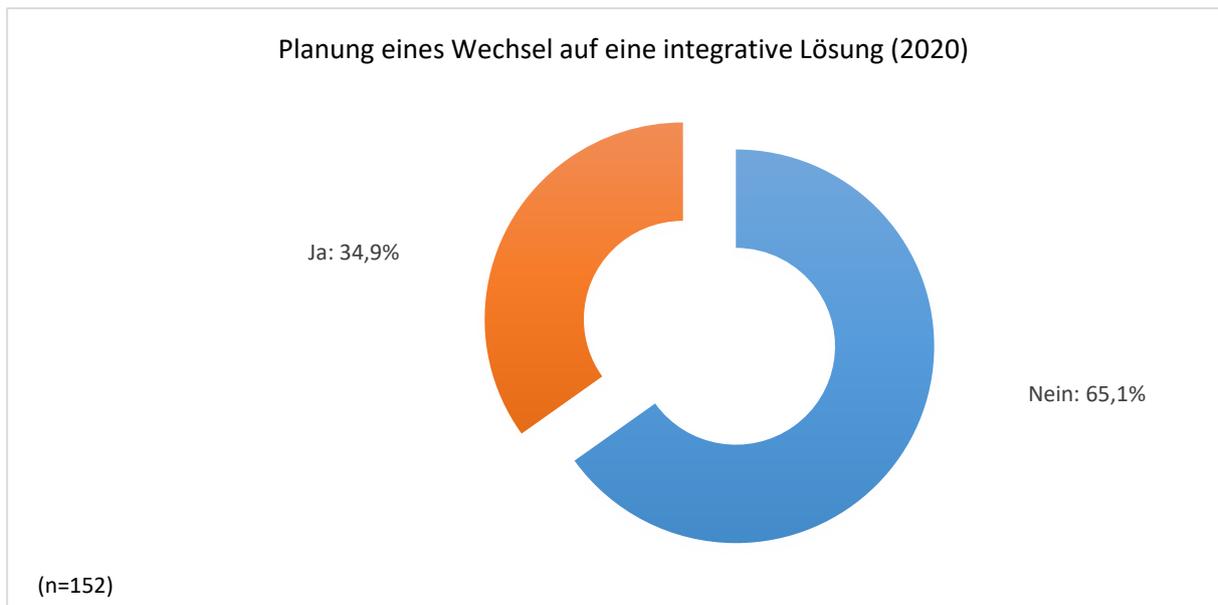
¹⁰ Gestellte Frage: Welche Lösung(en) wird / werden von Ihnen überwiegend eingesetzt?

Anbiervielfalt hinsichtlich der eingesetzten E-Tools¹¹



Die Anbiervielfalt hinsichtlich der genutzten Systeme hat sich gegenüber dem Vorjahr kaum verändert. Dominant ist mit aktuell 47,7 Prozent nach wie vor der Einsatz eines Kernsystems, das um weitere Tools ergänzt wird. Eine Kombination von mehreren (Best-of-Breed-)Lösungen alternativer Anbieter liegt in etwas mehr als einem Drittel der Fälle vor, wohingegen weiterhin Komplettsysteme von nur einem Anbieter mit 16,6 Prozent in geringem Maße vertreten sind. Bei der Interpretation dieser Werte ist zu beachten, dass die jeweils Antwortenden über eine unterschiedliche Vielfalt eingesetzter Toolkategorien verfügen.

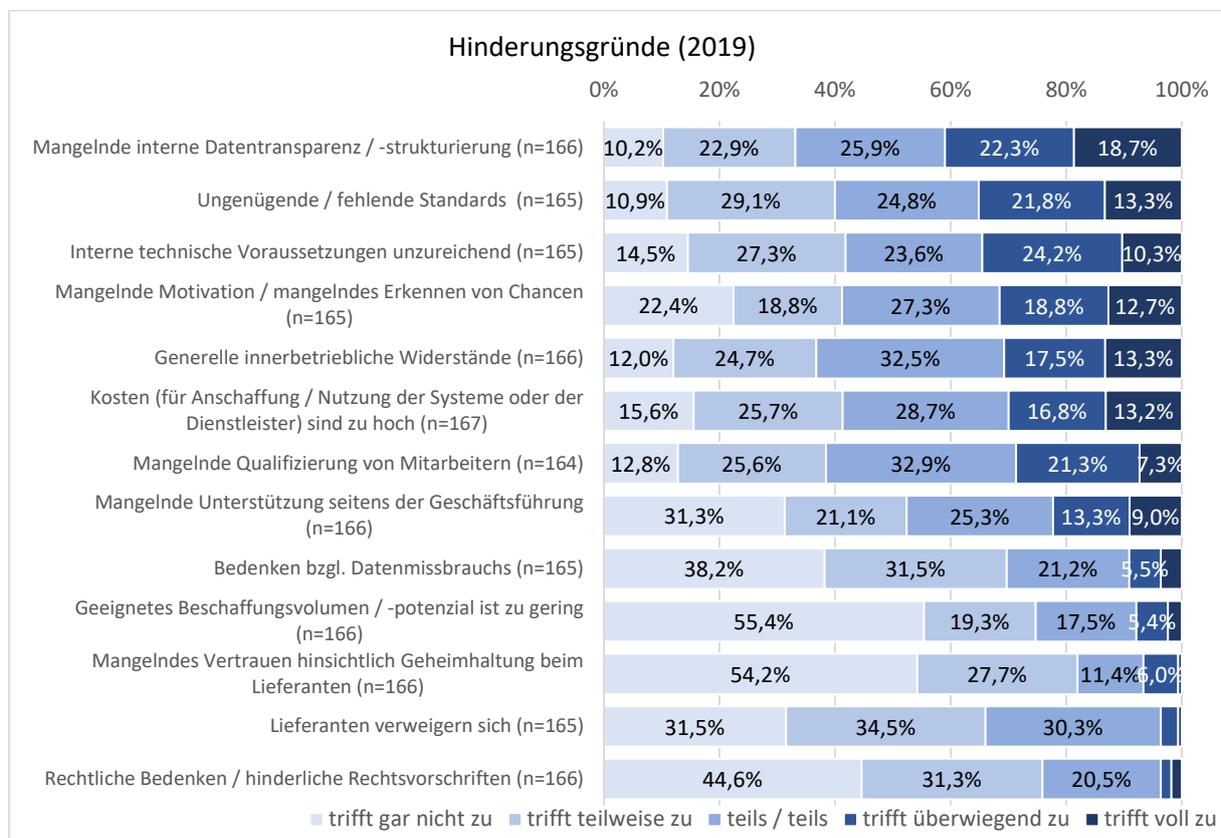
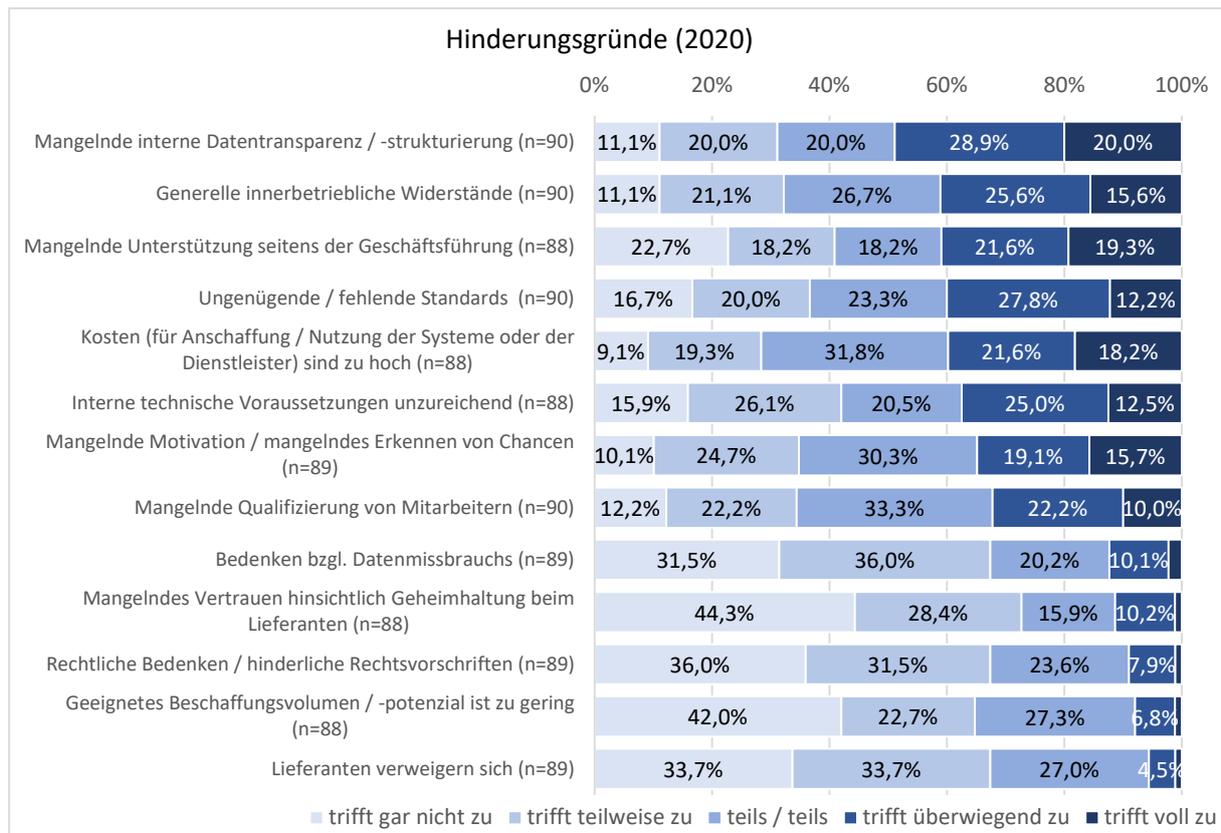
¹¹ Gestellte Frage: Für welche Vielfalt von Lösungsanbietern haben Sie sich bisher entschieden?

