

ePub^{WU} Institutional Repository

Sebastian Kummer and Heinz Pechek

Globale Wirtschaftsslage 2010. Wie österreichische Unternehmen im Einkauf, Lieferanten- und Risikomanagement reagieren

Other

Original Citation:

Kummer, Sebastian and Pechek, Heinz (2010) *Globale Wirtschaftsslage 2010. Wie österreichische Unternehmen im Einkauf, Lieferanten- und Risikomanagement reagieren*. Institut für Transportwirtschaft und Logistik, WU Wien.

This version is available at: <http://epub.wu.ac.at/3234/>

Available in ePub^{WU}: September 2011

ePub^{WU}, the institutional repository of the WU Vienna University of Economics and Business, is provided by the University Library and the IT-Services. The aim is to enable open access to the scholarly output of the WU.

Globale Wirtschaftslage 2010

Wie österreichische Unternehmen im
Einkauf, Lieferanten- und
Risikomanagement reagieren

Vorwort



(Text von Prof. Kummer und Dkfm Heinz Pechek)

Vorgehensweise

- I. Ausgangssituation
- II. Statistische Grundlagen
- III. Zusammenfassung der Studienergebnisse
- IV. Erwartungen
- V. Impressum
- VI. Kontakt

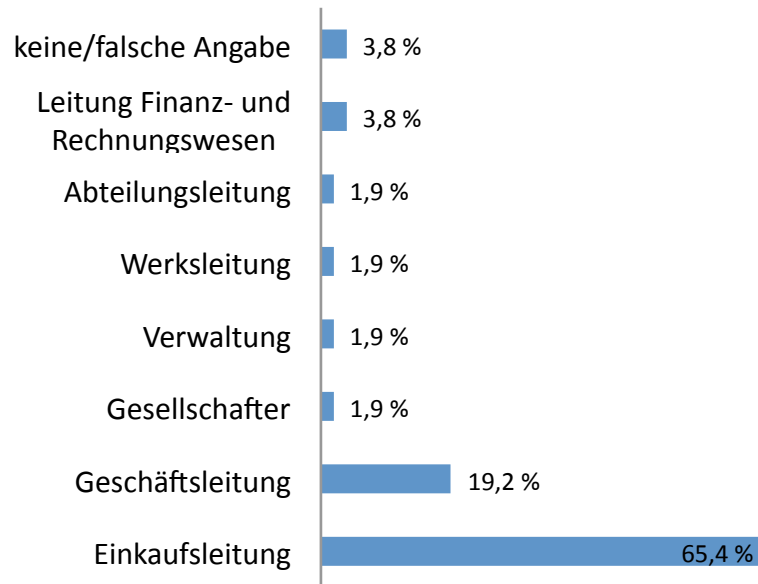
I. Ausgangssituation

- Ziel der Untersuchung
 - Erhebung des Einkaufsverhaltens sowie des Lieferanten- und Risikomanagements österreichischer Unternehmen in Anbetracht der globalen Wirtschaftslage im Jahr 2010
- Methodik: Online Befragung
- Erhebungszeitraum: Juni – September 2010
- Teilnehmer: Mitglieder des BMOE
 - Ausgesandte Fragebögen: 3300
 - Rücklauf: 52

