

# PAIN POINTS

«Der Einkauf in der Schweiz»

Die Firma INNOSourcing hat Ihre Kunden bezüglich einkaufspezifischen Belangen befragt. An der Umfrage haben insgesamt 46 Unternehmen teilgenommen.

In diesem Auszug werden die Pain Points und deren Bedeutung aufgezeigt.

Seite 1/3

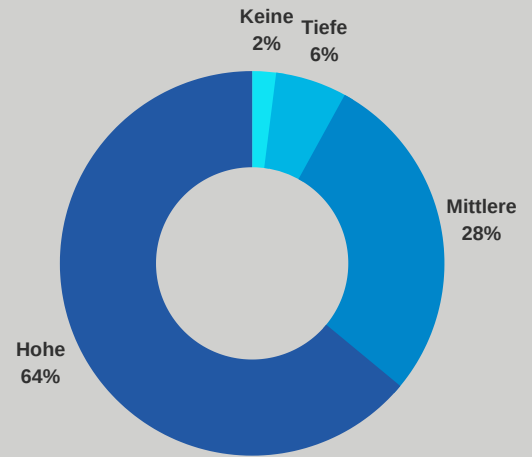
**INNO**  
SOURCING

## DIE QUALITÄT UND VERFÜGBARKEIT EINKAUFSRELEVANTER DATEN

Daten, Daten, Daten:

Fast alle Unternehmen kämpfen mit der schlechten Verfügbarkeit sowie der bedauerlichen Qualität von Daten, um den Einkauf optimal steuern zu können.

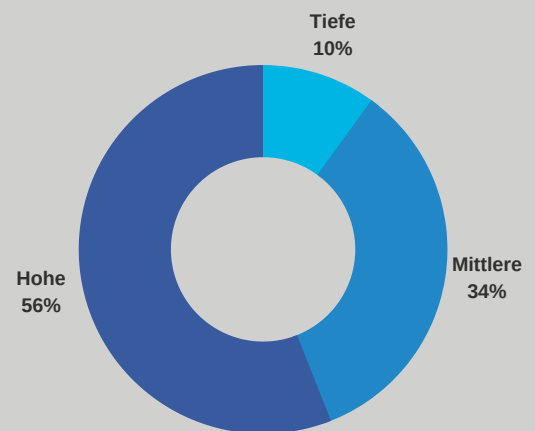
Sie sind aber zuversichtlich, dass die getätigten resp. geplanten Investitionen in Prozessoptimierungen, Systementwicklungen und in den Einsatz intelligenter Tools diese Situation in naher Zukunft verbessert wird.



Bedeutung des Pain Points für das Unternehmen

## DIE BENUTZERFREUNDLICHKEIT VORHANDENER PROZESSE UND SYSTEME/TOOLS

Viele heute vorhandene Systeme im Einkauf haben ihren Ursprung in den 90er Jahren. Diese wurden zwar ständig weiterentwickelt, zeichnen sich aber nicht durch eine hohe Benutzerfreundlichkeit aus. Erst die neuen Entwicklungen im Einkaufsumfeld der letzten Jahre brachten einfache, robuste sowie intelligente Lösungen hervor, um das Tagesgeschäft zu optimieren.



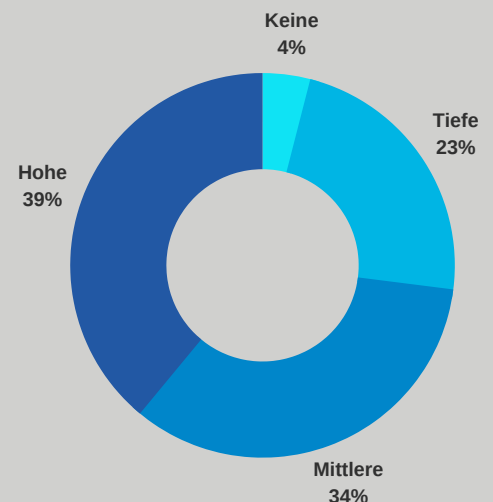
Bedeutung des Pain Points für das Unternehmen

## DIE ZUNAHME VON FRAGEN RUND UMS THEMA COMPLIANCE

Die Bedeutung des Thema Compliance hat in den letzten Jahren stark zugenommen. Diese Entwicklung, entstanden im angelsächsischen Wirtschaftsraum, hat eine hohe Bedeutung - vor allem bei grossen Unternehmen.