Absichten für Umstellung auf stärker integrative Systeme¹²

In der letztjährigen Befragung stieg die Absicht, auf eine Lösung wechseln zu wollen, die die Teilsysteme stärker integriert, gegenüber 2018 um 10 Prozentpunkte von gut einem Drittel auf 43,2 Prozent an. Nunmehr stellen sich in 2020 wieder die Werte aus 2018 ein, so dass ein vermeintlicher Trend hin zu stärker integrierten Lösungen anhand der Datenlage nicht mehr nachvollzogen werden kann. Es ist jedoch festzuhalten, dass jedes dritte Unternehmen aktuell einen Wechsel beabsichtigt.

¹² Gestellte Frage: Planen / betreiben Sie aktuell den Wechsel auf eine Lösung, die mehrere Teillösungen integriert?

Hinderungsgründe hinsichtlich einer weitergehenden Digitalisierung¹³



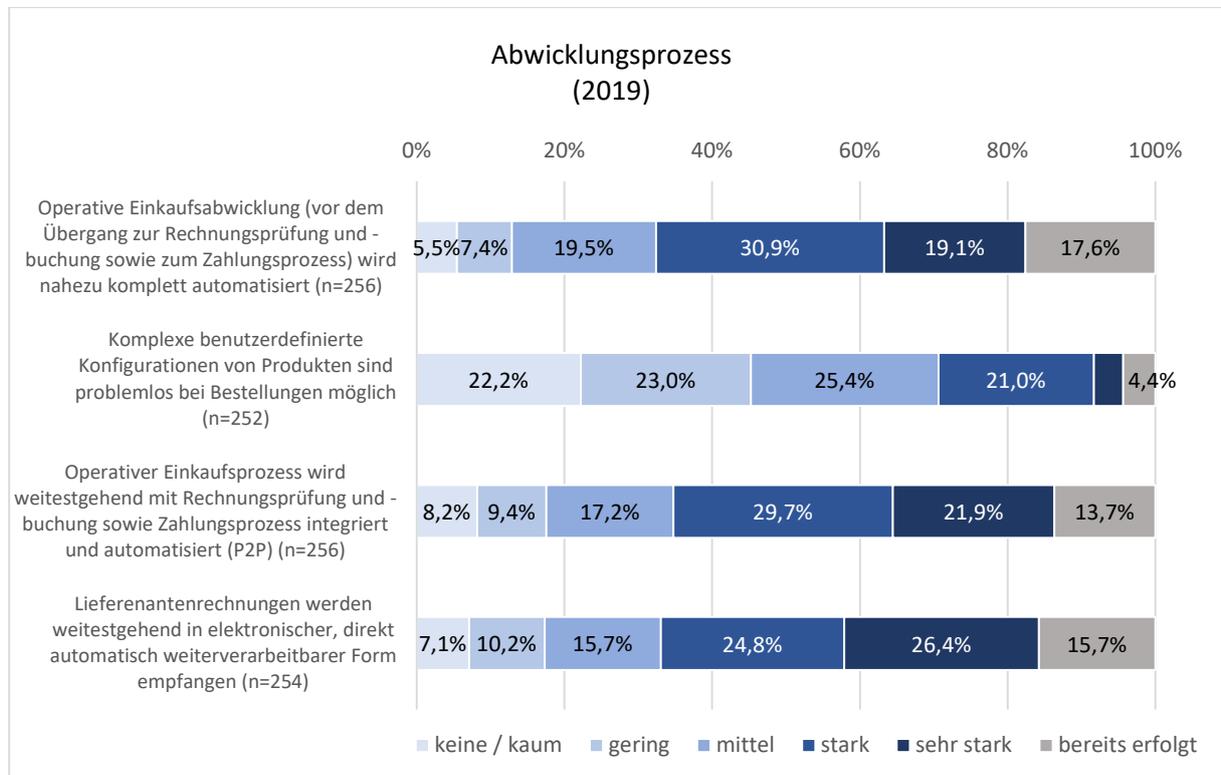
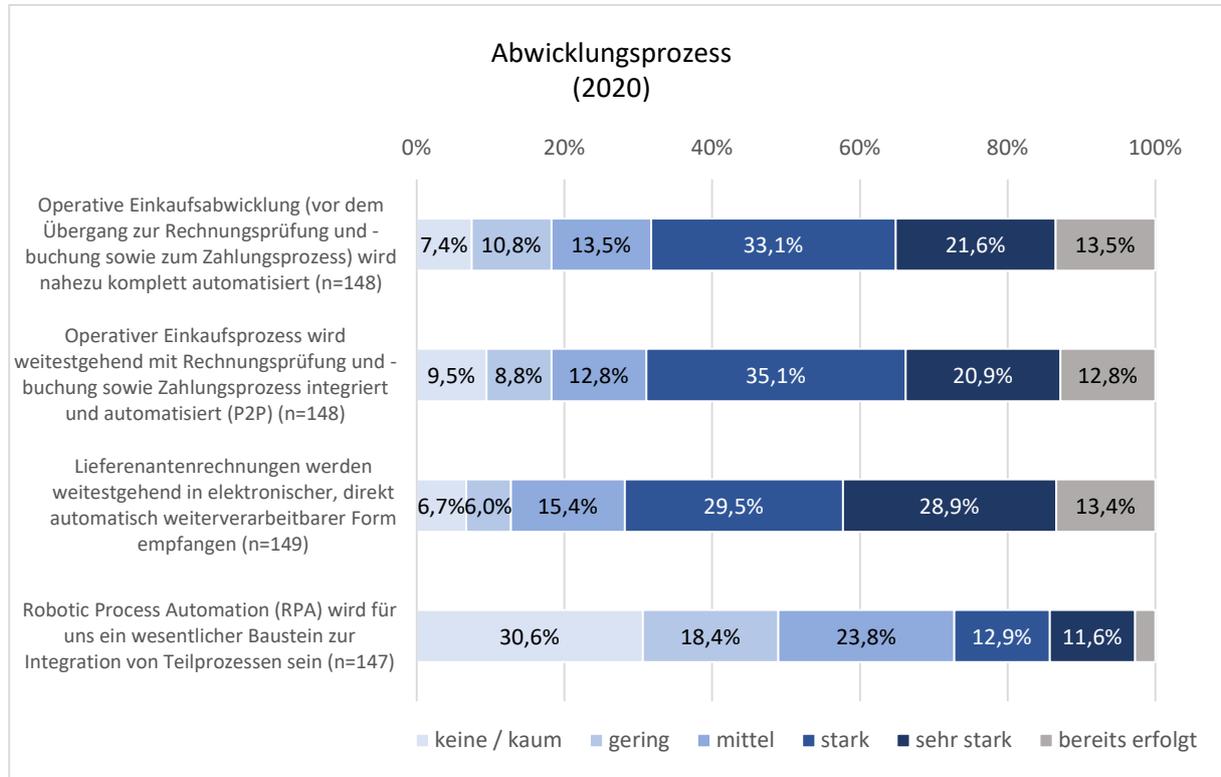
¹³ Befragt wurden diejenigen, die angaben, dass es Hinderungsgründe gibt.
 Gestellte Frage: Welche Aspekte behindern die fortschreitende „Digitalisierung“ der Einkaufsprozesse?

Hier wurden nur diejenigen befragt, die angaben, dass es Hinderungsgründe in ihren Organisationen gibt. Dies bejahten knapp 60 Prozent. Die „Hitliste“ der Hinderungsgründe für die weitere Digitalisierung hat sich hinsichtlich der Reihung gegenüber dem Vorjahr (und auch gegenüber 2018) nur geringfügig verändert und wird weiterhin angeführt von einer als mangelnd wahrgenommenen internen Datentransparenz und -strukturierung mit 48,9 Prozent (Einschätzungen „trifft voll zu“ bzw. „trifft überwiegend zu“). Dies stellt zudem eine deutliche Zunahme gegenüber dem Vorjahr um knapp 9 Prozentpunkte dar. „Generelle innerbetriebliche Widerstände“ weisen einen Zuwachs auf und liegen an zweiter Stelle bei nunmehr 41 Prozent. Ebenfalls hohe diesbezügliche Werte und teilweise deutliche Zuwächse weisen in 2020 die Aspekte „Mangelnde Unterstützung seitens der Geschäftsführung“ (knapp 41 Prozent), „Ungenügende / fehlende Standards“ (40 Prozent), die „Kosten“ (knapp 40 Prozent) und „Unzureichende interne technische Voraussetzungen“ (37,5 Prozent) auf. Offenbar sind damit in der diesjährigen Gruppe der Antwortenden viele Unternehmen vertreten, in denen in relativ ausgeprägter Weise Hinderungsgründe bei der Einführung der jeweiligen Tools bzw. der Umstellung der Prozesse vorliegen.

B. Digitalisierung und die Zukunft des Einkaufs

a) Operative / administrative Einkaufsprozesse¹⁴

Abwicklungsprozess



¹⁴ Gestellte Frage: Für welche Aspekte operativer und administrativer Einkaufsprozesse erwarten Sie im Rahmen der weiteren Digitalisierung Änderungen in der Organisation bzw. Durchführung für Ihr Unternehmen in den nächsten Jahren und wie intensiv werden diese Veränderungen Ihrer Meinung nach sein?

Eine nahezu komplette Automatisierung des operativen Einkaufsprozesses bis vor dem Übergang zur Rechnungsprüfung und -buchung haben 13,5 Prozent laut eigener Aussage bereits vollzogen. 21,6 Prozent sehen dies für die Zukunft „sehr stark“ und ein knappes Drittel „stark“. Damit wäre zu erwarten, dass rund zwei Drittel der Unternehmen dies in absehbarer Zeit umsetzen werden, was sich bereits im Vorjahr summarisch so ergeben hatte.

