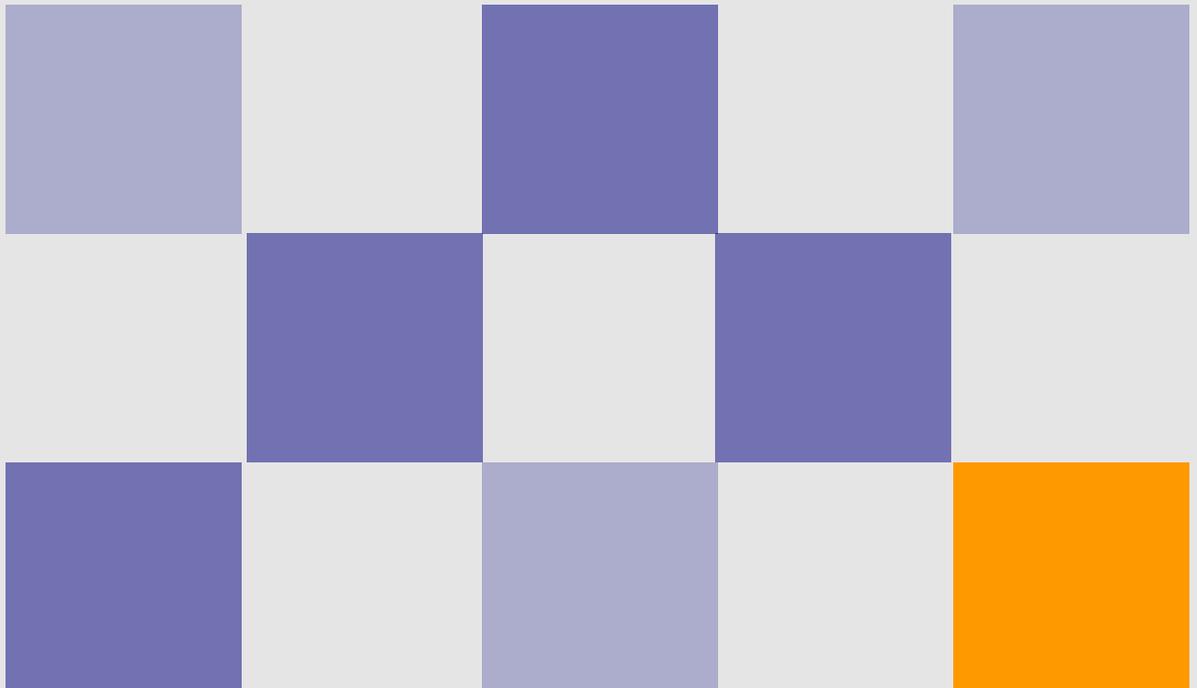


# eProcurement

## Einsatz von Beschaffungssoftware in deutschsprachigen Unternehmen

**Juli 2012**



## **Vorbemerkung**

Der Einkauf zählt zu den wichtigsten Erfolgsgeneratoren vieler Unternehmen. Neben der Reduzierung der Einkaufskosten wird zukünftig in zunehmendem Maße das Ziel der Wertsteigerung in den Fokus des Einkaufs treten.

Durch den Wandel des Beschaffungsmanagements vom reinen Kostensenker zum ganzheitlichen Werttreiber sind traditionelle Beschaffungsprozesse neu und flexibel zu gestalten. Um das Ziel der Wertsteigerung zu realisieren, sind die Prozesse durch moderne Informations- und Kommunikationstechnologien umfassend zu unterstützen.

Immer mehr Unternehmen entscheiden sich daher für den Einsatz von Beschaffungssoftware. Hierunter definieren wir sämtliche Software-, nicht ERP-Lösungen, die den Einkaufsprozess elektronisch unterstützen. Mit dieser Studie wurde das Thema Softwarelösungen im deutschsprachigen Raum genauer durchleuchtet.

Kloepfel Consulting wollte wissen welche Funktionalitäten von eSourcing-Tools am häufigsten verwendet und welche die wertvollsten sind. Des Weiteren interessierte uns, ob Beschaffungslösungen je nach Branche unterschiedlich stark verbreitet sind.

Planen Unternehmen in den kommenden zwei Jahren die Implementierung von eSourcing-Tools und welche Argumente sprechen gegen den Einsatz solch einer Lösung?

## Inhalt

I.	Zusammenfassung der Ergebnisse.....	4
II.	Stichprobenstruktur.....	5
III.	Ergebnisse der Umfrage.....	8
IV.	Fazit und Ausblick.....	16
V.	Kurzprofil Kloepfel Consulting.....	17

## **I. Zusammenfassung der Ergebnisse**

- ❖ Weniger als die Hälfte der Unternehmen nutzt heutzutage eine Beschaffungssoftware
- ❖ High-Tech- und Elektronikunternehmen, die Automobil- und Zulieferindustrie, sowie IT/Telekommunikationsunternehmen nutzen am häufigsten eSourcing-Lösungen
- ❖ Lieferantenmanagement, Ausschreibungen, Lieferantenbewertungen, Einkaufscontrolling und Lieferantenkataloge sind die häufigsten verbreiteten Funktionalitäten von Beschaffungssoftware
- ❖ Lieferantenmanagement, Lieferantenbewertungen, Einkaufscontrolling und Ausschreibungen sind die wertvollsten Funktionalitäten von Beschaffungssoftware
- ❖ Drei von vier Teilnehmer, die bereits eine Beschaffungssoftware nutzen, sind zufrieden mit ihrer Lösung
- ❖ Mit dem Implementierungsprozess des Anbieters sind ebenfalls nahezu drei Viertel der Teilnehmer zufrieden gewesen.
- ❖ 85% der Teilnehmer geben an, dass der Einsatz von Beschaffungssoftware die Effizienz im Einkauf steigert.
- ❖ Knapp zwei Drittel der Befragten sind der Meinung, dass der monetäre Nutzen einer eSourcing Lösung deren Kosten übersteigt. Besonders strategische Einkäufer sehen den erhöhten Nutzen.
- ❖ Jedes siebte Unternehmen plant in den nächsten zwei Jahren die Einführung einer Beschaffungssoftware.
- ❖ Zu hohe Investitionskosten ist das Hauptargument gegen den Einsatz solch einer Lösung
- ❖ Gerade für kleine Unternehmen erscheinen die Investitionskosten das schwerwiegendste Kriterium gegen den Einsatz von Beschaffungssoftware
- ❖ Mehr als ein Viertel der Teilnehmer kann sich vorstellen einen Full-Service-Dienstleister für Ausschreibungen oder Auktionen zu beauftragen.

## II. Stichprobenstruktur

Im Zeitraum Mai-Juni 2012 hat die Einkaufsberatung Kloepfel Consulting GmbH eine empirische Studie zum Thema eProcurement durchgeführt. An der auf [www.equestionnaire.de](http://www.equestionnaire.de) online bereitgestellten Befragung haben 165 Personen teilgenommen. Die Stichprobenstruktur wird im folgenden Abschnitt beschrieben.

Die meisten Teilnehmer dieser Studie kommen aus dem Maschinen- und Anlagenbau (20%), gefolgt von der Automobil- und Zulieferindustrie (18%). IT/Telekommunikation, Chemie/Pharma, High Tech/Elektronik und Handel machen jeweils acht Prozent der Teilnehmer aus. Aus der Konsumgüterbranche kommen fünf Prozent der Teilnehmer. 25% der Teilnehmer haben „sonstige Branche“ als Branchenzugehörigkeit angegeben.

