

Bericht zum Stand der Beschaffung 2025

Bericht zum Thema „Smart Business Buying“



Inhaltsverzeichnis

- 3** Kurzfassung

- 5** Geschäftsanforderungen für das Jahr 2025

- 7** Abschnitt eins: Wichtige Herausforderungen und Prioritäten

- 15** Abschnitt zwei: Die Transformation der Beschaffung: Was funktioniert und was nicht

- 21** Abschnitt drei: Trends beim sozial verantwortlichen Einkauf

- 26** Abschnitt vier: Zusammenarbeit, Technologie und Demokratisierung des Einkaufs

- 33** Schlussfolgerung

- 35** Methodologie



Kurzfassung – Ein Hinweis von Amazon Business

Die Beschaffung wurde oft als eine wichtige, jedoch eher taktische Geschäftsfunktion angesehen. Wie unsere Daten zur Beschaffungssituation 2025 nun zeigen, entwickelt sich die Beschaffung immer mehr zum unbesungenen Helden, der den Erfolg eines Unternehmens sichert.

Heute spielt die Beschaffung eine strategische Rolle bei der Förderung von Innovationen, der Steigerung der betrieblichen Effizienz und dem Aufbau von Widerstandsfähigkeit in Unternehmen. Unsere dritte jährlich durchgeführte Studie unter fast 3.500 Führungskräften im Bereich Beschaffung und Geschäftsführung weltweit zeigt, dass Herausforderungen wie die Steuerung von Effizienz, Kosten und Lieferantenbeziehungen zwar weiterhin von entscheidender Bedeutung sind, die Beschaffung aber auch eine Vorreiterrolle dabei spielt, Unternehmen in die Lage zu versetzen, in einem immer komplexeren und dynamischeren Umfeld erfolgreich zu sein. Dieser Bericht erfasst jedes Jahr die sich entwickelnden Trends, mit denen Beschaffungsteams umgehen müssen, von der digitalen Transformation und KI bis hin zu Nachhaltigkeit und Resilienz. Zudem zeigt er, wie die Rolle der Beschaffung weiter ausgebaut und angepasst wird, um diesen globalen Veränderungen gerecht zu werden.

Die digitale Transformation, insbesondere durch KI und Datenanalyse, verändert die Arbeitsweise von Beschaffungsteams. Tatsächlich sehen 64 % der Entscheidungsträger die Gewinnung besserer Erkenntnisse als oberste Priorität an. Darüber hinaus drängt die wachsende Bedeutung des sozial verantwortlichen Einkaufs (Socially Responsible Purchasing, SVE) Beschaffungsteams dazu, eine stärkere Führungsrolle bei der Förderung nachhaltiger und vielfältiger Lieferketten zu übernehmen, wobei 80 % der Unternehmen auf zertifizierte Lieferantenmandate hinarbeiten.

Trotz der wachsenden Rolle des Beschaffungswesens sind nur 46 % der Entscheidungsträger voll und ganz der Meinung, dass die Beschaffung in den wichtigsten Entscheidungsforen, in denen die Unternehmensstrategie diskutiert wird, einbezogen wird. Das zeigt eine klare Chance, die Abstimmung zwischen Beschaffung und Geschäftsstrategie zu verbessern.

Bei Amazon Business haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, Unternehmen dabei zu unterstützen, diese Entwicklung anzuführen, indem wir ihnen die Tools und Einblicke zur Verfügung stellen, die sie benötigen, um in Bereichen wie SRP, KI-Integration und Automatisierung zu glänzen. Die Studie „Bericht zum Stand der Beschaffung 2025“ bietet einen Handlungsleitfaden für Beschaffungsteams, die ihre Position in dieser dynamischen Landschaft stärken möchten.

Es ist eine aufregende Zeit für Führungskräfte im Beschaffungswesen – denn die Beschaffung ist ein wichtiger Katalysator für Innovation, Resilienz und Wachstum.

Shelley Salomon
Vice President, Amazon Business

Wen haben wir befragt?

Für den diesjährigen Bericht haben wir uns mit zwei wichtigen Gruppen in Verbindung gesetzt, um einen umfassenden Überblick über die wichtigsten Beschaffungstrends und -herausforderungen zu erhalten.

Die erste Gruppe sind „Entscheidungsträger“ im Beschaffungswesen oder Befragte, die direkt im B2B-Einkauf oder in anderen Beschaffungsfunktionen tätig sind. Alle Entscheidungsträger waren zum Zeitpunkt der Teilnahme an unserer Umfrage auf der Ebene des Vizepräsidenten oder darunter tätig. Daher bezeichnen wir diese Gruppe in diesem Bericht als „Entscheidungsträger“.

Die zweite Gruppe sind „hochrangige Führungskräfte“ oder Befragte, die mit den Beschaffungspraktiken/-richtlinien ihrer Unternehmen vertraut sind, aber nicht unbedingt mit den täglichen Aufgaben im Bereich Beschaffung. Alle leitenden Führungskräfte befanden sich zum Zeitpunkt der Teilnahme an unserer Umfrage auf Senior-Vizepräsidenten (SVP) - Ebene oder höher, einschließlich Mitglieder der Geschäftsleitung.



Die Beschaffung ist nicht länger eine reine Verwaltungsfunktion. **Im Gegenteil: Sie ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil,** der es Unternehmen ermöglicht, Kosten zu senken, die betriebliche Effizienz zu steigern und Wachstumsinitiativen voranzutreiben.“



Shelley Salomon
Vice President, Amazon Business

Geschäftsanforderungen für das Jahr 2025

01

Strategische Innovationen stoßen auf bekannte Hindernisse

Während mehr als die Hälfte der Befragten (59 %) davon ausgeht, dass ihr Beschaffungsbudget 2025 steigen wird, haben viele immer noch Schwierigkeiten, sie als strategische Unternehmensfunktion anzuerkennen. Oft behindern langjährige Herausforderungen Innovationen. So sind die drei größten Probleme der Beschaffung nach wie vor 1) Effizienz und Komplexität, 2) Kosten und Budgets und 3) Lieferantenbeziehungen – wobei jedes dieser Probleme ein Hindernis für eine größere Einflussnahme der Beschaffung 2025 darstellt.

03

Lieferantenbeziehungen sind entscheidend

Die Fähigkeit von Beschaffungsteams, sich auf strategische Ziele zu konzentrieren und dabei die Vorschriften einzuhalten, hängt davon ab, ob die Lieferanten bereit sind, als echte Partner zu agieren. Viele Beschaffungsteams greifen auf externe Unterstützung zurück, um komplexe Vorgänge zu bewältigen: 72 % für strategische Aktivitäten, 66 % für Transaktionen und 46 % für technische Unterstützung. Einige der größten Herausforderungen für die Beschaffung ergeben sich jedoch auch aus den Lieferanten, an die sie auslagern: **insbesondere die Unfähigkeit der Lieferanten, die digitale Beschaffung zu unterstützen, und der Mangel an klarer Kommunikation und Unterstützung durch die Lieferanten.**

02

Optimierungen durch verbesserte Insights

Die Befragten sind sich fast durchweg einig, dass ihre Beschaffungsvorgänge optimierungsbedürftig sind. **Um betriebliche Verbesserungen zu unterstützen, wird es laut 64 % der Entscheidungsträger und 73 % der Führungskräfte in den nächsten ein bis zwei Jahren von entscheidender Bedeutung sein, aussagekräftigere Daten, Erkenntnisse und Analysen zu generieren.** Die zunehmende Bedeutung und Sichtbarkeit von KI-gestützten Erfahrungen und Datenanalyseverfahren verdeutlicht den Wandel des Sektors hin zu einer proaktiveren und wertschöpfenderen Rolle bei der Förderung des unternehmerischen Wachstums und der Widerstandsfähigkeit.

