

E-Procurement - heute und morgen

Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky

Strenge-Forum eCommerce
Gütersloh, 28./29.10.2010

Agenda

1. Von Träumereien zur rationalen Anwendung
2. Herausforderungen bei Einführung / Betrieb
3. Heutiger Stand der Nutzung und Trends
BME-Studie „Elektronische Beschaffung 2010“

„Das Internet wird jede Art von Business in allen Ländern der Welt verändern“
Sheldon Laube, Chief Technology Officer, US Web

„Die zunehmende Nutzung des Internet stellt einen strategischen Wendepunkt im globalen Geschäftsleben dar. Es werden sich völlig neue Formen des Lebens sowie der Art und Weise, Geschäfte zu machen, entwickeln. Man wird dezentral und hochflexibel arbeiten, lernen und einkaufen.“
Andrew S. Grove (Intel-Mitbegründer)

„Wer seinen Kunden die Bequemlichkeit des Internet-Einkaufs vorenthält, läßt es an Service mangeln, und das lassen sich die wenigsten auf Dauer gefallen.“
Cheryl Currid (Präsident Currid & Company)

„Der Kunde bezieht ausschließlich Vorteile aus dieser Technik, und deshalb setzt sie sich durch“.
Aaron Goldberg (Chef der ZD Marketing Intelligence)

„In drei bis vier Jahren wird es sich niemand mehr leisten können, nicht im Internet vertreten zu sein.“
Peter Eichhorst (Open Access-Entwickler)

Quelle: Bogaschewsky/Kracke (1999)

Internetblase und jede Menge Flops

- Internet-Start-ups erlangten in kürzester Zeit Bewertungen, die jene sehr großer Industrieunternehmen – teilweise deutlich – übertrafen.
- Investoren – und Fachleuten – wurde erfolgreich suggeriert, dass die meisten (auch B2B-) Geschäfte massiv Internet-basiert vorbereitet und abgewickelt werden können. → Wie konnte das passieren ???
- Viele haben geglaubt, dass Internet-basierte Marktplätze und elektronische Auktionen das reale Ein- und Verkaufen weitestgehend übernehmen können. → Das war naiv, bestenfalls „theoretisch“ !!!
- Schnelle Erfolge sind ausgeblieben, viele Softwareanbieter wieder verschwunden, andere zu Systemdienstleistern geworden. Zahlreiche Unternehmen haben sich ein „blaues Auge“ geholt. → Das musste so kommen !

- Internet-basierte Systeme zur Unterstützung von internen und externen Geschäftsprozessen sind so alltäglich wie die Nutzung des Telefons.
- E-Commerce im B2C-Bereich hat seinen Siegeszug erst seit kurzem richtig angetreten, getrieben durch Amazon, eBay u.a.
- Für E-Commerce und E-Procurement im B2B-Bereich gilt ähnliches. Katalogbasierter Einkauf ist DAS Standardrationalisierungsinstrument für die operative Bestellabwicklung (Treiberfunktion).
- (Reine) Elektronische Marktplätze spielen eine Nischenrolle. Dafür werden zahlreiche andere Einkaufsfunktionen heute mit Internet-basierten Systemen unterstützt (SCM, Lieferantenmanagement, Intranets etc.)

Agenda

1. Von Träumereien zur rationalen Anwendung
2. Herausforderungen bei Einführung / Betrieb
3. Heutiger Stand der Nutzung und Trends
BME-Studie „Elektronische Beschaffung 2010“

10 Kardinalfehler / -tugenden (I/II)

- 1 Die Not ist groß, also schnell starten – ohne umfassendes Konzept und ohne Involvierung der Stakeholder (Nutzer, Bereiche, IT, Mgmt).
- 2 Die Software dominiert die Prozesse.
- 3 Beharrungsdrang der Nutzer an gewohnten Prozessen wird unterschätzt. Aber auch: Nutzerprobleme werden als Widerstand fehlinterpretiert.
- 4 Überzeugungsarbeit durch erfolgreiche Piloten und „Vermarktung“ der (schnell) erreichten Erfolge vernachlässigt.
- 5 Nach ersten Erfolgen „auf Lorbeeren ausruhen“, vor allem, wenn die nächsten Schritte Konfrontationen mit sich bringen.

10 Kardinalfehler / -tugenden (II/II)

- 6 „Hausaufgaben“ unzureichend gemacht (Materialgruppenoptimierung, Bündelung, Spend Management, Aufbauorga, Verantwortlichkeiten).
- 7 Übertriebene „Systemgläubigkeit“ / Ausdehnung auf Materialgruppen. Aber auch: Nicht-Herantreiben an Fachbereichs-EK-Volumina.
- 8 Falsche Kosten-Nutzen-Analysen; RoI-Rechnungen; Vernachlässigung des Erreichens „qualitativer“ Aspekte (Compliance).
- 9 E-Procurement-Projekte werden als „abgeschlossen“ betrachtet – Anpassungen an die dynamische Umwelt vernachlässigt.
- 10 Begeisterter, kompetenter, starker E-Procurement-Leader mit Teamgeist.

Agenda

1. Von Träumereien zur rationalen Anwendung
2. Herausforderungen bei Einführung / Betrieb
3. Heutiger Stand der Nutzung und Trends
BME-Studie „Elektronische Beschaffung 2010“

Studie „Elektronische Beschaffung 2010“

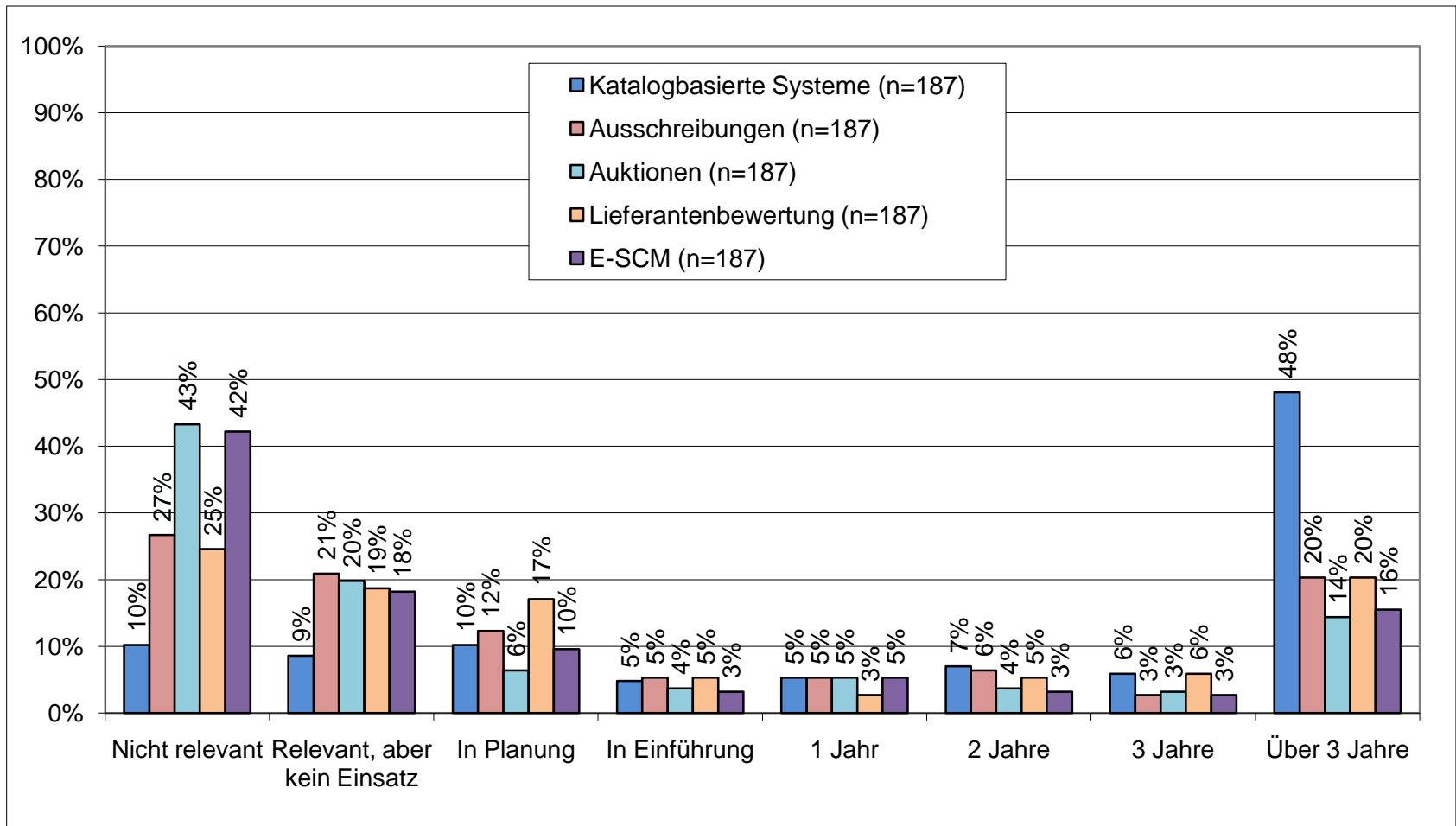
Erhebungszeitraum: **Dezember - Februar 2010**

Stichprobe: 187 Unternehmen

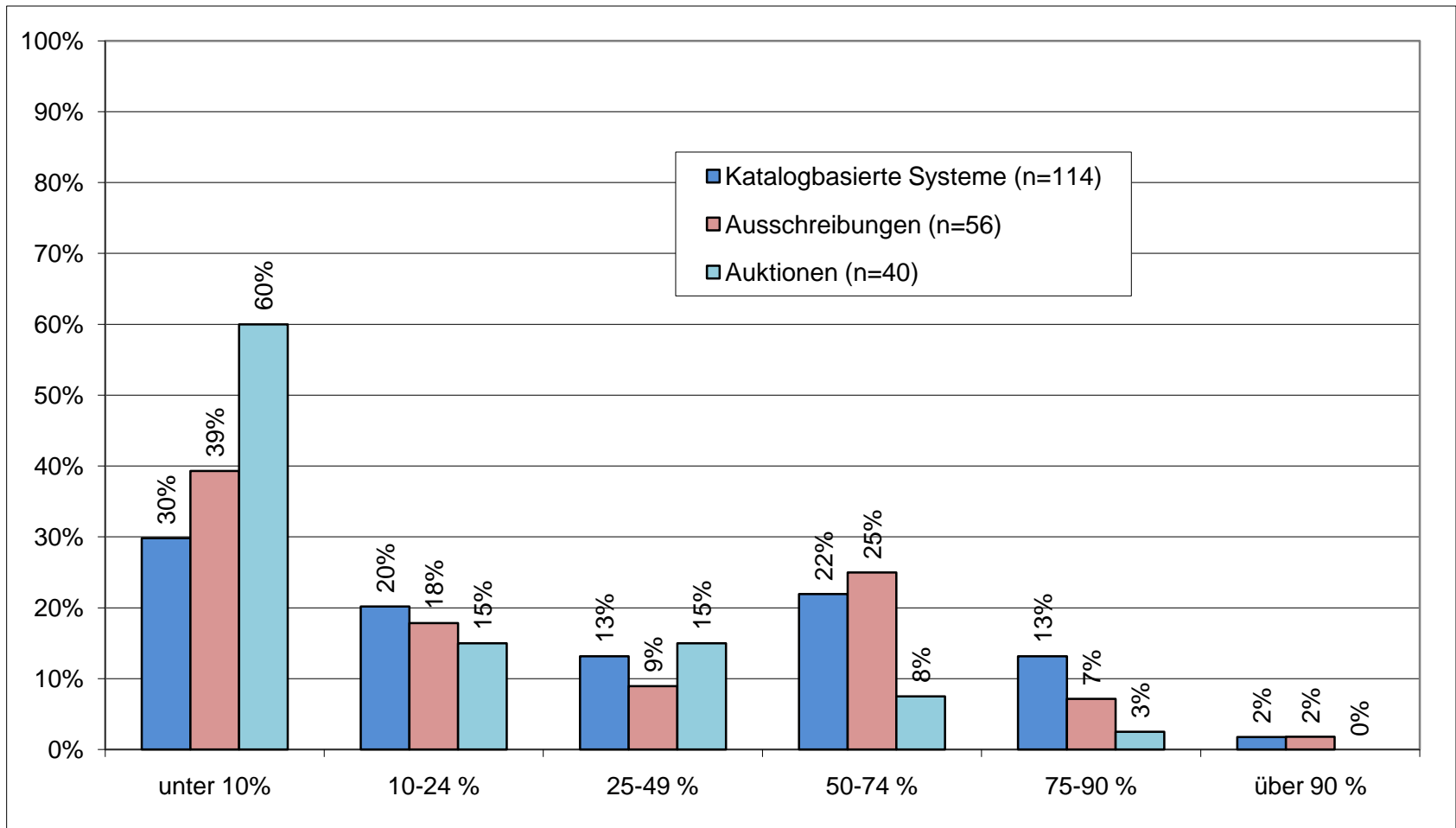
Unternehmensgröße: Großunternehmen (GU)/Konzerne
 (über 2000 Mitarbeiter)
 77 Unternehmen = 41,2 %