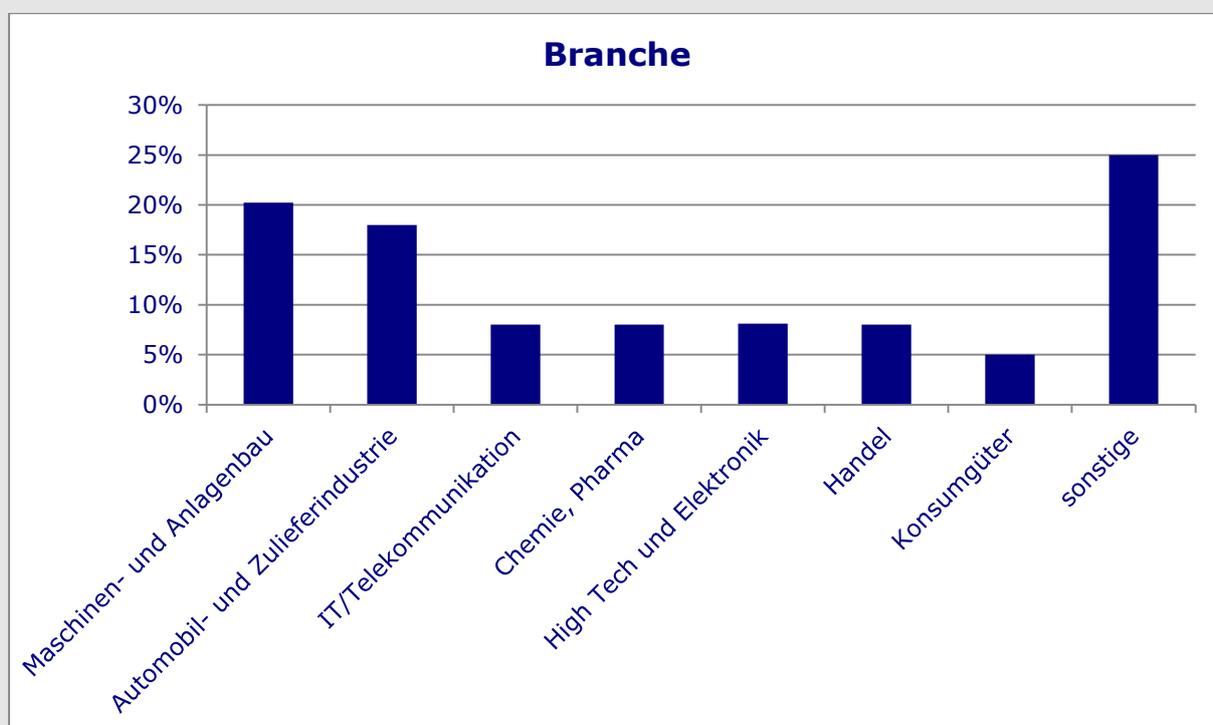


Abbildung 1: Branche

In dieser Studie sind Unternehmen aller Umsatzklassen vertreten. Sowohl Unternehmen mit weniger als 20 Mio. Euro Jahresumsatz (21%) als auch Unternehmen mit mehr als 1.000 Mio. Euro Umsatz pro Jahr (15%). Die Verteilung der restlichen Teilnehmer gliedert sich wie folgt: 16% der Teilnehmer sind in Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 21-50 Mio. Euro beschäftigt, 12% in Unternehmen mit 51-100 Mio. Euro Umsatz pro Jahr, 18% mit 101-250 Mio. Euro, 9% mit 251-500 Mio. Euro Umsatz und 11% mit 500-1.000 Mio. Euro Jahresumsatz.

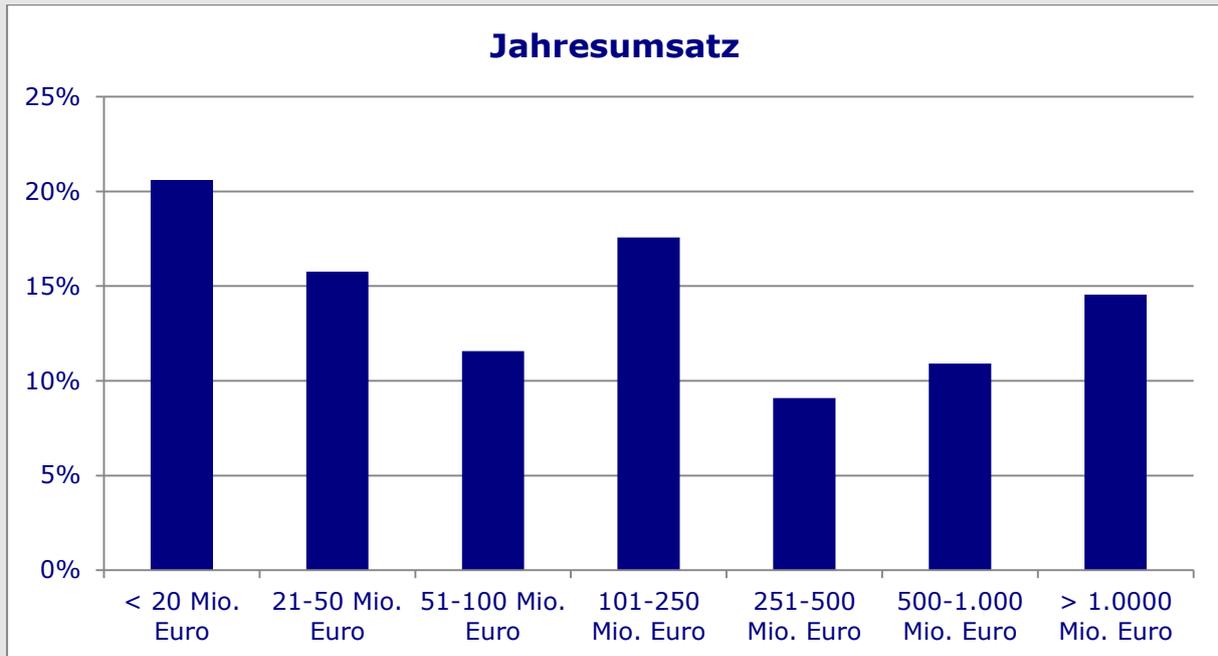


Abbildung 2: Jahresumsatz

Am stärksten vertreten sind Unternehmen mit 101-500 Mitarbeitern (34%). 33% der Teilnehmer arbeiten in Unternehmen mit über 1.000 Mitarbeitern. Die weiteren Teilnehmer arbeiten in Unternehmen mit 500-1.000 Mitarbeitern (13%), mit weniger als 20 Mitarbeitern (9%), mit 21-50 Mitarbeitern (5%) und 51-100 Mitarbeitern (5%).

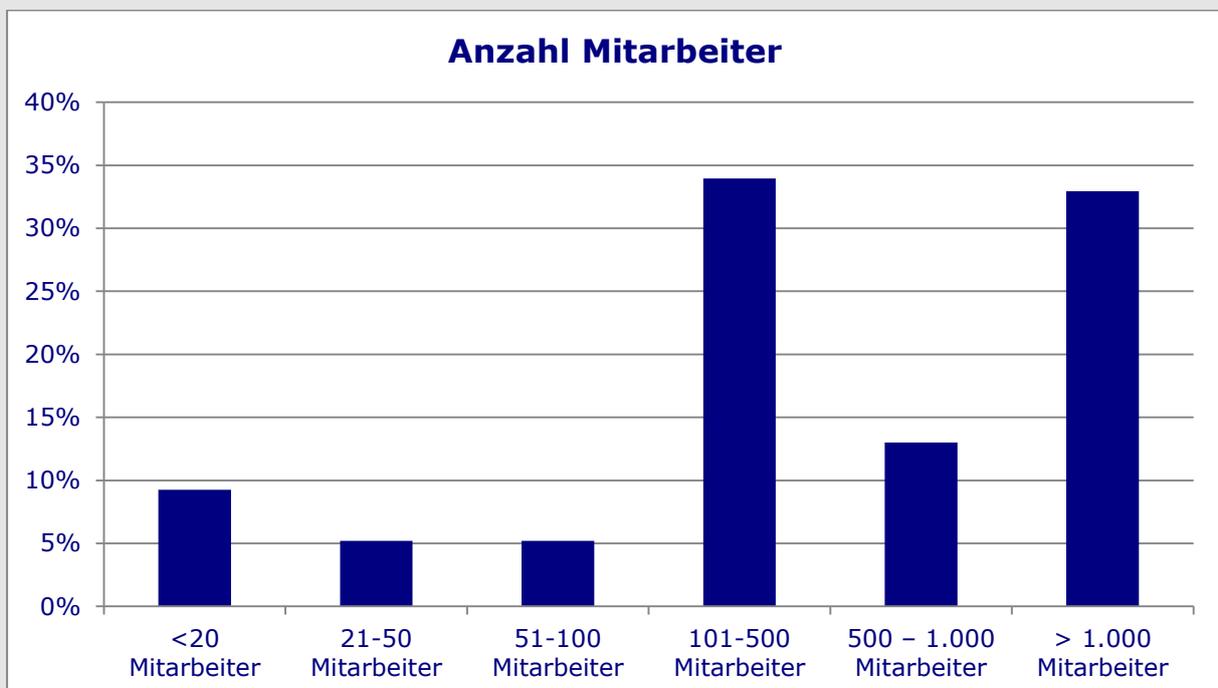


Abbildung 3: Anzahl Mitarbeiter

Insgesamt 82% der Teilnehmer haben eine Position in der Einkaufsabteilung inne. Mit 40% bilden Einkaufsleiter die größte Gruppe. 25% sind strategische und 17% operative Einkäufer. Geschäftsführer sind mit acht Prozent in dieser Studie vertreten. Insgesamt 10% arbeiten in „sonstige Positionen.

