

Nur sieben Prozent aller Unternehmen weltweit bringen Spitzenleistung im Einkauf und generieren Wert

19.04.2021 | Kunde: Kearney | Ressort: Österreich / Wirtschaft / Industrie |
Presseaussendung

Weniger als zehn Prozent der Unternehmen nutzen laut einer globalen Studie die Chancen, die langfristige Einkaufsstrategien mit Innovationspartnerschaften bieten. Da Unternehmens- und Einkaufsperformance voneinander abhängen, bleiben so Wertschöpfungspotentiale in Milliardenhöhe ungenutzt. Ein intern und extern bestens vernetzter Einkauf gehört zum Aushängeschild von Top-Unternehmen.

Studie und honorarfreies Bildmaterial finden Sie hier [LINK](#)

Düsseldorf / Wien, 19. April 2021. Aufholbedarf. „Mehr als 90 Prozent der Unternehmen schöpfen das Potential im Bereich Beschaffung nicht aus. Dabei kann gerade jetzt die richtige Plattformstrategie in Kooperation mit Zulieferern zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil werden“, so **Dr. Michael F. Strohmer**, Partner und Leiter des Bereichs Procurement bei Kearney.

Dies ist eines der Ergebnisse der globalen Kearney Studie „Assessment of Excellence in Procurement“ (AEP), die 2020 zum zehnten Mal seit 1992 die Anwendung von Beschaffungspraktiken und ihre Auswirkungen auf die Unternehmensergebnisse untersuchte. Die Benchmark-Studie basiert auf über 370 teilnehmenden Unternehmen unterschiedlicher Branchen und Regionen weltweit und mit einem Jahresumsatz von mindestens zwei Milliarden US-Dollar.

Ernüchterndes Ergebnis

Nur sieben Prozent der Unternehmen fallen in das Segment der Top-Performer in der Beschaffung, die sich mit einem fast fünf Mal höheren Ergebnisbeitrag und 33% höheren durchschnittlichen Margen von den Vergleichsgruppen (8% High Potentials, 50% Mittelfeld, 35% Nachzügler) abheben. Diese Top-Performer investieren entschlossen nach strategischen Anforderungen wie Nachhaltigkeit, Produkt- und Dienstleistungsinnovation sowie Lieferantenvielfalt. Kernelement ihres Erfolges ist ein plattformökonomischer Ansatz, der über unmittelbare Kostenüberlegungen hinaus auf die Schaffung langfristiger struktureller Vorteile in der gesamten Lieferkette abzielt.

Doch nicht nur bei der Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und ihren Zulieferern lassen sich bisher ungenutzte Potentiale erschließen, sondern auch bei der Implementierung der dafür nötigen Systeme. So kooperieren Top-Performer mit digitalen Start-ups, die hochinnovative Tools zum Einkaufs- und Lieferantenmanagement implementieren. „Es geht darum, in allen Bereichen agiler und somit zu jeder Zeit wettbewerbsgerecht positioniert zu sein“, merkt Dr. Michael F. Strohmer an. „Immer mehr Unternehmen erkennen, dass die alleinige Externalisierung der Kosten keinen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil bringt. Vielmehr lässt sich die Wertschöpfung insgesamt

signifikant erhöhen, indem Zulieferer entlang der gesamten Lieferkette aktiv in Prozesse eingebunden werden“, resümiert Dr. Michael F. Strohmer. Dabei verweist er auch auf die Beschaffung der Covid-19-Impfstoffe durch die Europäische Union und ihre Mitgliedsstaaten. Seiner Ansicht nach „ein abschreckendes Beispiel, das zeigt, was passiert, wenn man versucht, innerhalb kurzer Zeit ein Produkt mit komplexer Lieferkette in großen Mengen zu beziehen und sich dabei zu stark am Preis orientiert und nicht an den Gesamtbetriebskosten.“

Über Kearney

Als globale Partnerschaft in mehr als 40 Ländern machen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter uns zu dem, was wir sind. Wir sind Individuen mit unterschiedlichen Leidenschaften und Stärken, die genauso viel Freude an ihrer Arbeit haben wie diejenigen, mit denen wir zusammenarbeiten. Zusammen lassen wir aus großen Ideen Realität werden und unterstützen Sie dabei, ein neues Kapitel aufzuschlagen. Für weitere Informationen: www.kearney.at

Links zur Studie (englisch)

<https://www.kearney.com/procurement/article/?/a/the-power-of-third-party-economics> (Landing Page)

https://www.kearney.com/documents/20152/74602004/AEP+2020+Top+Takeaways_vf.pdf/92f4e6e3-297a-d619-1cae-36d3e1ecf46d?t=1614758246000
(Zusammenfassung ppt / Download)