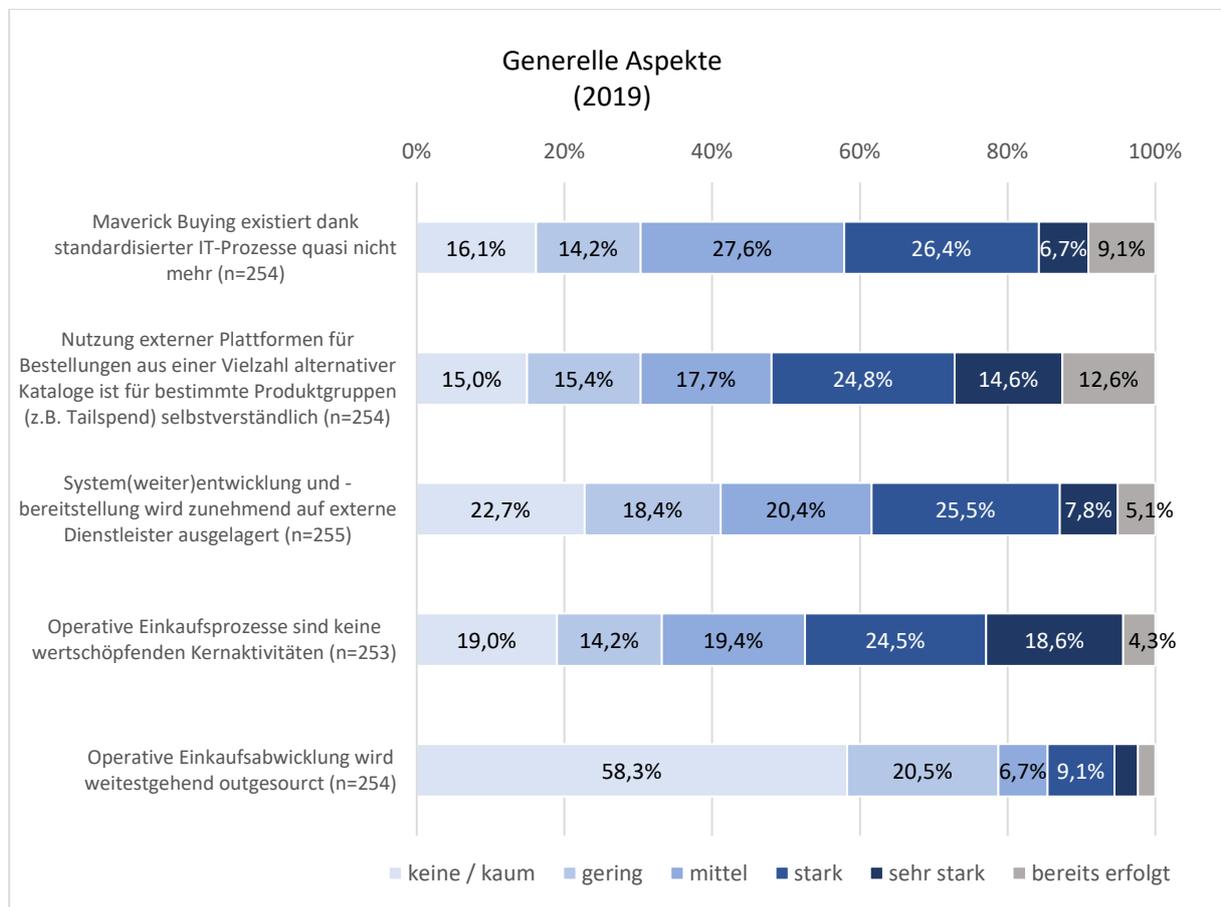
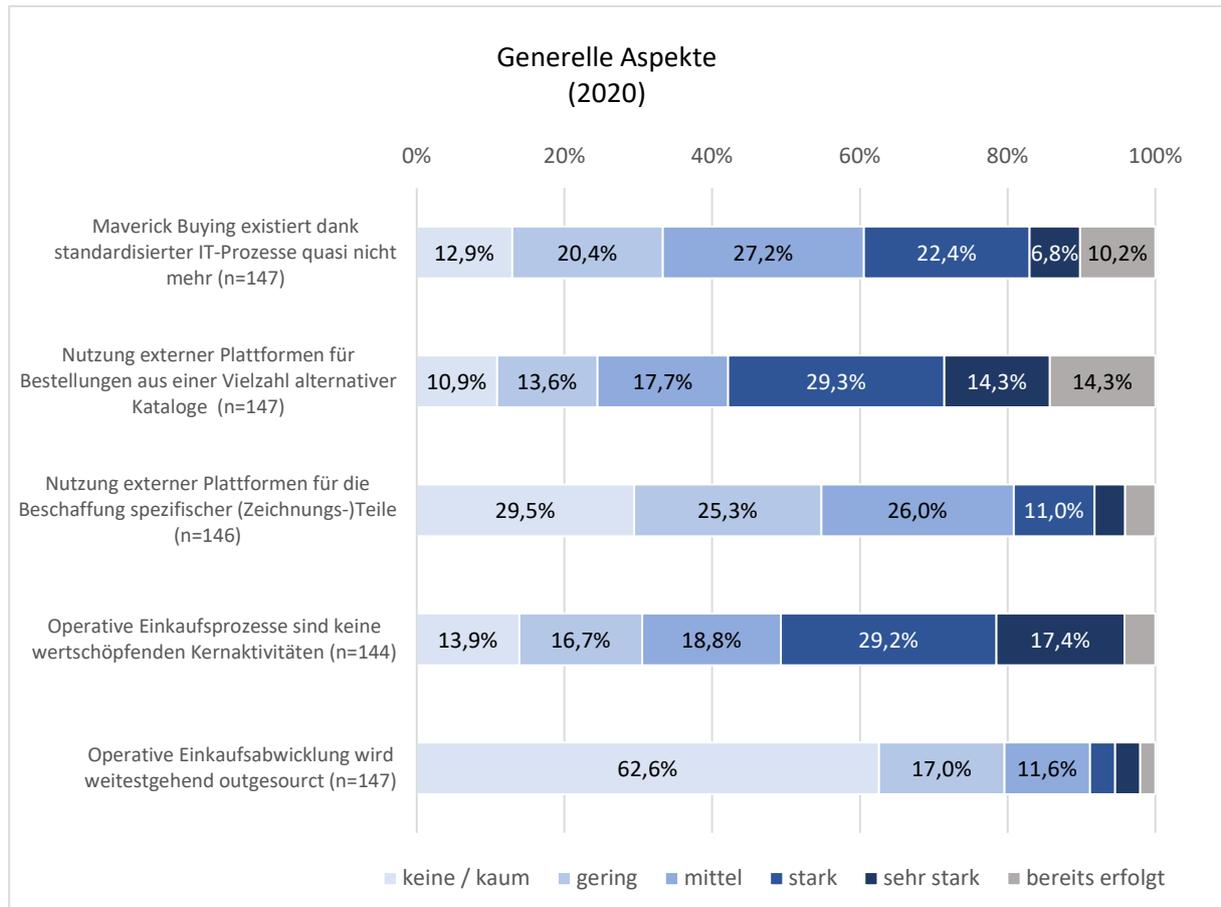
Die Angaben für eine weitgehende Integration der Buchungs-, Rechnungsprüfungs- und Zahlungsprozesse mit dem Bestellprozess im Sinne eines unterbrechungsfreien P2P-Prozesses sind nahezu identisch hierzu, so dass gemutmaßt werden kann, dass inzwischen verstärkt in integrierten P2P-Prozessen gedacht wird.

Dementsprechend sind auch die Werte für den Eingang direkt digital weiterverarbeitbarer Lieferantenrechnungen ähnlich, sogar etwas stärker hinsichtlich der Bewertung „sehr stark“, ausgeprägt.

Die Frage, ob Robotic Process Automation (RPA) bei der Integration von Teilprozessen eine Rolle spielt, bestätigen in Summe nur ein gutes Viertel der Antwortenden. Nahezu die Hälfte sehen dagegen kaum eine oder nur eine geringe Bedeutung dieser Technologie. (Diese Frage wurde 2019 nicht gestellt.)

Eine problemlose benutzerdefinierte Konfiguration komplexer Produkte hatten 2019 erst wenige Unternehmen (4,4 Prozent) umgesetzt. Immerhin ein Viertel verfolgten dieses Ziel mehr oder minder stark. (Diese Frage wurde 2020 nicht erneut gestellt.)

Generelle Aspekte



Die weitgehende Eliminierung des „wilden“ Einkaufens bzw. des Maverick Buying durch den Einsatz elektronischer Prozesse wird gegenüber dem Vorjahr weitgehend unverändert eingeschätzt. Aktuell geben lediglich 10,2 Prozent an, dies bereits erfolgreich umgesetzt zu haben. Knappe 30 Prozent geben an, dies mehr oder weniger stark zu verfolgen, in der Gesamtsicht also gemäßigte Werte. Offenbar hat man hier entweder in weiten Teilen kapituliert oder man sieht im Einzelfall auch eine gewisse Sinnhaftigkeit im individuellen Einkaufen.

Die Nutzung externer Plattformen im Internet, über die aus einer Vielzahl alternativer Kataloge geordert werden kann, haben aktuell 14,3 Prozent der Unternehmen und damit kaum mehr als im Vorjahr umgesetzt: 43,6 Prozent (5,4 Prozentpunkte weniger als 2019) sehen dies „stark“ bis „sehr stark“ für die Zukunft. Dem stehen nur noch ein knappes Viertel (30 Prozent im Vorjahr) gegenüber, die dies für ihr Unternehmen kaum oder nur in geringem Maße sehen.

Die Nutzung externer Web-basierter Plattformen für die Beschaffung unternehmensspezifischer Bedarfe haben aktuell erst 4,1 Prozent umgesetzt; gut 15 Prozent sehen dies stark oder sehr stark für die Zukunft. Nahezu drei Viertel der Antwortenden sehen dies auch in Zukunft als kaum oder nur in geringem Maße für ihr Unternehmen als relevant an. Diese Frage wurde 2019 in einem anderen Frageblock (Sourcing) gestellt. Hier waren die Werte für eine starke oder sehr starke zukünftige Nutzung mit summarisch 28,2 Prozent deutlich höher und die Ablehnungsquote mit zusammengekommen 45,9 Prozent erheblich niedriger. Offenbar ist die Gruppe der Antwortenden in diesem Jahr, wie schon oben vermutet, insgesamt deutlich weniger in ihren digitalen Entwicklungsplänen „fortgeschritten“. Angesichts der noch jungen Plattformen wird zumindest nicht davon ausgegangen, dass man angesichts bereits gemachter Erfahrungen von deren Nutzung nunmehr Abstand nehmen wolle.