04

Einkauf mit Wirkung wird immer wichtiger

Heute zeichnen sich neue Beschaffungsprioritäten ab, die durch die digitale Transformation, SRP-Vorgaben und die Notwendigkeit einer stärkeren Zusammenarbeit zwischen dem Beschaffungswesen und anderen Geschäftsbereichen angetrieben werden. **Verantwortungsbewusste Beschaffung steht weiterhin im Vordergrund, wobei eine klare Mehrheit der Entscheidungsträger (80 %) angibt, dass ihre Unternehmen über Ziele oder Vorgaben für die Zusammenarbeit mit zertifizierten Lieferanten verfügen.** Die Befragten sind am meisten daran interessiert, noch mehr Aufträge an Lieferanten zu vergeben, die nachhaltige Praktiken anwenden, gefolgt von lokalen und kleinen Unternehmen.

Technologie spielt eine entscheidende Rolle bei der Verwaltung der heutigen Lieferketten, von der Nutzung neuer Technologien wie KI und maschinellem Lernen bis hin zu Investitionen in Beschaffungsanalysen und -berichte. **Diese digitale Transformation revolutioniert die Beschaffung und verspricht Kunden mehr Effizienz, Transparenz und Kosteneinsparungen.**“

Brenda Spoonemore, VP Commercial and Public Sectors, Amazon Business

Das Ablegen der Vorstellung, dass die Beschaffung eine reine Verwaltungsfunktion ist, war eine der transformativsten Bemühungen, die wir in unserer Branche beobachten. **Bei der Beschaffung geht es jetzt darum, das Wachstum voranzutreiben, nicht nur darum, Kosten zu sparen.**“

Gespräch mit hochrangiger Führungskraft in der Beschaffung im Bereich Fertigung

Abschnitt eins

Wichtige Herausforderungen und Prioritäten



Laut Entscheidungsträgern und Führungskräften stellen die Herausforderungen in der Lieferkette und auf dem Markt nach wie vor erhebliche Hindernisse dar, mit denen Unternehmen rechnen müssen.



Unterbrechungen und Verzögerungen in der Lieferkette sind die größten Sorgen – ein Drittel der Befragten bezeichnet sie als großes Risiko. Die Befragten nennen auch den zunehmenden Wettbewerb und die Inflation als zentrale Herausforderungen in den nächsten zwei Jahren. Darüber hinaus stellen neue Vorschriften und Gesetze anhaltende Hürden dar, die Beschaffungsteams überwinden müssen, was ihre Bemühungen um den Aufbau widerstandsfähiger Lieferketten weiter erschwert.

Gleichzeitig haben immer mehr Unternehmen mit Herausforderungen im Zusammenhang mit der digitalen Transformation zu kämpfen. Die Verbreitung von KI, Schwierigkeiten bei der Integration neuer Technologien in bestehende Systeme und Bedrohungen der Cybersicherheit geben zunehmend Anlass zur Sorge. Tatsächlich gilt die Cybersicherheit heute neben der Inflation als einer der Hauptrisikofaktoren, da Unternehmen die zunehmende Verwundbarkeit ihrer digitalen Beschaffungsinfrastrukturen erkennen.

Die größte Herausforderung bei der Beschaffung besteht heute darin, **die Effizienz und die Komplexität globaler Lieferketten in Einklang zu bringen**, wobei es immer schwieriger wird, sowohl die Belastbarkeit als auch die Kosten im Griff zu behalten.“

Gespräch mit hochrangiger Führungskraft in der Beschaffung im Bereich Fertigung

Faktoren, die in den nächsten ein bis zwei Jahren am ehesten zu wichtigen unternehmerischen Risiken/ Herausforderungen führen werden

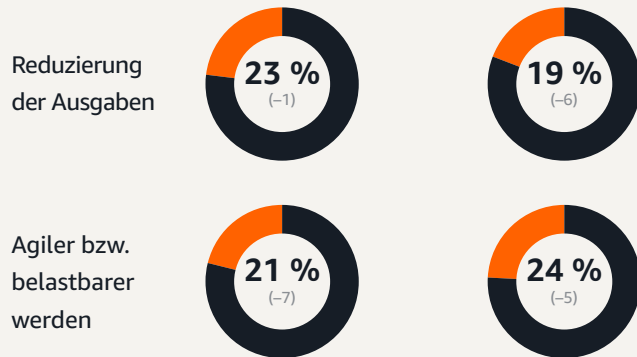
	<u>Entscheidungsträger</u>	<u>Hochrangige Führungskräfte</u>
Unterbrechung oder Verzögerung der Lieferkette	32 %	33 %
Mögliche neue oder geänderte Gesetze oder Vorschriften	31 %	29 %
Verstärkter Wettbewerb	31 %	26 %
Herausforderungen bei der Integration neuer Technologien	31 %	33 %
Cybersicherheitsbedrohungen	30 %	34 %
Vermehrte Nutzung von KI oder neuen Technologien	29 %	31 %
Inflation	29 %	34 %
Änderungen der Bedürfnisse oder Präferenzen externer Interessengruppen	28 %	27 %
Schwierigkeiten, Talente zu finden oder zu halten	28 %	28 %
Veränderte Erwartungen an den Arbeitsplatz oder an die Mitarbeitenden	27 %	25 %
Politische Instabilität	27 %	25 %
Datenschutzbedenken	27 %	26 %
Risiken beim Liquiditäts- und Cash-Management	26 %	27 %

„Digitalisierungsbedingte Bedenken sind nicht neu. Aber die Tatsache, dass diese Risikofaktoren in diesem Jahr die traditionelleren Geschäftsrisiken und makroökonomischen Variablen übertrifften haben, deutet auf eine Verschiebung der Beschaffungsprioritäten bis ins Jahr 2025 hin – eine Verschiebung, die die anhaltende Entwicklung im gesamten Beschaffungswesen widerspiegelt. Obwohl die primären Versäumnisse im Beschaffungswesen nach wie vor genauso wichtig sind wie eh und je, birgt die wachsende strategische und organisatorische Bedeutung dieser Verantwortlichkeiten neue Prioritäten, die parallel zu den bestehenden Hürden bewältigt werden müssen.“

Diese Entwicklung ist eine gute Nachricht: Die Beschaffungsteams wollen sich stärker auf Bereiche konzentrieren, die das Unternehmenswachstum unterstützen. Im Vergleich zu den Ergebnissen des letzten Jahres möchten beispielsweise weniger Entscheidungsträger und Führungskräfte, dass die Beschaffungsteams Zeit und Energie in die Reduzierung der Ausgaben und die Steigerung ihrer Agilität und Resilienz investieren.