KMU
(unter 2000 Mitarbeiter)
110 Unternehmen = 58,8 %
(davon 39,1 % über 500 Mitarbeiter,
39,1 % zwischen 500 und 100 Mitarbeiter,
21,8 % unter 100 Mitarbeiter)

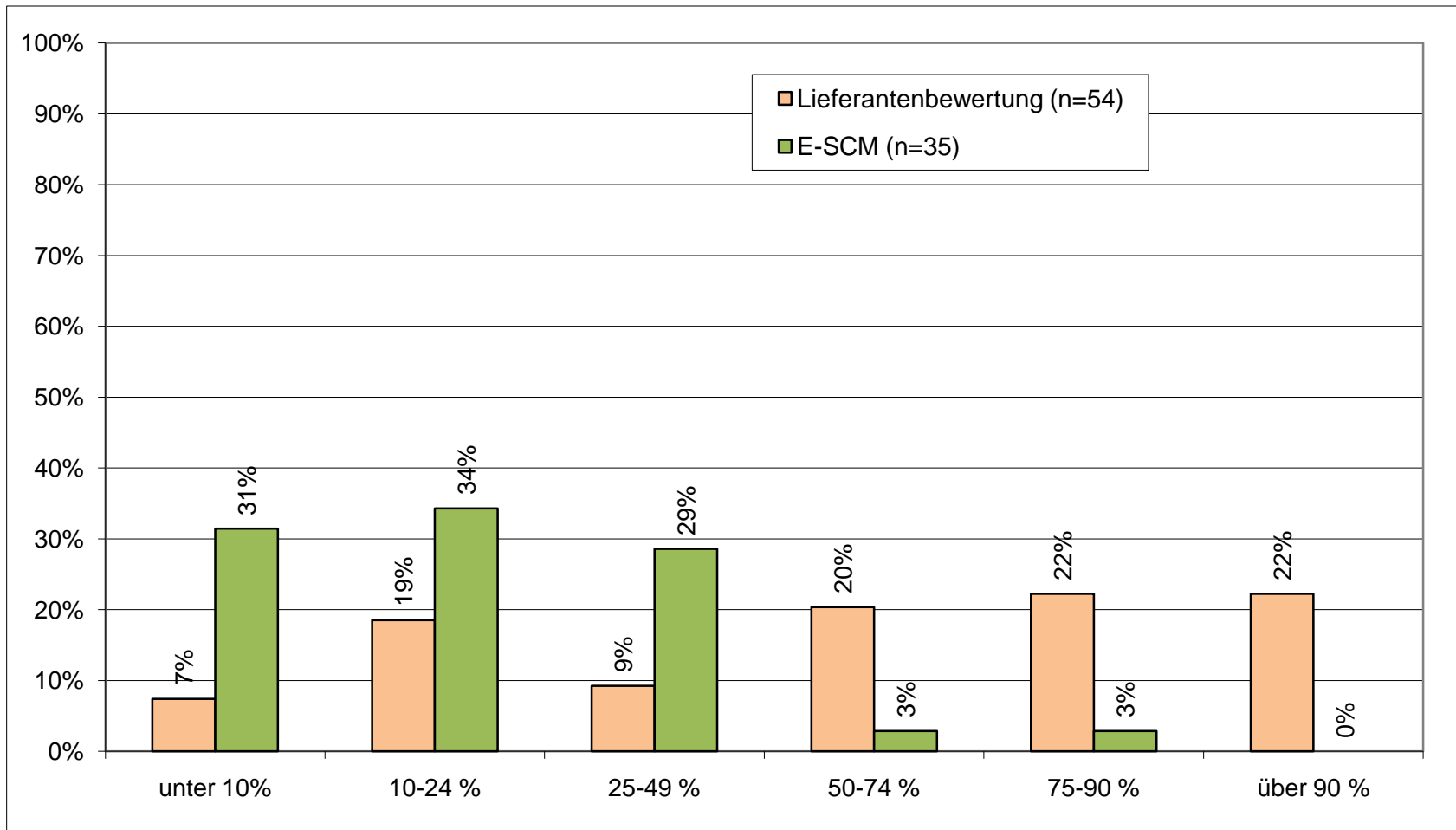
Dauer des Einsatzes von E-Procurement-Tools



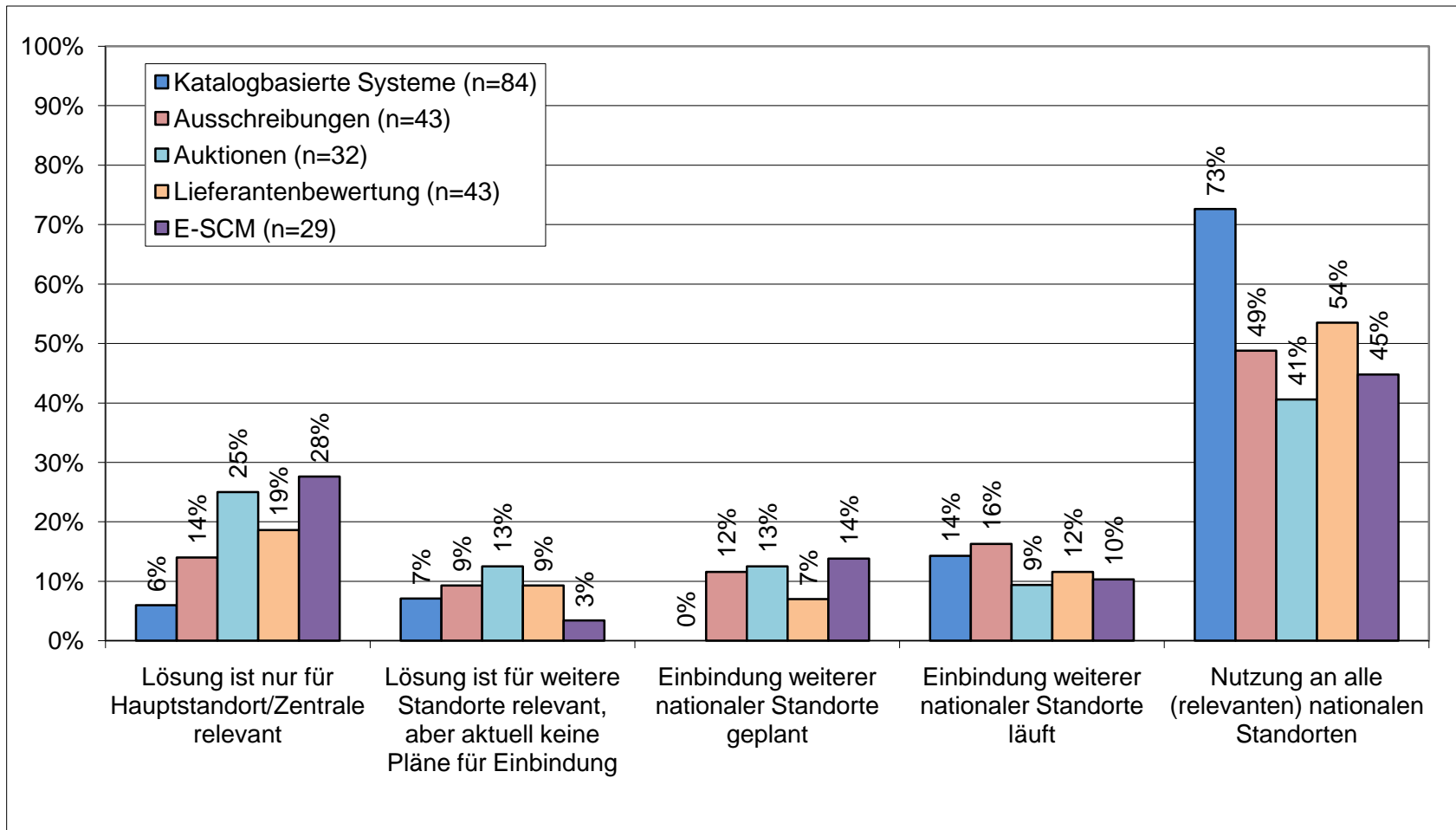
Nutzungsintensität in Bezug auf das jeweils geeignete Beschaffungsvolumen



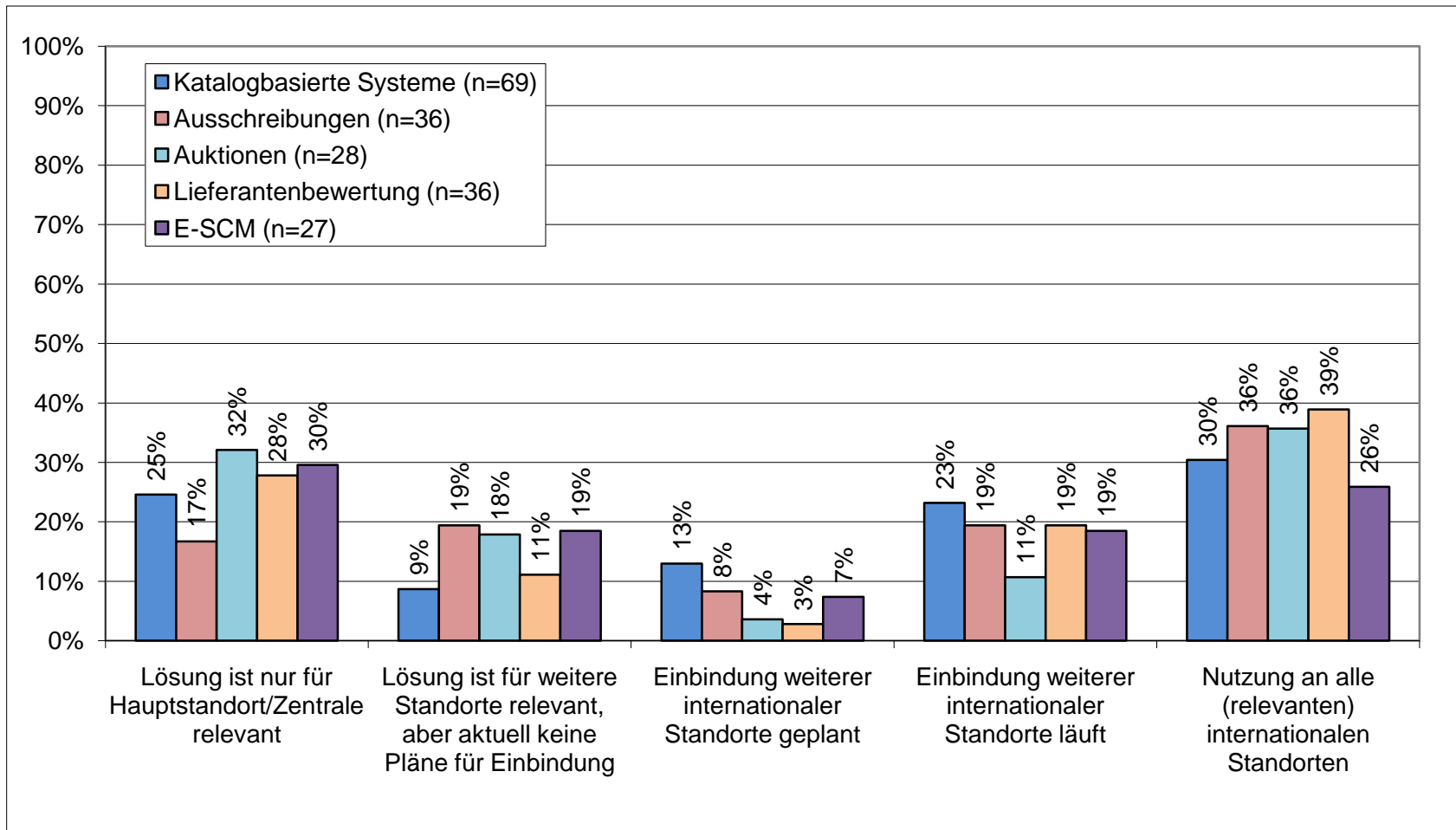
Nutzungsintensität bezogen auf die gesamte Anzahl an strategischen bzw. relevanten Lieferanten