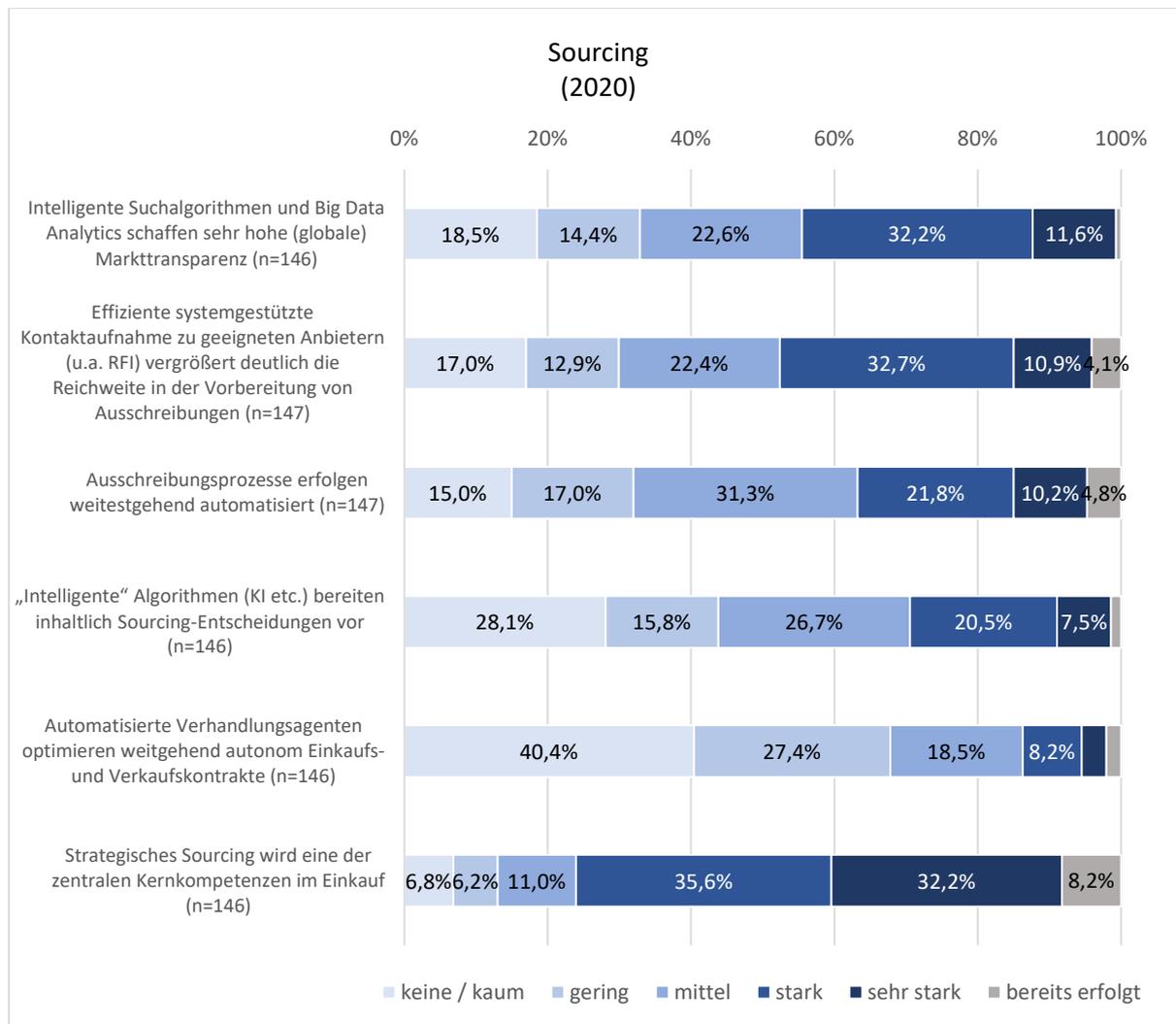
Über die Hälfte der Unternehmen stimmen stark oder sehr stark zu oder haben dies bereits so für sich definiert, dass operative Einkaufsprozesse nicht mehr als wertschöpfende Kernaktivitäten anzusehen sind. Gut 30 Prozent der Antwortenden sehen dies nicht oder nur in geringem Maße. Damit haben sich die Einschätzungen in der Gesamtsicht gegenüber dem Vorjahr wenig verändert. Offenbar hält nach wie vor ein knappes Drittel an der Sicht fest, dass der operative Einkauf noch nicht eine weitgehend standardisierbare Aktivität ist, die im Unternehmen nicht zur Erlangung von Wettbewerbsvorteilen beitragen kann.

Ein Outsourcing operativer Einkaufsprozesse sehen wie im Vorjahr nur wenige der Antwortenden und wiederum geben rund 80 Prozent an, dass dies für ihr Unternehmen keine oder kaum eine Rolle spiele.

Einer zukünftigen Auslagerung der Weiterentwicklung der IT-Landschaft stimmten in 2019 nahezu ein Drittel der Antwortenden mehr oder minder deutlich zu, 5,1 Prozent hatten dies bereits realisiert. Über 40 Prozent sprachen sich jedoch eher dagegen aus. (Diese Frage wurde 2020 nicht erneut gestellt.)

b) Strategische Einkaufsprozesse¹⁵

Sourcing



Knapp 45 Prozent der Antwortenden geben mit einer Gewichtung von „stark“ oder „sehr stark“ sowie vereinzelt mit „bereits erfolgt“ an, dass intelligente Suchalgorithmen und Big Data Analytics zukünftig eine sehr hohe Markttransparenz schaffen werden, während ein Drittel dies eher nicht sehen. Die Zustimmungquote fällt somit in diesem Jahr etwas geringer und die Ablehnungsquote leicht höher aus, was an der bereits angesprochenen Zusammensetzung der Gruppe der Antwortenden liegen könnte, zumal diese Technologie und die damit verbundenen Lösungen am Markt noch sehr jung sind und daher bei den meisten Unternehmen noch gar nicht im Detail bekannt sein dürften.

Eine in diesem Jahr erstmals gestellte Frage thematisiert die Möglichkeit, über eine hocheffiziente, systemgestützte Kontaktaufnahme zu Anbietern die Reichweite bei Beschaffungsprojekten zu erhöhen. 4,1 Prozent geben an, dies bereits umgesetzt zu haben; 43,6 Prozent sehen dies stark oder sehr stark für die Zukunft, wohingegen knapp 30 Prozent dem keine oder kaum eine Bedeutung zumessen.

36,8 Prozent der diesjährig Befragten erwarten eine weitgehende Automatisierung von Ausschreibungsprozessen bzw. haben diese bereits umgesetzt. Auch hier fällt die Zustimmungquote in diesem

¹⁵ Gestellte Frage: Für welche Aspekte des strategischen Einkaufsprozesses erwarten Sie im Rahmen der weiteren Digitalisierung Änderungen in der Organisation bzw. Durchführung für Ihr Unternehmen in den nächsten Jahren und wie intensiv werden diese Veränderungen Ihrer Meinung nach sein?

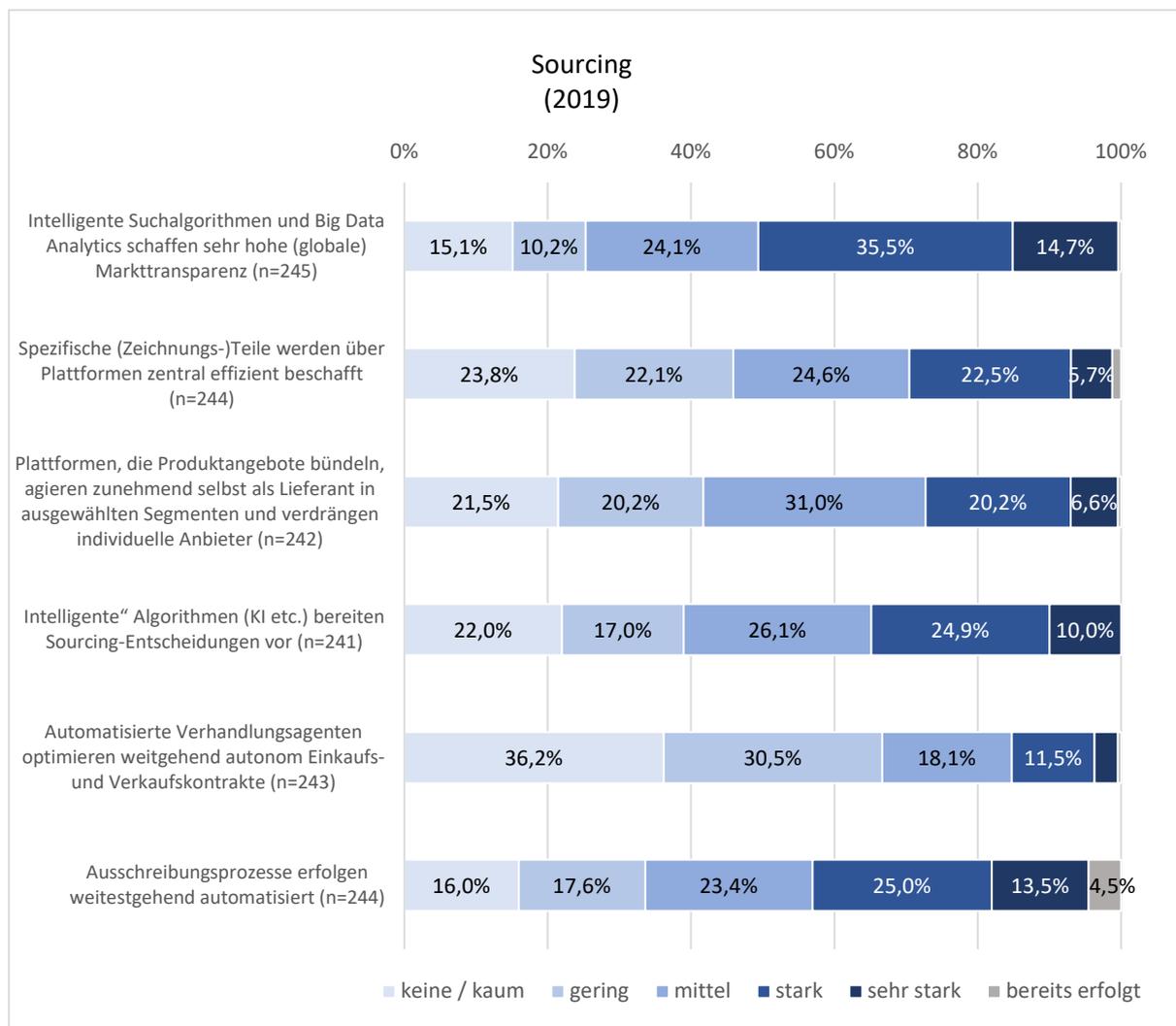
Jahr geringer aus, insbesondere der „mittlere“ Bereich ist dadurch gewachsen. Die Ablehnungsquote („keine / kaum“ und „gering“) entspricht in etwa dem Vorjahr.

