

03.07.2017 - 10:16 Uhr

Viel Geld beim Einkauf von IT-Leistungen verschenkt / Studie von INVERTO beleuchtet IT-Sourcing in Deutschland

Köln (ots) -

Der Wettbewerbsfaktor Digitalisierung treibt deutsche Unternehmen zur Innovation: Neue IT-Produkte und -Leistungen sind gefragt. Doch für deren kosteneffiziente Beschaffung fehlen ganzheitliche Kooperationen zwischen Einkauf und IT, wie die aktuelle Studie von INVERTO zeigt. Wo im IT-Sourcing durchschnittlich 21 Prozent jährliche Einsparungen möglich wären, werden in der Praxis nur fünf bis acht Prozent erreicht. Weil die IT-Abteilung den Einkauf oft erst sehr spät in den Prozess einbezieht, bleiben Sparpotenziale bei gleicher IT-Leistung meist ungenutzt.

Da digitalisierte Prozesse an Bedeutung gewinnen, steigt der Bedarf an IT-Leistungen in deutschsprachigen Unternehmen rasant. Für die aktuelle Studie "IT-Sourcing 2017 - Effektiv und effizient?" befragte INVERTO, Unternehmensberatung für Einkauf und Supply Chain Management, 73 Unternehmen aus Industrie, Handel und dem Dienstleistungssektor zu ihren aktuellen Praktiken beim Einkauf von IT-Leistungen.

Zwar setzen zwei Drittel der befragten Unternehmen auf eine enge Kooperation zwischen IT- und Einkaufsabteilung, doch meistens wird der Einkauf erst spät in die Beschaffung von IT-Leistungen involviert: 61 Prozent der Unternehmen ziehen ihn erst im Ausschreibungsprozess hinzu, 42 Prozent arbeiten von der Anforderungsaufnahme bis zur Marktrecherche gar nicht mit dem Einkauf zusammen. "So fehlt es dem Einkauf an Transparenz über die langfristigen Bedarfe und erforderlichen Standards - schlicht der IT-Strategie, die für eine erfolgreiche Einkaufsunterstützung von großer Bedeutung sind", sagt Haluk Sagol, Principal und Leiter des Competence Centers Digital Media, Marketing & IT bei INVERTO. "Intern verschenken die Unternehmen hier viel Potenzial ihre Kosten zu senken und mit gewonnenen Budgetspielräumen die Performance zu steigern."

Vorteile von Kooperationen werden nur bedingt genutzt

Firmen, in denen Einkauf und IT eng zusammenarbeiten, erzielten 2016 im Vergleich zum Vorjahr durchschnittlich höhere Einsparungen (8 Prozent) im IT-Einkauf als solche ohne Kooperation (5 Prozent). Der Benchmark liegt aber noch weit entfernt bei 21 Prozent möglicher Einsparungen.

76 Prozent der Unternehmen bewerten Kosteneinsparungen im IT-Einkauf als einen "wichtigen" oder "sehr wichtigen" Grund für eine Kooperation. 69 Prozent versprechen sich eine aktive Unterstützung bei der Lieferantenauswahl, 78 Prozent bei der Qualitätssicherung.

Obwohl die Vorteile einer Kooperation mit dem Einkauf rund drei Viertel der Unternehmen bekannt sind, bestehen intern noch viele Vorurteile gegenüber einer Zusammenarbeit. Vor allem das fehlende Fachwissen des Einkäufers wird beklagt (57 Prozent), zudem die vermeintliche Verlängerung der Entscheidungswege im Unternehmen (46 Prozent) sowie die zu starke Fokussierung des Einkaufs auf den Preis (43 Prozent).

So kommt es, dass eine integrative Beschaffungsstrategie, bei der der Einkauf den gesamten Prozess begleitet, nur für ausgewählte Bedarfe wie Hardware (83 Prozent) und Software (71 Prozent) ausgeprägt vorhanden ist. Die Beschaffung von IT-Dienstleistungen und IT-Beratung findet dagegen vergleichsweise selten kooperativ statt (58 Prozent). In 11 Prozent der Unternehmen finden überhaupt keine Kooperationen statt.

Professionalisierung im IT-Einkauf noch ausbaufähig

Zwar beschäftigen 75 Prozent der befragten Unternehmen mindestens einen IT-Einkaufsspezialisten, doch lediglich 57 Prozent haben ihren IT-Einkauf zentral organisiert und nur 46 Prozent messen dabei relevante Kennzahlen, um den Erfolg ihrer Einkaufsleistung zu kontrollieren. "Unsere Studienergebnisse belegen, dass Teilnehmer mit zentral organisiertem IT-Einkauf im letzten Jahr mit 6 bis 10 Prozent deutlich höhere Einsparungen im IT-Budget erzielt haben, als Unternehmen mit einem dezentralen IT-Einkauf. Hier lagen die Einsparungen nur zwischen einem und fünf Prozent", sagt Haluk Sagol. "Die Zahlen sprechen eindeutig für die steigende strategische Bedeutung und den wirtschaftlichen Nutzen professioneller Strukturen."

Über die Studie

Die Teilnehmer der Studie setzen sich zu 64 Prozent aus Entscheidern (Geschäftsführung, Abteilungs- und Bereichsleiter), zu 10 Prozent aus Gruppenleitern und zu 26 Prozent aus Mitarbeitern zusammen. 93 Prozent der Befragten arbeiten in den Bereichen IT und/oder Einkauf. Ihre Unternehmen erwirtschafteten im Jahr 2015 einen Umsatz von bis zu 500 Millionen (43 Prozent), bis zu fünf Milliarden (25 Prozent), fünf bis zehn Milliarden (14 Prozent) oder über zehn Milliarden Euro (18 Prozent). Ihnen steht jährlich ein durchschnittliches IT-Budget von 25 bis 50 Millionen Euro zur Verfügung, wobei ein Viertel der Unternehmen sogar mehr als 100 Millionen Euro für IT-Leistungen ausgibt.

Über die INVERTO GmbH

INVERTO ist als internationale Unternehmensberatung einer der führenden Spezialisten für strategischen Einkauf und Supply Chain Management in Europa.

Das Leistungsangebot reicht von der Identifizierung und Bewertung von Potenzialen zur Kostensenkung und Prozessoptimierung über deren Umsetzung vor Ort bis zur Professionalisierung der gesamten Supply Chain.

Als Tochter der Boston Consulting Group unterstützt das Unternehmen bei der Effizienzsteigerung und hilft Unternehmen dabei, wettbewerbsfähig zu bleiben. Zu den Kunden zählen internationale Konzerne, führende Mittelständler aus Industrie und Handel und die weltweit größten Private Equity Unternehmen.

Kontakt:

Melanie Burkard-Pispers
Leiterin Marketing & Kommunikation
Lichtstraße 43i
D-50825 Köln
Telefon +49 221-485 687-141
E-Mail: presse@inverto.com
www.inverto.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100051375/100804459> abgerufen werden.