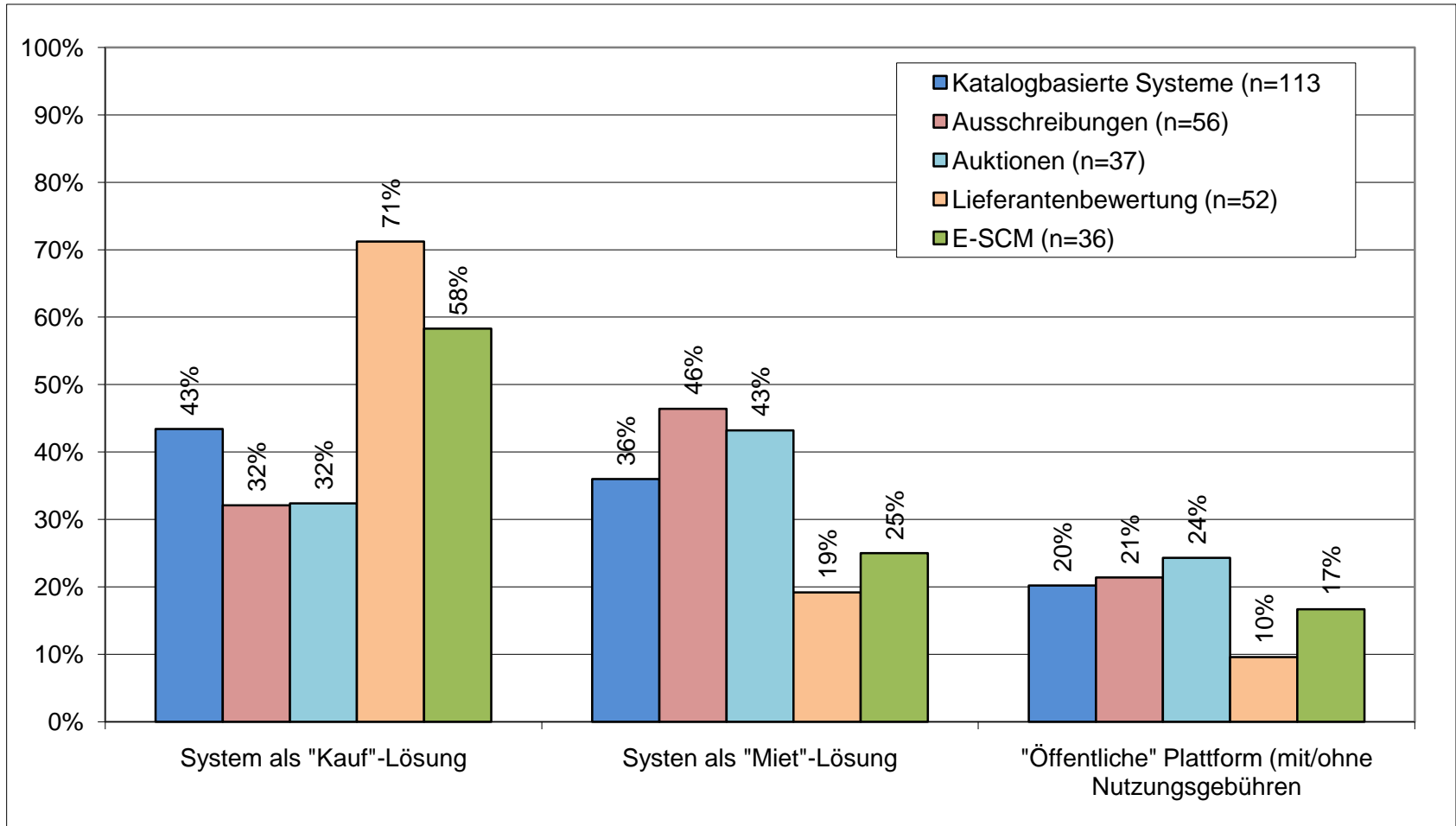
Nutzung der verschiedenen E-Procurement-Tools bei mehreren nationalen Standorten



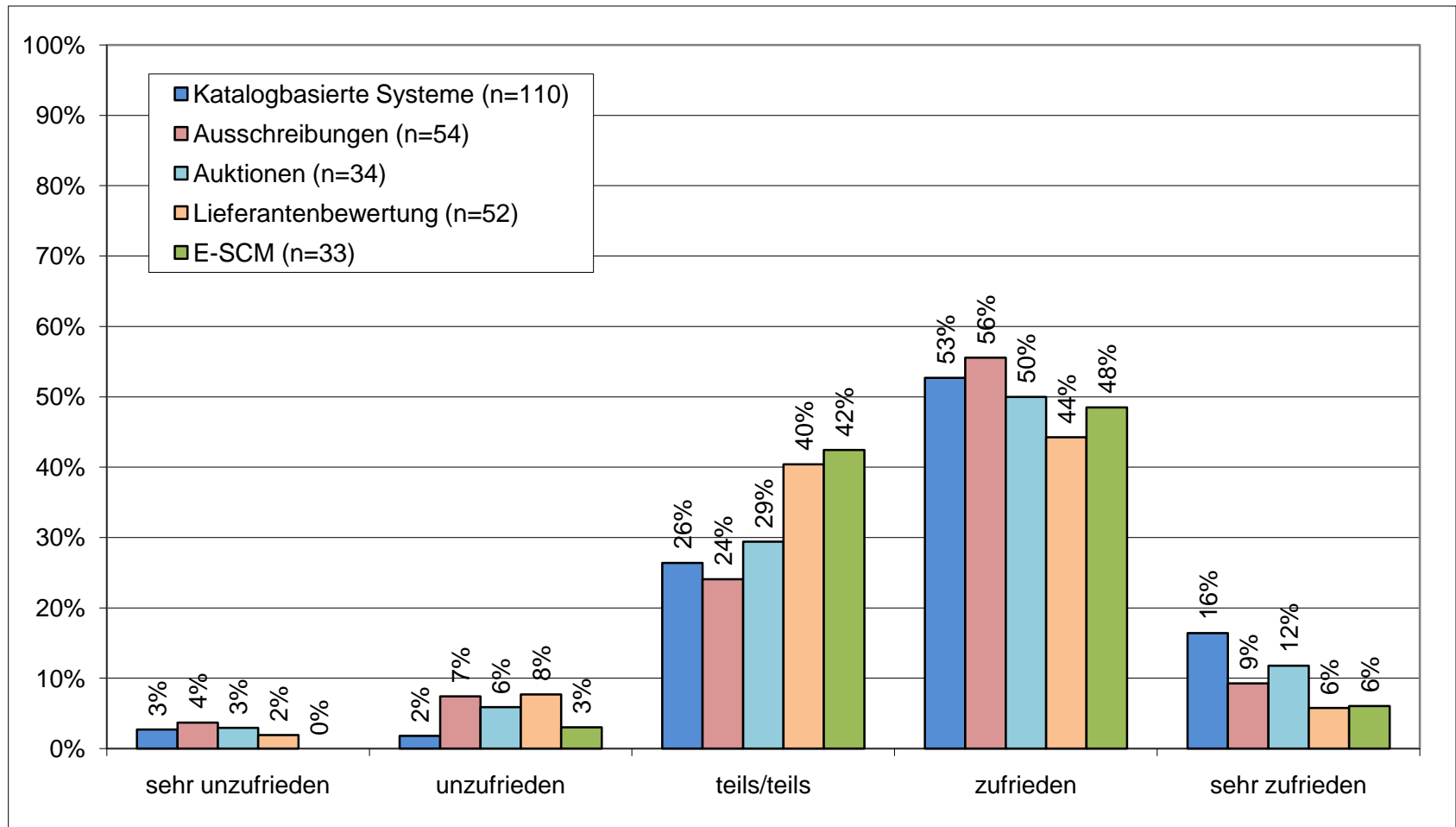
Nutzung der verschiedenen E-Procurement-Tools bei mehreren internationalen Standorten



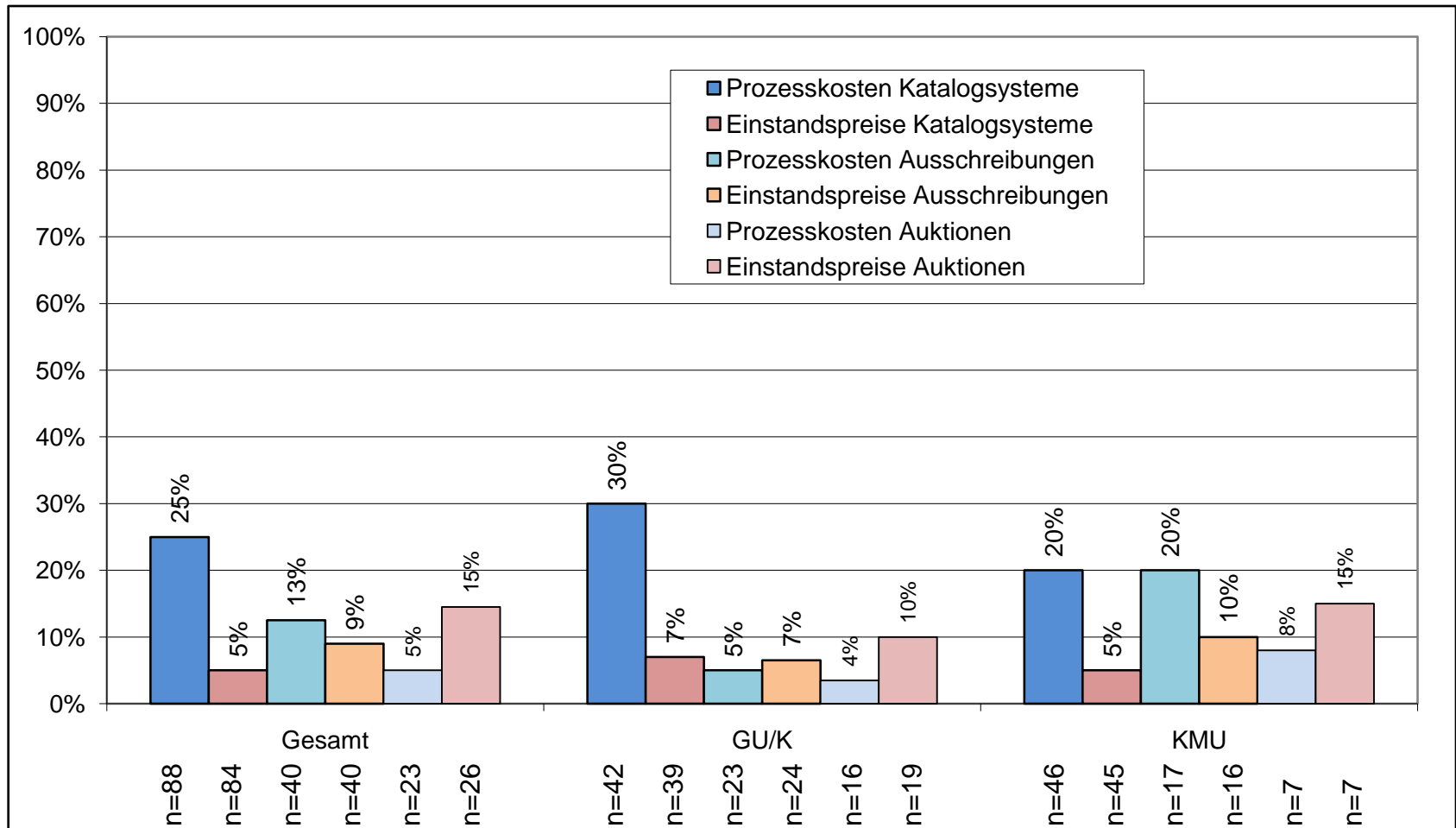
Eingesetzte Lösungen bei den jeweiligen E-Procurement-Tools insgesamt (Inhouse vs. ASP vs. Marktplatz)