Mittlerweile setzt sich dieser Trend auch im KMU- Umfeld fort, d.h. kein Unternehmen kommt an diesem Thema vorbei.

Für international einkaufende Unternehmen gilt es, den administrativen Aufwand in einem erträglichen Rahmen zu halten.

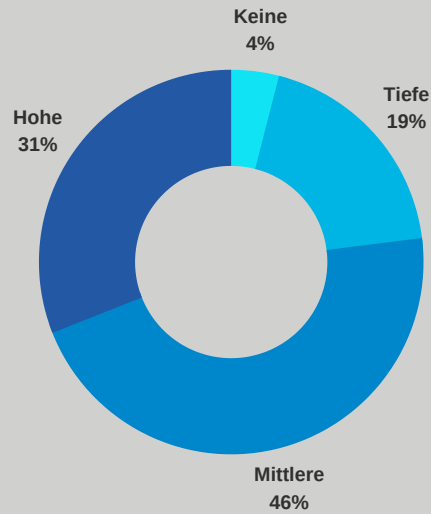


Bedeutung des Pain Points für das Unternehmen

## DIE FEHLENDEN ODER QUALITATIV UNGENÜGENDEN INFORMATIONEN ZUM SPEND

Interessanterweise sind historische Einkaufsdaten in ihrer Bedeutung nicht so hoch bewertet wie vermutet. Dies liegt wahrscheinlich daran, dass sich die eingekauften Produkte und Dienstleistungen in ihrer Spezifikation ständig ändern resp. weiter entwickeln.

Allerdings wäre es heute „ein Leichtes“ mittels intelligenter Systeme (KI/AI) aus den im Unternehmen vorhandenen Daten einen Spend Cube aufzubauen.

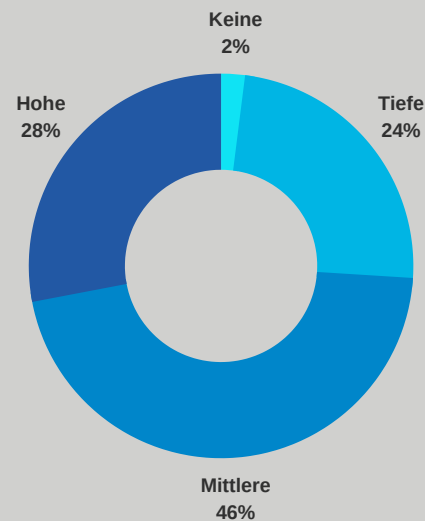


Bedeutung des Pain Points für das Unternehmen

## UNGENÜGENDES LIEFERANTENMANAGEMENT

Warum hat ein ungenügendes Lieferantenmanagement eine so hohe Bedeutung?

Wir vermuten, dass hier zum einen nicht genügend Ressourcen für eine nachhaltige Bearbeitung der Aufgaben im Lieferantenmanagement vorhanden sind. Zudem sind sehr wahrscheinlich die Prozesse und Systeme gar nicht oder nur unzureichend vorhanden resp. wurden gar nicht im Detail aufgebaut.

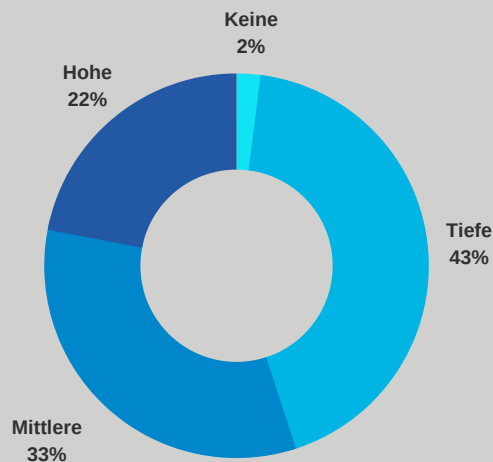


Bedeutung des Pain Points für das Unternehmen

## FEHLENDES ODER SCHLECHT AUSGEBILDETES PERSONAL

Es ist sehr erfreulich zu beobachten, dass auf der Personalseite sowohl bei der Qualität als auch bei der Quantität keine grösseren Probleme bestehen – nur etwas weniger als ein Viertel der Firmen kämpfen mit diesem Problem. (hohe Bedeutung)

Zudem sind zahlreiche Schulungsmöglichkeiten vorhanden.