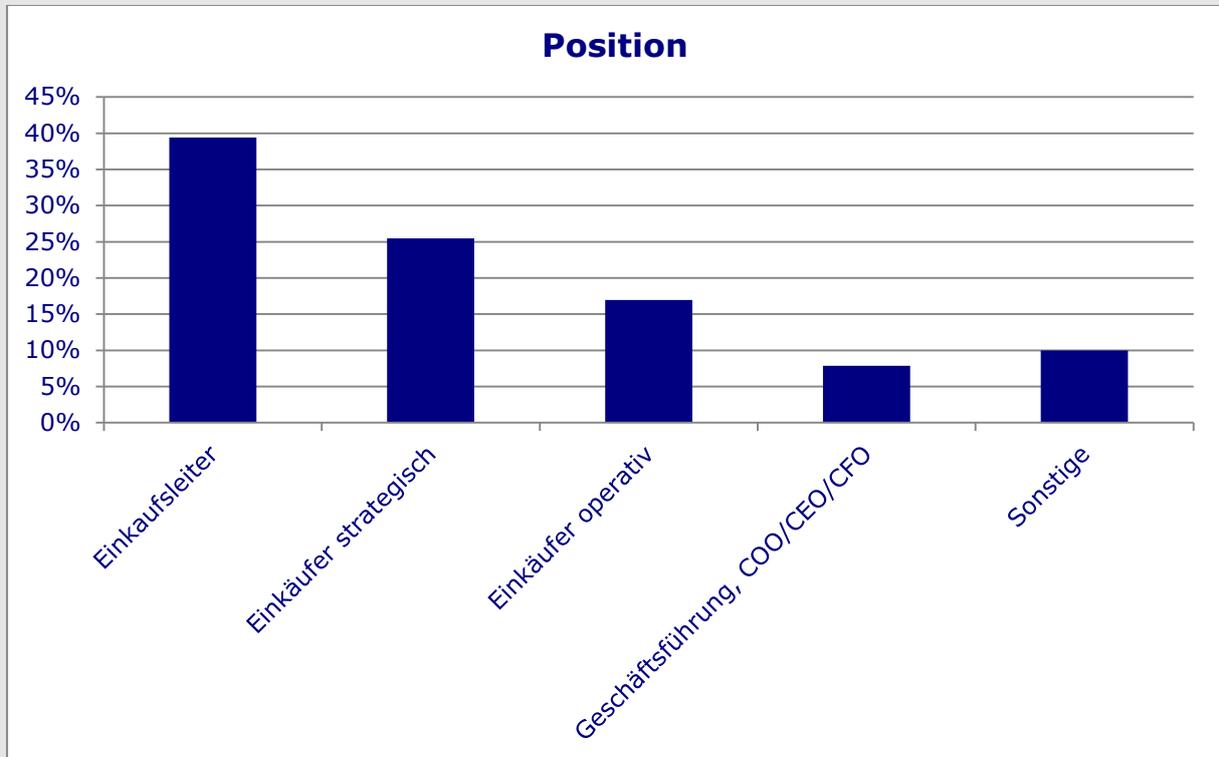
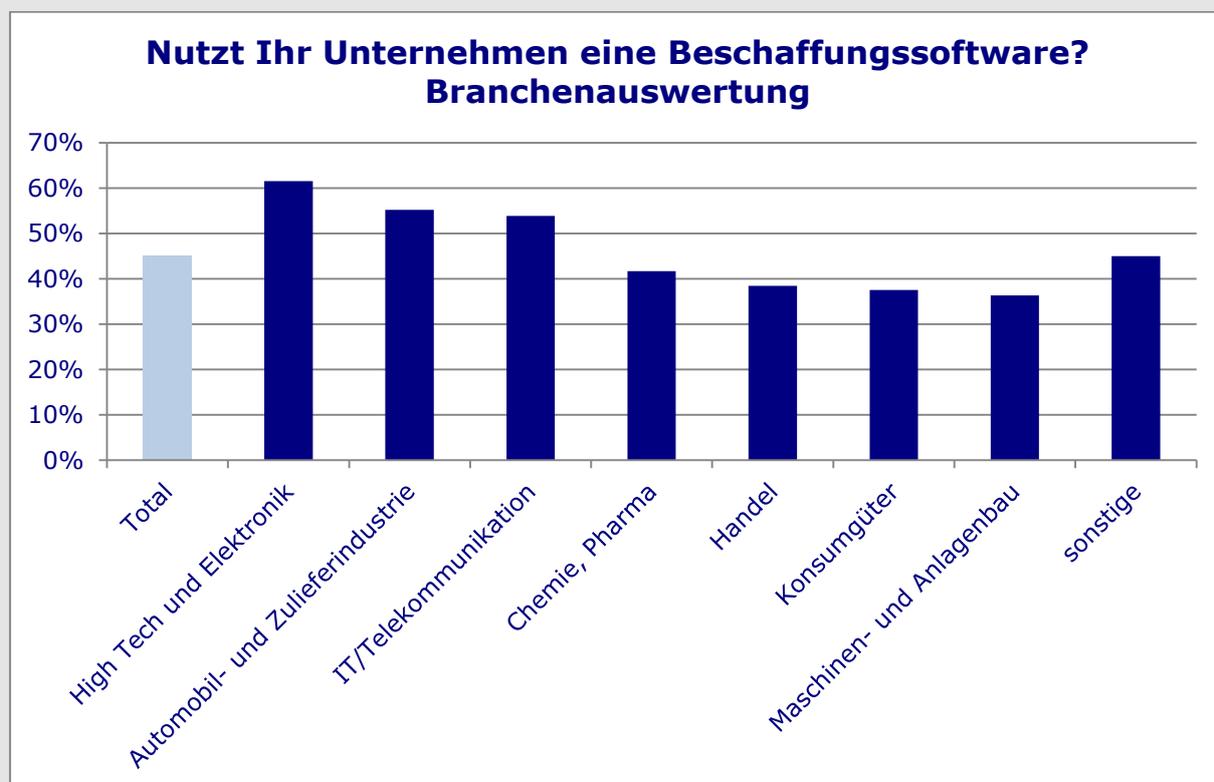


Abbildung 4: Position

### III. Ergebnisse der Umfrage

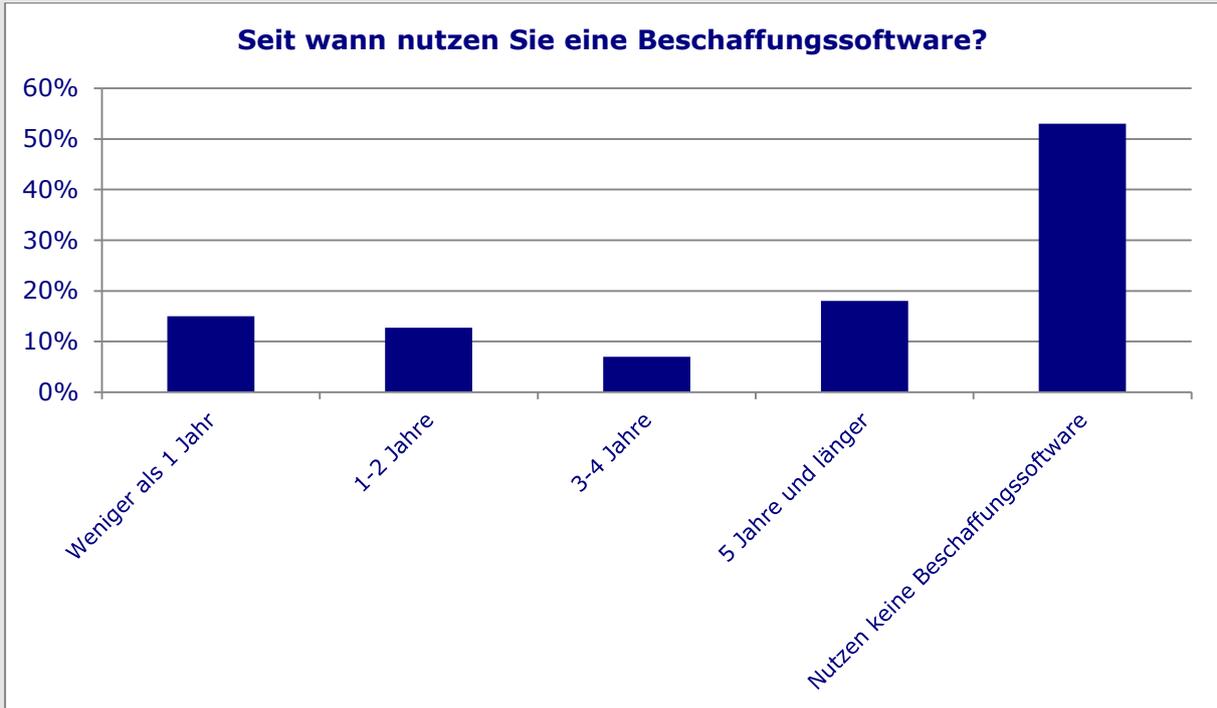
Weniger als die Hälfte der Unternehmen nutzt bislang keine Beschaffungssoftware. 45% aller Teilnehmer geben an, dass ihr Unternehmen eine eSourcing Lösung verwendet.