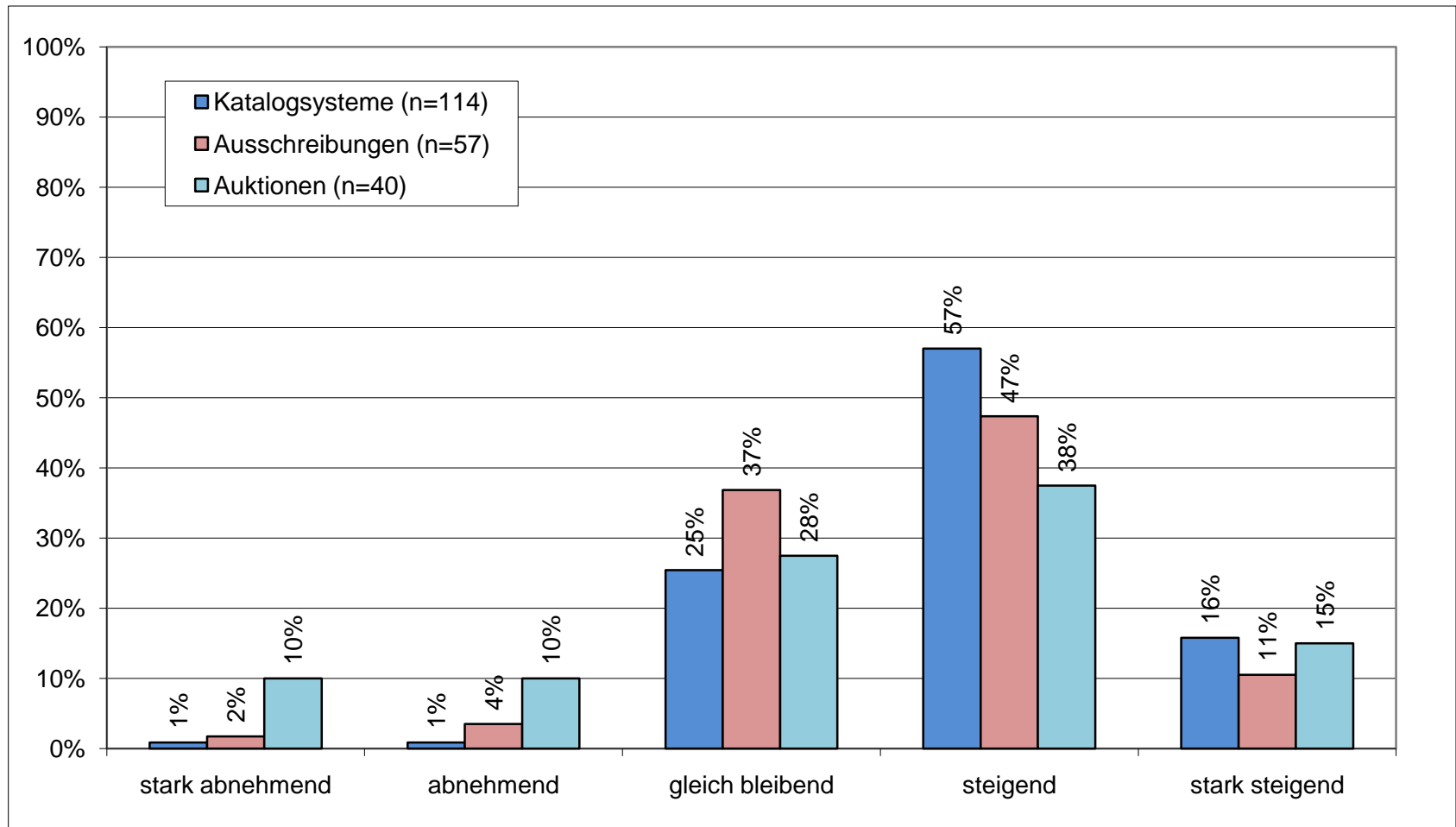
Zufriedenheit mit der Servicequalität der eingesetzten Systeme



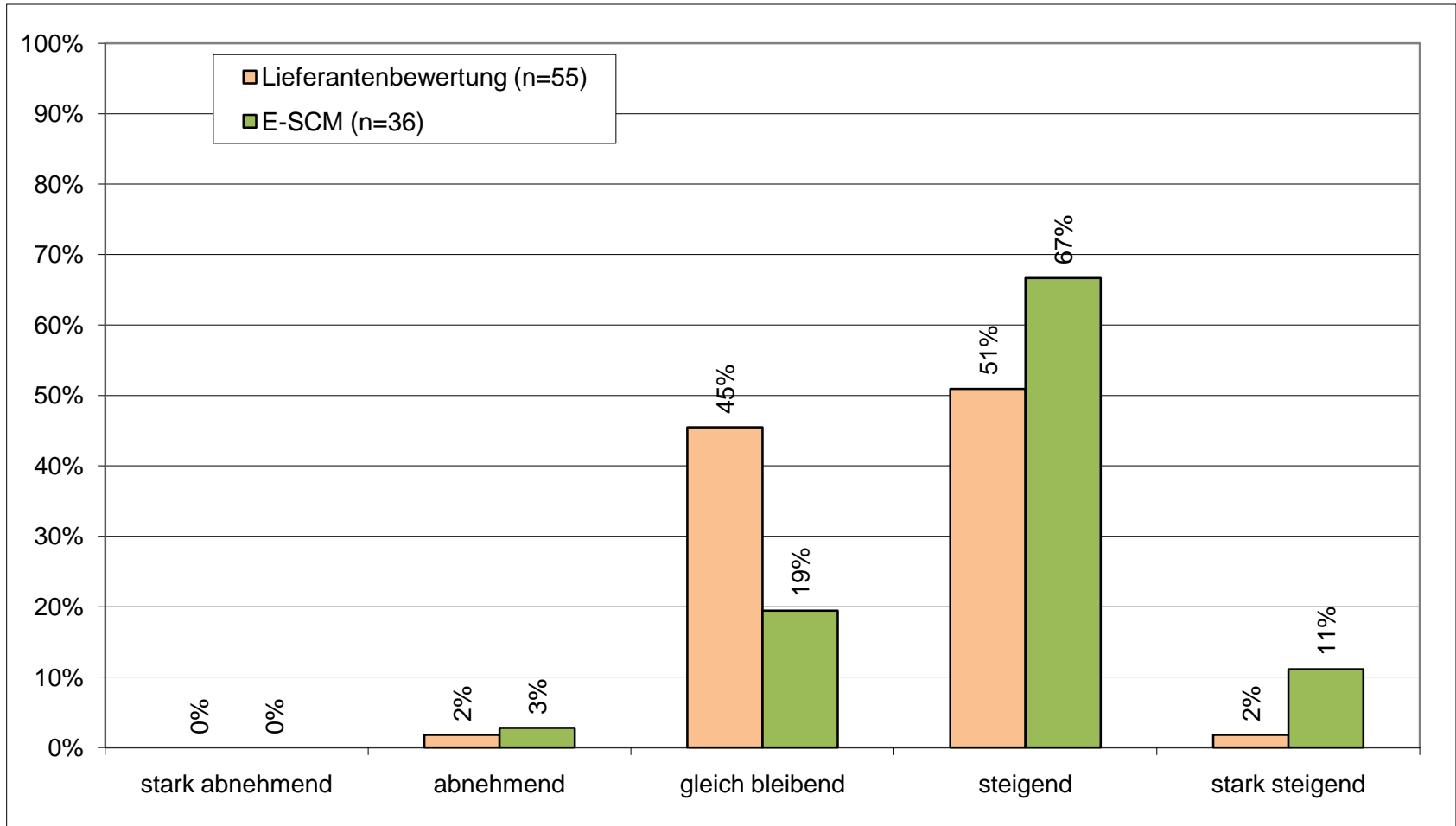
Höhe der Einsparungen im Mittel (Anggegeben ist der Median)



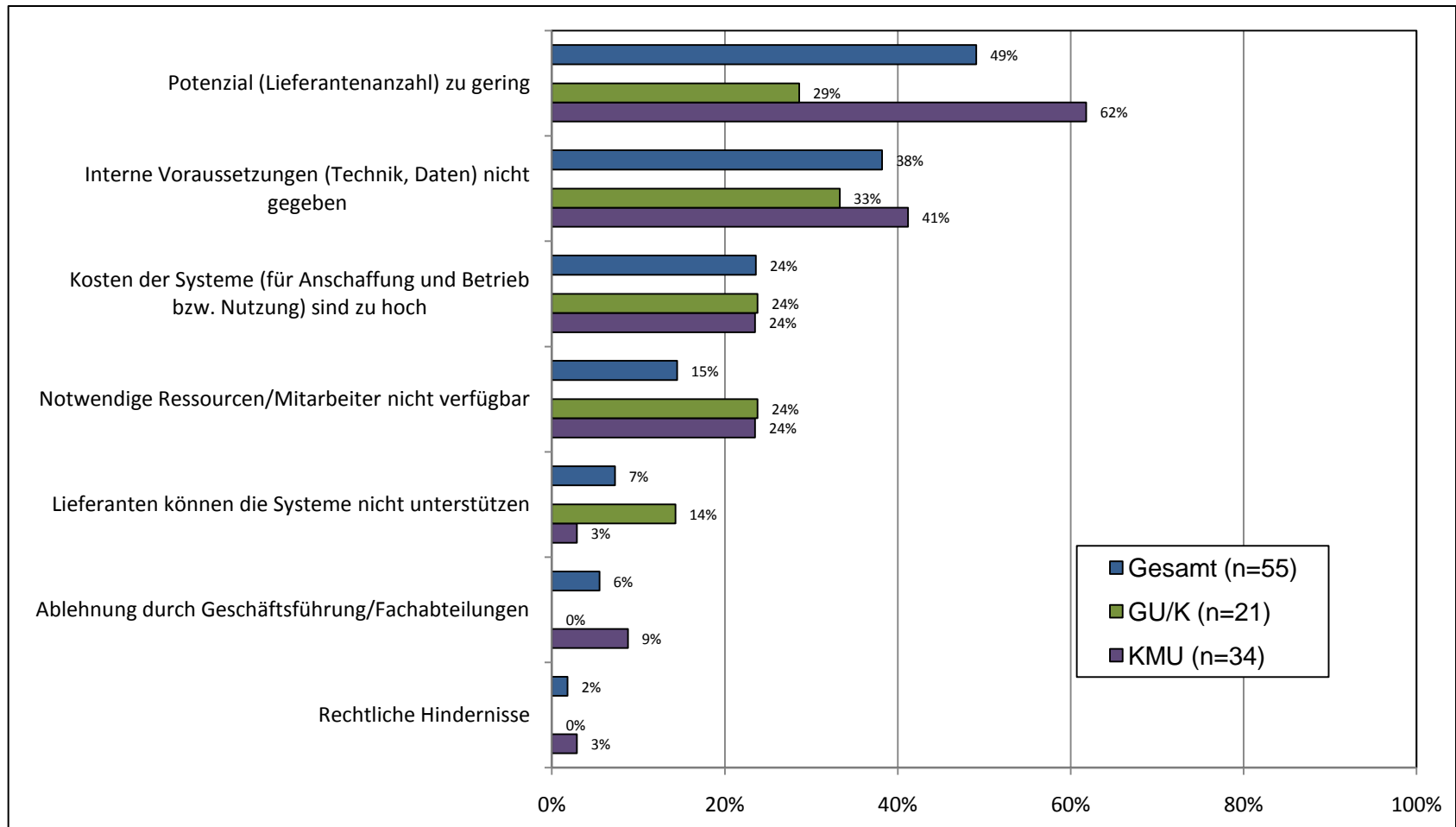
Erwartete Entwicklung des über E-Procurement-Tools abgewickelten Beschaffungsvolumens



Erwartete Entwicklung des Anteils einbezogener strategischer Lieferanten



Gründe, warum der Einsatz von E-SCM-Systemen für ein Unternehmen nicht relevant ist



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit !

Gern beantworte ich Ihre Fragen.