Eine inhaltliche Vorbereitung von Sourcing-Entscheidungen durch intelligente Algorithmen bzw. KI wird vereinzelt bereits umgesetzt; 28 Prozent erwarten dies in starkem bis sehr starkem Maße für die Zukunft, was einen leichten Zuwachs von ca. drei Prozentpunkten gegenüber 2019 darstellt. Dem steht eine klar höhere Quote von 43,9 Prozent derer gegenüber, die dies kaum oder nur in geringem Maße erwarten, was knapp 4 Prozentpunkte mehr sind als im Vorjahr.

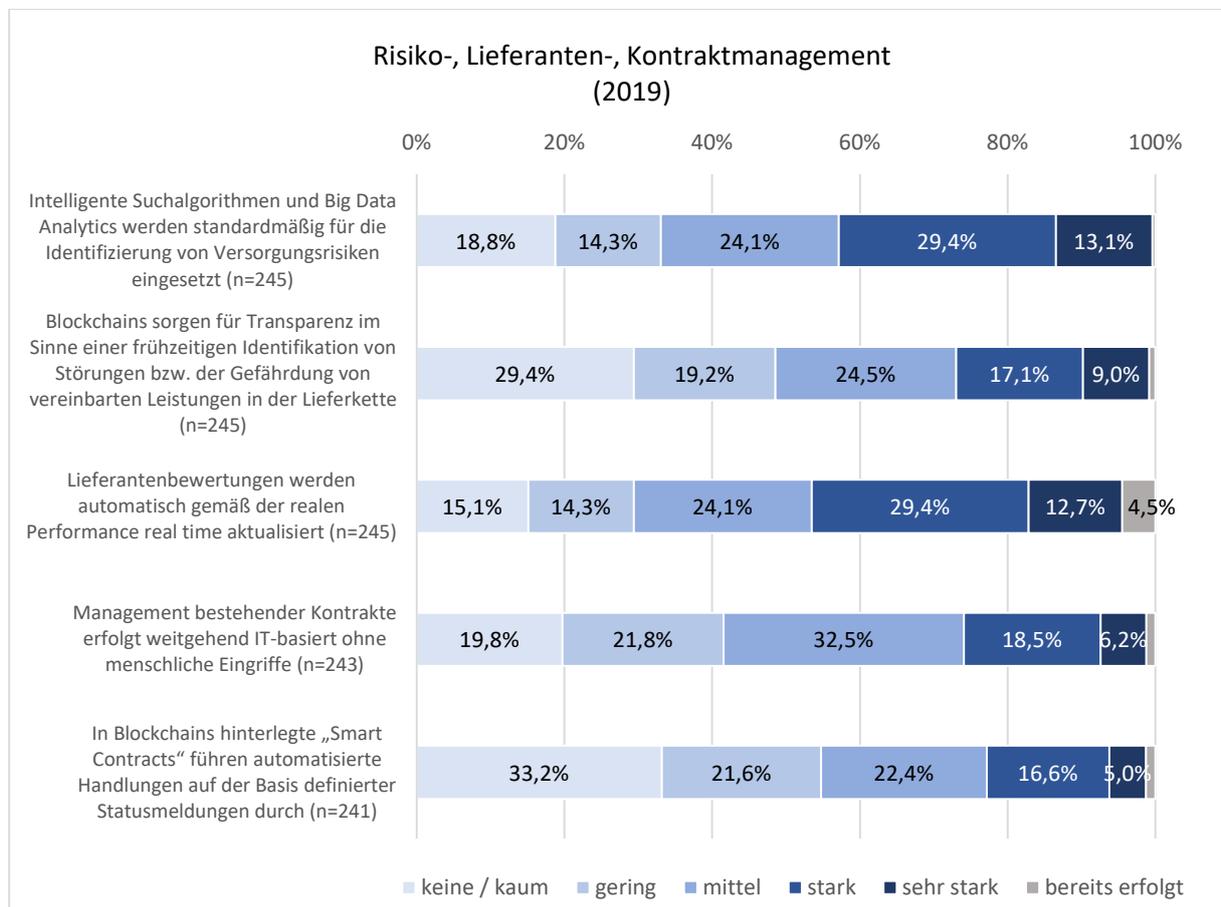
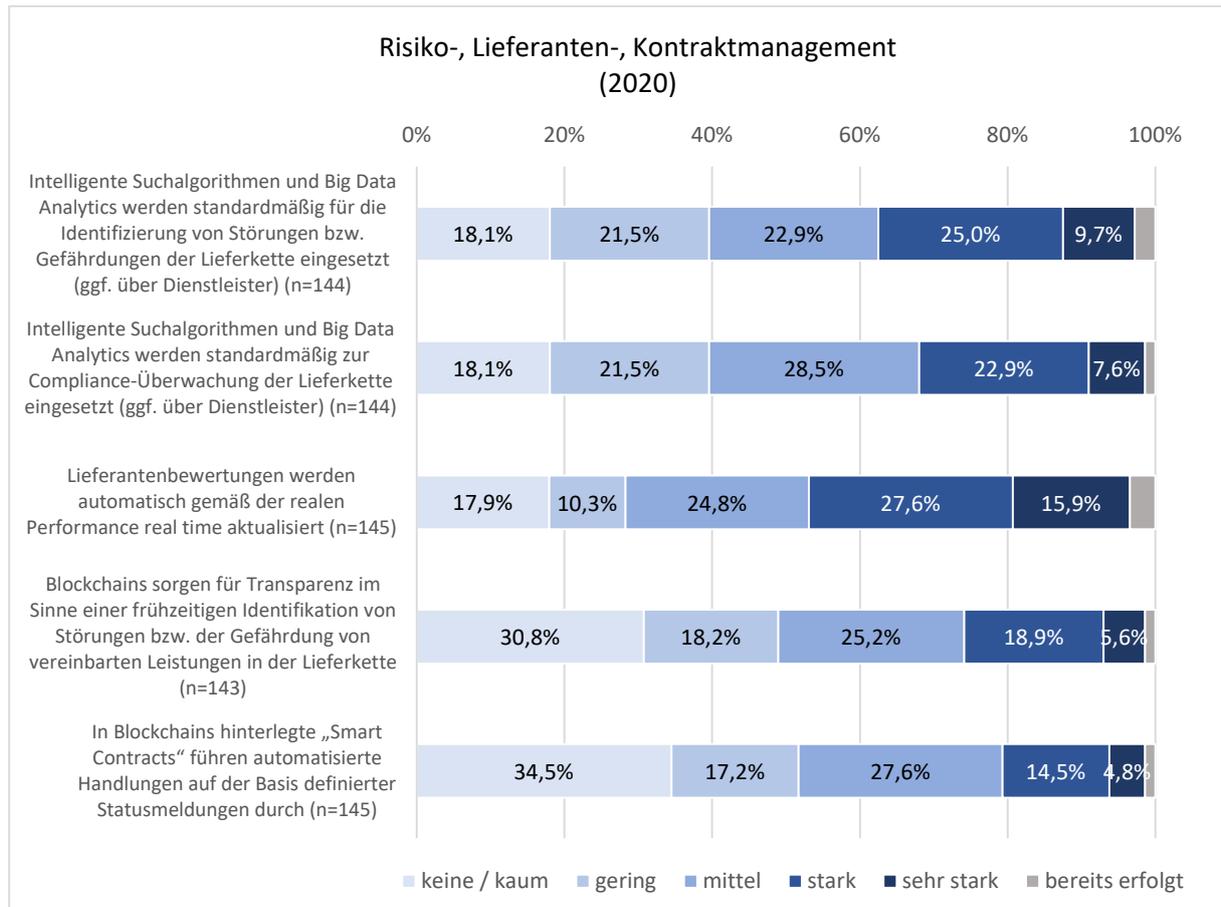
Automatisierte Verhandlungsagenten werden erst vereinzelt (2,1 Prozent) eingesetzt. Recht wenige (11,6 Prozent) sehen dies für die Zukunft (14,8 Prozent im Vorjahr) in starkem oder sehr starkem Maße. Gut zwei Drittel – und damit quasi unverändert viele Antwortende – erwarten dies auch nicht oder lediglich in geringem Umfang für die Zukunft.

In 8,2 Prozent der Unternehmen wird strategisches Sourcing bereits als zentrale Kernkompetenz im Einkauf betrachtet. In mehr als zwei Dritteln der Unternehmen wird dies für die Zukunft in starkem oder sehr starkem Umfang erwartet. Lediglich 13 Prozent sehen dies auch für die Zukunft nicht oder gering ausgeprägt. (Diese Frage wurde in 2020 neu gestellt.)

Eine Verdrängung von Anbietern durch große Internetplattformen, die selbst als Lieferanten auftreten, sahen 2019 gut ein Viertel der Antwortenden, 41,7 Prozent dagegen nicht oder kaum. (Diese Frage wurde 2020 nicht erneut gestellt.)



Risiko-, Lieferanten-, Kontraktmanagement



Der Einsatz intelligenter Suchalgorithmen in Verbindung mit Big Data Analytics für die Identifizierung von Versorgungsrisiken wird bisher lediglich vereinzelt (2,8 Prozent) genutzt. Allerdings erwarten dies 34,7 Prozent und damit fast acht Prozentpunkte weniger als im Vorjahr (42,5 Prozent) in starkem oder sehr starkem Umfang. Nahezu 40 Prozent sehen dies kaum oder nur in geringem Maße, während dies im Vorjahr nur ein knappes Drittel so angaben. Auch hier muss wieder auf die veränderte Zusammensetzung der Gruppe der Antwortenden hingewiesen werden.

