

## Pressemitteilung

### „BME-Barometer Elektronische Beschaffung 2019“: „1.0-Welt aufräumen: Platz für Neues schaffen“

Eschborn/Düsseldorf, 12.03.2019 Die Digitalisierung der klassischen Beschaffungsprozesse in den Unternehmen schreitet voran. Besonders gefragt sind Tools für das Lieferantenmanagement sowie für den Source-to-Contract- und Requisition-to-Pay-Prozess (R2P). Während Großunternehmen die Notwendigkeit des Einsatzes digitaler elektronischer Lösungen bereits erkannt haben, tun sich Klein- und Mittelbetriebe hier noch schwer. Das sind zentrale Ergebnisse der BME-Studie „Barometer Elektronische Beschaffung 2019“, die am Dienstag auf den 10. BME-eLÖSUNGSTAGEN in Düsseldorf vorgestellt wurden.

Die diesjährige BME-Umfrage steht unter dem Motto „1.0-Welt aufräumen – Platz für Neues schaffen!“ Sie untersucht den aktuellen Stand der Digitalisierung sowie zukünftige Entwicklungen in ausgewählten Bereichen des Einkaufs und des Supply Chain Managements. Die Studie wurde von Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky (Universität Würzburg) und Prof. Dr. Holger Müller (HTWK Leipzig) im Auftrag des Bundesverbands Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) mit den Partnern Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik in Österreich (BMÖ) sowie der Allocation Network GmbH durchgeführt. An der Befragung nahmen 264 Unternehmen aus Industrie, Dienstleistungsgewerbe, Handel und öffentlichen Institutionen im Zeitraum Oktober bis Dezember 2018 teil.

„Die diesjährigen Umfrage-Ergebnisse zeigen deutlich, dass Industrie 4.0 kein Selbstläufer ist. Damit die digitale Transformation ganzer Wertschöpfungs- und Lieferketten gelingt, müssen Einkauf, Supply Chain Management und Logistik die damit verbundenen Innovationen gemeinsam vorantreiben“, betont BME-Hauptgeschäftsführer **Dr. Silvius Grobosch**. Das gelte insbesondere für den Einsatz digitaler elektronischer Lösungen.

„Die Potenziale der neuen Digitalisierung sind offenbar vielen Unternehmen noch nicht vollkommen klar geworden. Hier ist noch reichlich Aufklärungsarbeit zu leisten, wenn man nicht hinter der Konkurrenz zurückfallen will“, meint **Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky**, Inhaber des Lehrstuhls für BWL und Industriebetriebslehre an der Julius-Maximilians-Universität Würzburg. Dies sei sehr wichtig, denn die neuen Lösungen stellten teilweise einen Paradigmenwechsel dar; dieser dürfte den Einkauf in eher traditionellen Unternehmen völlig verändern.

„Die Automatisierung der operativen Einkaufsprozesse scheint mittlerweile in vielen Unternehmen angekommen zu sein. Über ihren Einsatz muss auch nicht mehr groß diskutiert werden“, fasst **Dr. Holger Müller**, Professor für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Supply Chain Management, an der Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur Leipzig, ein weiteres zentrales Umfrageergebnis zusammen. Es sei zu beobachten, dass sich der Fokus langsam auf die E-Tools im strategischen Einkaufsbereich richte.

#### Weitere Umfrage-Ergebnisse:

**Lieferantenmanagement:** An die Spitze sprangen Tools für das Lieferantenmanagement sowie den Source-to-Contract-Prozess und verdrängten den R2P für den dezentralen Abteilungsbedarf auf den dritten Platz.

**Spend Management/Controlling:** Es wurde auch nach der Bedeutung der jeweiligen Tools für die Unternehmen, die deren Einsatz für sinnvoll halten, gefragt. Diese ist in ähnlicher Weise ebenfalls zumeist gestiegen, insbesondere gesteht eine signifikant größere Anzahl als

2018 den Tools eine „sehr“ wichtige Bedeutung zu. Tools für Spend Management/Controlling konnten sich hier vom zweiten auf den ersten Platz verbessern und weisen nunmehr mit 93,2 Prozent eine sehr hohe Quote von Antworten für „eher wichtig“ und „sehr wichtig“ auf (2018: 89,4 Prozent).