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

Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky

Tel. 0931 – 31 – 82936

<http://ibl.wifak.uni-wuerzburg.de>
[E-Mail: boga@uni-wuerzburg.de](mailto:boga@uni-wuerzburg.de)

Dr. Holger Müller

Projektleiter „E-Procurement“

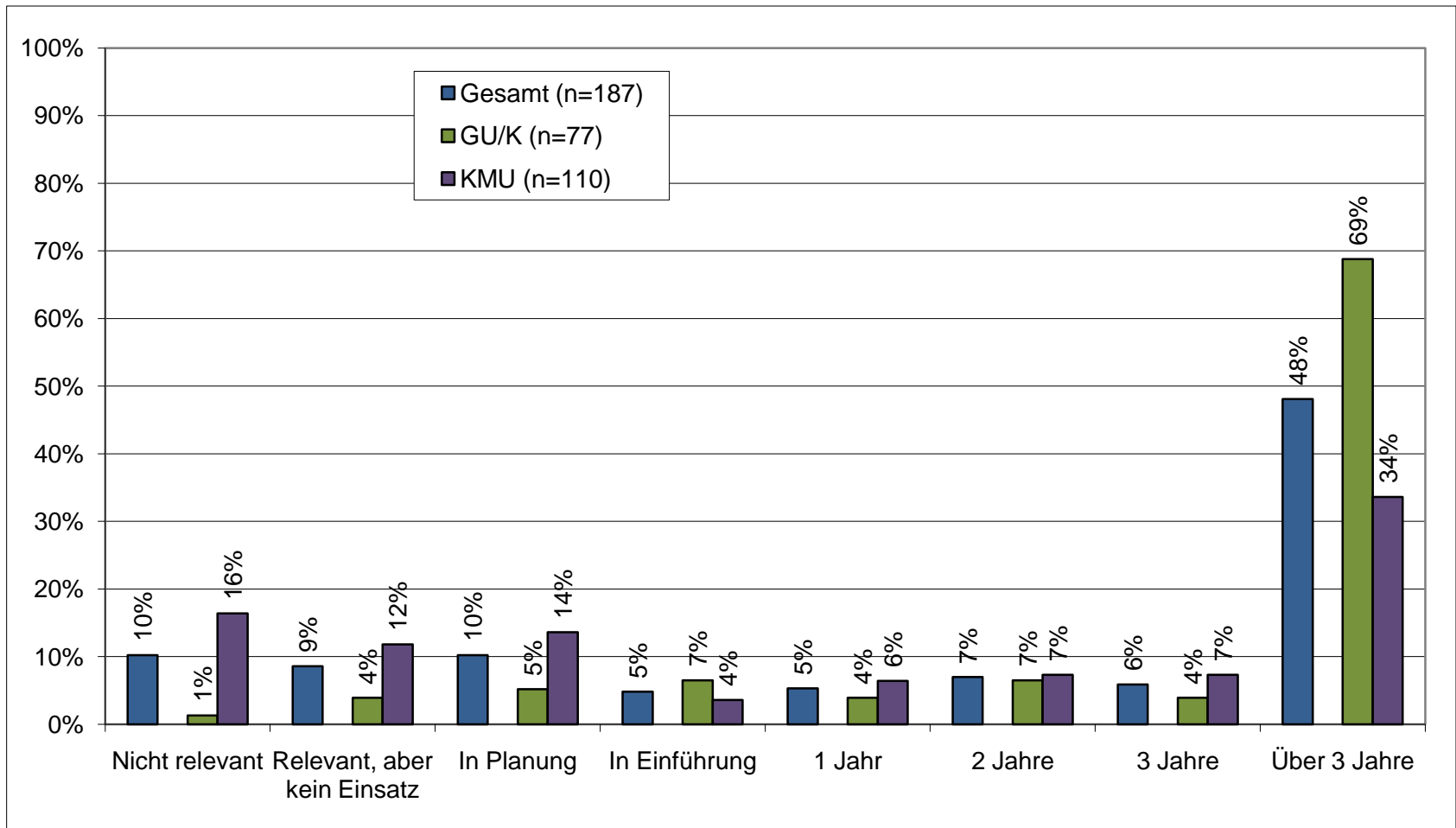
Tel. 0351 – 81066-38

<http://www.cfsm.de>
[E-Mail: holger.mueller@cfsm.de](mailto:holger.mueller@cfsm.de)

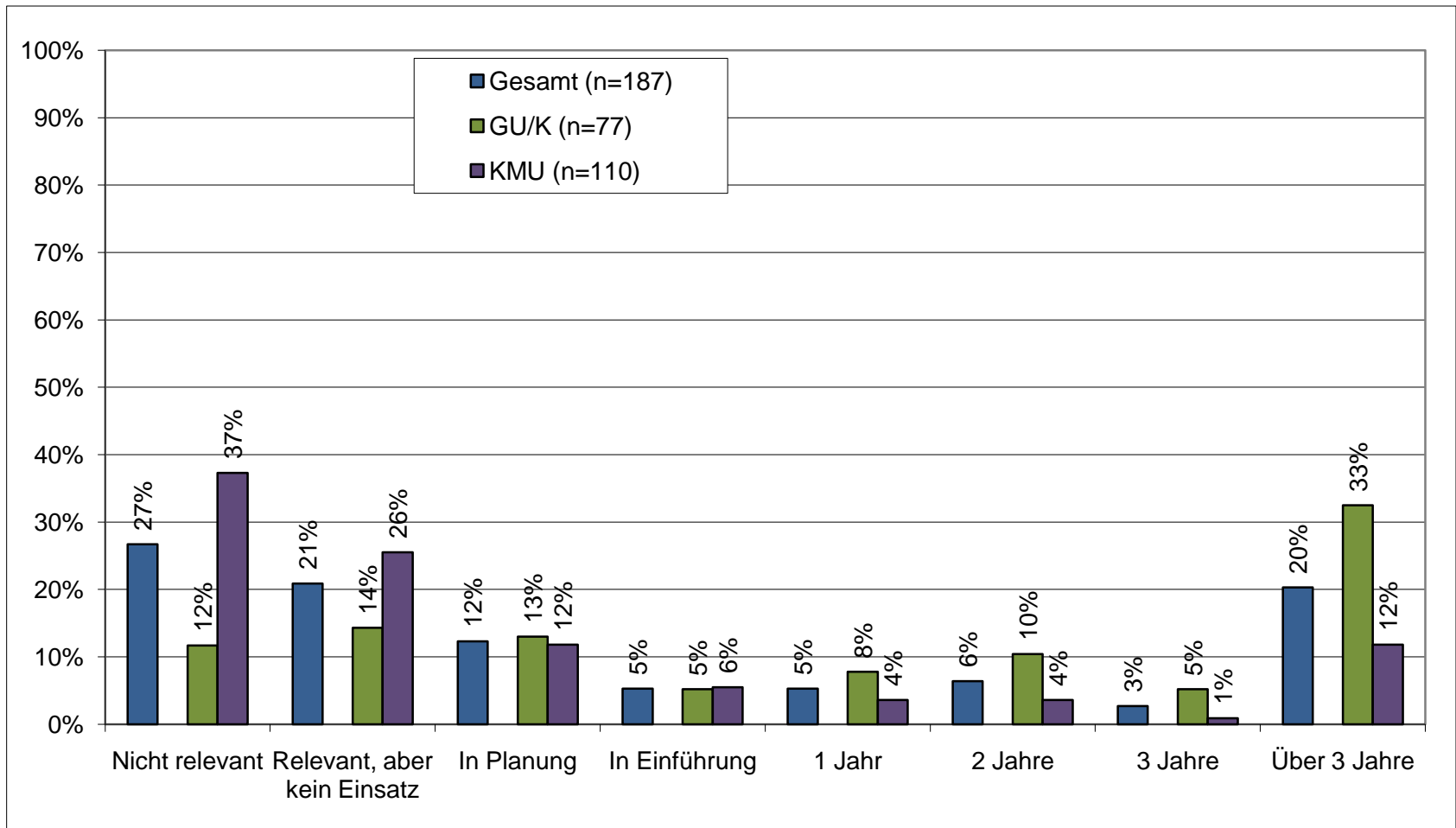
Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre und Industriebetriebslehre
Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Universität Würzburg
Sanderring 2, 97070 Würzburg

Backup

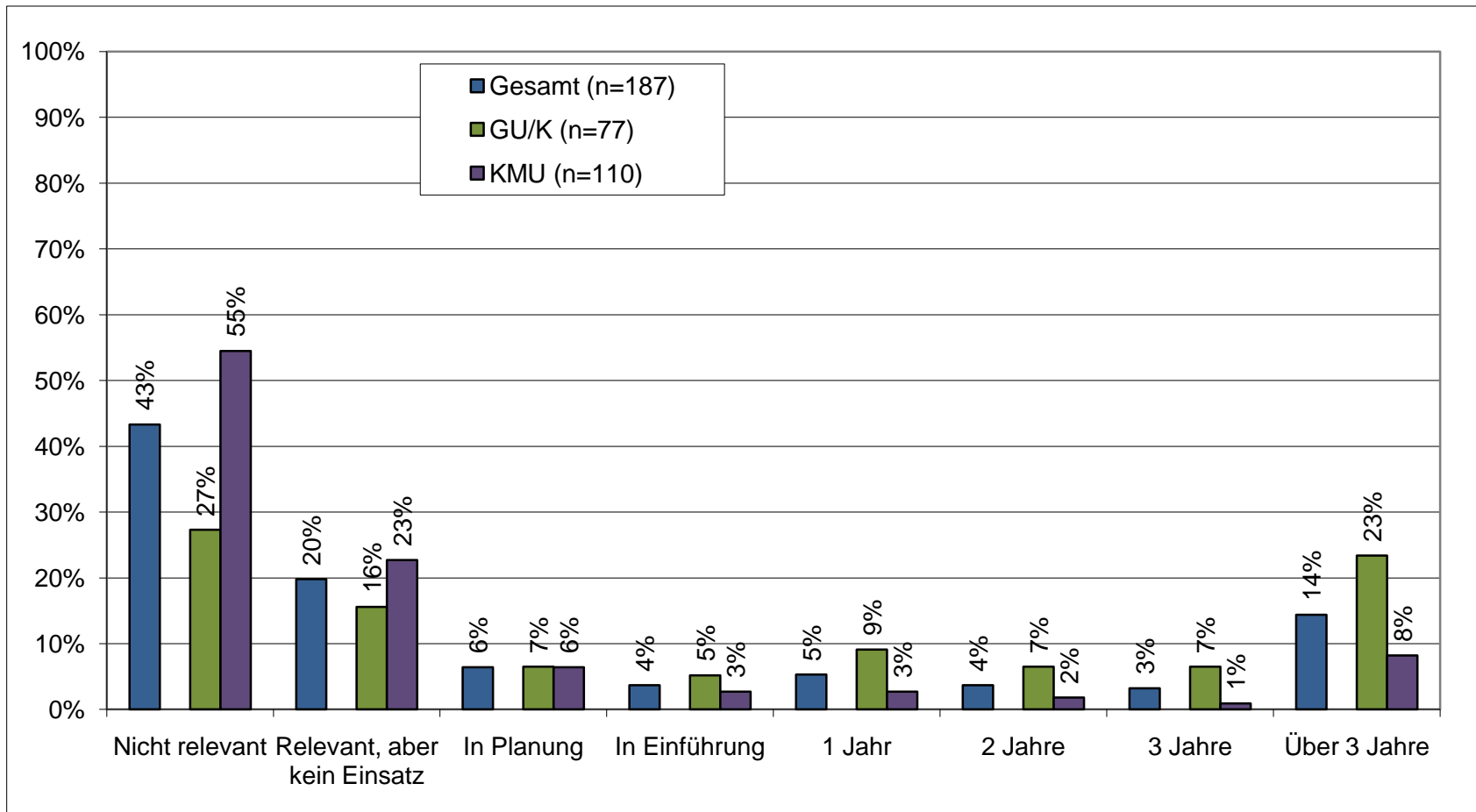
Einsatzdauer E-Tools zur Beschaffung über Elektronische Kataloge



