

Ergebnisse der Umfrage: „Technischer Einkauf: Vertrauen Sie Ihren Lieferanten blind?“

(Stand: 14.11.2017)

ANLASS



Vertrauen ist gut, Transparenz ist besser! Kloepfel Engineering macht oft die Erfahrung, dass es Einkäufern an einem Überblick über Preise im technischen Einkauf mangelt. Vertrauen Sie Ihren Lieferanten blind oder ist eine offene Kalkulation bei Ihnen Pflicht statt Kür?

ECKDATEN

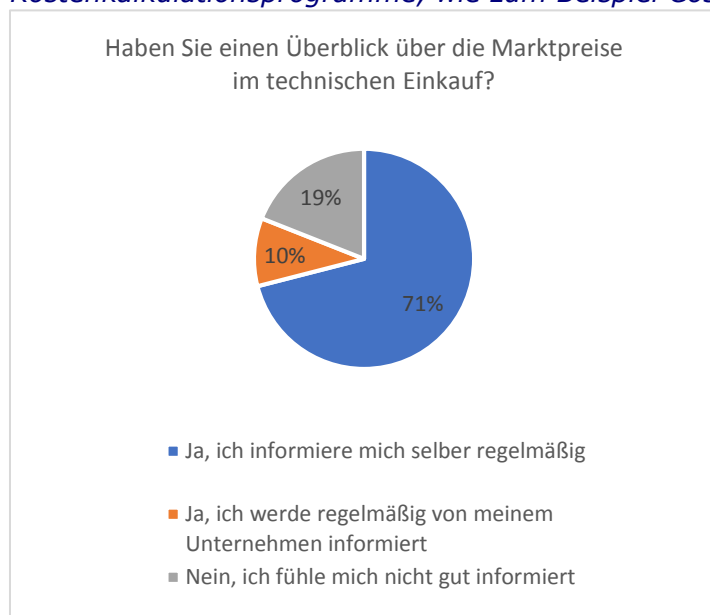
- Anzahl der Teilnehmer:** 186 Fach- und Führungskräfte, branchenübergreifend
Die Teilnehmerstruktur nach Position, Branche, Umsatz, Land finden Sie am Ende dieses Dokumentes.
- Teilnehmerstruktur:** Am Dokumentenende
- Erhebungszeitraum:** 18. Oktober 2017 bis 30. Oktober 2017
- Art der Befragung:** Online Befragung via Kloepfel Panel, Xing und Wer liefert was

Fazit

Die Umfrage zeigt, dass Transparenz von Einkaufspreisen im technischen Einkauf noch keine Selbstverständlichkeit in Unternehmen ist. Vor allem Eigeninitiative ist von Einkäufern gefragt, um einen Überblick über die Marktpreise zu erhalten.

Zusammenfassung der Studie

Kostenkalkulationsprogramme, wie zum Beispiel Cost Control, könnten bei der Schaffung



von Transparenz helfen. Jedoch verwenden über 60 Prozent der Befragten keins. Der Hauptgrund: die Anschaffung sei mit Mehraufwand verbunden.

Um einen Überblick über die Marktpreise im technischen Einkauf zu erhalten, ist für die Mehrheit der Befragten Eigeninitiative das Stichwort – 71 Prozent informieren sich selber regelmäßig. Besonders beliebt sind dafür internationale Datenbanken. Dass sich aber dennoch 19 Prozent der Befragten nicht gut informiert fühlen, zeigt einmal mehr, dass der Einkauf in vielen Unternehmen fast stiefmütterlich behandelt wird. Die

Ergebnisse der Umfrage: „Technischer Einkauf: Vertrauen Sie Ihren Lieferanten blind?“

Möglichkeit durch eine Optimierung des Einkaufs einen Überblick über die Produktkosten zu gewinnen, bleibt so oftmals ungenutzt.

Ein Kommentar von **Manfred Esser, Geschäftsführer von Kloepfel Engineering**

„45 Prozent der Einkäufer empfinden die Preise im technischen Einkauf als transparent – ein erfreuliches Ergebnis. Gleichzeitig heißt das aber auch, dass die Mehrheit (55 Prozent) die Preise als undurchsichtig empfinden. Fast kontrovers erscheint dabei, dass von über 50 Prozent zwar eine offene Kalkulation verlangt wird, diese aber nicht ausschlaggebend für die Zusammenarbeit ist.“

Weitere Informationen zu Kloepfel Engineering und der preisgekrönten Software Cost Control unter: www.kloepfel-engineering.com

Erleben Sie selber, wie einfach Cost Control funktioniert, mit der kostenlosen Testversion: www.kloepfel-engineering.com/kalkulation/

ERGEBNISSE IM DETAIL

Empfinden Sie die Preise im technischen Einkauf als transparent?

- | | |
|--|------|
| <input type="radio"/> Ja, ich empfinde die Preise im technischen Einkauf als transparent | 45 % |
| <input type="radio"/> Nein, die Preise sind für mich sehr undurchsichtig | 55 % |

Verlangen Sie von Ihren Lieferanten eine offene Kalkulation?