Bereiche, in denen die Befragten sich wünschen, dass die Beschaffungsteams ihrer Unternehmen im nächsten Jahr mehr Zeit/Energie aufwenden

Entscheidungsträger Hochrangige Führungskräfte



Auf die Beschaffung wird doppelt gesetzt

Ähnlich wie im letzten Jahr bleibt das übergreifende Thema Effizienz und Komplexität die größte Herausforderung, mit der Beschaffungsabteilungen heute konfrontiert sind. **Entscheidungsträger und Führungskräfte nannten 2024 dieselben drei wichtigsten Probleme im Bereich Beschaffung: 1) Effizienz und Komplexität, 2) Kosten und Budgets sowie 3) Lieferantenbeziehungen.**

Während finanzielle Aspekte bei der Beschaffung immer im Vordergrund stehen werden, erwartet mehr als die Hälfte der Befragten (59 %), dass ihr Beschaffungsbudget 2025 steigen wird, gegenüber 53 % im Vorjahr. Die Ressourcenbeschaffung wird nach wie vor als einer der drei größten Problembereiche bei der Beschaffung angesehen, aber die allgemeine Bedeutung dieses Faktors hat im Vergleich zum Vorjahr abgenommen.

Gemeinsame Herausforderungen sowie Problembereiche im Beschaffungswesen

** Bedeutet einen wesentlichen Unterschied zum Vorjahr*

	Entscheidungsträger	Hochrangige Führungskräfte
<p>Effizienz und Komplexität: Fast die Hälfte der Entscheidungsträger und Führungskräfte hat mit betrieblichen Herausforderungen zu kämpfen, was angesichts der anhaltenden Unterbrechungen in der Lieferkette, des raschen technologischen Wandels und des ständigen Drangs nach reibungsloseren Prozessen nicht überraschend ist.</p> <p><i>„Effizienz und Komplexität“ umfasst Antworten im Zusammenhang mit Unterbrechungen der Lieferkette, technologischem Veränderungen und Anpassungen, Logistik und internen Prozessen.</i></p>	47 % (+3)	44 % (+1)
<p>Kosten und Budgets: Obwohl der Fokus auf die Kosten etwas nachgelassen hat, bereiten die Finanzen den Beschaffungsteams immer noch große Kopfschmerzen. Innerhalb der Budgets zu bleiben, ohne Abstriche zu machen, bleibt eine ständige Herausforderung.</p>	21 % (-5)*	21 % (-3)
<p>Lieferantenbeziehungen: vertrauenswürdige Lieferanten sind das A und O. Insbesondere angesichts der Umwälzungen in der Lieferkette hat die Bedeutung von Lieferantenbeziehungen im Vergleich zum Vorjahr etwas zugenommen, was zeigt, dass der Aufbau starker Lieferantenbeziehungen für Stabilität und Zuverlässigkeit wichtiger denn je ist.</p>	19 % (+2)*	20 % (+1)
<p>Compliance und Qualität: Die Bedeutung der Einhaltung von Standards bei gleichzeitiger Sicherstellung der Einkaufsqualität ist bei den Beschaffungsteams rasant gestiegen. Die Aufrechterhaltung der Produktqualität und die Einhaltung von Vorschriften sind weiterhin Herausforderungen, die nicht noch durch schwankende Lieferantenleistungen verschlimmert werden sollten.</p>	17 % (+3)*	13 % (-1)
<p>Technologie und Automatisierung: Immer mehr Unternehmen setzen auf Automatisierung und Technologie. Die Verbesserung digitaler Lösungen bietet einen klaren Schritt nach vorne, um einige der größten Probleme der Beschaffung von heute zu lösen.</p>	8 % (+1)	10 % (+2)

Der wichtigste Faktor, der Beschaffungsteams daran hindert, Kernkompetenzen und neu entstehende Bedürfnisse besser aufeinander abzustimmen, ist die wachsende Komplexität ihrer Arbeit und der daraus resultierende Bedarf an mehr Effizienz.

Um die Beschaffungsvorgänge wirklich zu modernisieren, müssen Teams und Lieferanten effektiver zusammenarbeiten und Partnerschaften gezielt im Einklang mit dem diversifizierenden Einfluss der Beschaffung ausbauen.

Im Vergleich zu den Daten des Vorjahres hat jedoch eine deutlich größere Anzahl von Beschaffungsabteilungen nun mit Lieferanten zu kämpfen, die nicht in der Lage sind, ihre Anforderungen an die digitale Beschaffung zu



erfüllen. Entscheidungsträger und Führungskräfte nannten die gleichen drei größten Herausforderungen für Beschaffungsabteilungen im Jahr 2024, darunter unerfüllte Erwartungen an die digitalen Fähigkeiten der Lieferanten, Kommunikationsbemühungen und die Fähigkeit, komplexe Beschaffungsprozesse zu bewältigen.

Die Unfähigkeit, die digitale Beschaffung zu unterstützen, und der Mangel an klarer Kommunikation/Unterstützung führten zu zweistelligen prozentualen Steigerungen im Vergleich zum Vorjahr als Herausforderungen für die Beschaffungsvorgänge.

Es ist von entscheidender Bedeutung, starke Beziehungen zu Lieferanten aufzubauen,

denn wenn Herausforderungen auftreten, entscheiden diese Partnerschaften darüber, ob man widerstandsfähig bleibt oder zurückfällt.“

Gespräch mit Führungskraft in der Technologiebeschaffung

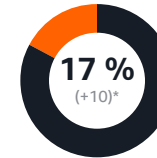
Gemeinsame interne oder externe Herausforderungen für Beschaffungsvorgänge

* Bedeutet einen wesentlichen Unterschied zum Vorjahr

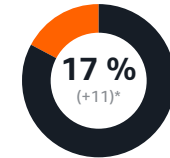
Lieferanten, die die digitale Beschaffung nicht unterstützen können:

Diese Herausforderung hat bei beiden Gruppen an Aufmerksamkeit gewonnen, bei Entscheidungsträgern um 10 % und bei Führungskräften um 11 % im Vergleich zum Vorjahr. Da die digitale Beschaffung immer wichtiger wird, stellen Lieferanten, die nicht mithalten können, eine große Herausforderung dar – sie verlangsamen Prozesse und erschweren Abläufe.

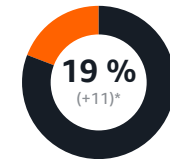
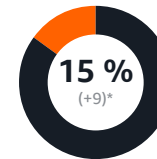
Entscheidungsträger



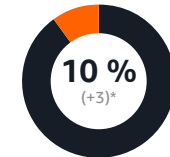
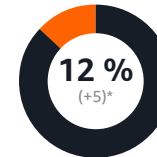
Hochrangige Führungskräfte



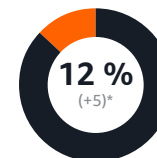
Klare Kommunikation und Unterstützung durch Lieferanten: Die effektive Kommunikation und Unterstützung von Lieferanten haben in puncto Herausforderungen stark zugenommen, was zeigt, wie wichtig klare, reaktionsschnelle Lieferantenbeziehungen für die Steuerung der Beschaffungsentwicklung und den reibungslosen Ablauf der Betriebsabläufe sind.



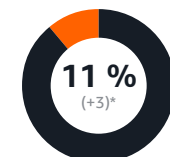
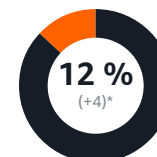
Transparenz des Lieferantenbestands: In diesem Bereich gab es einen Anstieg von 5 % bei Entscheidungsträgern und 3 % bei Führungskräften, was den steigenden Bedarf an Echtzeit-Einblicken in den Bestand widerspiegelt, um Fehlbestände und unerwartete Unterbrechungen zu vermeiden.