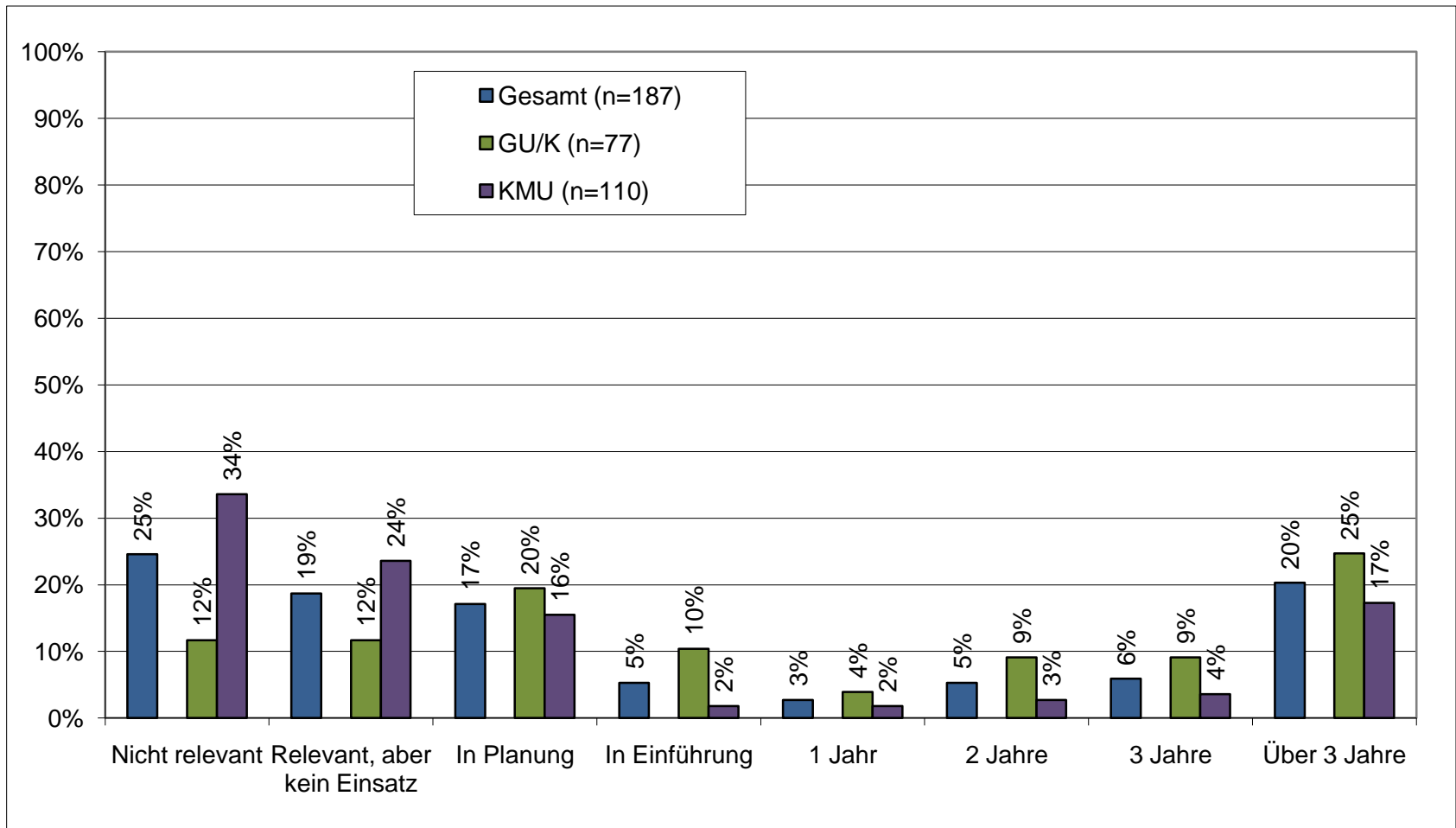
Einsatzdauer E-Tools zur Beschaffung über Elektronische Ausschreibungen



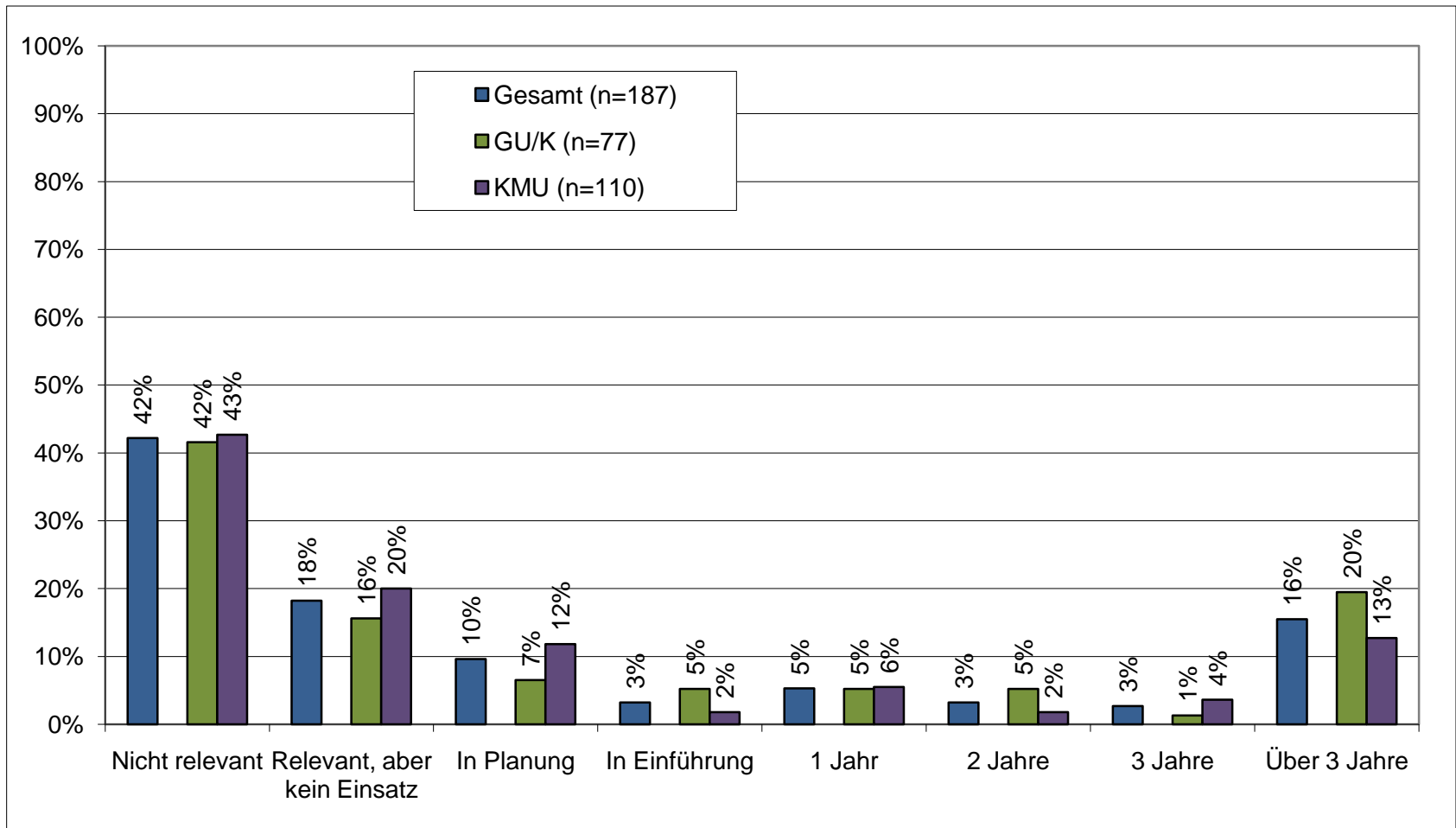
Einsatzdauer E-Tools zur Beschaffung über Elektronische Einkaufsauktionen



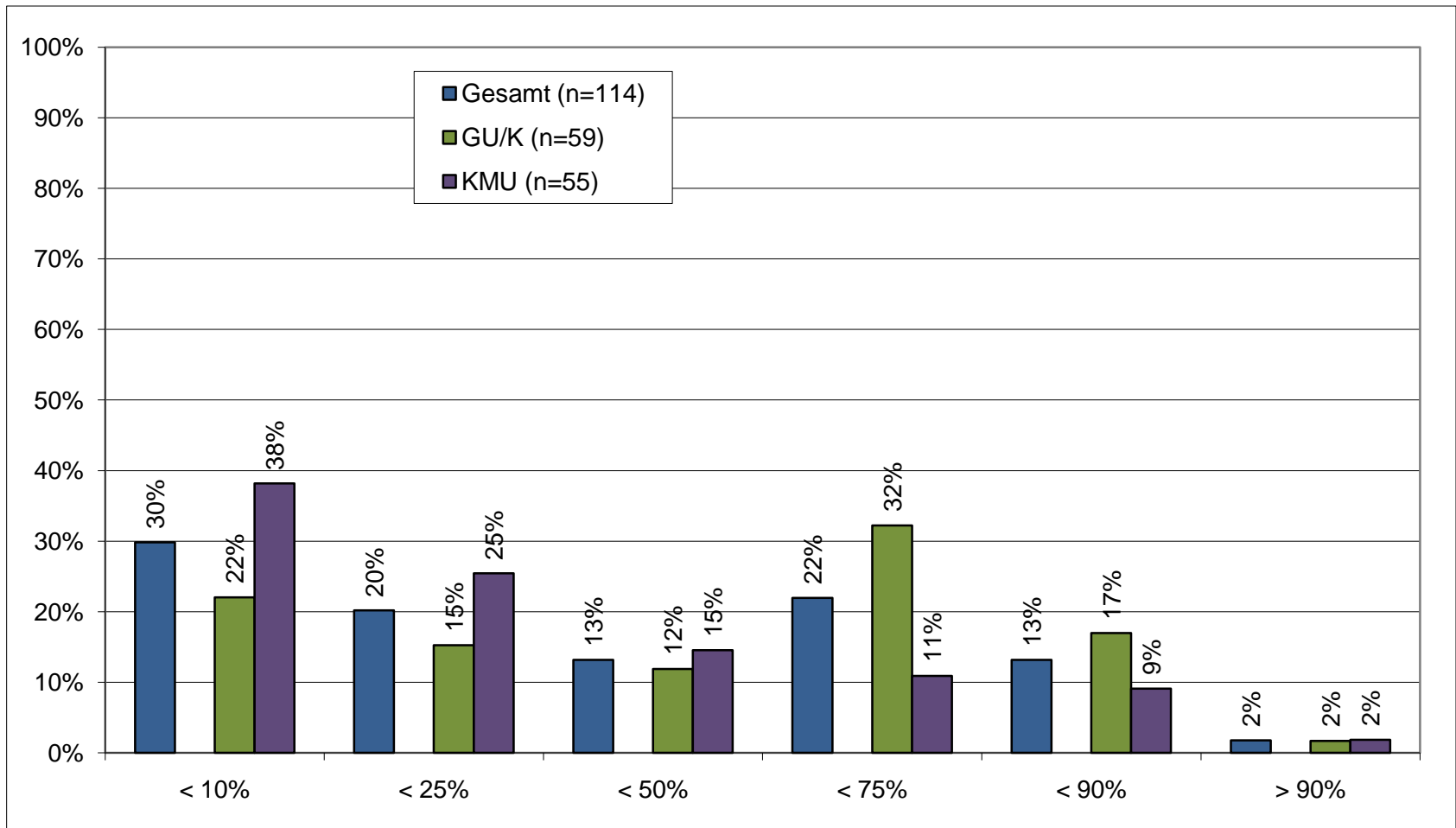
Einsatzdauer E-Tools zur Lieferantenbewertung