Überdurchschnittlich viele Unternehmen nutzen in der High Tech- und Elektronikindustrie elektronische Einkaufslösungen (62%). Auch in der Automobil- und Zulieferindustrie (55%), sowie in der IT/Telekommunikationsbranche (54%) nutzen überdurchschnittlich viele Unternehmen Einkaufssoftware. Am wenigsten verbreitet ist sie in der Konsumgüterindustrie (38%) und im Maschinen- und Anlagenbau (36%).



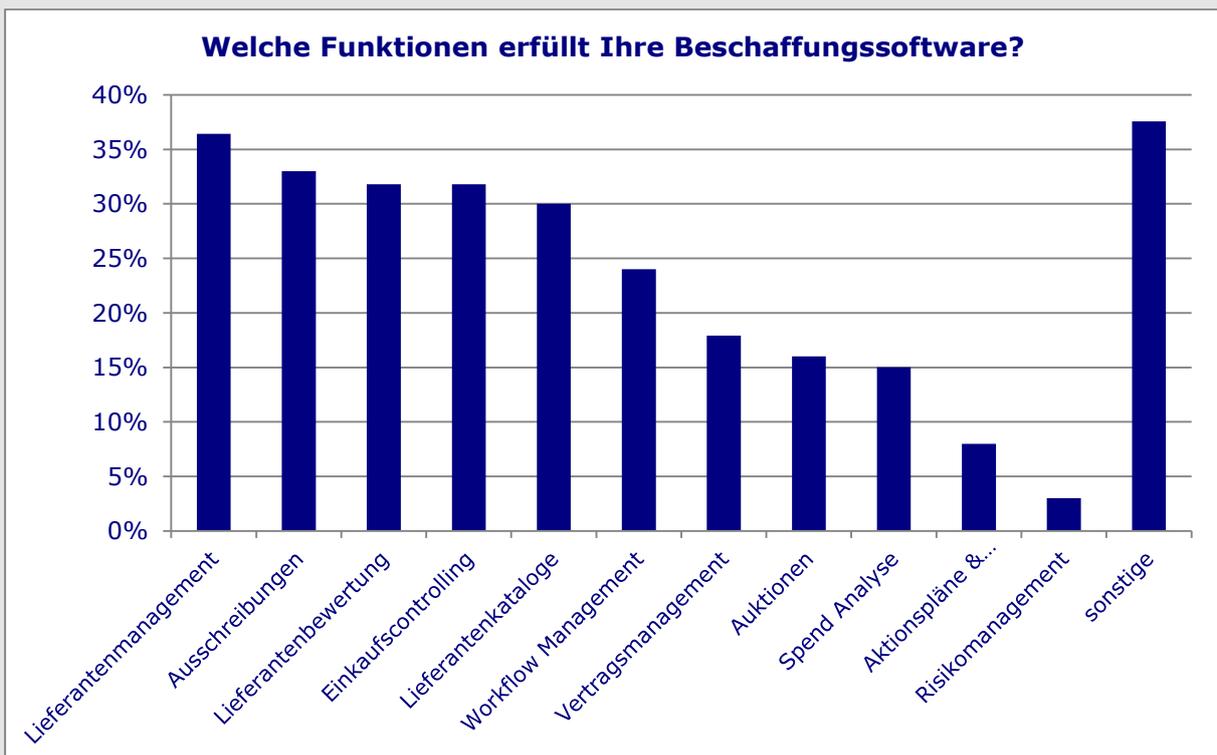
**Abbildung 5:** Nutzt Ihr Unternehmen eine Beschaffungssoftware (Branchenauswertung)?

Es zeigt sich, dass, das Thema Beschaffungssoftware stark im Kommen ist. 15% der Teilnehmer haben ihre Software erst in den letzten 12 Monaten eingeführt. 13% vor 1-2 Jahren. Nur 18% nutzen schon seit über 5 Jahren eine Beschaffungssoftware. 53% der Befragten geben an, dass sie in der Einkaufsabteilung keine Beschaffungssoftware nutzen.



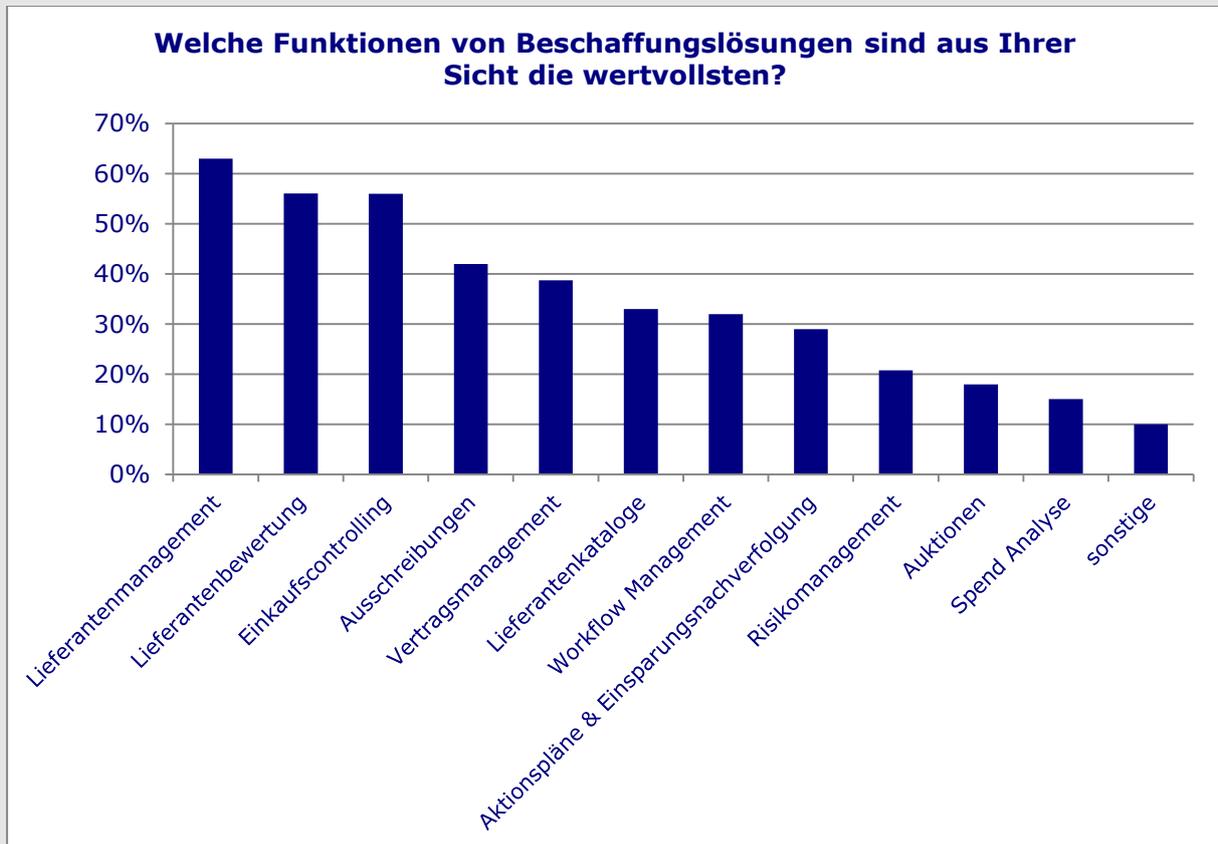
**Abbildung 6:** Seit wann nutzen Sie eine Beschaffungssoftware?

Die Funktionen der Beschaffungssoftwarelösungen sind sehr vielfältig. Am häufigsten erfüllen Softwarelösungen die Funktionen Lieferantenmanagement (36%) und Ausschreibungen (33%). Lieferantenbewertung, Einkaufscontrolling und Lieferantenkataloge folgen knapp dahinter. Es folgen Workflow Management, Vertragsmanagement, Auktionen, Spend Analysen, Aktionspläne & Einsparungsnachverfolgung sowie Risikomanagement. 38% geben noch weitere Funktionalitäten an.