Ähnliche Werte ergeben sich hinsichtlich der Anwendung dieser neuen digitalen Möglichkeiten hinsichtlich der Compliance-Überwachung entlang der Supply Chain, wobei die Werte für eine bereits erfolgte Umsetzung und für eine sehr starke Zustimmung noch geringer sind als oben. (Diese Frage wurde 2020 neu gestellt.)

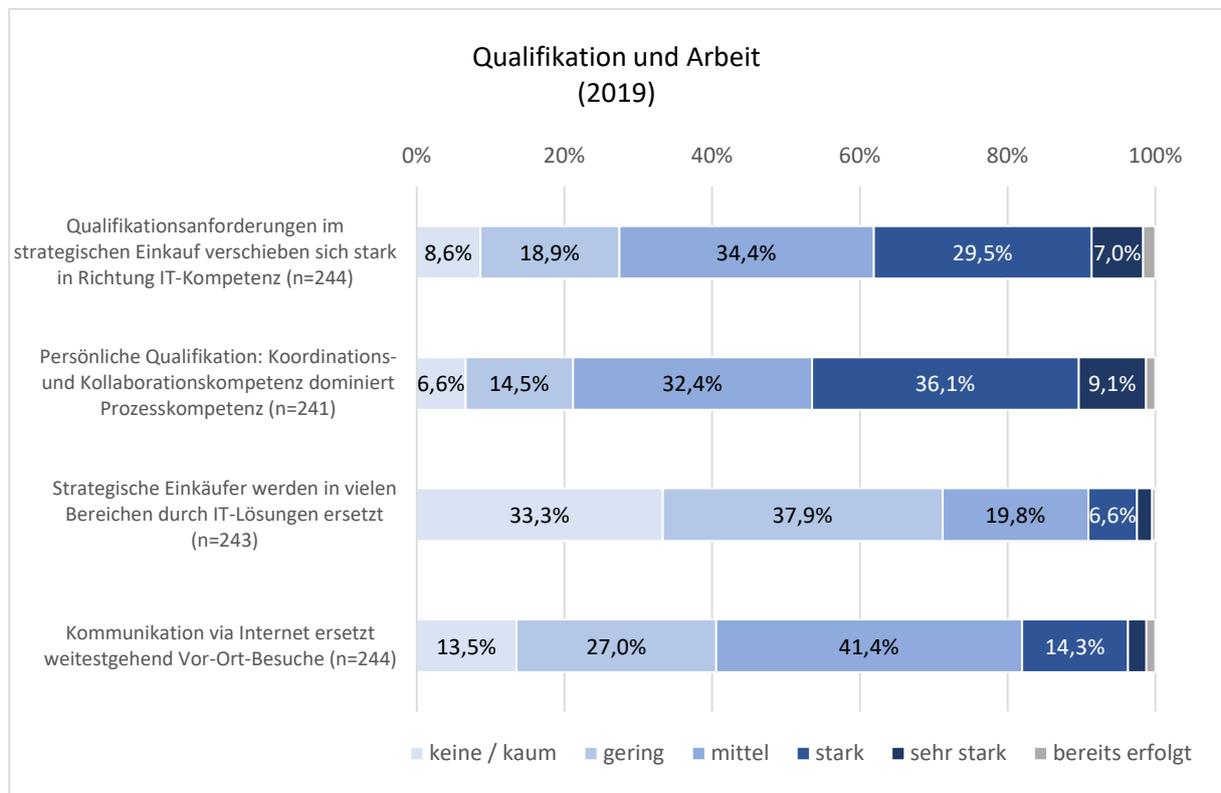
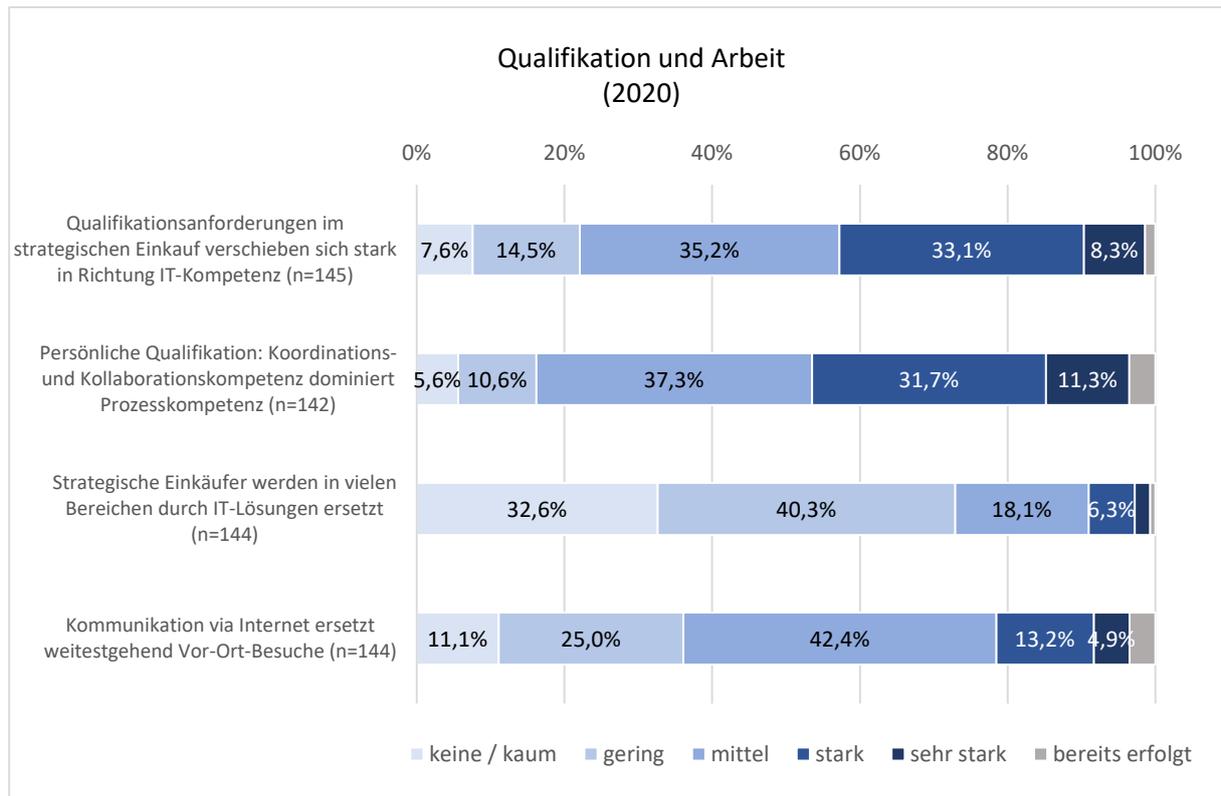
Eine automatische Durchführung von Lieferantenbewertungen in Realzeit bzw. der Aktualisierung der dafür erforderlichen Datenbasis haben mit 3,4 Prozent bisher ähnlich wenige Unternehmen umgesetzt wie im Vorjahr (4,5 Prozent). Leicht mehr (43,5 Prozent) als im Vorjahr (42,1 Prozent) erwarten dies jedoch zukünftig in starkem oder sehr starkem Maße. Ähnlich wie in 2019 sind fast 30 Prozent dagegen hier skeptisch.

Der Einsatz der Blockchain-Technologie zur Herstellung von Transparenz und damit einer Erhöhung der Sicherheit in der Lieferkette wird – bei weiterhin nur vereinzelter Umsetzung und ähnlich wie im Vorjahr – von gut einem Viertel der Unternehmen mehr oder minder klar erwartet. Fast die Hälfte der Antwortenden sieht dies dagegen auch zukünftig nicht oder nur in geringem Maße.

Automatisierte Handlungen auf der Basis von in Blockchains hinterlegten Smart Contracts haben wie in 2019 bisher nur Einzelne (1,4 Prozent) realisiert. Stark oder sehr stark positive Erwartungen liegen diesbezüglich – wie im Vorjahr – summarisch lediglich bei rund einem Fünftel vor. Wiederum über 55 Prozent sind dagegen in Bezug auf diese Anwendungsmöglichkeit skeptisch und bewerten mit „keine / kaum“ oder „gering“.

Ein weitgehend automatisches Kontraktmanagement war in 2019 nur in Einzelfällen umgesetzt. Auch die Erwartungsquote – summarisch für die Bewertungen „stark“ und „sehr stark“ – war mit knapp einem Viertel noch recht mäßig. Über 40 Prozent sahen dies dagegen eher skeptisch. (Diese Frage wurde 2020 nicht gestellt.)

