

Ergebnisse der Blitzumfrage: „Industrie 4.0 – Verliert der Einkauf den Anschluss?“

ECKDATEN

- Anzahl der Teilnehmer:** 314 Fach- und Führungskräfte, branchenübergreifend
Die Teilnehmerstruktur nach Position, Branche, Umsatz, Land finden Sie am Ende dieses Dokumentes. 76% Einkäufer.
- Teilnehmerstruktur:** Am Dokumentenende
- Erhebungszeitraum:** 06. Februar 2017 bis 11. Februar 2017
- Art der Befragung:** Online Befragung via Kloepfel Panel, Xing

Ein Kommentar von Marc Kloepfel, Geschäftsführer Kloepfel Consulting

„Erfreulich ist, dass bei 93 Prozent der befragten Unternehmen Industrie 4.0 ein Thema ist. Wenngleich jedes zweite befragte Unternehmen noch mit fünf bis zehn Jahren rechnet, um Industrie 4.0 im Unternehmen umzusetzen. Nur jeder zweite Befragte sieht in Industrie 4.0 für die Mitarbeiter eine Unterstützung durch dispositive Systeme, die helfen, fundierte Entscheidungen zu treffen und auftretende Probleme zu lösen.

Immerhin 60 Prozent erhoffen sich einen Nutzen durch die Verzahnung der Produktion mit moderner Informations- und Kommunikationstechnik. Die Chance für eine weitgehend selbstorganisierte Produktion sehen 26 Prozent der Befragten für ihr Unternehmen. 28 Prozent sehen den Trend verstärkt, dass ihr Unternehmen dank Industrie 4.0 noch individueller auf Kundenwünsche reagieren kann.

Drei Viertel der Teilnehmer schöpfen E-Procurement bei der Beschaffung von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen bisher nicht voll aus. Nur jedes zehnte Unternehmen beschafft diese Waren zu über 50 Prozent mittels E-Procurement. Hier besteht sicherlich Nachholbedarf. 29% der Unternehmen erwarten dann auch, dass sie in Zukunft mehr als 50% des Bestellvolumens elektronisch abwickeln werden. Die Frage nach der Messung der Leistungen des Einkaufs zeigt in dieser Stichprobe von 314 Unternehmen eindeutig: Rund jedem zweiten Unternehmen sind die Beschaffungsausgaben nur teilweise transparent und bei 18 Prozent sind sie es überhaupt nicht. Dies spricht leider immer noch für die recht stiefmütterliche Betrachtung des Einkaufs in den Unternehmen. Hier muss sich der Einkauf proaktiv besser aufstellen.“

O-Töne der Teilnehmer ungefiltert am Ende des Dokumentes

ERGEBNISSE IM DETAIL

Welche Rolle hat der Einkauf in Ihrem Unternehmen?

(mehrere Angaben möglich)

- | | |
|---------------------------|-----|
| ○ Kostendrucker | 75% |
| ○ Innovator | 24% |
| ○ nachhaltiger Entwickler | 23% |
| ○ Stratege | 57% |
| ○ Reine Bestellabteilung | 6% |

Ergebnisse der Blitzumfrage: „Industrie 4.0 – Verliert der Einkauf den Anschluss?“

Messen Sie die konkreten Leistungen Ihres Einkaufs?

- Ja, teilweise 53%
- Ja, durch Bilanzkennzahlen können wir das ganz genau bestimmen 29%
- Nein, aber wir planen es 9%
- Nein und wir planen es auch nicht 9%

Welches sind ihrer Meinung nach die besten elektronischen Einkaufsplattformen?

(mehrere Angaben möglich)

- Amazon Business 1%
- Alibaba 17%
- Ariba (im neuen SAP HANA integriert) 17%
- Bravosolution 1%
- Buyer X-Pert 4%
- DIG 3%
- IBM/Emptoris 3%
- Ivalua 2%
- MarketSite 3%
- Mercateo 2%
- Newtron 7%
- Onventis 11%
- Perfect Commerce 1%
- Pool4Tool 24%
- Supply ON 9%
- Synertrade 4%
- Techpilot 9%
- Wer liefert was 40%
- Zycus 1%
- Überhaupt keine 7%

Wie viele der benötigten Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe kauft Ihr Unternehmen heute mittels E-Procurement ein?

- unter 10 Prozent 58%
- 10 bis 25 Prozent 18%
- 25 bis 50 Prozent 6%
- mehr als 50 Prozent 10%
- Weiß nicht 8%

Ergebnisse der Blitzumfrage: „Industrie 4.0 – Verliert der Einkauf den Anschluss?“

Welchen Anteil streben Sie in zehn Jahren an?