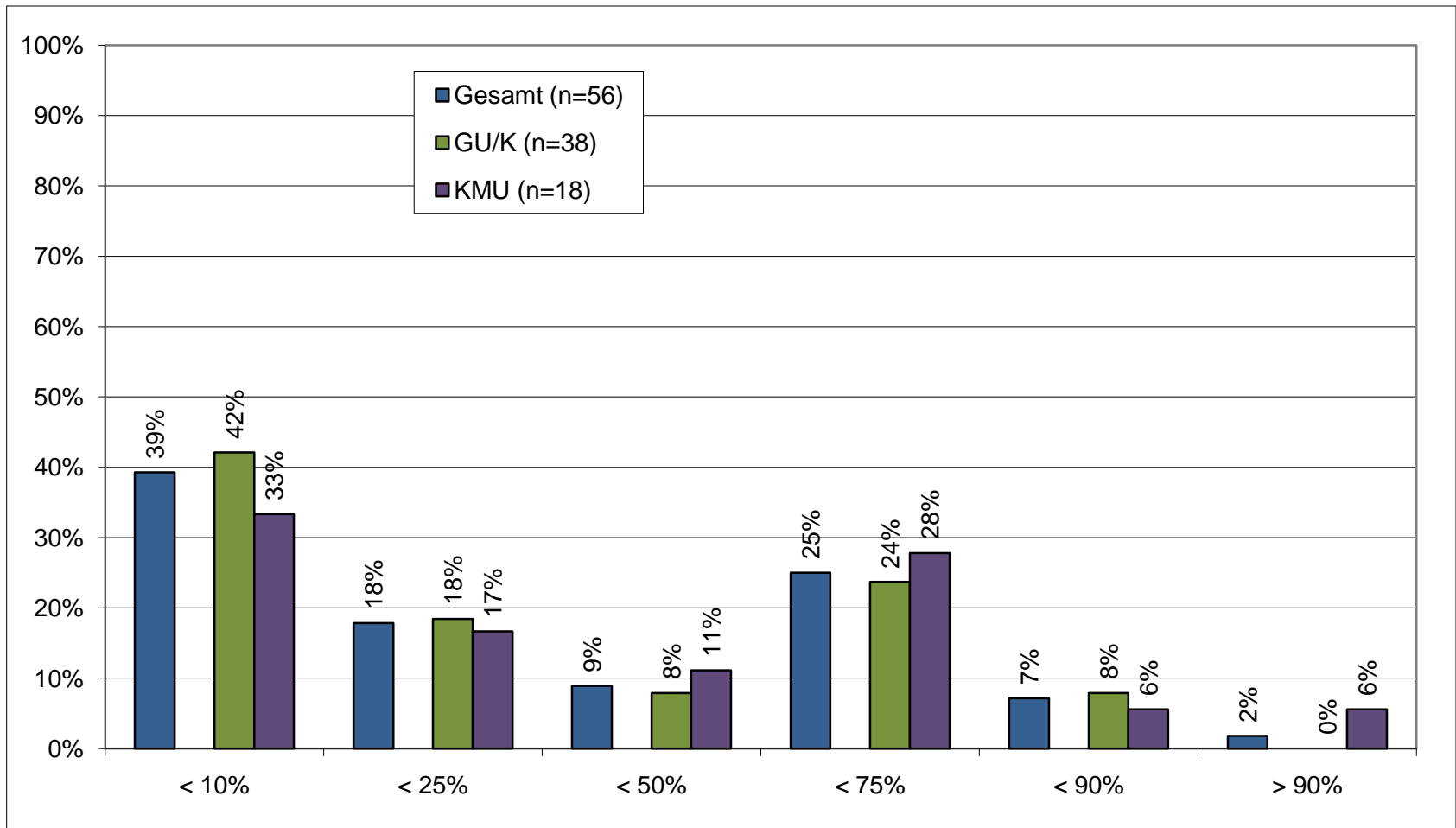
Einsatzdauer E-Tools im Bereich E-SCM



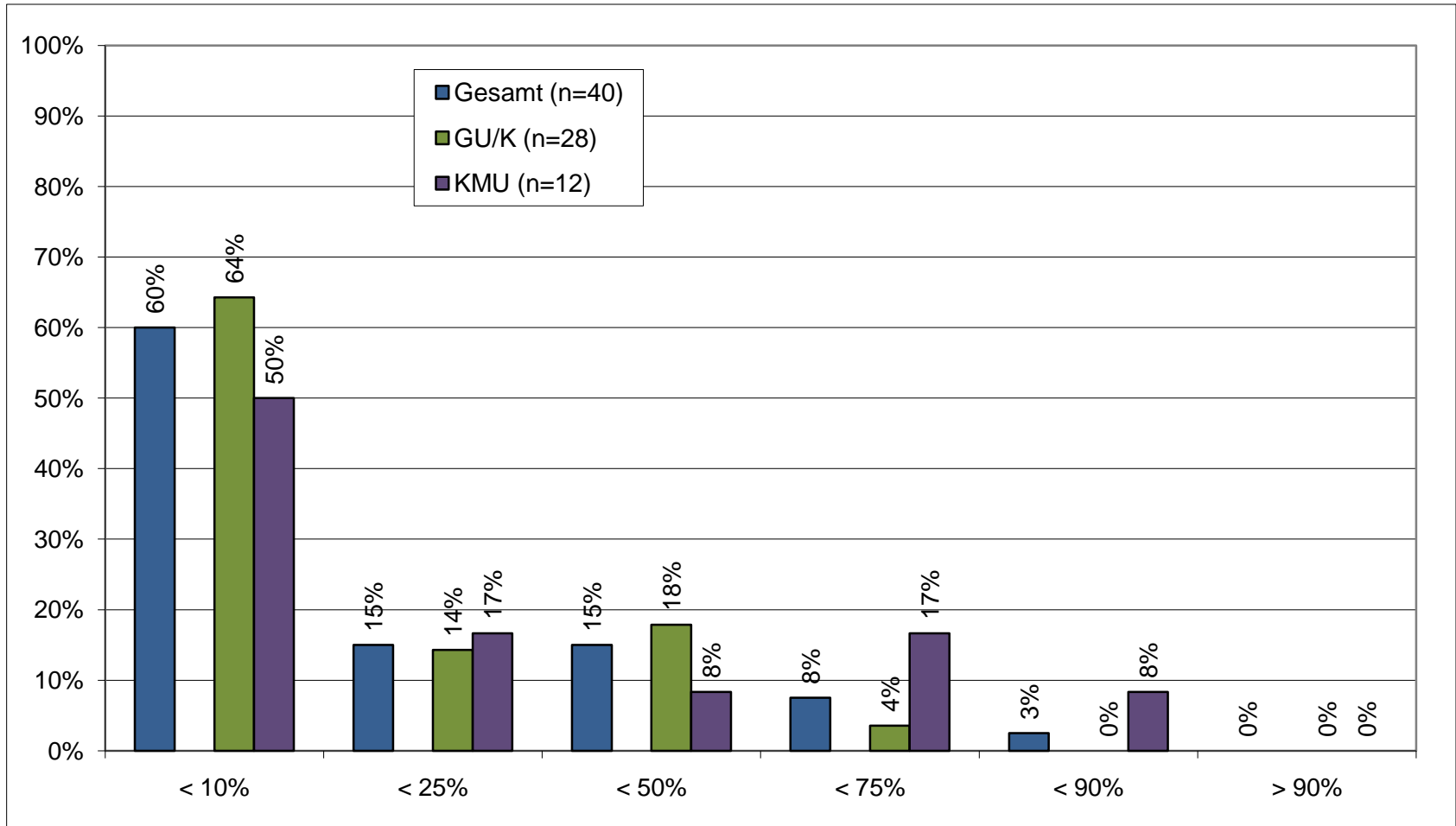
Nutzungsintensität in Bezug auf das katalogfähige Beschaffungsvolumen



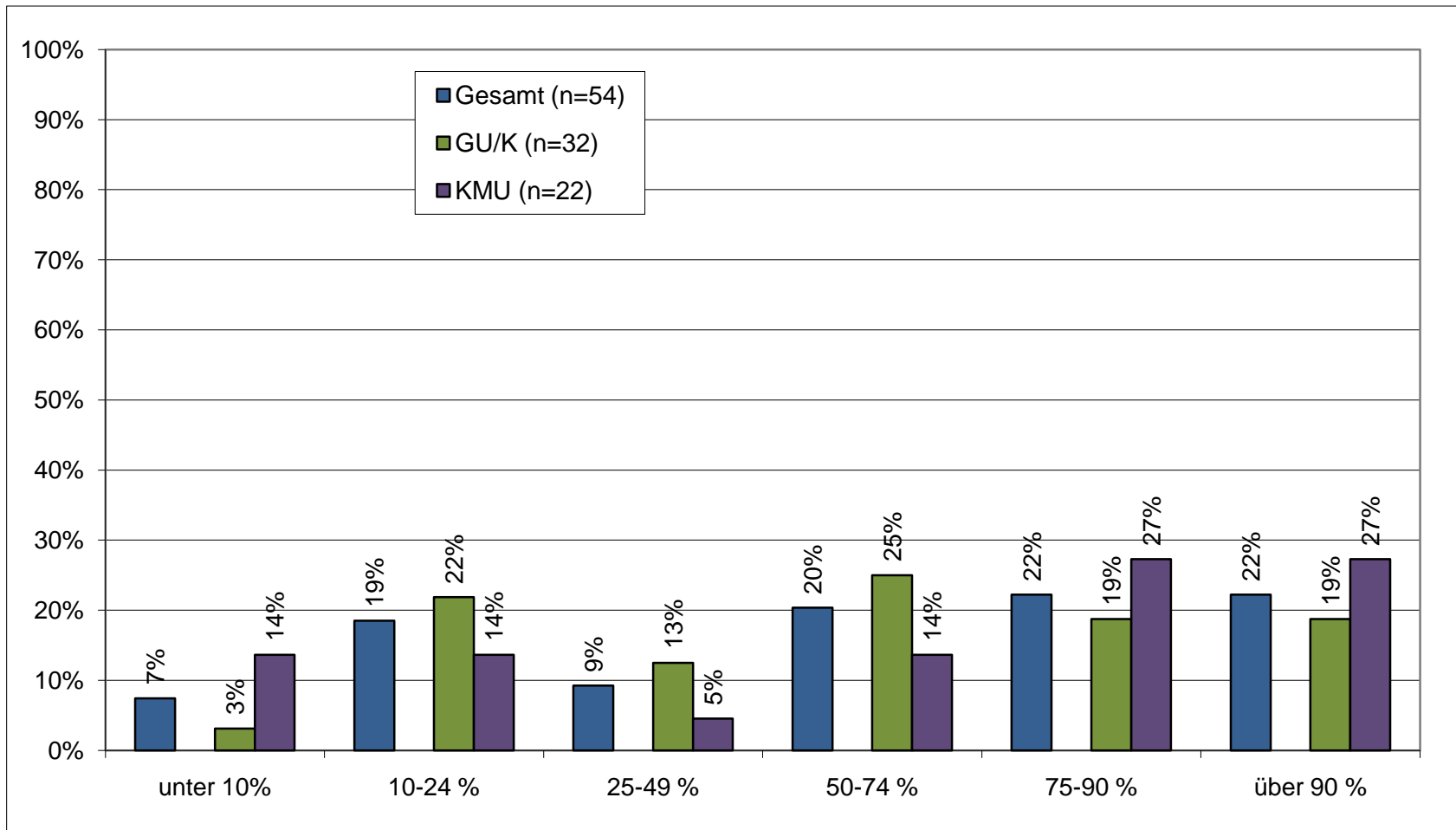
Nutzungsintensität in Bezug auf das ausschreibungsfähige Beschaffungsvolumen



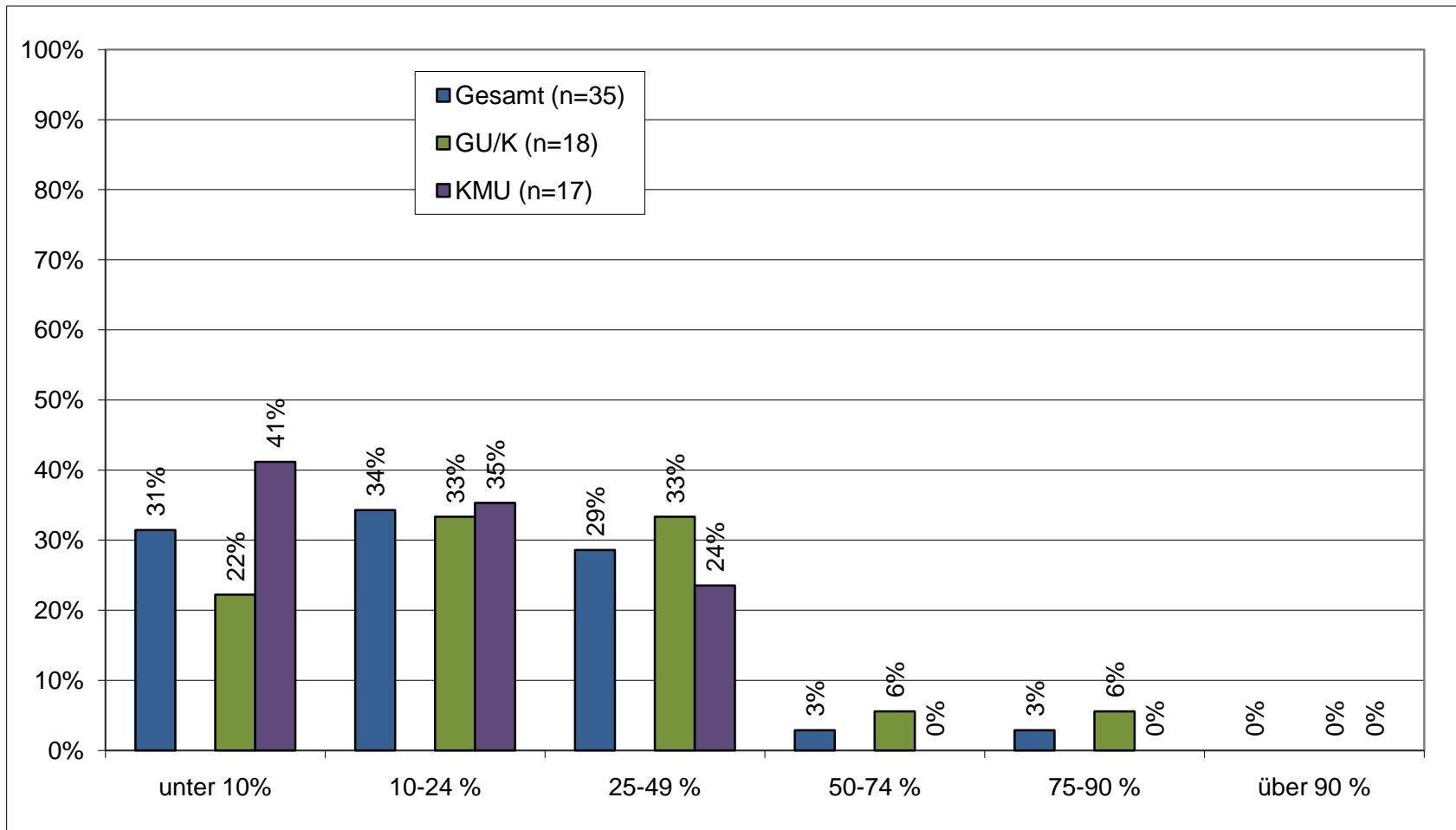
Nutzungsintensität in Bezug auf das auktionsfähige Beschaffungsvolumen