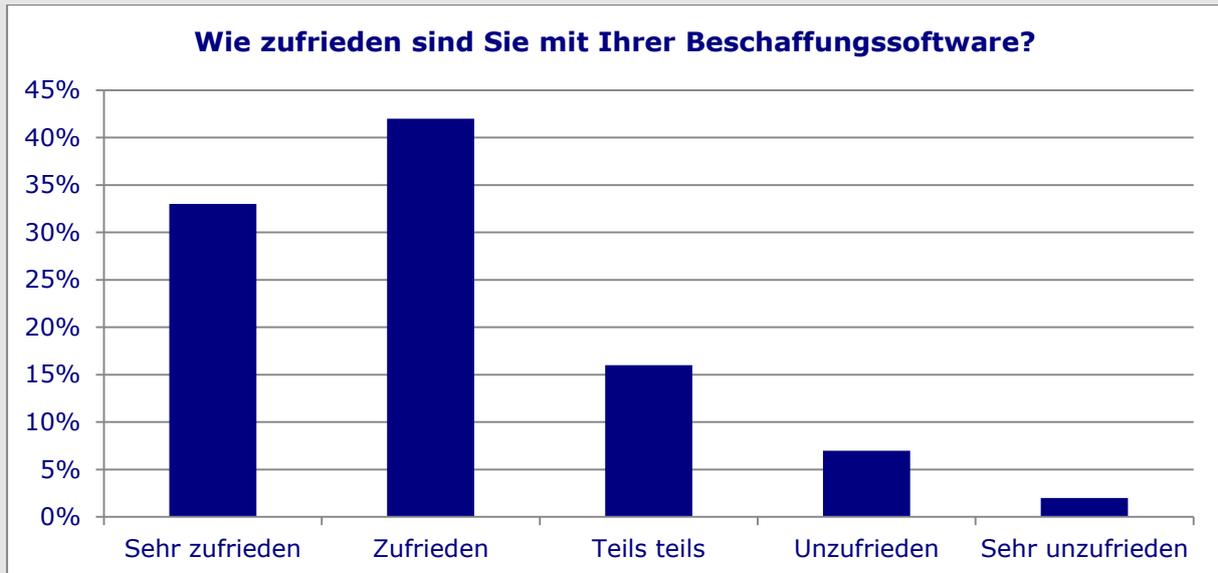
**Abbildung 7:** Welche Funktionen erfüllt Ihre Beschaffungssoftware?

Als wertvollste Funktionen für den Einkauf werden Lieferantenmanagement (63%), Lieferantenbewertung (56%) und Einkaufscontrolling (56%) am häufigsten genannt. Es folgen Ausschreibungen (42%), Vertragsmanagement (39%) und Lieferantenkataloge (33%). Risikomanagement (21%), Auktionen (18%) und Spend Analysen (15%) sehen weitaus weniger als wertvollste Funktionen genannt.



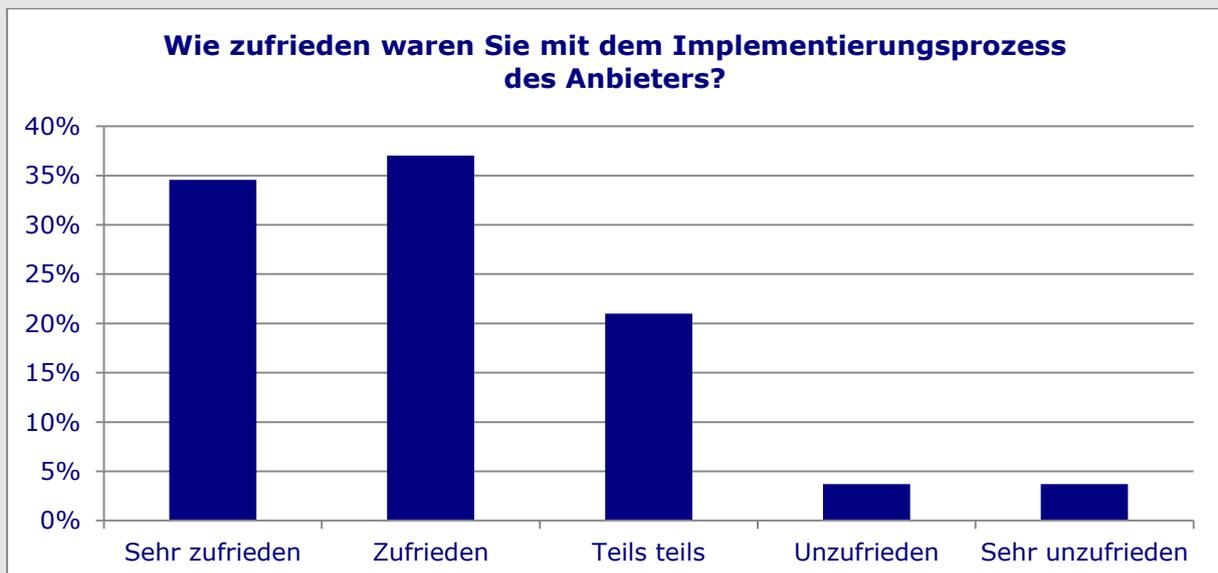
**Abbildung 8:** Welche Funktionen von Beschaffungslösungen sind aus Ihrer Sicht die wertvollsten?

Die große Mehrheit der Befragten äußert sich positiv über ihre Beschaffungssoftware. Von den 82 Teilnehmern, die eine Beschaffungssoftware verwenden, geben 75% an, dass sie mit ihr zufrieden bzw. sehr zufrieden sind. Nur neun Prozent sind unzufrieden bzw. sogar sehr unzufrieden. 16% geben teils teils an.



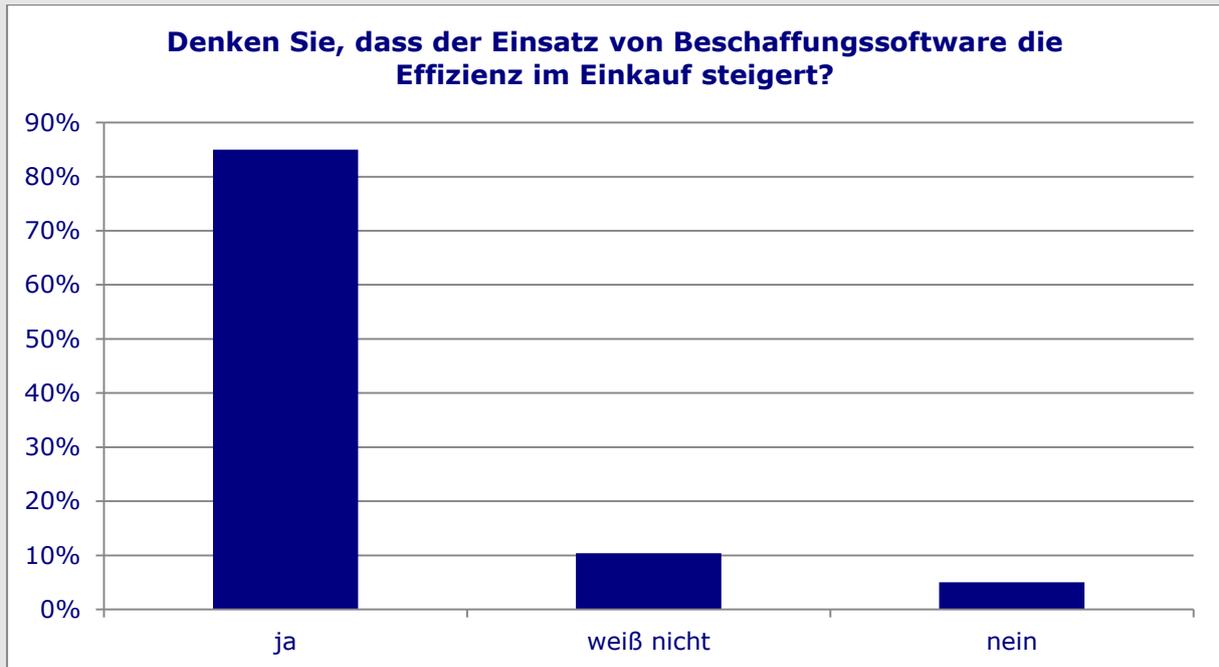
**Abbildung 9:** Wie zufrieden sind Sie mit Ihrer Beschaffungssoftware?

Von den 82 Teilnehmern, die eine Beschaffungssoftware verwenden, geben 72% an, dass sie mit dem Implementierungsprozess zufrieden bzw. sehr zufrieden waren. Nur acht Prozent waren damit unzufrieden bzw. sogar sehr unzufrieden. 21% geben teils teils an.