Nachwuchs- oder Fachkräftemangel: Der Bedarf an qualifizierten Fachkräften ist ein weiterer wachsender Bereich, der bei Entscheidungsträgern und Führungskräften um 5 % gestiegen ist. Angesichts immer komplexerer Technologien und digitaler Prozesse wird es immer wichtiger, geeignete Fachkräfte im Bereich Beschaffung zu finden, die die Zukunft mitgestalten können.



Sicherstellung einer zuverlässigen Lieferung: Zuverlässige Lieferungen haben enorm an Bedeutung gewonne. Dies zeigt, dass sich Beschaffungsverantwortliche mehr Planbarkeit von ihren Lieferketten wünschen. Selbst kleine Lieferunterbrechungen können negative Auswirkungen auf den gesamten Betrieb haben.



Die diesjährige Studie hebt mehrere Faktoren hervor, die die Beziehungen zwischen Lieferanten und Käufern stärken, darunter ein gemeinsamer Fokus auf „verantwortungsvolle Beschaffung“ und die Förderung von Vielfalt, die die Zusammenarbeit und das gegenseitige Wachstum vorantreiben.



Beschaffungsanforderungen und Compliance in Einklang bringen

Der Zugang zu einer größeren Auswahl an Verkäufern oder Produkten ist eine der größten internen Herausforderungen für Entscheidungsträger (29 %) und Führungskräfte (29 %) im Beschaffungswesen, ebenso wie die Einhaltung der Ausgabenrichtlinien (Entscheidungsträger [29 %] und Führungskräfte [22 %]).

In diesem Jahr lagern 72 % der Befragten strategische Aktivitäten bis zu einem gewissen Grad aus, gefolgt von Transaktionsaktivitäten (66 %) und Technologie-/Supportsystemen (46 %).

Hier bezieht sich der strategische Einkauf auf Auswirkungen, die die Prioritäten eines Unternehmens durch langfristige Planung, Partnerschaften und erkenntnisgesteuerten Einfluss auf Resilienz und Effizienz proaktiv gestalten. Im Gegensatz dazu konzentriert sich der transaktionale Einkauf auf routinemäßige, alltägliche Aufgaben mit begrenztem strategischem Einfluss, die sich hauptsächlich mit der Auftragsabwicklung und dem Kostenmanagement befassen.

Verantwortungsvoller Einkauf

Die Förderung der Lieferantenvielfalt ist eine der größten internen Herausforderungen für Entscheidungsträger (27 %) und Führungskräfte (28 %) im Beschaffungswesen. Vorgaben im Bereich Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (Environmental, Social and Governance, ESG) und unternehmerische Sozialverantwortung (Corporate Social Responsibility, CSR) sind eine der größten externen Herausforderungen für Entscheidungsträger (37 %) und Führungskräfte (43 %) im Beschaffungswesen. Dies entspricht einem Anstieg von acht Punkten bei den Führungskräften gegenüber dem Vorjahr.

Vorbeugende Maßnahmen im Unternehmen

18 % der Führungskräfte in leitender Position – und jeder fünfte Entscheidungsträger (21 %) – gibt an, dass es ihnen an Systemen zur Überwachung und Steuerung von Risiken (geopolitische, ökologische, regelmäßige) mangelt.

Die Transformation der Beschaffung: Was funktioniert und was nicht



Während das Budget und der positive Einfluss der Beschaffungsabteilung weiter steigen, können der funktionelle Ruf des Bereichs und seine traditionell isolierten Abläufe seine strategische Stärke, Entscheidungsfindung und betriebliche Effizienz weiterhin beeinträchtigen.

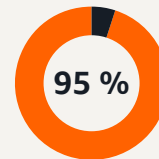
Unseren Erkenntnissen zufolge tragen mehrere Faktoren dazu bei, dass sich die Beschaffung in den letzten 12 Monaten erfolgreich verändert hat, während es in anderen Bereichen noch Hürden gibt. Diese beiden Bereiche, in denen Verbesserungen erzielt wurden bzw. noch ausstehen, unterstreichen erneut die sich weiterentwickelnde Rolle und strategische Bedeutung der Beschaffung.

Betrachten wir einige der größten Erfolge der Beschaffung im vergangenen Jahr:

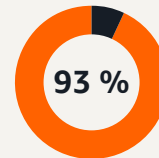
01

Ausreichende Mittel:

Fast alle Entscheidungsträger sind der Meinung, dass sie über das Personal, die Ressourcen und die Kenntnisse verfügen, um sicherzustellen, dass die Beschaffungsvorgänge reibungslos funktionieren.



95 % der Entscheidungsträger sind sich dahingehend einig, dass sie über die erforderlichen Mitarbeitenden und Talente verfügen, um Bestleistungen zu erbringen.



93 % der Entscheidungsträger sind der Meinung, dass ihre Teams über die erforderliche Ausbildung und die erforderlichen Hilfsmittel verfügen, um optimale Leistungen zu erbringen.

02

Mehrwert:

Entscheidungsträger und Führungskräfte sind der Meinung, dass die Beschaffung einen Mehrwert für eine Vielzahl von Unternehmensprioritäten schafft, darunter die Erfüllung der Bedürfnisse von Mitarbeitenden/externen Stakeholdern, die Erzielung einer starken Kapitalrendite und die Effizienzsteigerung des Beschaffungsprozesses.



Was die Befragten als den größten Wert ihrer Beschaffungs- oder Einkaufsabläufe im Unternehmen ansehen

	<u>Entscheidungsträger</u>	<u>Hochrangige Führungskräfte</u>
Erfüllung der Bedürfnisse von Mitarbeitenden/externen Stakeholder	24 %	25 %
Erzielung einer guten Kapitalrendite	24 %	26 %
Effizienzsteigerung des Beschaffungsprozesses	24 %	24 %

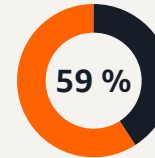
Diese Erfolge müssen jedoch vor dem Hintergrund der größten Hürden betrachtet werden, mit denen die Beschaffung noch zu kämpfen hat:



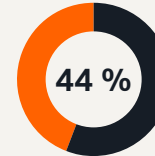
01

Nicht wie ein wichtiger Akteur behandelt werden:

Trotz der wachsenden Bedeutung der Beschaffung innerhalb des Unternehmens haben die Befragten immer noch das Gefühl, dass ihre Arbeit und ihr Einfluss nicht strategisch anerkannt werden.



der Entscheidungsträger stimmen voll und ganz zu, dass sie in strategische Entscheidungen eingebunden sind, die sich auf das gesamte Unternehmen auswirken.

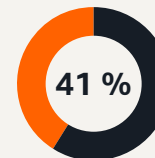


der Entscheidungsträger sehen die „Vorstellung, Beschaffung als funktional und nicht als strategisch wahrzunehmen“, als bedeutende Herausforderung an.

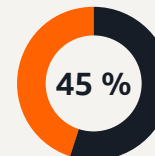
02

Fehlende Beweispunkte und mangelnde Sichtbarkeit des Unternehmens:

Das Fehlen von Kennzahlen, die die Bemühungen und die Reichweite der Gruppe in vollem Umfang darstellen, wirkt sich negativ auf den Ruf der Beschaffungsabteilung aus.



der Befragten betrachten fehlende Daten, die die Auswirkungen der Beschaffung belegen, als ein wesentliches Hindernis.

