

KEARNEY

## **„Disruptive Beschaffung“: Neues Buch zeigt den Einkauf als Schlüsselement für den Erfolg von Unternehmen**

16.04.2020 | Kunde: Kearney | Ressort: Österreich / Wirtschaft / Industrie |  
Presseaussendung

**In ihrem neuen Buch „Disruptive Beschaffung“ (Springer) zeigen die Beschaffungsexperten von Kearney, wie Unternehmen das innovative Potenzial ihrer Einkaufsfunktion und die Digitalisierung optimal ausschöpfen können. Erhältlich ist das Buch der beiden Hauptautoren Michael F. Strohmer und Robert Kromoser, sowie weiterer renommierter Beschaffungsexperten online auf [www.springer.com](http://www.springer.com) und ab dem 7. Mai zum Preis von 46,79 Euro im Buchhandel.**

**Honorarfreies Fotomaterial, Copyright siehe Dateinamen, unter [FOTOLINK](#)**

Wien/ Düsseldorf, 16. April 2020. Den Einkauf revolutionieren. „Die Corona-Krise zwingt die Beschaffung, sich jetzt innerhalb sehr kurzer Zeit neu zu erfinden“, sagt **Michael F. Strohmer**, Beschaffungsexperte und Co-Lead der europäischen Operations-Practice von Kearney: „Seit den pandemischen Auswirkungen von Covid-19 sprechen wir nicht mehr von einem Wandel, sondern von einer Disruption, der die Unternehmen begegnen müssen. Wir liefern in unserem Buch ‚Disruptive Procurement‘ einen neuen Ansatz, wie Unternehmen die Digitalisierung ihrer Einkaufsfunktion zur Existenzsicherung und Mobilisierung innovativer Kräfte vorantreiben können.“

### **Verbindung von Wertschöpfungsdimensionen**

„Nie zuvor war der Beschaffungsmarkt ähnlich gewaltigen Umbrüchen unterworfen“, meint **Robert Kromoser**, Mitautor und Managing Director von Kearney Österreich. „Zu den Eruptionen, die bereits der technologische Wandel durch die Digitalisierung mit sich gebracht hat, kommen nun die Auswirkungen der Corona-Krise, die von unterbrochenen Lieferketten bis hin zu radikal sinkender Kaufkraft reichen.“

Mit dem englischsprachigen Buch „Disruptive Procurement. Winning in a Digital World“, das in diesen Tagen bei Springer erscheint, bieten Strohmer und ein internationales Autorenteam von Beschaffungsexperten aus den USA, Europa und Asien dem Top-Management tiefe Einblicke in die wertsteigenden Potentiale einer Beschaffung, in der sich strategische Weitsicht, Agilität, Innovationskraft und Effizienz verbinden. Im Fokus steht dabei die Verbindung zweier Wertschöpfungsdimensionen: der Wert des Unternehmens für den Kunden und der Wert des Lieferanten für das Unternehmen. Gerade COVID19 zeigt, wie wichtig ein 360° Blick auf die Beschaffung ist, denn jene Unternehmen konnten die massiven Veränderungen in den Lieferketten besser auffangen, die flexibler aufgestellt und näher an Markt und Lieferanten waren. Nach Ansicht der Kearney Procurement Experten ist die Voraussetzung dafür ein starker Rückhalt im Vorstand sowie eine integrierende Zusammenarbeit zwischen Einkauf, Marketing, Vertrieb, Forschung, Entwicklung und Produktion. Eine Schlüsselfunktion fällt der Digitalisierung zu, durch die der Einkauf schlanker, schneller und smarter wird und einen strategischen Wert- und Innovationsbeitrag leistet.

## **Ausblick auf Beschaffung bis ins Jahr 2035**

Das Buch vertieft diesen Ansatz in vier Kapiteln und schließt mit einem Ausblick auf die Zukunft der Beschaffung im Jahr 2035. Ausgehend von einem höchst volatilen Umfeld, in dem verschiedene Szenarien wie die Welt der multilokalen Märkte und der Antiglobalisierung möglich sind, zeigt sich deutlich, dass etablierte Beschaffungspraktiken kontinuierlich und innovativ weiterentwickelt werden müssen. Welche Bedeutung der Beschaffung auf Vorstandsebene zukommt und wie die heterogenen Perspektiven des Chief Procurement Officers und des Chief Executive Offices zusammengebracht werden können, behandelt das zweite Kapitel. „Gibt es keine App für Beschaffung?“, fragen die Autoren provokant und zeigen im nächsten Kapitel auf, wie die neuen digitalen Möglichkeiten Künstliche Intelligenz, Automatisierung und Advanced Analytics für mehr Effektivität und Effizienz eingesetzt werden können. Dadurch entstehen Freiräume, um die Beschaffung zum strategischen Partner innerhalb des Unternehmens zu machen. Wie sich die disruptive Kraft der Beschaffung indes nur aus einem tiefen Verständnis der Kunden und der Lieferanten erschließt, beschreibt das vierte Kapitel, das evolutiv den Weg dorthin aufzeigt.

Die Autoren sind sich einig, dass die Zukunft der Beschaffung, die sie im Ausblick des Buches entwerfen, durch die Corona-Krisen einen großen Schritt näher gerückt ist. Beschaffung müsse jetzt so schnell wie möglich in die Rolle eines weitsichtigen, proaktiven, im Unternehmen integrierten Innovationsscouts hineinwachsen.

„Disruptive Beschaffung“

(Springer Verlag, 122 Seiten, ISBN 978-3-030-38950-5) ist ab sofort online ab Preis ab 37,44 Euro auf <https://www.springer.com/gp/book/9783030389499> downloadbar.

Das Hardcover ist ab 7. Mai 2020 zum Preis von 48,14€ (D) | 49,49€ (A) | 53,50 (CH) in den Buchhandlungen erhältlich.

*Über Kearney*

*Als globale Partnerschaft in mehr als 40 Ländern machen uns unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu dem, was wir sind. Als Einzelne bringen wir unterschiedliche Leidenschaften und Stärken ein. Was uns eint ist, dass wir alle genauso viel Freude an unserer Arbeit haben wie diejenigen, mit denen wir zusammenarbeiten. Gemeinsam mit ihnen lassen wir aus großen Ideen Realität werden und unterstützen sie dabei, ein neues Kapitel aufzuschlagen.*

[www.de.kearney.com](http://www.de.kearney.com)

[www.twitter.com/KearneyDACH](https://www.twitter.com/KearneyDACH)

*Anmeldung Kearney Newsletter „Standpunkt“*