Qualifikation und Arbeit



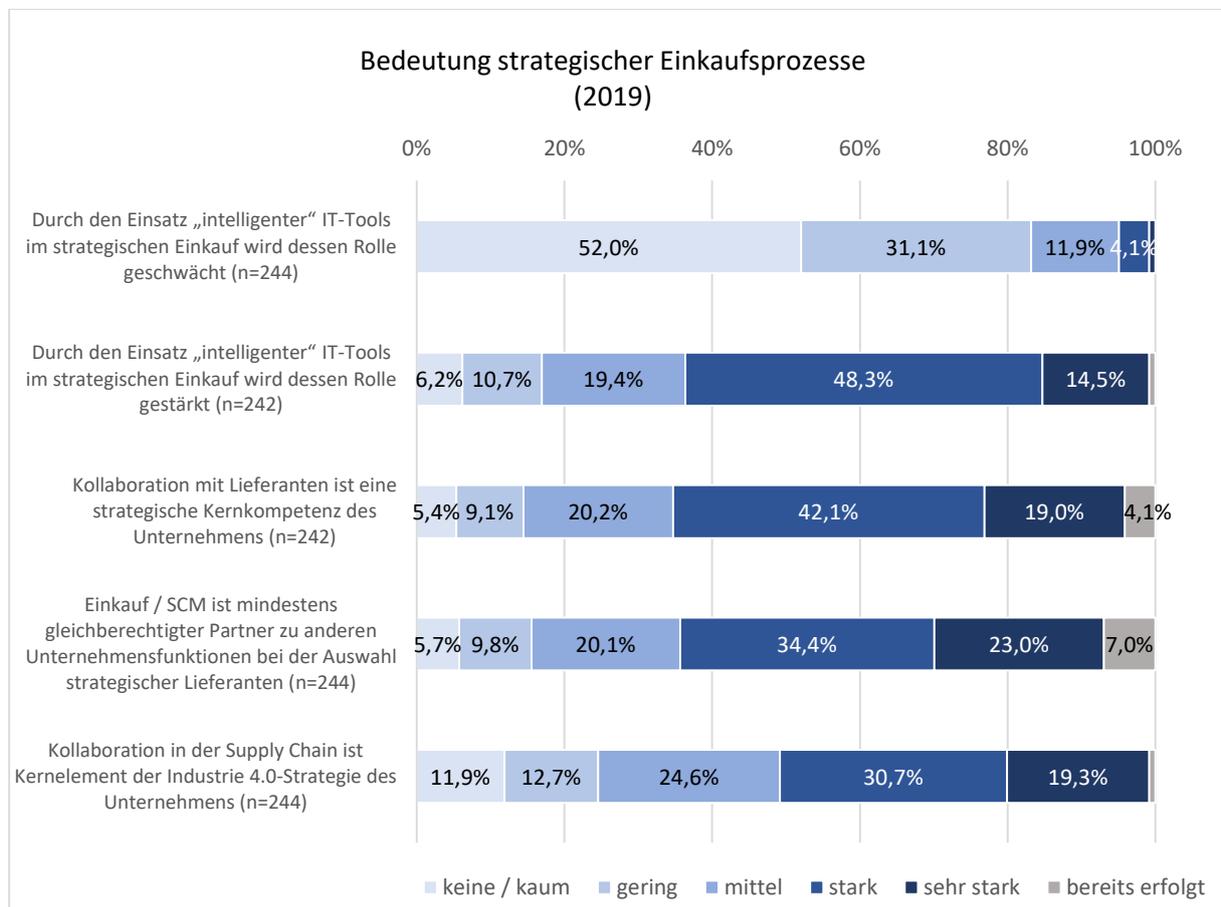
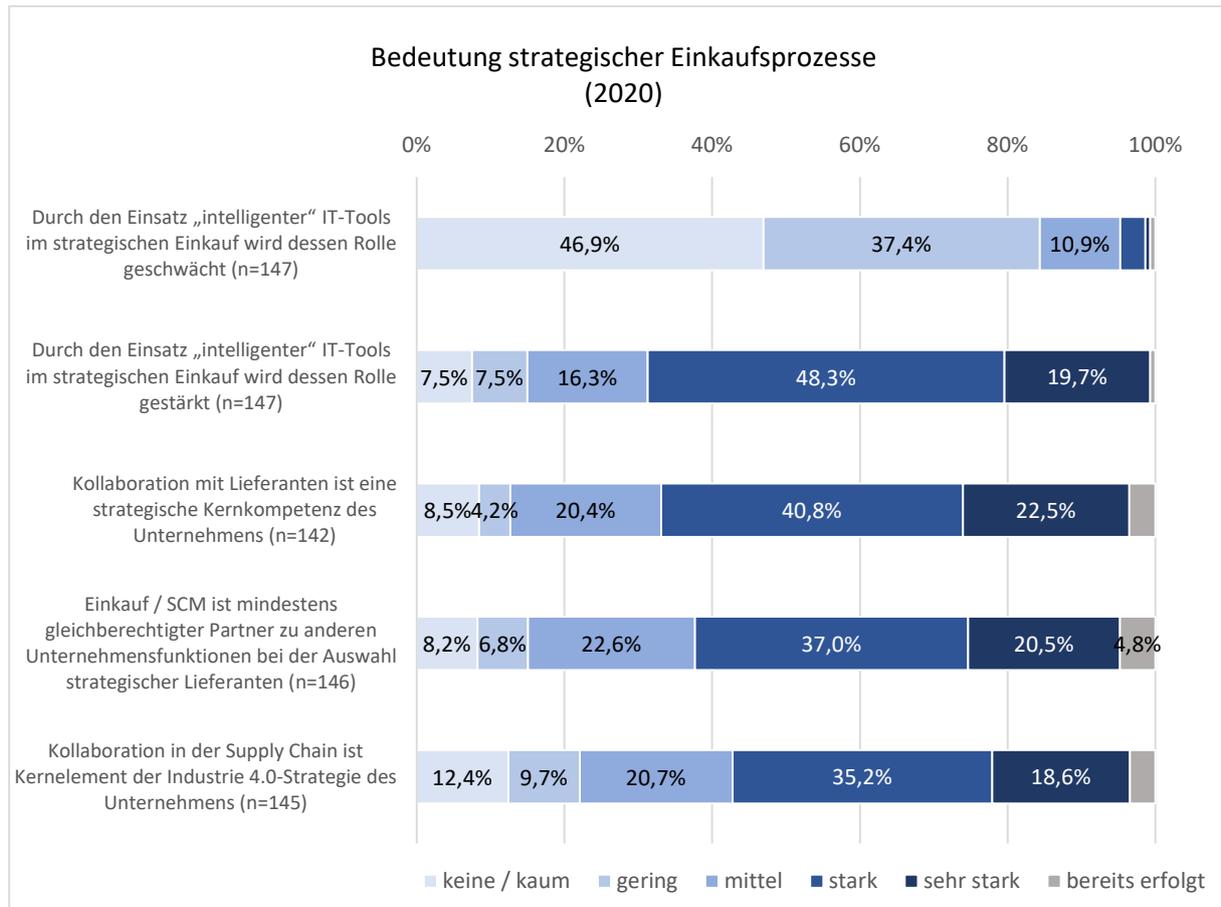
Eine Verschiebung von Qualifikationsanforderungen im strategischen Einkauf in Richtung IT-Kompetenz sehen aktuell 42,8 Prozent der Antwortenden, was eine deutliche Steigerung gegenüber dem Vorjahr darstellt. Erst in Einzelfällen wird dies allerdings von Unternehmen bereits so gelebt. Nur noch gut 22 Prozent (gegenüber rund einem Viertel im Vorjahr) gibt hier „kaum“ oder „gering“ an.

43 Prozent der Antwortenden erwarten stark oder sehr stark, dass die Koordinations- und Kollaborationskompetenz in Zukunft die Prozesskompetenz dominieren wird, was einen geringfügigen Rückgang zum Vorjahreswert darstellt. In leicht mehr Einzelfällen wie im Vorjahr wird dies bereits so umgesetzt. Lediglich 16,2 Prozent sehen dies „nicht / kaum“ oder nur in geringem Maße – ebenfalls ein leichter Rückgang gegenüber dem Vorjahr.

Die Befürchtung, dass strategische Einkäufer in vielen Bereichen durch IT-Lösungen ersetzt werden könnten, teilten mit insgesamt 9 Prozent wie im Vorjahr nur wenige. Nur in einem Unternehmen war dies bereits der Fall. Gut 70 Prozent lehnten diese Aussage nahezu vollständig ab.

Der Einsatz des Internets für Kommunikationszwecke, die zu einem Ersetzen von Vor-Ort-Besuchen (insbesondere bei Lieferanten) führt, geben 3,5 Prozent als bereits realisiert an; weitere 18,1 Prozent bewerten dies mit „stark“ oder „sehr stark“ hinsichtlich einer zukünftigen Umsetzung. Allerdings sind hier 36,1 Prozent skeptisch. Insgesamt wird dieser Sachverhalt damit gleichzeitig stärker positiv und weniger negativ als im Vorjahr gesehen.

Bedeutung strategischer Einkaufsprozesse



Eine Schwächung des strategischen Einkaufs durch den Einsatz intelligenter Software sehen ähnlich wie im Vorjahr fast 85 Prozent der Antwortenden nicht oder nur in geringem Maße.

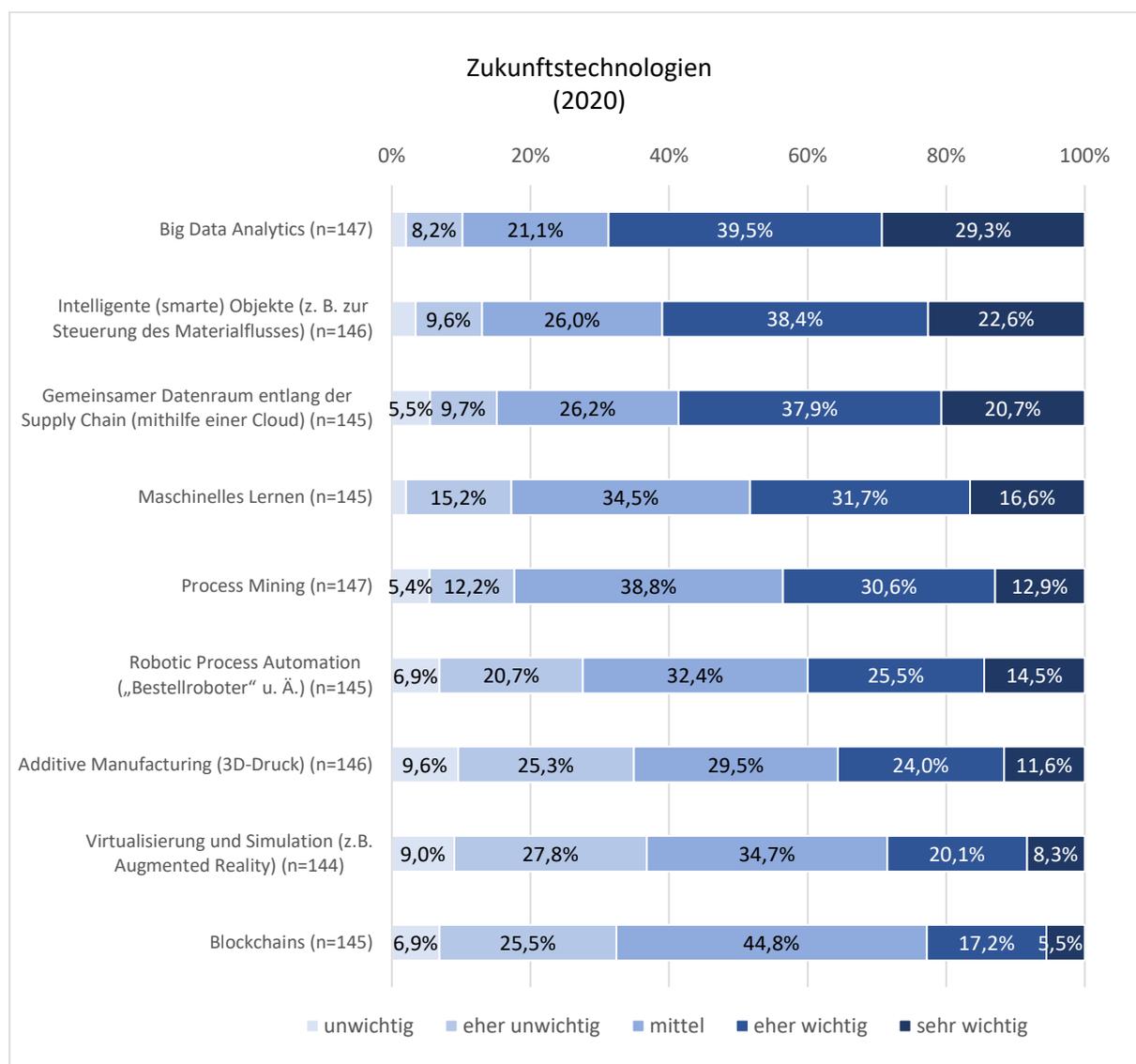
Umgekehrt geben noch mehr Antwortende als im Vorjahr an, dass durch intelligente IT-Tools nach ihrer Einschätzung eine Stärkung der Rolle des strategischen Einkaufs erfolge. Insgesamt sind hier knapp 69 Prozent eindeutig positiv eingestellt und lediglich 15 Prozent eher negativ.