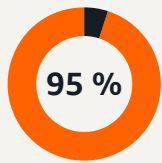


der Entscheidungsträger stimmen voll und ganz zu, dass andere in ihrem Unternehmen den Wert der Beschaffung zu schätzen wissen.

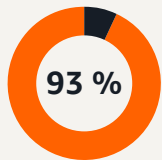
Ist die Beschaffung bereits vollständig optimiert?

Die Befragten stufen ihre Beschaffungsvorgänge fast durchweg als optimal oder nahezu optimal ein. Allerdings sind fast ebenso viele Befragte der Meinung, dass es noch Spielraum für eine Optimierung der Beschaffungsvorgänge gibt.

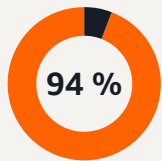
Diese gemischten Ergebnisse deuten darauf hin, dass die Beschaffungsfunktion in den letzten Jahren zwar große Fortschritte gemacht hat und die Unternehmen davon überzeugt sind, dass ihre Systeme gut funktionieren, sie aber dennoch die Notwendigkeit weiterer Verbesserungen erkennen, wenn neue Herausforderungen und Verantwortlichkeiten auftauchen.



der Entscheidungsträger sind der Meinung, dass die Beschaffungsvorgänge optimal laufen.



der Führungskräfte in leitenden Funktionen sind der Meinung, dass die Beschaffungsvorgänge optimal laufen.



der Entscheidungsträger und Führungskräfte sind sich einig, dass es noch Spielraum für die Optimierung der Beschaffungsvorgänge gibt.



Es ist mehr als notwendig, **dass die Beschaffung an strategischer Bedeutung im Unternehmen gewinnt**, insbesondere da sich die Prioritäten von reinen Kosteneinsparungen hin zur Unterstützung größerer strategischer Ziele verschieben.“

Gespräch mit Führungskraft in der Technologiebeschaffung



Trends beim sozial verantwortlichen Einkauf



SRP wird als strategisches Mandat in vielen Unternehmen weltweit immer wichtiger, wobei die Beschaffung eine Schlüsselrolle dabei spielt, Unternehmen bei der Erreichung dieser Ziele zu unterstützen.

In diesem Jahr geben 99 % der befragten Unternehmen an, spezifische ESG-Ziele zu verfolgen. Die Mehrheit der Entscheidungsträger (63 %) und Führungskräfte (61 %) gibt an, dass die ESG-Ziele und -Prioritäten ihres Unternehmens im vergangenen Jahr an Bedeutung gewonnen haben. Die Rolle der Beschaffung ist zunehmend mit diesen umfassenderen Zielen verbunden, wobei der Schwerpunkt auf der Zusammenarbeit mit zertifizierten Verkäufern liegt.

Derzeit bestätigen 80 % der Entscheidungsträger, dass ihre Unternehmen über Ziele oder Vorgaben für die Zusammenarbeit mit zertifizierten Verkäufern verfügen. Für die Zukunft wünschen sich 35 % der Entscheidungsträger und 37 % der Führungskräfte, dass die Beschaffung mehr Zeit und Ressourcen für die Festlegung von ESG-Zielen und die Beschaffung von bestimmten Lieferanten aufwendet, was für beide Gruppen höchste Priorität hat.

Ein wichtiger Schwerpunkt innerhalb der SRP-Trends ist die Nachhaltigkeit. 62 % der Entscheidungsträger und 67 % der Führungskräfte messen einem nachhaltigeren Einkauf in den nächsten ein bis zwei Jahren eine hohe Bedeutung bzw. höchste Priorität bei.

Einkaufsziele nach Art des Unternehmens

* Bedeutet einen wesentlichen Unterschied zum Vorjahr

** Bedeutet, dass die Aussagen nur den Befragten in den USA, Großbritannien, Mexiko und Japan gezeigt wurden.

Verkäufer, die nachhaltige Praktiken befolgen	61 % (+2)
Lokale Unternehmen	46 % (+7)*
Zertifizierte Kleinunternehmen	44 % (+4)*
Unternehmen im Besitz von Minderheiten**	28 % (+3)*
Sozial/Wirtschaftlich benachteiligte Unternehmen**	27 % (+6)*
Unternehmen, die von Kriegsveteranen geführt werden**	17 % (+3)*
Von Frauen geführte Unternehmen**	16 % (+1)
Von Personen aus der LGBTIQ-Community geführte Unternehmen**	12 %

Obwohl viele Beschaffungsteams bereits Maßnahmen zur Unterstützung der ESG-Ziele des Unternehmens ergreifen, könnte ihre Wirkung noch größer sein.

Zum Beispiel wünschen sich 35 % der Entscheidungsträger und 37 % der Führungskräfte, dass sich die Beschaffung stärker auf die Festlegung von ESG-Zielen konzentriert, was zeigt, dass das Potenzial der Beschaffung, ESG-Initiativen voranzutreiben, weithin anerkannt ist. Für diese Art von Skalierbarkeit sind jedoch strategische Technologieinvestitionen erforderlich, und die Führungskräfte der obersten Ebene müssen die Rolle der Beschaffung bei der Förderung des ESG-Fortschritts formalisieren und technologische Innovationen bereitstellen, um deren Hebelwirkung besser und häufiger nutzen zu können.

Lieferanten: Hier können Sie gemeinsam mit den Käufern helfen, eine Lücke zu schließen.

Entscheidungsträger in Unternehmen, die keine spezifischen Einkaufsziele für zertifizierte Verkäufer haben, nennen als Hauptgrund dafür die schwierige Zusammenarbeit mit qualifizierten Lieferanten. Diese Herausforderung wiegt schwerer als andere häufig genannte Probleme, wie zum Beispiel mangelndes Bewusstsein für zertifizierte Verkäufer, fehlende interne Unterstützung, begrenzte personelle und finanzielle Ressourcen oder Zeitmangel.

Die Auswirkungen einer nachhaltigen Beschaffung sind etwas, worüber alle unsere Kunden Fragen stellen, **und sie verändert die Art und Weise, wie wir über unsere Lieferkette denken**, von der Beschaffung bis zur Lieferung.“

Gespräch mit hochrangiger Führungskraft in der Technologiebeschaffung



Gründe, warum Unternehmen keine Ziele/ Vorgaben in Bezug auf Umwelt, Soziales und Unternehmensführung haben