- | | |
|--|------|
| <input type="radio"/> Ja, sonst kommt der Lieferant für uns nicht infrage | 14 % |
| <input type="radio"/> Ja, aber es ist nicht ausschlaggebend für die Zusammenarbeit | 56 % |
| <input type="radio"/> Nein, wir vertrauen unseren Lieferanten | 30 % |

Verwenden Sie ein Kostenkalkulationsprogramm, um die Kosten der Lieferanten zu durchleuchten?

- | | |
|---|------|
| <input type="radio"/> Ja, wir haben selber ein Kostenkalkulationsprogramm oder Ähnliches im Unternehmen | 39 % |
| <input type="radio"/> Ja, wir arbeiten mit einem externen Dienstleister zusammen | 1 % |
| <input type="radio"/> Nein, so etwas verwenden wir nicht, weil... | 60 % |

Falls Nein: Warum verwenden Sie keine?

(mehrere Angaben möglich)

- | | |
|---|------|
| <input type="radio"/> Sie sind zu kompliziert zu bedienen | 7 % |
| <input type="radio"/> Ich kenne keine | 16 % |
| <input type="radio"/> Die Anschaffung ist zu teuer | 18 % |
| <input type="radio"/> Die Anschaffung ist mit Mehraufwand verbunden (bspw. Updates, Einarbeitung, zusätzliches Programm...) | 32 % |

Ergebnisse der Umfrage: „Technischer Einkauf: Vertrauen Sie Ihren Lieferanten blind?“

Haben Sie einen Überblick über die Marktpreise im technischen Einkauf?

- | | |
|--|------|
| ⊙ Ja, ich informiere mich selber regelmäßig | 71 % |
| ⊙ Ja, ich werde regelmäßig von meinem Unternehmen informiert | 10 % |
| ⊙ Nein, ich fühle mich nicht gut informiert | 19 % |

Was hilft Ihnen grundsätzlich, um einen besseren Überblick über die Preise im technischen Einkauf zu erhalten?

- | | |
|--|------|
| ⊙ Zugang zu (inter)nationalen Datenbanken, wie z.B. stahl-kompakt.de, plasticker.de... | 53 % |
| ⊙ Beratungsunternehmen | 1 % |
| ⊙ Fachmedien | 27 % |
| ⊙ Sonstige | |
| ○ Benchmark | 1 % |
| ○ Angebote einholen | 4 % |
| ○ Messen | 1 % |
| ○ Ausschreibungen | 1 % |
| ○ Erfahrungswerte | 2 % |
| ○ Erzeugter Index | 1 % |
| ○ Gespräche mit Kollegen und Wettbewerbern | 1 % |
| ○ Suchmaschinen | 2 % |
| ○ Keine Hilfe | 1 % |
| ○ Kombination aus Datenbanken und Fachmedien | 1 % |
| ○ Wettbewerber | 2 % |
| ○ Zielkosten-Einsatz im CAD-Umfeld in der Konstruktion und Entwicklung | 1 % |
| ○ Keine Angabe | 1 % |

Teilnehmer nach Einkaufsvolumen

- | | |
|-----------------------------------|------|
| ⊙ Unter 10 Mio. Euro | 45 % |
| ⊙ 10 Mio. Euro bis 200 Mio. Euro | 48 % |
| ⊙ 200 Mio. Euro bis 500 Mio. Euro | 6 % |
| ⊙ Über 500 Mio. Euro | 1 % |

Teilnehmer nach Hauptsitz des Unternehmens

- | | |
|---------------|------|
| ⊙ Deutschland | 79 % |
| ⊙ Österreich | 6 % |
| ⊙ Schweiz | 6 % |
| ⊙ Andere | |
| ○ USA | 3 % |
| ○ Frankreich | 1 % |
| ○ Japan | 1 % |
| ○ Niederlande | 1 % |
| ○ Nordamerika | 1 % |
| ○ Tschechien | 1 % |
| ○ Türkei | 1 % |

Ergebnisse der Umfrage: „Technischer Einkauf: Vertrauen Sie Ihren Lieferanten blind?“

Teilnehmer nach Branche

⊙ Maschinen- und Anlagenbau	29 %
⊙ Automotive	16 %
⊙ Sonderfahrzeugbau	2 %
⊙ Textilbranche	2 %
⊙ Energiebranche	3 %
⊙ Metallindustrie	10 %
⊙ Landtechnik	1 %
⊙ Pharmabranche	4 %
⊙ Andere	
○ Chemie	2 %
○ Handel	2 %
○ Baugewerbe	4 %
○ Dienstleistung	2 %
○ Elektronik	1 %
○ Lebensmittel	1 %
○ Automotive, Luftfahrt + Maschinenbau	1 %
○ Druck	1 %
○ Geruchsbeseitigung	1 %
○ Gesundheit	1 %
○ Glasindustrie	1 %
○ Hausgeräte	1 %
○ Holzhandel	1 %
○ Innenausbau	1 %
○ Konsumgüterindustrie	1 %
○ Kosmetik	1 %
○ Möbel	3 %
○ Lagertechnik	1 %
○ Luft- und Raumfahrt	1 %
○ Medizin	1 %
○ Optik	1 %
○ Real Estate	1 %
○ Umweltschutz / Abfallwirtschaft	1 %