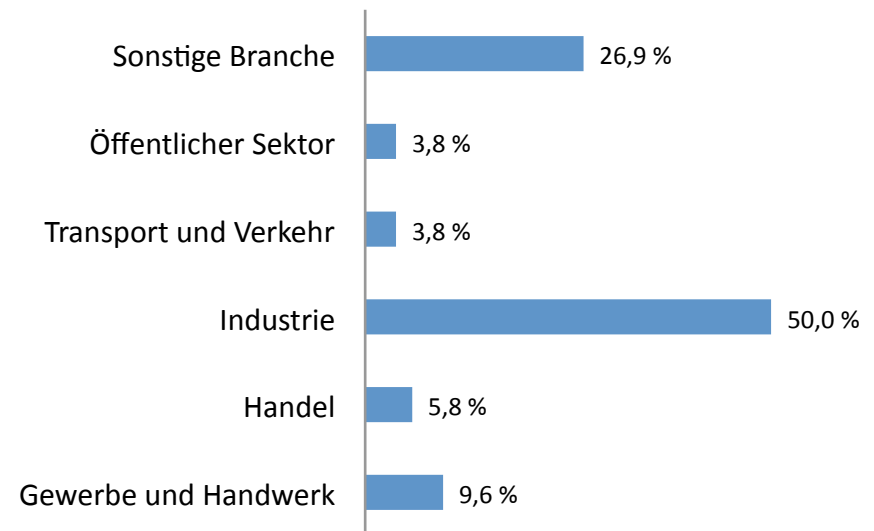
II. Statistische Grundlagen



Positionen der Befragten



Branchenverteilung

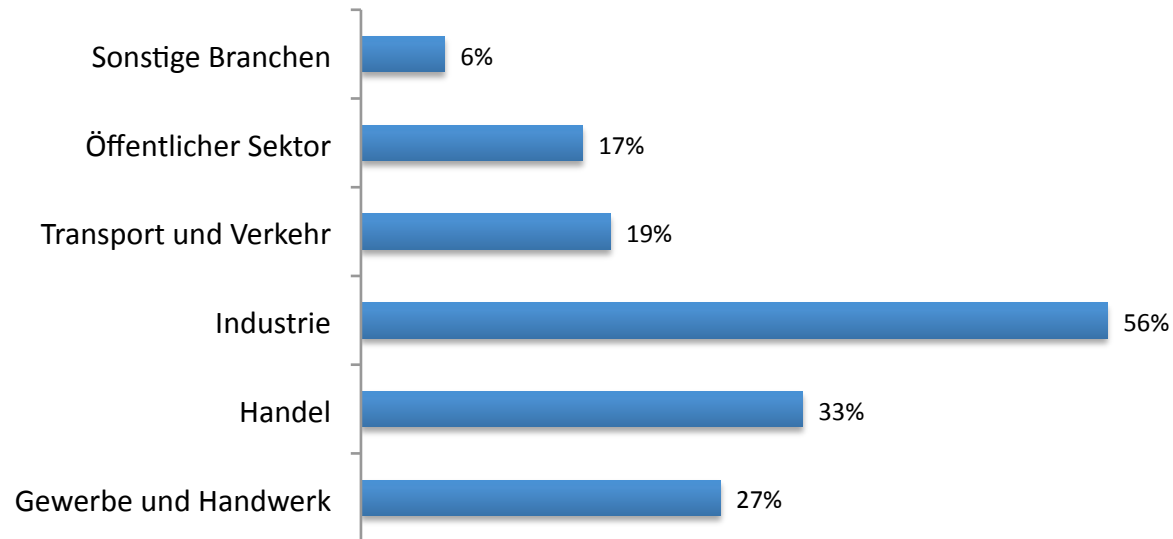


Sonstige Branchen: Gastronomie, Tourismus, Telekommunikation, Energie, Bauwesen

II. Statistische Grundlagen



Branchenverteilung der Hauptkunden



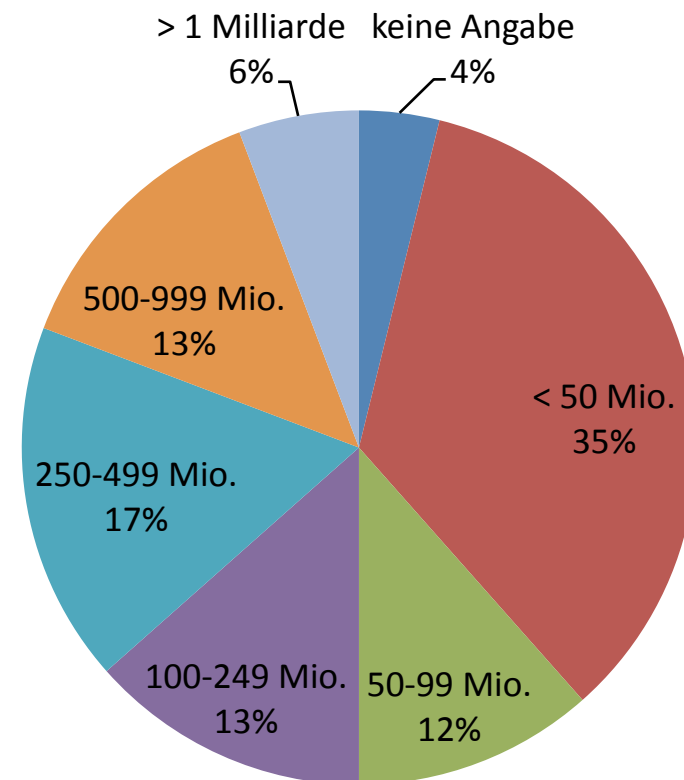
Sonstige Branchen: Tourismus, Medien

II. Statistische Grundlagen



Jahresumsatz

- Ein Drittel der befragten Unternehmen setzt jährlich weniger als € 50 Mio. um
- 8 % der Unternehmen setzen mehr als 1 Milliarde Euro im Jahr um