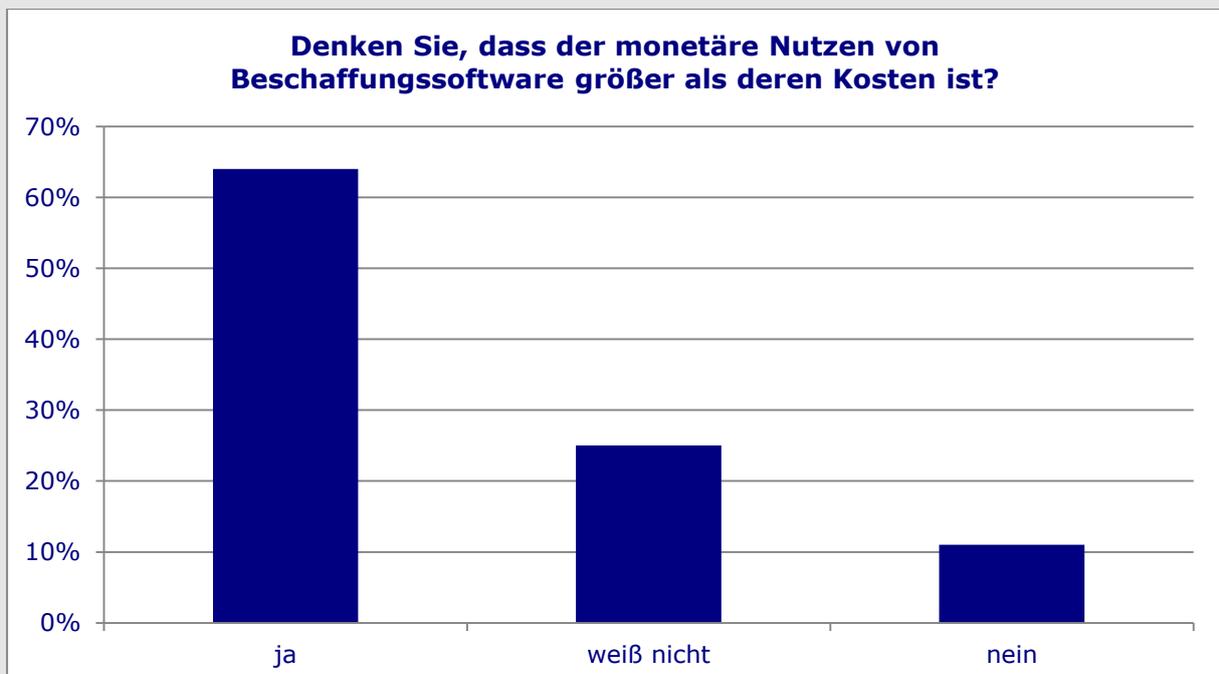
**Abbildung 10:** Wie zufrieden waren Sie mit dem Implementierungsprozess des Anbieters?

Mit 85 % der Teilnehmer ist die große Mehrheit der Meinung, dass der Einsatz von Beschaffungssoftware die Effizienz im Einkauf steigert. Lediglich fünf Prozent vertreten die Meinung, dass dies nicht der Fall ist. Zehn Prozent geben an, dass sie es nicht wissen.

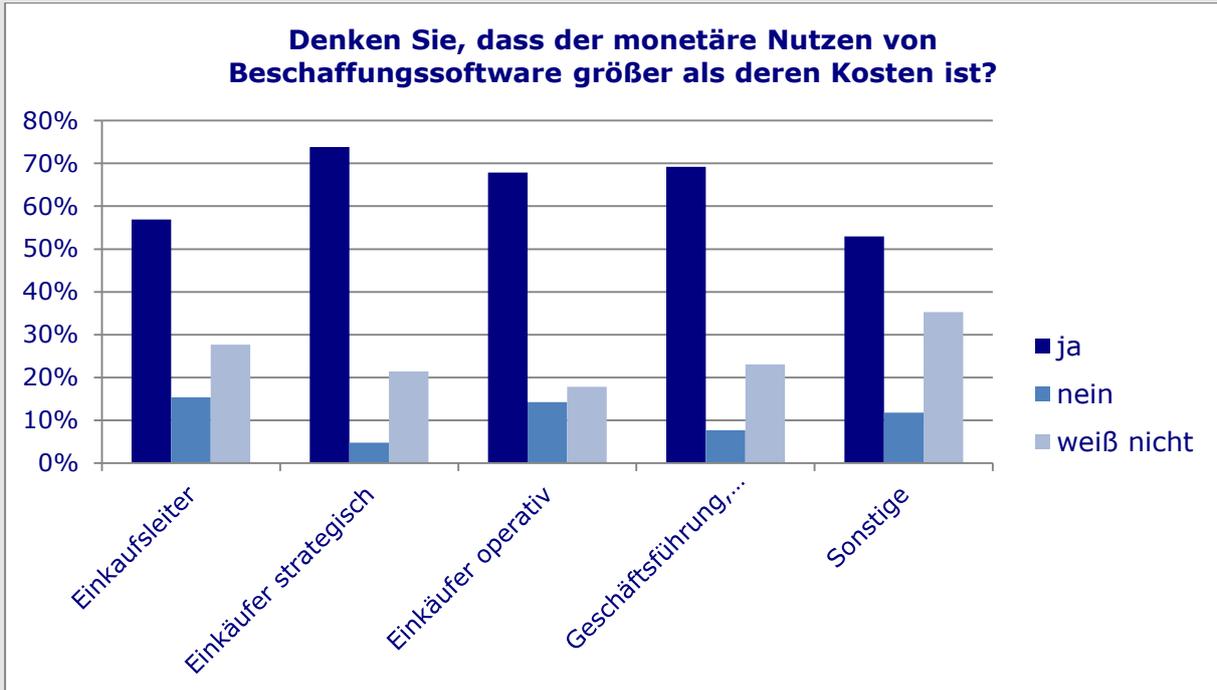


**Abbildung 11:** Denken Sie, dass der Einsatz von Beschaffungssoftware die Effizienz im Einkauf steigert?

Immerhin noch 64% sind der Ansicht, dass der monetäre Nutzen von Beschaffungssoftware größer als deren Kosten ist. Elf Prozent meinen, dass die Kosten größer als der Nutzen sind. Ein Viertel der Teilnehmer kann dazu keine Einschätzung abgeben.

