IBM CPO-Studie: die besten Einkäufer als Innovations- und Wachstumstreiber

IBM CPO-Studie: die besten Einkäufer als Innovations- und Wachstumstreiber

Aktionsradius und Einfluss erfolgreicher CPOs (Chief Procurement Officers) wachsen
Weltweit umfassendste Befragung
Die weltweit erfolgreichsten CPOs erweitern ihren Aktionsradius im Unternehmen, um Innovationen und Wachstum aktiv zu fördern. Sie verlassen damit ihr angestammtes Terrain als oberste Kostenkontrolleure. Dies sind die zentralen Ergebnisse der aktuellen CPO-Studie, für die über 1.000 Chef-Einkäufer großer Unternehmen in 41 Ländern befragt wurden. Die Studie mit dem Titel "Discover the Proven Best Practices of Procurements Role Models" ist damit die umfangreichste ihrer Art weltweit.
Kostenkontrolle ist gut, Innovation und Wachstum sind besser - unter diesem Motto haben die weltweit erfolgreichsten CPOs und ihre Abteilungen ihren Aktionsradius ausgedehnt: sie führen fast doppelt so oft Innovationen in ihren Unternehmen ein als ihre weniger erfolgreichen Kollegen und nehmen 1,5 Mal häufiger Einfluss, wenn es um die Frage des Eintritts in neue Märkte geht. Für die größte Studie ihrer Art wurden die Einkaufschefs von Unternehmen in 41 Ländern mit einem Jahresumsatz von über einer Milliarde Dollar befragt.
"Die fortschrittlichsten CPOs haben erkannt, dass es heute nicht mehr ausreicht, sich nur auf das traditionelle Geschäftsfeld der Kostenkontrolle zu konzentrieren", sagt Volker Roelofsen, in der Unternehmensberatung IBM Global Business Services zuständig für Supply Chain Management. "Sie sind vielmehr bestrebt, ihren Unternehmen einen echten Mehrwert zu liefern. Ihre Position ist dafür auch optimal geeignet. Denn Einkäufer können besser als alle anderen über den Tellerrand ihres eigenen Unternehmens hinaus blicken, um beispielsweise neue Möglichkeiten für mehr Innovation und Wachstum auszuloten."
Die aktuelle Studie beschäftigt sich intensiv mit der Frage, wie es erfolgreichen CPOs gelungen ist, ihre Verantwortlichkeiten jenseits ihrer traditionellen Aufgaben auszubauen und dabei zu strategischen Beratern ihres Unternehmens zu werden. Sie hat drei wichtige Merkmale identifiziert, die dabei eine Rolle spielen:
Konzentration auf die strategischen Ziele des Unternehmens jenseits von Einkauf und Kostenkontrolle: Das Augenmerk der Besten richtet sich vielmehr darauf, die Vision ihres Unternehmens aktiv zu gestalten und zu unterstützen. Top-CPOs fokussieren sich dabei fast doppelt so häufig wie ihre weniger erfolgreichen Kollegen auf Themen wie Umsatzwachstum und Wettbewerbsfähigkeit.
Wegbereiter für die Innovationen strategischer Partner: Top-CPOs greifen sehr viel häufiger auf die Potenziale ihrer Lieferanten zurück. Über die Hälfte (52 Prozent) nutzt beispielsweise das Knowhow ihrer Zulieferer, um mit ihnen gemeinsam neue Lösungen für ihr Unternehmen zu entwickeln (gegenüber 39 Prozent der Low-Performer). Zudem arbeiten sie sehr viel intensiver mit ihren internen Kunden zusammen, um deren Bedürfnisse zu verstehen und sich ein umfassendes Bild über das Ökosystem ihres Unternehmens zu machen.
Aufgeschlossenheit gegenüber neuen Technologien: Die besten Einkaufs-Organisationen nutzen modernste Informationstechnologie für ihre Entscheidungen. So arbeiten beispielsweise 41 Prozent der Top-CPOs mit intelligenten Analyse-Instrumenten (gegenüber 16 Prozent der Low-Performer). Diese Top-CPOs kümmern sich auch stärker um eine intensivere Kollaboration, die Entwicklung von Talenten und Prozess-Automatisierung, um ihre Organisation schlagkräftiger zu machen.
Die kompletten Ergebnisse der Studie finden Sie unter http://ibm.com/business/value/chief-procurement-officer
Über IBM:
Mehr Informationen finden Sie unter http://www.ibm.com/de

Kontaktinformation
Dagmar Domke
Unternehmenskommunikation
IBM Deutschland
Big Data Analytics, Global Services, Energiebranche
+49 211 476 1913
+49 170 480 82 28
dagmar.domke@de.ibm.com
<img src="http://www.pressrelations.de/new/pmcounter.cfm?n_pinr_=586282" width="1" height="1">

Pressekontakt

IBM Deutschland

71137 Ehningen

Firmenkontakt

IBM Deutschland

71137 Ehningen

IBM gehört mit einem Umsatz von 95,8 Milliarden US-Dollar im Jahr 2009 zu den weltweit größten Anbietern im Bereich Informationstechnologie (Hardware, Software und Services) und B2B-Lösungen. Das Unternehmen beschäftigt derzeit 399.400 Mitarbeiter und ist in über 170 Ländern aktiv.Die IBM in Deutschland mit Hauptsitz bei Stuttgart ist die größte Ländergesellschaft in Europa.Mehr Informationen über IBM unter: ibm.com/de/ibm/unternehmen/index.htmlIBM ist heute das einzige Unternehmen in der IT-Branche, das seinen Kunden die komplette Produktpalette an fortschrittlicher Informationstechnologie anbietet: Von der Hardware, Software über Dienstleistungen und komplexen Anwendungslösungen bis hin zu Outsourcingprojekten und Weiterbildungsangeboten.