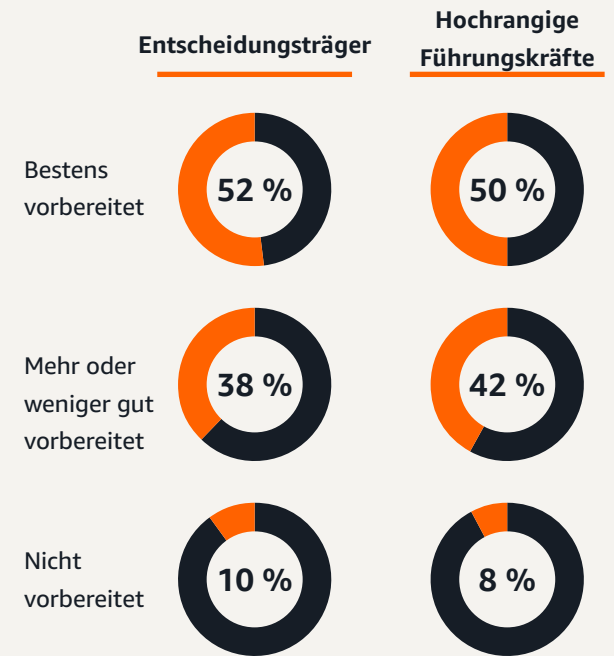
Schwierigkeiten, qualifizierte Lieferanten für diese Ziele zu finden	38 %
Es wurde kein klarer Geschäftsnutzen festgestellt	32 %
Wir haben das nie in Betracht gezogen, so läuft unser Geschäft schon immer	31 %
Berücksichtigung verschiedener Eigentumsverhältnisse usw., aber keiner staatlichen Zertifizierungen	29 %
Ungenügende Bekanntheit zertifizierter Unternehmen	25 %
Begrenzte interne Unterstützung oder Zustimmung	23 %
Bestimmte Lieferanten zu haben, ist für unser Geschäft nicht wichtig	21 %
Wir haben weder das Personal noch die Ressourcen oder die Zeit dafür	19 %

Lieferanten haben die Möglichkeit, ihre Zertifizierungen oder andere Referenzen für Käufer leichter auffindbar zu machen.

So können Lieferanten beispielsweise mit digitalen Lösungen arbeiten, die Zertifizierungen, die den SRP-Anforderungen entsprechen, leicht auffindbar machen und gewerblichen Einkäufern dabei helfen, die aktuellen Anforderungen zu erfüllen.

Diese Art der Lieferantenunterstützung wird im Jahr 2025 immer wichtiger werden, da fast die Hälfte der Beschaffungsfunktionen nicht vollständig auf die Anpassung an neue klima- und nachhaltigkeitsbezogene staatliche Vorschriften vorbereitet ist. Proaktive Lieferantenbeziehungen können Käufern dabei helfen, diese neuen Vorschriften effektiver zu handhaben, und Unternehmen dabei unterstützen, die Compliance-Anforderungen von Anfang an reibungslos zu erfüllen.

Vorbereitung der Beschaffung auf neue ESG-Regeln in den USA und der EU



Nachhaltigkeit und der Einkauf bei kleinen, inklusiven und unterschiedlichen Unternehmen sind nicht mehr nur eine von vielen Optionen – sie sind der Kern einer guten Geschäftstätigkeit. Beschaffungsteams sind federführend beim Aufbau von Lieferketten, die mit sozial verantwortlichen Einkaufsprioritäten übereinstimmen und messbare Ergebnisse liefern.“

Gespräch mit hochrangiger Führungskraft in der Technologiebeschaffung



Zusammenarbeit, Technologie und Demokratisierung des Einkaufs



Die Beschaffungsteams arbeiten hart daran, ihre Investitionen in Technologien und Partnerschaften auszuweiten, um aktuelle Herausforderungen zu bewältigen und zukünftige Chancen zu nutzen.

Auch hier stehen die Lieferketten im Mittelpunkt. Der Aufbau widerstandsfähiger und flexibler Lieferketten ist für 64 % der Entscheidungsträger und 69 % der Führungskräfte in den nächsten ein bis zwei Jahren sehr wichtig und/oder hat oberste Priorität. Derzeit geben 26 % der Entscheidungsträger an, dass einige ihrer Lieferanten außerhalb der Landesgrenzen ansässig sind – eine Einkaufsstrategie, die zwar strategisch ist, sich aber als risikoreich erweisen kann, da globale Lieferketten mehr Herausforderungen und Unsicherheiten mit sich bringen.

Der gleiche Trend ist, wenn nicht sogar noch ausgeprägter, bei den Führungskräften zu beobachten, von denen 42 % angeben, dass einige ihrer aktuellen Lieferanten außerhalb der Landesgrenzen ansässig sind.



Unternehmen mit Lieferanten außerhalb der Landesgrenzen

	Entscheidungsträger	Hochrangige Führungskräfte
Meist außerhalb der Landesgrenzen	11 %	13 %
Gleichmäßig auf außen und innen verteilt	15 %	29 %

Um sich in globalen Lieferantennetzwerken zurechtzufinden und sich vor erwarteten Herausforderungen zu schützen, wünschen sich die Befragten:

01

Den Aufbau engerer Beziehungen zu den Hauptlieferanten,

gilt für 66 % der Entscheidungsträger und 68 % der Führungskräfte in den nächsten ein bis zwei Jahren als sehr wichtig und/oder zählt eindeutig zu den Prioritäten.

02

Die Erweiterung ihres Lieferantenstamms,

gilt für 62 % der Entscheidungsträger und 67 % der Führungskräfte in den nächsten ein bis zwei Jahren als sehr wichtig und/oder zählt eindeutig zu den Prioritäten.

03

Die Lieferketten näher an ihren Betriebsstätten,

gilt für 61 % der Entscheidungsträger und 65 % der Führungskräfte in den nächsten ein bis zwei Jahren als sehr wichtig und/oder zählt eindeutig zu den Prioritäten.

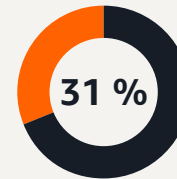
Ein weiteres Mittel, das Beschaffungsteams weiterhin einsetzen, ist die Vereinfachung des Einkaufs für Mitarbeitende außerhalb der Einkaufsabteilung.

In den letzten Jahren war es eine beliebte Methode, überlasteten Beschaffungsteams zu helfen, indem man mehr Menschen Einkäufe innerhalb eines kontrollierten Systems tätigen ließ. 32 % der Entscheidungsträger und 29 % der leitenden Führungskräfte wählten „Dezentralisierung, damit andere einfach für Teams einkaufen können“ als einen der wichtigsten Bereiche, in denen die Beschaffung im nächsten Jahr mehr Zeit oder Energie aufwenden sollte.

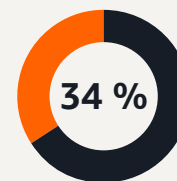
Dies ist ein wichtiger Punkt: Nur 28 % der Entscheidungsträger geben an, dass alle oder fast alle Beschaffungsvorgänge ihres Unternehmens integriert sind, was einem Rückgang von 4 % im Vergleich zum Vorjahr entspricht.

Die Einführung von Beschaffungsstandards im gesamten Unternehmen ist für 63 % der Entscheidungsträger und 68 % der Führungskräfte sehr wichtig und/oder hat in den nächsten ein bis zwei Jahren oberste Priorität. Ebenso ist die Rationalisierung von Einkäufen für Personen außerhalb der Beschaffung für 62 % der Entscheidungsträger und 64 % der Führungskräfte sehr wichtig und/oder hat in den nächsten ein bis zwei Jahren absolute Priorität.

Ein weiterer Ansatz, den viele Beschaffungsteams verfolgen möchten, ist die Verbesserung von Berichts- und Analysefunktionen. Für 64 % der Entscheidungsträger und 73 % der Führungskräfte hat die Gewinnung präziserer Daten und fundierterer Analysen in den kommenden ein bis zwei Jahren eine hohe bis entscheidende Priorität.



von den **Entscheidungsträgern** wählten „Verbesserung der Berichterstattung und Analyse“ als einen der wichtigsten Bereiche, in denen die Beschaffung im nächsten Jahr mehr Zeit oder Energie aufwenden sollte.



von den **Führungskräften** im Bereich Beschaffung wählten „Verbesserung der Berichterstattung und Analyse“ als einen der wichtigsten Bereiche, in denen die Beschaffung im nächsten Jahr mehr Zeit oder Energie aufwenden sollte.