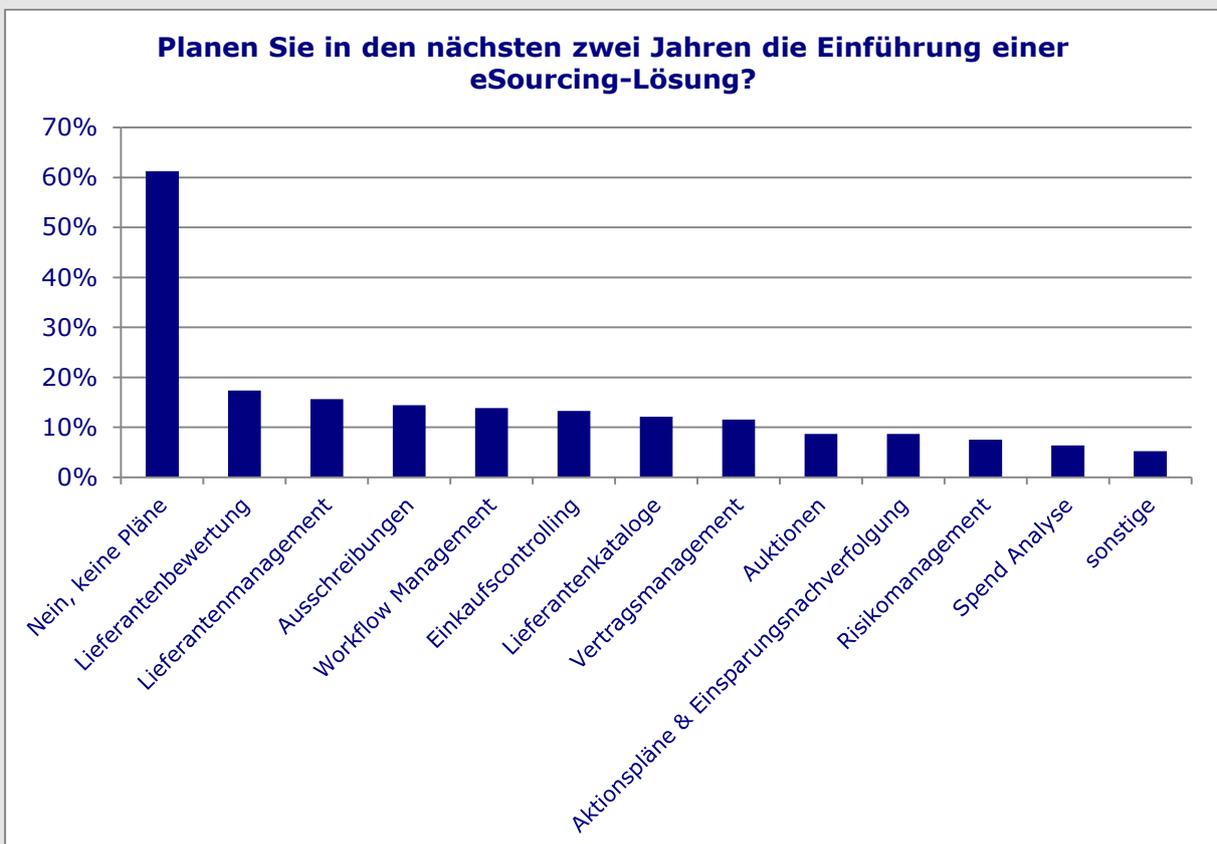


**Abbildung 12:** Denken Sie, dass der monetäre Nutzen von Beschaffungssoftware größer als deren Kosten ist?



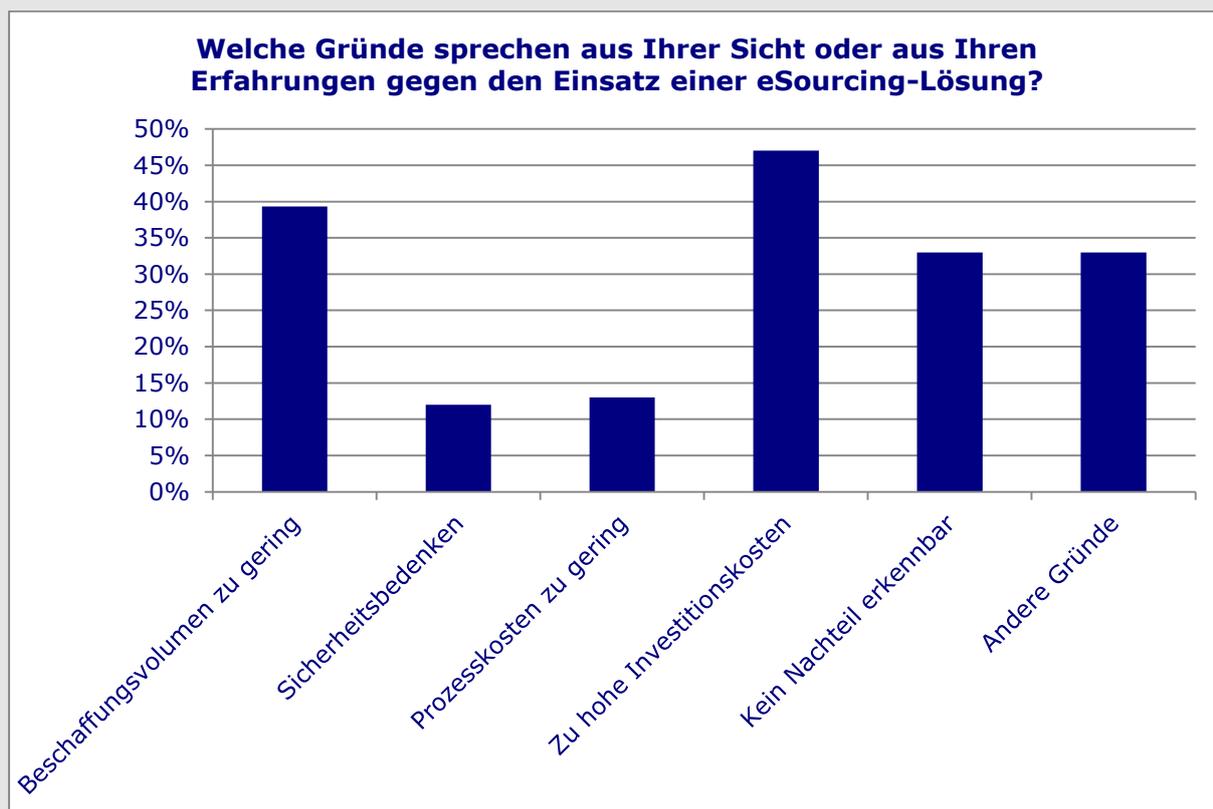
**Abbildung 13:** Denken Sie, dass der monetäre Nutzen von Beschaffungssoftware größer als deren Kosten ist?

Viele Unternehmen planen in den kommenden zwei Jahren die Einführung einer eSourcing Lösung. Lieferantenbewertung und Lieferantenmanagement werden am häufigsten genannt. Ausschreibungen, Workflow-Management und Einkaufscontrolling wird laut Angabe der Teilnehmer in jedem siebten Unternehmen bald eingeführt.



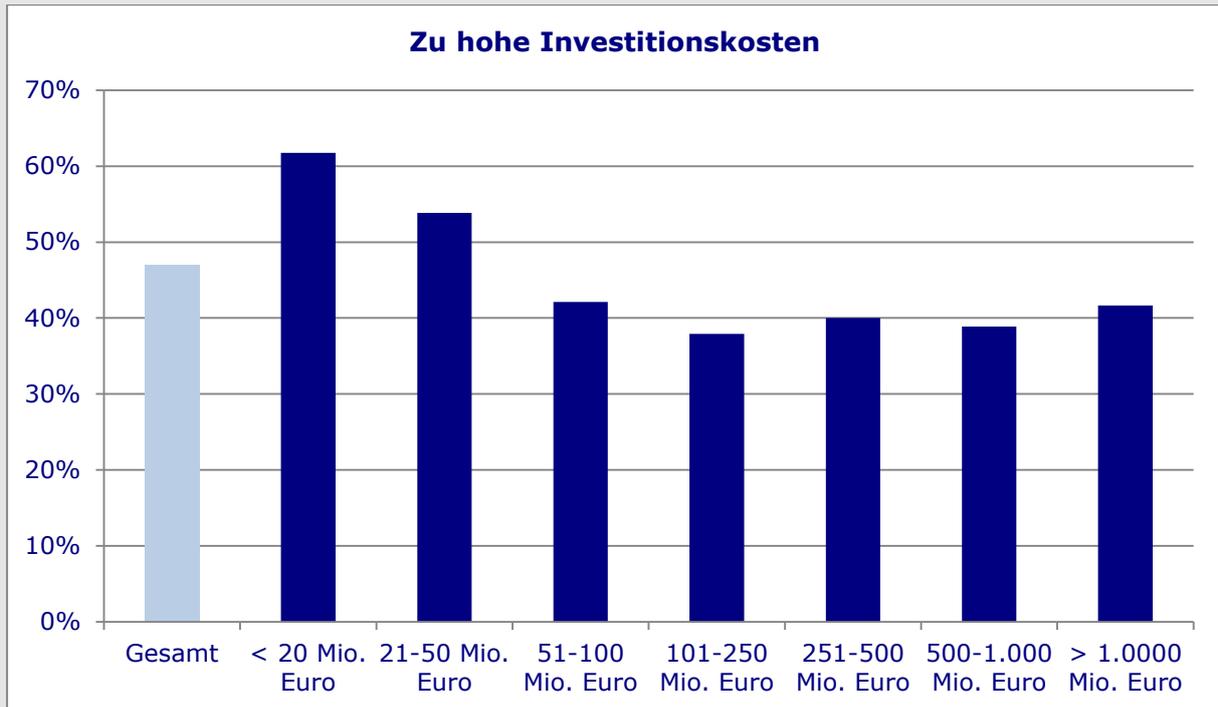
**Abbildung 14:** Planen Sie in den nächsten zwei Jahren die Einführung einer eSourcing-Lösung?

Gefragt nach den Gründen, die gegen den Einsatz von Beschaffungssoftware sprechen ist die häufigste Antwort „zu hohe Investitionskosten (47%)“. 39% geben an, dass das Beschaffungsvolumen zu gering sei. Zwölf Prozent sehen Sicherheitsbedenken und für 13 Prozent sind die Prozesskosten zu gering für eine Beschaffungssoftware. Ein Drittel gibt noch andere Gründe an, während 33% keinen Nachteil erkennen.



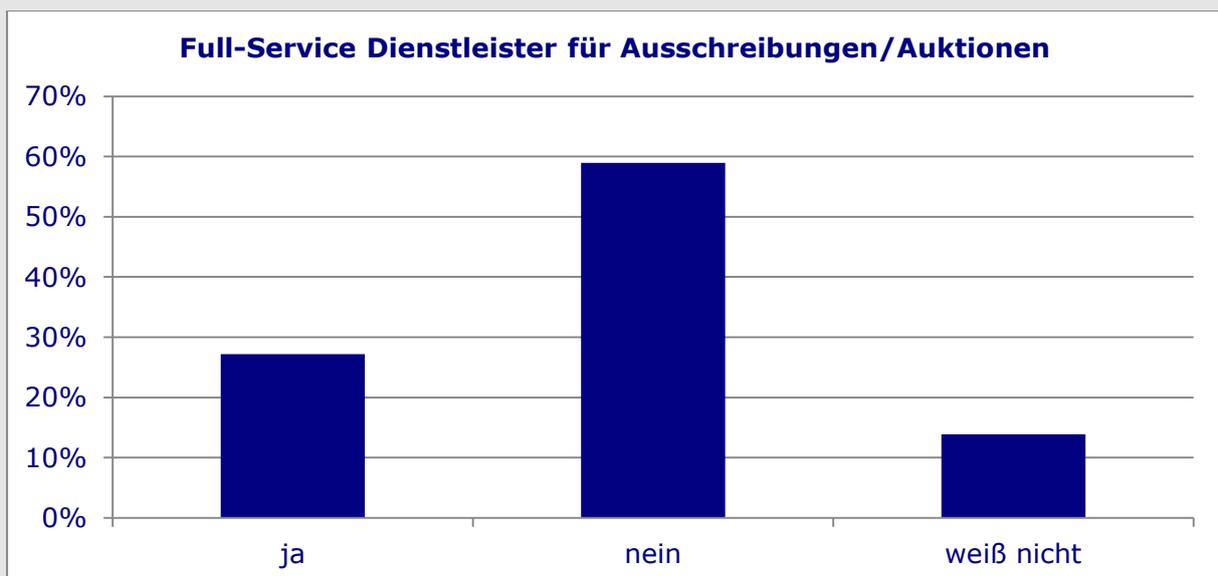
**Abbildung 15:** Welche Gründe sprechen aus Ihrer Sicht oder aus Ihren Erfahrungen gegen den Einsatz einer eSourcing-Lösung?