Ähnlich wie im Vorjahr wird die Kollaboration mit Lieferanten zu 63,3 Prozent stark oder sehr stark als eine strategische Kernkompetenz des strategischen Einkaufs wahrgenommen. Bei 3,5 Prozent der Unternehmen wird dies bereits so gelebt.

Ebenfalls nahezu gleiche Werte wie im Vorjahr sind hinsichtlich der Rolle des Einkaufs bei der Auswahl strategischer Lieferanten im Vergleich zu anderen betrieblichen Funktionen zu verzeichnen. Knapp 5 Prozent (Vorjahr 7 Prozent) geben an, hier bereits eine mindestens gleichberechtigte Position erreicht zu haben. Nahezu im Vergleich zu 2019 identische 57,5 Prozent sehen dies stark oder sehr stark für die Zukunft. Ebenfalls quasi identisch sehen dies 15 Prozent eher nicht.

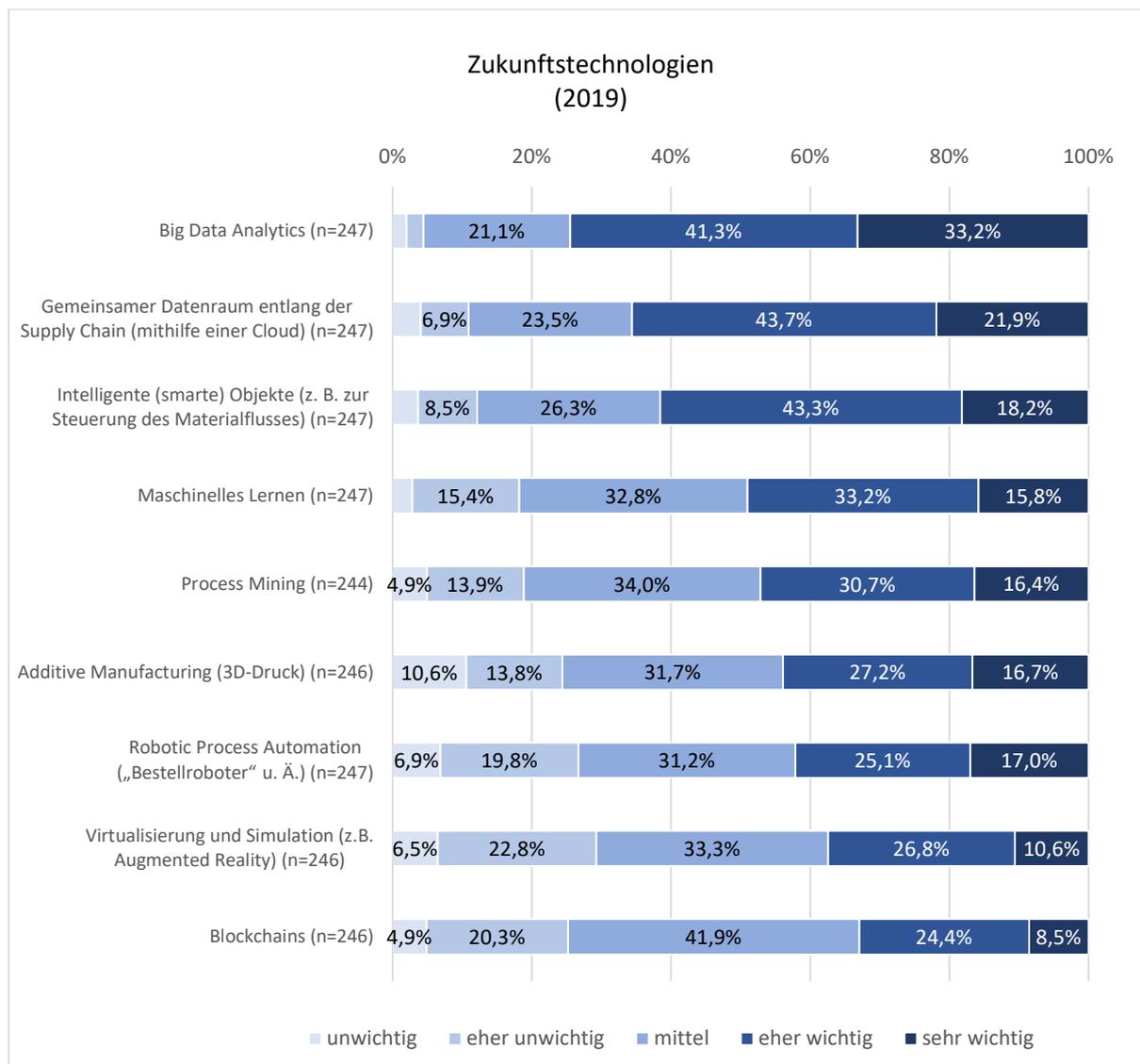
53,8 Prozent (50 Prozent im Vorjahr) geben mit „stark“ oder „sehr stark“ an, dass die Kollaboration mit Mitgliedern der jeweiligen Supply Chain zukünftiges Kernelement der Industrie 4.0-Strategie sei. Bei 3,4 Prozent sei dies bereits heute der Fall. 22,1 Prozent (knapp ein Viertel in 2019) sehen dies dagegen nicht oder kaum. Damit scheint die Bedeutung der Kollaboration mit Lieferanten weiter an Bedeutung zu gewinnen.

C. Zukunftstechnologien¹⁶



Die Reihung hinsichtlich der wahrgenommenen Bedeutung von Zukunftstechnologien für den Bereich Einkauf und Supply Chain Management entspricht weitgehend der im Vorjahr festgestellten. Die größte Bedeutung wird wiederum Big Data Analytics zugeschrieben. Knapp 70 Prozent (gegenüber drei Viertel im Vorjahr) der Befragten votierten hier mit „eher wichtig“ oder „sehr wichtig“. Mit 61 Prozent und damit auf Vorjahresniveau folgen nun von Platz 3 auf Platz 2 verbesserte „Intelligente Objekte zur Steuerung des Materialflusses“. Auf dem dritten Rang und damit eine Position abgerutscht werden „Gemeinsame Datenräume entlang der Supply Chain“ mit 58,6 Prozent gesehen – ein deutlicher Rückgang von den 65,6 Prozent des Vorjahres. Wiederum knapp unter der Hälfte geben Maschinelles Lernen als eine bedeutende Zukunftstechnologie für den fokussierten Aufgabenbereich an, gefolgt von Process Mining (43,5 Prozent gegenüber 47,1 Prozent in 2019). Robotic Process Automation folgt mit 40 Prozent (42,1 Prozent im Vorjahr) und überholt damit 3D-Druck (35,6 Prozent versus 43,9 Prozent im Vorjahr). Virtualisierung / Simulation kommt auf 28,4 Prozent, ein deutlicher Rückgang von den 37,4 Prozent des Vorjahres. Blockchains bilden mit 22,7 Prozent – und damit nochmal als deutlich weniger wichtiger als die 32,9 Prozent des Vorjahres bewertet – das Schlusslicht.

¹⁶ Gestellte Frage: Welche der nachfolgenden Technologien erachten Sie für Ihren Einkaufsbereich in Zukunft für wie relevant?



Insgesamt beurteilt die diesjährige Gruppe der Antwortenden die „Zukunftstechnologien“ damit deutlich weniger positiv, was erneut die Einschätzung zu bestätigen scheint, dass viele Unternehmen, die digitalen Neuerungen aufgeschlossener sind und hier bereits über intensivere Erfahrungen verfügen, in diesem Jahr nicht an der Befragung teilgenommen haben dürften.

III. Ansprechpartner

Zu inhaltlichen Fragen:

Universität Würzburg
Lehrstuhl für Industriebetriebslehre

Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky

Tel. +49 (931) 31-82936

E-Mail: boga@uni-wuerzburg.de

WWW: wiwi.uni-wuerzburg.de/lehrstuhl/bwl2

HTWK Leipzig
Fakultät Wirtschaftswissenschaften

Prof. Dr. Holger Müller (SCM)

Tel. +49 (351) 81066-38

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

WWW: fww.htwk-leipzig.de

Zu organisatorischen Fragen:

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME)

Frank Rösch

Tel. ++49 (6196) 5828-155

E-Mail: frank.roesch@bme.de

WWW: www.bme.de