

Weltweite Studie deckt auf: So sieht die Zukunft des Einkaufs aus

- CPOs treffen dank Big Data und Predictive Analytics bessere Geschäftsentscheidungen
- Ergebnisse werden auf der SAP Ariba Live in Prag vom 12. – 14. Juni vorgestellt

München, 11. April 2017 – Seit Jahren schon sammeln Unternehmen exorbitante Datenmengen, von strukturierten Daten zu Produktion, Marketing, Vertrieb, HR, Finanzen, Anlagen und Betrieb bis hin zu Transaktionsdaten zu Lieferanten, Kunden und Partnern. Das Aufkommen von Big Data erweist sich nun als echter Game Changer, der auch das Beschaffungswesen von Grund auf neu gestaltet. Laut einer aktuellen, von [SAP Ariba](#) unterstützten Studie der Hochschule für angewandte Wissenschaften Würzburg-Schweinfurt nutzen führende Einkaufsorganisationen in den USA und Europa Big Data und Predictive Analytics, um einen Blick in die Zukunft zu werfen und sich bestmöglich dafür aufzustellen. Die Ergebnisse der Studie werden auf der [SAP Ariba Live](#) präsentiert, der führenden Global-Commerce-Konferenz, die vom 12. bis 14. Juni im Hilton Hotel in Prag stattfindet.

„Die moderne Welt ist digital, mit enormen Chancen für die Unternehmen, die nun sehr viel effektiver auf Kunden und Märkte reagieren und neue Entwicklungen vorwegnehmen können“, bestätigt **Prof. Dr. Karsten Machholz, Dozent für Einkaufs- und Logistikmanagement Internationale Logistik an der Hochschule für angewandte Wissenschaften Würzburg-Schweinfurt und Ko-Autor von „Procurement Goes Digital“**.

Um die Prioritäten und Herausforderungen der Unternehmen auf dem Weg zur Digitalisierung besser einschätzen zu können, führte die Hochschule in Zusammenarbeit mit SAP Ariba zwischen Dezember 2016 und Februar 2017 eine Befragung von mehr als 650 Einkaufs-, Finanz- und Supply-Chain-Managern aus zahlreichen europäischen und US-amerikanischen Unternehmen durch.

Die wichtigsten Erkenntnisse der Studie lauten:

- **Big Data und Predictive Analytics haben oberste Priorität für das Beschaffungswesen.** Befragt nach den fünf relevantesten Themen für ihre Organisation sprach sich eine klare Mehrheit (72 %) für Big Data und die prädiktive Analyse aus. Mit deutlichem Abstand folgten das Internet der Dinge (IoT) und Industrie 4.0 (43 %), Automatisierung (39 %), Cloud Computing (38 %) und Business-Netzwerke (33 %).
 - **Talentmanagement ist die größte Herausforderung.** Der Kampf um Talente ist weltweit entbrannt. Entsprechend wichtig ist die Fähigkeit zur Gewinnung, Entwicklung und Bindung von Mitarbeitern: 55 % der Befragten in den USA, 49 % der deutschen und 41 % der Manager aus den übrigen europäischen Ländern bezeichneten sie als zentrale Herausforderung.
 - **Die Zukunft des Einkaufs wird durch die Automatisierung bestimmt.** Regions- und branchenübergreifend waren sich 73 % der Umfrageteilnehmer einig, dass der Trend zur Automatisierung den operativen Einkauf erheblich umgestalten und von einer taktischen zu einer stärker strategisch ausgelegten Aufgabe machen wird.

„Die Digitalisierung der Wirtschaft ist eine Tatsache, die sich nicht mehr umkehren lässt“, ist **Dr. Marcell Vollmer, Chief Digital Officer von SAP Ariba**, überzeugt. „Vernetzung und Intelligenz dienen als Motor der Innovation, und Einkaufs- und Supply-Chain-Organisationen, die diesen Motor nutzen, werden aus dem Innovationsrennen als Sieger hervorgehen und Erfolge feiern.“

Auf der SAP Ariba Live erfahren Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf und Supply Chain, Finanzen, IT, Vertrieb und Marketing aus erster Hand, wie sie sich dabei vorteilhaft positionieren können. Anmeldungen unter www.aribalive.com.

Über SAP Ariba

Mit SAP Ariba können sich Unternehmen untereinander vernetzen, um effiziente Geschäfte zu tätigen. Im Ariba Network finden Käufer und Lieferanten aus mehr als 2,5 Millionen Unternehmen und 190 Ländern zusammen, um neue Chancen zu entdecken, Transaktionen gemeinsam abzuwickeln und ihre Geschäftsbeziehungen zu vertiefen. Als Käufer können sie den gesamten Einkaufsprozess verwalten und dabei ihre Ausgaben kontrollieren, Einsparpotenziale erkennen und eine stabile Lieferkette aufbauen. Als Lieferant können sie sich mit profitablen Kunden vernetzen und bestehende Geschäftsbeziehungen effizient ausbauen, um ihre Vertriebszyklen zu vereinfachen und ihre Liquidität in jeder Zyklusphase zu verbessern. Das Resultat ist ein dynamischer digitaler Marktplatz, in dem Jahr für Jahr Geschäfte im Wert von über 1 Billion US-Dollar getätigt werden. [Weitere Informationen](#) zu SAP Ariba erhalten Sie unter

Über SAP

Als Marktführer für Unternehmenssoftware unterstützt SAP (NYSE: SAP) Unternehmen jeder Größe und Branche dabei, ihr Geschäft profitabel zu betreiben. Vom Backoffice bis zur Vorstandsetage, vom Warenlager bis ins Filialregal, vom Desktop bis zum mobilen Endgerät – SAP versetzt Menschen und Unternehmen in die Lage, effizienter zusammenzuarbeiten und Geschäftsinformationen effektiver zu nutzen als die Konkurrenz. Rund 345.000 Kunden verlassen sich auf Anwendungen und Dienstleistungen von SAP, um rentabel zu wirtschaften, sich kontinuierlich anzupassen und nachhaltig zu wachsen. Weitere Informationen zu SAP finden Sie unter www.sap.com.

© 2017 SAP SE. All rights reserved.

SAP and other SAP products and services mentioned herein as well as their respective logos are trademarks or registered trademarks of SAP SE in Germany and other countries. Please see <http://www.sap.com/corporate-en/legal/copyright/index.epx#trademark> for additional trademark information and notices.

Pressekontakt:

eloquenza PR
Amelie Nägelein / Ina Rohe
Emil-Riedel-Straße 18

80538 München

Tel: 089 242 038 0

E-Mail: sapariba@eloquenza.de