Bei beiden Gruppen verzeichnete diese Antwort den höchsten Anstieg im Jahresvergleich aller aufgeführten Antwortoptionen (+3 für Entscheidungsträger, +8 für Führungskräfte).

Trotz der Pläne, das digitale Wachstum anzukurbeln, haben die Beschaffungsteams im vergangenen Jahr noch keine großen Fortschritte bei der Einführung neuer Technologien erzielt, um ihre Abläufe zu unterstützen beziehungsweise zu optimieren.

Obwohl wir eine Zunahme des Technologieeinsatzes erwarten würden, stellten die Befragten in diesem Bereich kein signifikantes Wachstum fest. Im Vergleich zum Vorjahr verwendet ein ähnlicher Prozentsatz der Organisationen der Befragten Tools für die Datenanalyse und zur Automatisierung manueller Prozesse. Darüber hinaus haben weniger Organisationen KI-Lösungen eingeführt, um die Entscheidungsfindung beim Einkauf zu verbessern, was auf eine Verlangsamung der KI-Einführung in den Beschaffungsteams hindeutet, obwohl solche Technologien immer wichtiger werden.

Um die Lieferketten von heute effektiv verwalten zu können, **benötigen Sie Transparenz über alle Lieferanten hinweg**, und das ist nur mit der richtigen Datenintegration möglich.“

Gespräch mit Führungskraft in der Finanzbeschaffung



Bei näherer Betrachtung der KI-Front berichteten Entscheidungsträger von verschiedenen KI-gestützten Technologie-Investitionsplänen für die kommenden zwei bis drei Jahre.

Vor allem erhoffen sich die Befragten umfassendere Erkenntnisse in Bezug auf Ausgaben und Nachfrage sowie die Automatisierung von Kernaufgaben und Lieferantenbeziehungen. Die Nutzung von KI zur Datenanalyse und zur Optimierung von Betriebsabläufen ist für 61 % der Entscheidungsträger und 68 % der Führungskräfte sehr wichtig und/oder hat in den nächsten ein bis zwei Jahren oberste Priorität – und war damit nicht umsonst die häufigste Top-3-Priorität der Führungskräfte.

Entscheidungsträger und Führungskräfte sind an verschiedenen KI-Anwendungen interessiert, die ihre beruflichen Verantwortlichkeiten und Schwerpunkte widerspiegeln.

Hochrangige Führungskräfte konzentrieren sich beispielsweise besonders darauf, wie KI und maschinelles Lernen die Entscheidungsfindung unterstützen können, wahrscheinlich für die Geschäftsstrategie und das Betriebsmanagement in großem Maßstab. Entscheidungsträger konzentrieren sich dagegen mehr darauf, wie diese Technologien alltägliche Bedürfnisse erfüllen können, wie die Verbesserung der Datenanalyse, die Senkung von Kosten und die Reduzierung von Risiken im Zusammenhang mit der Datensicherheit.

Heute verwendete Technologien

** Bedeutet einen wesentlichen Unterschied zum Vorjahr*

Analysen und/oder Tools zum besseren Verständnis von Leistung, Trends, Daten und Erkenntnissen **65 % (+3)**

Automatisierung der manuellen Beschaffungsabläufe **56 % (+2)**

Digitale oder Online-Rechnungen **55 % (+4)***

KI-gesteuerte Optimierung von Kaufentscheidungen **42 % (-5)***

Sprachtechnologie **40% (-1)**

Geplante Technologieinvestitionen in den nächsten zwei bis drei Jahren

KI-Nachfrageprognose **38 %**

KI-gestützte Ausgabenanalyse **38 %**

KI-gestützte Beschaffungsvorgänge **38 %**

KI-gestütztes Lieferantenrisikomanagement **37 %**

KI-gestützte Chatbots und virtuelle Assistenten **36 %**

... Datenbereinigung ist ein Bereich, in dem KI hilfreich ist. Wir beschäftigen uns auch mit KI in einigen anderen Bereichen, wie Automatisierung, Verträge und Einkauf über das Management.“

Gespräch mit Führungskraft in der Technologiebeschaffung



Der Schlüssel zur modernen Beschaffung liegt nicht nur darin, Daten zu haben, sondern daraus umsetzbare Erkenntnisse zu gewinnen, die auf jeder Ebene intelligentere und schnellere Entscheidungen ermöglichen.“

Gespräch mit hochrangiger Führungskraft aus der Beschaffung im behördlichen Sektor



Spitztalente werden den Weg weisen

Der Fokus der Beschaffung auf die Einführung neuer Technologien und die Pflege von Partnerschaften erhöht den Bedarf an qualifizierten Fachkräften, die strategische Wachstumsinitiativen in diesen Bereichen vorantreiben.

Dementsprechend ist es keine Überraschung, dass die Bindung und Entwicklung bestehender Talente für 65 % der Entscheidungsträger und 66 % der Führungskräfte in den nächsten ein bis zwei Jahren sehr wichtig ist und/oder oberste Priorität hat. Die Gewinnung oder Einstellung neuer Spitztalente ist für 64 % der Entscheidungsträger und 70 % der Führungskräfte in den nächsten ein bis zwei Jahren ebenfalls sehr wichtig bzw. wesentlich.

Obwohl es eine starke Nachfrage nach Spitztalenten im Beschaffungswesen gibt, steht der Markt vor einer Reihe von Herausforderungen, wenn es darum geht, Personen mit der richtigen Mischung aus technischem Fachwissen und strategischem Verständnis zu finden. Es gibt qualifizierte Talente, aber Unternehmen haben oft Schwierigkeiten, diese Einstellungen zu rechtfertigen und so zu strukturieren, dass sie mit der sichtbaren Kapitalrentabilität des Unternehmens übereinstimmen – eine Lücke, die Unternehmen durch gezieltere Initiativen zur Talententwicklung schließen können.



Die größte Herausforderung sind immer die Menschen.

Können Sie die Talente gewinnen, die Sie für die Beschaffung benötigen? Können Sie die Kosten und den Mehrwert dieser Talente für das Team rechtfertigen? Jede Neueinstellung führt letztlich zu Einsparungen – die Frage ist nur, ob das Unternehmen diese Einsparungen auch klar erkennt. Wie gelingt es, Talente strukturiert und organisiert einzustellen?

Senior Leader, Manufacturing, U.S.

Schlussfolgerung

Der Bericht zum Stand der Beschaffung 2025 zeigt, dass sich die Beschaffung von einer kostenorientierten Funktion zu einem strategischen Motor für Innovation, Widerstandsfähigkeit und Nachhaltigkeit wandelt.

Die Beschaffungsteams von heute müssen sich sowohl bestehenden als auch neuen Herausforderungen stellen, wie z. B. Lieferantenbeziehungen, Akzeptanz neuer Technologien und SRP-Trends, und gleichzeitig versuchen, die Abläufe insgesamt zu optimieren. Erkenntnisse von fast 3.500 Führungskräften deuten darauf hin, dass die digitale Transformation und KI-gestützte Datenanalysen von

zentraler Bedeutung sind, um betriebliche Effizienz und strategische Wirkung zu erzielen. Die mangelnde vollständige Einbeziehung in Entscheidungsforen auf höchster Ebene zeigt jedoch eine Möglichkeit für die Beschaffung auf, ihren Einfluss und ihre Wirkung auf die Unternehmensziele weiter zu erhöhen.