- ⊙ mindestens 10 Prozent 9%
- ⊙ mindestens 10 bis 25 Prozent 11%
- ⊙ mindestens 25 bis 50 Prozent 19%
- ⊙ mindestens 50 Prozent 11%
- ⊙ mehr als 50 Prozent 29%
- ⊙ Weiß nicht 21%

Wie definieren Sie in ihrem Unternehmen „Industrie 4.0“? (mehrere Angaben möglich)

- ⊙ Verzahnung der Produktion mit moderner Informations- und Kommunikationstechnik 61%
- ⊙ Weitestgehend selbstorganisierte Produktion (durch Selbstoptimierung, Selbstkonfiguration, Selbstdiagnose, etc.) 26%
- ⊙ Eine stark kundenindividuelle Produktion 28%
- ⊙ Unterstützung des Menschen durch Assistenzsysteme, die helfen, fundierte Entscheidungen zu treffen und auftretende Probleme zu lösen 50%
- ⊙ Bisher noch keine Diskussion über Industrie 4.0 7%

Wie viel Zeit benötigt Ihr Unternehmen voraussichtlich noch, um die Umsetzung der gesteckten Ziele in Sachen Industrie 4.0 zu erreichen?

- ⊙ noch dieses Geschäftsjahr 7%
- ⊙ noch 1 bis 2 Jahre 39%
- ⊙ mindestens 5 bis 10 Jahre 49%
- ⊙ mindestens 10 Jahre 5%

Teilnehmer nach Abteilung:

- ⊙ HR/Personalabteilung 1%
- ⊙ Geschäftsführung 14%
- ⊙ Technik, Produktion, Konstruktion 1%
- ⊙ Marketing, Vertrieb 4%
- ⊙ Einkauf 76%
- ⊙ Sonstige 4%

Teilnehmer nach Branche

- ⊙ Automotive 12%
- ⊙ High Tech 6%

Ergebnisse der Blitzumfrage: „Industrie 4.0 – Verliert der Einkauf den Anschluss?“

○ Konsumgüterindustrie Food	5%
○ Konsumgüterindustrie Non-Food	5%
○ Maschinen – und Anlagenbau	26%
○ Möbelindustrie	2%
○ Pharma	3%
○ Health Care	5%
○ Sonderfahrzeugbau	3%
○ andere Branche	33%

Teilnehmer nach Umsatzgröße:

○ unter 10 Mio. Euro	7%
○ 10 Mio. Euro bis 500 Mio. Euro	66%
○ 500 Mio. Euro bis 1.000 Mio. Euro	10%
○ über 1.000 Mio. Euro	17%

Teilnehmer nach Land:

○ Deutschland	80%
○ Österreich	8%
○ Schweiz	8%
○ anderes	4%

Freiwillige Kommentare zur Studie – O-Töne der Teilnehmer ungefiltert:

- 4.0 wird nach meiner Einschätzung in unserem Unternehmen als auch ganz allgemein in der deutschen Wirtschaft, vor allem im Mittelstand unterschätzt.
- Bei der Frage „Wie viel Zeit benötigt Ihr Unternehmen voraussichtlich noch, um die Umsetzung der gesteckten Ziele zu erreichen?“ ist nicht klar, von welchen Zielen die Rede ist!
- Bin sehr gespannt auf die Ergebnisse... :-)
- Industrie 4.0 hat bei uns keinen hohen Stellenwert
- Vom Verwalten zum Gestalten. Vom Operativen zum Strategischem. Vom Reagieren zum Agieren sind wir Lichtjahre entfernt.
- Wie viele Abteilungen sehen sie bei mittelständischen Unternehmen unter dem Dach Einkauf verzahnt? Meistens stehen hier Einzelkämpfer für Vertrieb, Marketing, HR und Logistik ihren "Mann/Frau", die in der Regel auch noch die Pflege des Warenwirtschaftssystem am Hals haben. Jeder spricht nur von "optimaler Verfügbarkeit", aber wirklich Keiner sieht sich in der Pflicht, seine Budgetvorgaben stringent einzuhalten. Die Geschäftsführung kommt meistens aus dem Bereich Vertrieb, damit schwinden die Chancen für eine zukünftige Materialwirtschaft, da keine Investitionen geplant werden. Schon die räumliche Ausstattung, Lage zu den Abteilungen und die Software-Ausstattung lassen Rückschlüsse auf die Wertigkeit zu.