II. Statistische Grundlagen

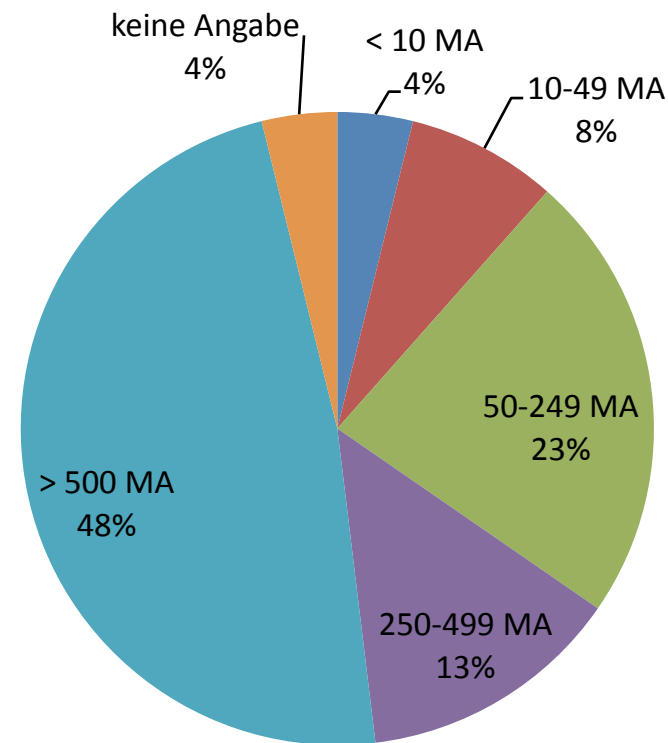


Mitarbeiteranzahl

- Fast die Hälfte der Unternehmen beschäftigt mehr als 500 MA (48 %)
- Knapp ein Drittel der Unternehmen sind als KMU einzuordnen (31 %)

Unternehmensklassifizierung lt. EU

< 10 MA	Kleinstunternehmen
< 25 MA	Kleinunternehmen
< 50 MA	Mittlere Unternehmen
< 250 MA	Großunternehmen

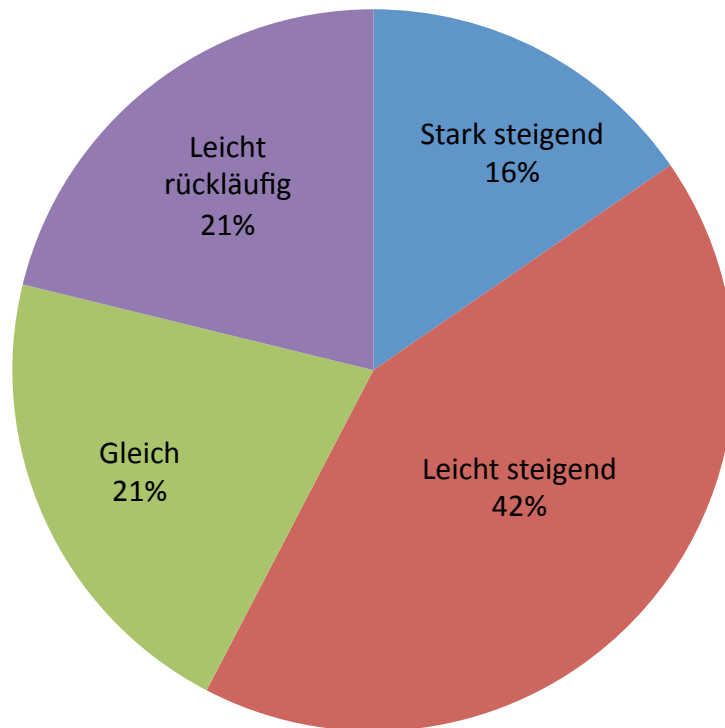


III. Zusammenfassung der Ergebnisse

Umsatzentwicklung seit Jahresbeginn 2010

Knapp 60 % der befragten Unternehmen verzeichneten einen steigenden Umsatz im Jahr 2010