Amazon Business fördert diese Entwicklung mit Tools, die Beschaffungsteams helfen, messbare Werte zu schaffen. Damit wird deutlich, dass die Beschaffung nicht mehr nur eine funktionale Aufgabe ist, sondern eine entscheidende Rolle für nachhaltiges Wachstum und den Unternehmenserfolg spielt.





Über Amazon Business

Amazon Business unterstützt Millionen von Kunden weltweit – von kleinen Unternehmen, Schulen, Krankenhäusern, gemeinnützigen Organisationen und Regierungsbehörden bis hin zu großen Unternehmen mit globaler Geschäftstätigkeit – dabei, ihre Beschaffung mit Kosten- und Zeiteinsparungen, höherer Produktivität und aufschlussreichen Einkaufsanalysen neu zu gestalten. Einkaufs- und Unternehmensleiter profitieren von bequemen Versandoptionen für Millionen von Artikeln aus verschiedenen Kategorien wie Büro-, IT-, Hausmeister-, und Gastronomiebedarf, sowie medizinischer Fachbedarf, und profitieren zudem von

einer Vielzahl speziell auf Unternehmen zugeschnittener Funktionen und Vorteile. Dazu gehören eine optimierte Website-Erfahrung, Business Prime, exklusive Preise und Produktauswahl für Unternehmen, Einzel- und Gruppennutzerkonten, Genehmigungs-Workflows, Einkaufssystemintegrationen, flexible Zahlungslösungen, Steuerbefreiungen und ein dedizierter Kundensupport. Amazon Business ist in den USA, Kanada, Mexiko, Großbritannien, Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien, Japan und Indien verfügbar. Weitere Informationen finden Sie unter business.amazon.com, www.amazonbusinessblog.com und [@AmazonBusiness](https://twitter.com/AmazonBusiness).

Methodologie

Die Umfrage zum Stand der Beschaffung 2025 wurde von KRC-Research vom 11. Juni bis 1. August 2024 online unter 3.458 Entscheidungsträgern und hochrangigen Führungskräften im Bereich Beschaffung durchgeführt, die mit Beschaffungsvorgängen in ihrem Unternehmen vertraut sind. Die Befragten kamen aus den USA, Frankreich, Deutschland, Italien, Mexiko, Japan, Spanien und dem Vereinigten Königreich (Mexiko ist neu in der Umfrage). Die Befragten umfassten neun Branchen, und alle Befragten aus dem kommerziellen Sektor arbeiteten in Unternehmen, deren Mindestumsatzschwelle auf der Grundlage der geografischen Gegebenheiten festgelegt wurde.

Die Studie untersuchte folgende Themen: Herausforderungen, Prioritäten und Bedürfnisse in der Beschaffung, wichtige Attribute und Bewertungen von Lieferanten, Beschaffungstrends im Zusammenhang mit ESG und Technologie sowie Unterschiede zwischen Branchen- oder Ländersegmenten. Die im Bericht enthaltenen Angebote wurden über offene Fragen und ergänzende ausführliche Interviews sowie direkt von Führungskräften bei Amazon Business eingeholt.

Titel:

Entscheidungsträger:

2.779 Befragte, die in B2B-Einkaufs- oder Beschaffungsfunktionen für ihre Unternehmen tätig sind. Alle Befragten sind VP-Stufe oder darunter.

(Hochrangige) Führungskräfte:

679 der Befragten sind mit den Beschaffungspraktiken/-Richtlinien ihrer Unternehmen vertraut, haben aber nicht unbedingt tägliche Aufgaben in der Beschaffung. Alle Befragten sind SVP+, einschließlich C-Posten.

Mindesteinnahmen für die Befragten des Privatsektors:

Einnahmen (USA) <i>(nicht-staatlich, n=1037)</i>	Einnahmen (Vereinigtes Königreich) <i>(nicht-staatlich, n=235)</i>	Einnahmen (EU) <i>(nicht-staatlich, n=935)</i>	Einnahmen (Japan) <i>(nicht-staatlich, n=233)</i>	Einnahmen (Mexiko) <i>(nicht-staatlich, n=233)</i>
100 Mio. \$ < 250 Mio. \$ 4 %	10 Mio. £ < 25 Mio. £ 3 %	10 Mio. € < 25 Mio. € 10 %	500 Mio. ¥ < 750 Mio. ¥ 2 %	100 Mio. ^{MXN} \$ < 250 Mio. ^{MXN} \$ 9 %
250 Mio. \$ < 500 Mio. \$ 32 %	25 Mio. £ < 100 Mio. £ 11 %	25 Mio. € < 100 Mio. € 6 %	750 Mio. ¥ < 1 Mrd. ¥ 18 %	250 Mio. ^{MXN} \$ < 500 Mio. ^{MXN} \$ 14 %
500 Mio. \$ < 1 Mrd. \$ 37 %	100 Mio. £ < 250 Mio. £ 16 %	100 Mio. € < 250 Mio. € 12 %	1 Mrd. ¥ < 2,5 Mrd. ¥ 4 %	500 Mio. ^{MXN} \$ < 1 Mrd. ^{MXN} \$ 16 %
1 Mrd. \$ < 2 Mrd. \$ 21 %	250 Mio. £ < 500 Mio. £ 17 %	250 Mio. € < 500 Mio. € 19 %	2,5 Mrd. ¥ < 10 Mrd. ¥ 21 %	1 Mrd. ^{MXN} \$ < 2,5 Mrd. ^{MXN} \$ 20 %
2 Mrd. \$ < 10 Mrd. \$ 6 %	500 Mio. £ < 1 Mrd. £ 19 %	500 Mio. € < 1 Mrd. € 19 %	10 Mrd. ¥ < 25 Mrd. ¥ 14 %	2,5 Mrd. ^{MXN} \$ < 5 Mrd. ^{MXN} \$ 18 %
	1 Mrd. £ < 2 Mrd. £ 19 %	1 Mrd. € < 2 Mrd. € 20 %	25 Mrd. ¥ < 50 Mrd. ¥ 10 %	5 Mrd. ^{MXN} \$ < 10 Mrd. ^{MXN} \$ 14 %
	2 Mrd. £ < 10 Mrd. £ 14 %	2 Mrd. € < 10 Mrd. € 14 %	50 Mrd. ¥ < 100 Mrd. ¥ 6 %	10 Mrd. ^{MXN} \$ < 50 Mrd. ^{MXN} \$ 9 %
	10 Mrd. £ oder mehr 4 %	10 Mrd. € oder mehr 1 %	100 Mrd. ¥ < 200 Mrd. ¥ 11 %	
			200 Mrd. ¥ oder mehr 11 %	

Anzahl der Befragten nach Standort:

USA	38 %
Frankreich	9 %
Deutschland	9 %
Italien	9 %
Japan	9 %
Mexiko	9 %
Spanien	9 %
Vereinigtes Königreich	9 %

Anzahl der Befragten nach Branche:

Behörden	23 %
Einzelhandel	10 %
Fertigung	10 %
Technologie	10 %
Gesundheitsdienstleistungen	10 %
Medizin oder Pharma	10 %
Telekommunikation	10 %
Finanzdienstleistungen	9 %
Gastgewerbe	9 %