Bedeutung des Pain Points für das Unternehmen

# PAIN POINTS

«Der Einkauf in der Schweiz»

Seite 2/3

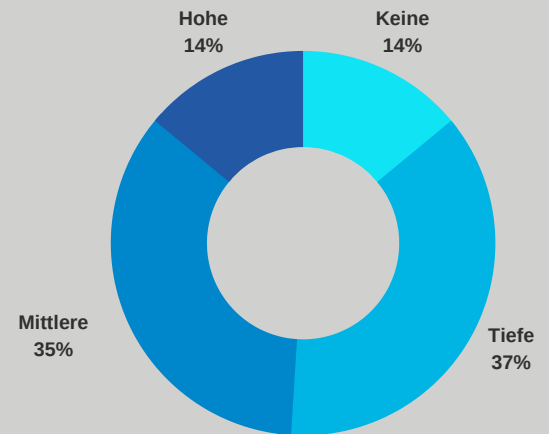
# PAIN POINTS

«Der Einkauf in der Schweiz»

Seite 3/3

## DIE HIERARCHISCH UNGENÜGENDE/ZU TIEFE POSITIONIERUNG DES EINKAUFS

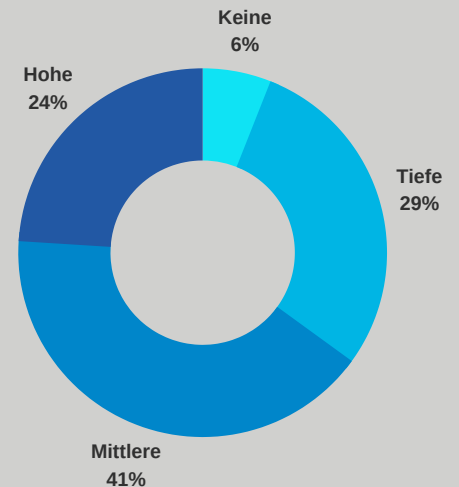
Der Einkauf verschafft sich durch sein vorhandenes, grosses Expertenwissen offensichtlich ausreichend Gehör. Trotzdem erhoffen sich fast 50% noch mehr Beachtung.



Bedeutung des Pain Points für das Unternehmen

## DER MAVERICK SPEND ANTEIL

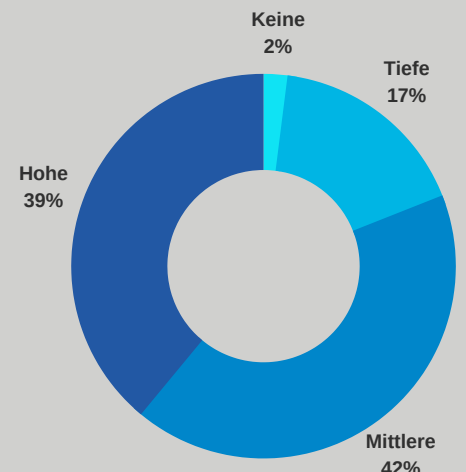
Die Tatsache, dass die Einkaufsabteilungen nicht berücksichtigt werden, hat offensichtlich etwas abgenommen. Nur noch ein gutes Viertel der Unternehmen kämpft mit diesem Problem (hohe Bedeutung).



Bedeutung des Pain Points für das Unternehmen

## DER SPÄTE EINBEZUG DURCH DEN BEDARFSTRÄGER IN BESCHAFFUNGSRELEVANTE FRAGESTELLUNGEN UND AUFGABEN

Im Gegensatz zum Maverik Buying ist der späte Einbezug der Einkaufsabteilung immer noch ein grosses Thema. Fast 40% der Unternehmen kämpfen damit. Hier bleibt „viel Geld liegen“, weil der Einkaufsprozess nicht optimal mit allen beteiligten Stellen im Unternehmen durchgeführt und dementsprechend nicht das volle Potenzial realisiert werden kann. (Prozesse, Weisungen, etc.)



Bedeutung des Pain Points für das Unternehmen

**INNOSourcing GmbH**  
Frauenfelderstrasse 7a  
8370 Sirnach  
Switzerland

Telefon: +41 71 969 30 80  
Mail: [info@innosourcing.ch](mailto:info@innosourcing.ch)