Wie hat sich Ihr realer Umsatz seit Jahresbeginn 2010 entwickelt? (n=52)



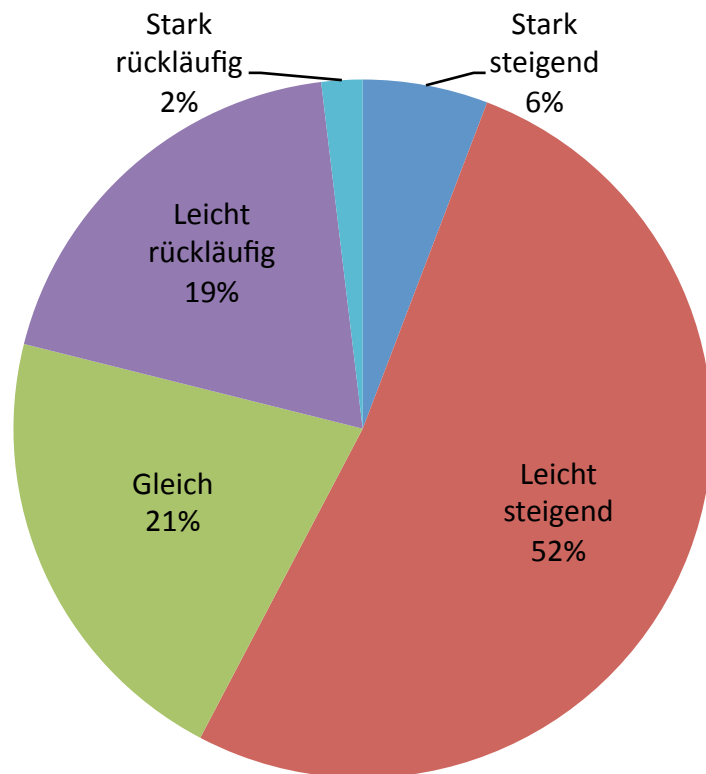
- Die Wirtschaftslage hat sich im Vergleich zum Vorjahr deutlich erholt, 58 % der Unternehmen verzeichnen einen steigenden Umsatz
- Lediglich 21 % der Unternehmen verzeichneten einen leicht rückgängigen Umsatz
- In jedem 5ten Unternehmen hat die Krise keinen Einfluss auf den Umsatz der Unternehmen
- Im Jahr 2009 hat sich in mehr als 60 % der Unternehmen die Krise durch Umsatzeinbrüche bemerkbar gemacht

Erwartete Umsatzentwicklung bis Jahresende 2010



Knapp 60 % der befragten Unternehmen gehen von einer Umsatzsteigerung aus.

Wie schätzen Sie die Umsatzentwicklung bis Ende 2010 ein? (n = 52)



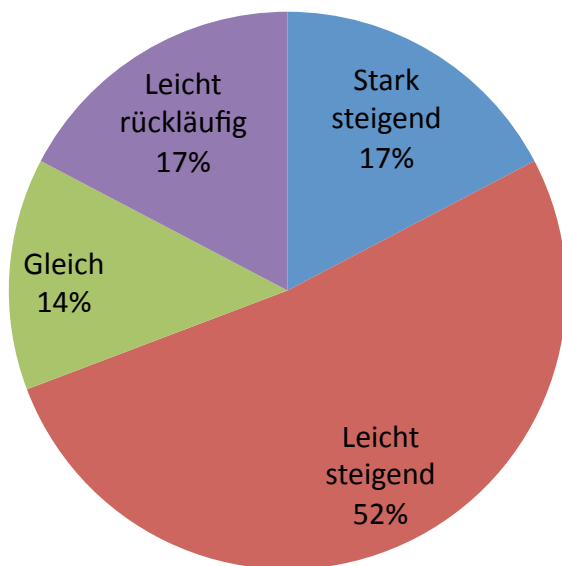
- Lediglich 19 % der Unternehmen gehen von einem leicht rückgängigen Umsatz aus
- Jedes 5te Unternehmen erwartet einen gleich bleibenden Umsatz
- Im Jahr 2009 rechneten fast 60 % der Unternehmen mit einem Umsatzrückgang