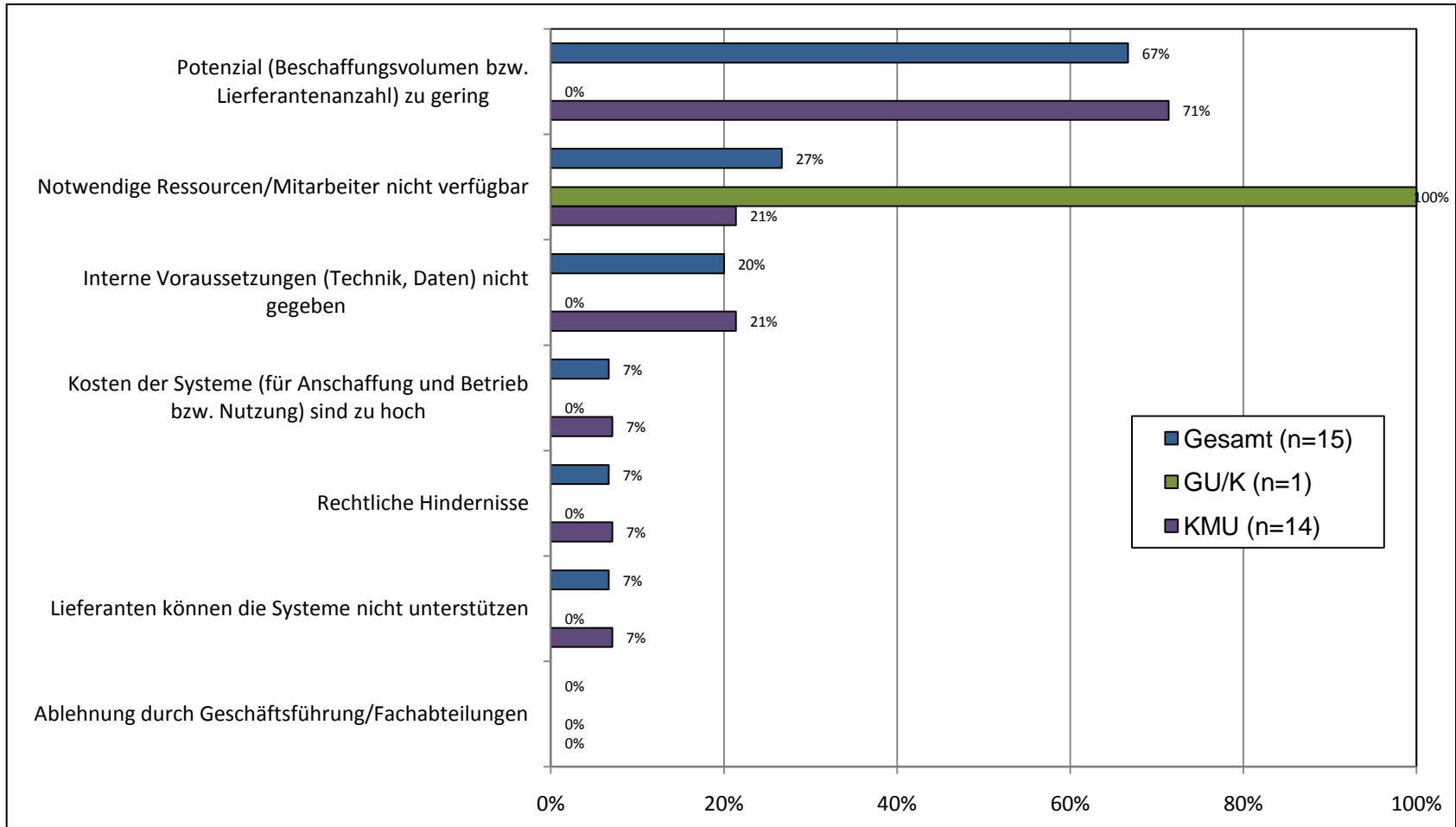
Nutzungsintensität in Bezug auf die Anzahl der strategischen Lieferanten in Lieferantenbewertungs-Systemen



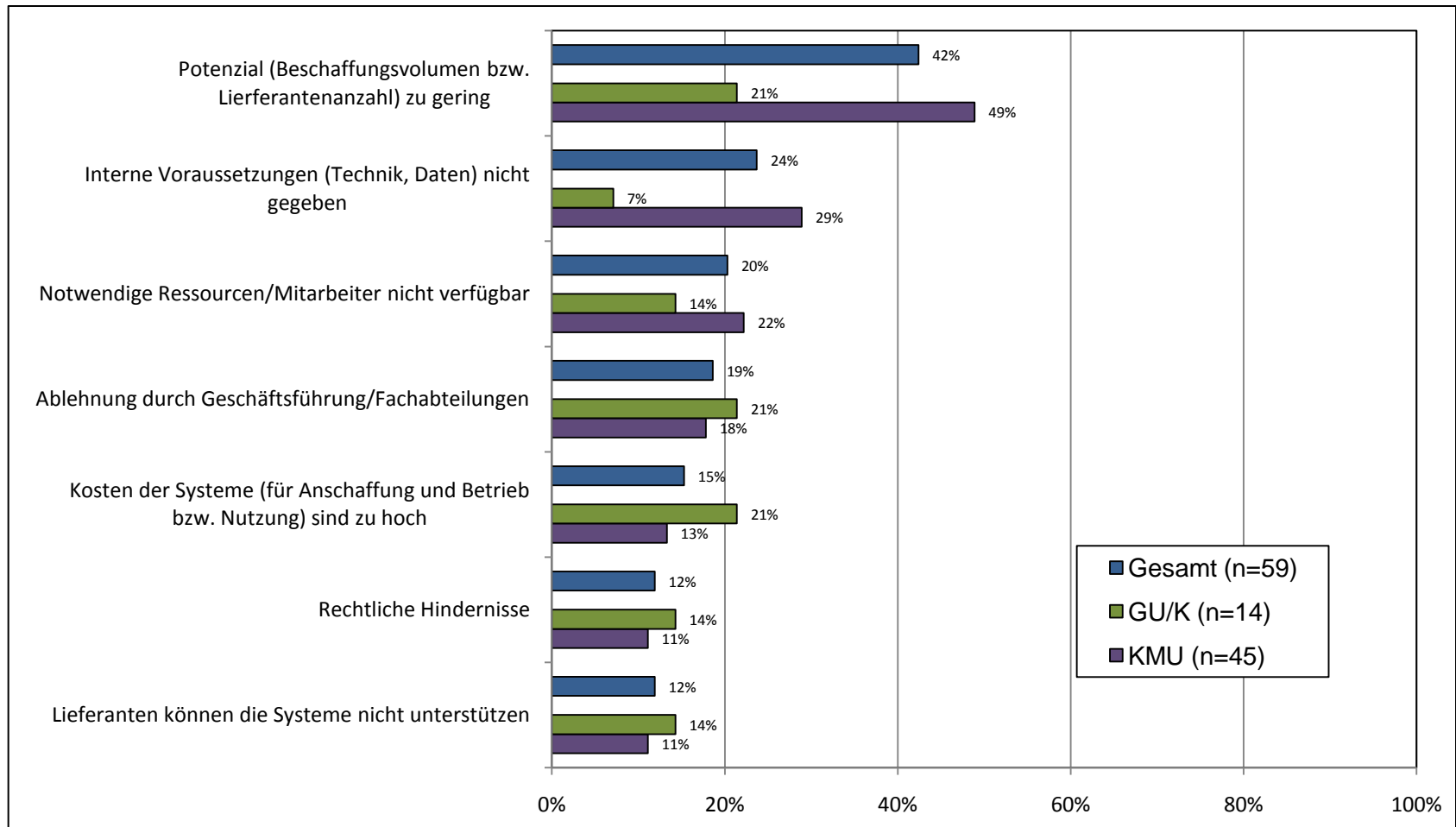
Nutzungsintensität in Bezug auf die Anzahl der relevanten Lieferanten im Bereich E-SCM



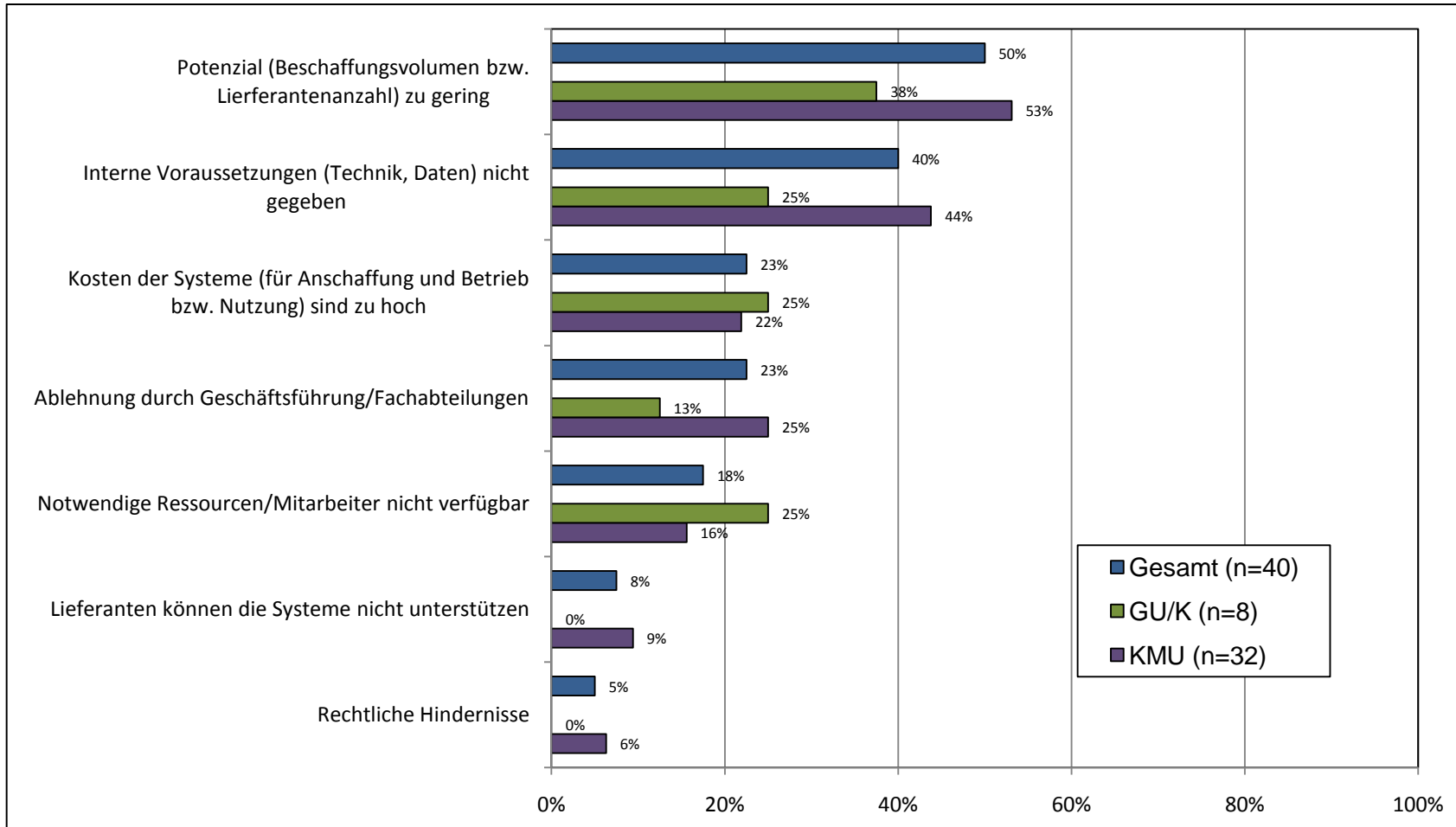
Gründe, warum der Einsatz von Katalogsysteme für ein Unternehmen nicht relevant ist



Gründe, warum der Einsatz von E-Tools für Auktionen für ein Unternehmen nicht relevant ist



Gründe, warum der Einsatz von E-Tools für Ausschreibungen für ein Unternehmen nicht relevant ist



Gründe, warum der Einsatz von Lieferantenbewertungssystemen für ein Unternehmen nicht relevant ist