Es lässt sich erkennen, dass Teilnehmer von Unternehmen, mit einem Jahresumsatz von unter 50 Mio. Euro überdurchschnittlich oft die Aussage treffen, dass die Investitionskosten gegen die Anschaffung einer eSourcing Software sprechen. Während im Durchschnitt 47% der Teilnehmer der Meinung sind, dass hohe Investitionskosten ein Gegenargument für Beschaffungssoftware sind, ist bei Unternehmen mit weniger als 20 Mio Euro Jahresumsatz der Anteil mit 62% wesentlich höher. Bei Unternehmen mit mehr als 50 Mio. Euro Jahresumsatz treffen zwischen 38% und 42% der Teilnehmer diese Aussage.



**Abbildung 16:** Zu hohe Investitionskosten als Grund gegen den Einsatz einer eSourcing-Lösung

Mehr als ein Viertel der Teilnehmer kann sich jedoch vorstellen für Ausschreibungen oder Auktionen einen Full-Service Dienstleister zu beauftragen. 59% sieht keine Notwendigkeit darin, 14% können diese Frage weder mit ja noch mit nein beantworten.



**Abbildung 17:** Können Sie sich vorstellen, einen Full-Service- Dienstleister mit der operativen Durchführung von Ausschreibungen und/oder Auktionen, welche über eine eSourcing-Lösung abgewickelt werden, zu beauftragen?

## **IV. Fazit und Ausblick**

Die Nutzung von Beschaffungssoftware unterschiedlichster Funktionalitäten nimmt in deutschsprachigen Unternehmen stetig zu. Knapp die Hälfte der Unternehmen nutzt bereits eSourcing Tools und fast jedes Siebte Unternehmen plant in den nächsten zwei Jahren die Einführung einer Beschaffungssoftware.

Für diesen Trend spricht eindeutig, dass die große Mehrheit der Teilnehmer den Nutzen von Beschaffungssoftware wahrnimmt und, noch viel wichtiger, dass der monetäre Nutzen größer als deren Kosten sind. Die Investitionskosten sind dennoch für viele Befragte der meistgenannte Grund, der gegen die Einführung einer Softwarelösung spricht. Ein zu geringes Beschaffungsvolumen bzw. zu niedrige (Beschaffungs-)Prozesskosten im Unternehmen, werden als weitere Gegenargumente genannt. Es sind daher vor allem, aber nicht ausschließlich, kleine Unternehmen, die diese Argumente anbringen. Hier sollten Softwareanbieter deutlicher aufzeigen, welchen monetären Nutzen ihre Software leisten kann, um die Einsparungen durch verbesserte Prozesse und günstigere Produkt- bzw. Dienstleistungspreise den anfallenden Investitionskosten gegenüberstellen zu können.

Neben der Automobil- und Zulieferindustrie, die für Ihre Professionalität im Einkauf bekannt ist, sind vor allem technologieaffine Branchen wie High-Tech und Elektronik sowie IT/Telekommunikation die Unternehmen, die Beschaffungssoftware überdurchschnittlich häufig nutzen. Der Maschinen- und Anlagenbau sowie die Konsumgüterindustrie dagegen hinken hier dem Trend hinterher.

Das Lieferantenmanagement und die Lieferantenbewertung werden als wichtigste Funktionen von Beschaffungssoftware angesehen. Positiv ist zu deuten, dass diese Funktionen auch am häufigsten in Einkaufsabteilungen verbreitet sind. Diese sind auch gleichzeitig die am häufigsten genannten, wenn es um die Einführung von Beschaffungssoftware geht.

Ein Trend, der sich abzeichnet, sind Full-Service Dienstleistungen für Ausschreibungen und Auktionen. Investitionskosten, die viele Unternehmen weiterhin scheuen, wie diese Umfrage auch zeigt, fallen nicht an, da keine Software installiert bzw. Schnittstellen angebunden werden muss. Hier bieten Anbieter fixe und variable Kostenmodelle an, bei denen sich Ausschreibungen/eAuctions durchaus rechnen können.

## V. Kurzprofil Kloepfel Consulting

Die Einkaufsberatung *Kloepfel Consulting* wurde Anfang 2007 gegründet. Laut Wirtschaftswoche zählt *Kloepfel Consulting* heute zu den Qualitätsführern unter den Einkaufsberatungen im deutschsprachigen Raum. Wir beraten branchenübergreifend Unternehmen aus dem Mittelstand wie auch öffentliche Institutionen.

### **Leistungsangebot**

Unser Beratungsfokus ist die deutliche Steigerung der Unternehmensrendite unserer Kunden, indem wir die Beschaffungs- und Produktkosten unserer Kunden senken. Dies gelingt nicht allein aus der kaufmännischen Perspektive heraus. Daher arbeiten auf unseren Beratungsprojekten interdisziplinäre Teams aus Kaufleuten und Ingenieuren. Das wichtigste Alleinstellungsmerkmal von *Kloepfel Consulting* ist die 100%ig erfolgsabhängige Bezahlung. D.h. unser Honorar bemisst sich anteilig an den durch uns realisierten objektiv nachweisbaren Einsparungen bei unseren Kunden. Zudem bieten wir auch Schulungen beispielsweise zum Thema Verhandeln an. Darüber hinaus können Unternehmen mit unserer Software *Cost Control* Produktkosten aufschlüsseln, um z. B. Kostentreiber bereits in der Konstruktionsphase zu identifizieren oder Lieferantenpreise transparent zu machen.

### **Philosophie**

Verstand alleine genügt nicht, um Unternehmen zu beraten. Damit wir unsere Kunden in die Lage versetzen, langfristig aus eigener Kraft erfolgreich zu sein, müssen wir auch Herz zeigen. Denn nur so lassen sich die Menschen für neue Wege begeistern. Mit dieser Sichtweise und unserer Beratungskompetenz konnten wir Dr. h. c. Wolfgang Clement, Bundeswirtschaftsminister a. A., als Vorsitzenden für unseren Beirat gewinnen.

### **Ansprechpartner:**



**Lars Somnitz** (Kloepfel Consulting)

Nach seinem Betriebswirtschaftsstudium an der Universität zu Köln startete Lars Somnitz seine berufliche Laufbahn bei einer der führenden Einkaufsberatungen im deutschsprachigen Raum. Seit mehreren Jahren ist er im Bereich Beschaffungsoptimierung namhafter Kunden im In- und Ausland tätig.

Lars Sommnitz verfügt über industrieübergreifende Erfahrung im Bereich der ganzheitlichen Beschaffungsoptimierung.

Bei Kloepfel Consulting ist Lars Sommnitz als Manager für Einkaufsoptimierungsprojekte tätig und verantwortet die Durchführung von Studien und Umfragen.

Lars Sommnitz erreichen Sie unter [l.sommnitz@kloepfel-consulting.com](mailto:l.sommnitz@kloepfel-consulting.com)

**Kloepfel Consulting GmbH**

Graf-Adolf-Str. 41  
40210 Düsseldorf  
Deutschland

Tel.: +49-211-882-594-0

**Disclaimer**

Die Ausarbeitung der Studie wurde mit größter Sorgfalt vorgenommen. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der in der Studie enthaltenen Informationen übernimmt die Kloepfel Consulting GmbH keine Gewähr. Ferner übernimmt der Autor keine Haftung für die Verwendung der gegebenen Informationen. Jegliche Art der Vervielfältigung und Weitergabe der in dieser Studie enthaltenen Informationen und Ausarbeitungen bedürfen der schriftlichen Genehmigung der Kloepfel Consulting GmbH.