**R2P.** Dass die eher strategische Aufgaben unterstützende E-Tools in Relevanz und Bedeutung tendenziell höher als die operativen Tools (R2P) eingestuft werden, steht aktuell noch im Widerspruch zum Stand ihres jeweiligen Einsatzes. Hier sind bisher nur die drei R2P-Ausprägungen bei jeweils (knapp) über der Hälfte der Unternehmen in aktiver Nutzung.

**On-Premises.** In allen Kategorien dominieren nunmehr On-Premises-Lösungen, was eine relativ deutliche Verschiebung gegenüber dem Vorjahr in diese Richtung bedeutet.

**Big Data Analytics:** Neben der bisher betrachteten Digitalisierung der klassischen Beschaffungsprozesse, wurden die Teilnehmer auch nach den Erwartungen hinsichtlich Veränderungen in den Technologien und den Prozessen befragt. Die größte Bedeutung in Bezug auf die „Zukunftstechnologien“ hinsichtlich deren Auswirkungen auf die Beschaffungsfunktion wird Big Data Analytics zugeschrieben.

**Blick in die Zukunft elektronischer Einkaufslösungen:** Die diesjährigen Umfrageteilnehmer wurden auch danach befragt, wohin sich ihrer Meinung nach die digitalen Beschaffungsprozesse entwickeln: Eine Nutzung externer Plattformen im Internet, über die zentral auf eine Vielzahl von Katalogen und alternativen Lieferanten zugegriffen werden kann und Produkte (beispielsweise Tailspend) geordert werden können, haben aktuell 12,6 Prozent der Unternehmen umgesetzt. Knapp 48,4 Prozent sehen dies mehr oder weniger stark für die Zukunft. Dem stehen 30,4 Prozent gegenüber, die dies kaum oder nur in geringem Maße für sich sehen.

Dass intelligente Suchalgorithmen und Big Data Analytics (sehr) stark dazu beitragen werden, eine sehr hohe globale Marktransparenz zu erzielen, sieht die Hälfte der Befragungsteilnehmer. Eine Verdrängung von Anbietern durch große Internetplattformen, die selbst als Lieferanten auftreten, erwarten gut ein Viertel der Antwortenden, 41,7 Prozent dagegen nicht oder kaum.

Die Vorbereitung von Sourcing-Entscheidungen durch intelligente Software können sich knapp 36 Prozent mehr oder weniger ausgeprägt vorstellen. Der Einsatz der Blockchain-Technologie zur Erhöhung der Sicherheit in der Lieferkette wird – bei bisher nur vereinzelter Umsetzung – von 26,1 Prozent der Unternehmen mehr oder minder klar erwartet. Ein deutlich höherer Anteil von 48,6 Prozent sieht dies dagegen nicht oder nur in geringem Maße.

Die Befürchtung, dass strategische Einkäufer in vielen Bereichen durch IT-Lösungen ersetzt werden könnten, teilen mit insgesamt 8,7 Prozent nur wenige. Entsprechend lehnen gut 70 Prozent diese Aussage nahezu vollständig ab.

**Ausführliche Studienergebnisse unter [www.bme.de](http://www.bme.de)**

**ANSPRECHPARTNER FÜR DIE MEDIEN:**

**Frank Rösch**

Leiter Presse und Kommunikation

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

Tel.: 0 69/3 08 38-1 10

Mobil: 01 63/308 38 00

E-Mail: [frank.roesch@bme.de](mailto:frank.roesch@bme.de)

**WEITERE INFOS ZU DEN UMFRAGE-ERGEBNISSEN:**

**Prof. Dr. Ronald Bogaschewksy**

Julius-Maximilians-Universität Würzburg

E-Mail: [boga@uni-wuerzburg.de](mailto:boga@uni-wuerzburg.de)

**Prof. Dr. Holger Müller**

Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur Leipzig

E-Mail: [holger.mueller.scm@htwk-leipzig.de](mailto:holger.mueller.scm@htwk-leipzig.de)