Veränderung der Auftragslage in 2010

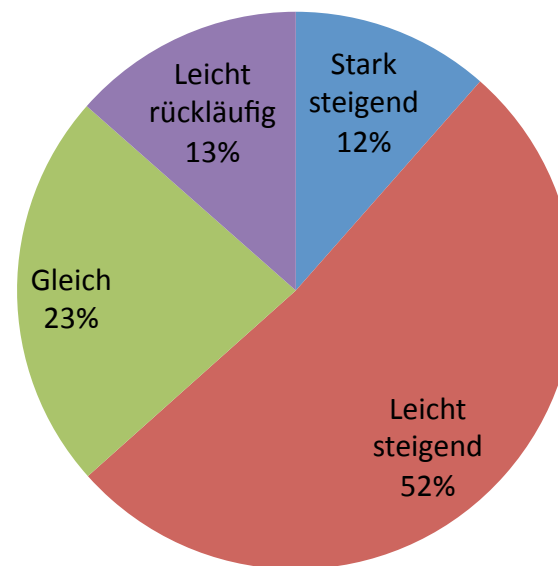


Positive Entwicklung der Auftragslage für 2/3 der befragten Unternehmen.

Wie hat sich die Auftragslage seit Jahresbeginn 2010 entwickelt?



Wie schätzen Sie die Auftragslage bis Ende 2010 ein?

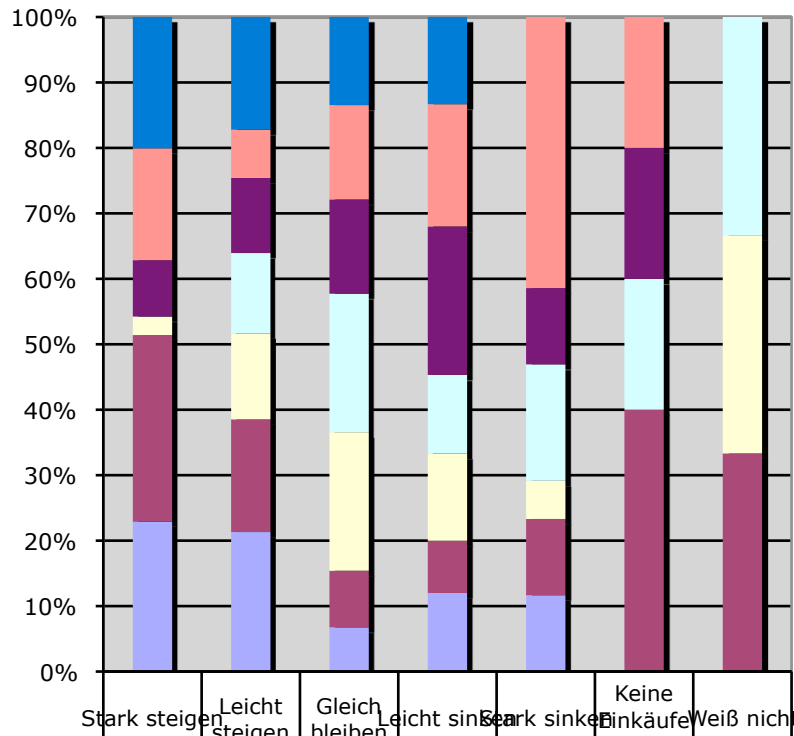


- Knapp 2/3 der befragten Unternehmen sehen eine positive Entwicklung der Auftragslage im Jahr 2010
- Jedes 5te Unternehmen erfährt keine Veränderung der Auftragslage im Jahr 2010
- Über das Jahr 2010 ist für 15 % der Unternehmen die Auftragslage leicht rückläufig. Noch im Jahr 2009 waren 63 % der befragten Unternehmen der Meinung einen Rückgang der Auftragslage zu erfahren.

Erwartete Veränderung des Einkaufsvolumens im Jahr 2010 gegenüber dem Vorjahr



Wie wird sich das Einkaufsvolumen im Jahr 2010 gegenüber dem Vorjahr (2009) verändern?



	Stark steigen	Leicht steigen	Gleich bleiben	Leicht sinken	Stark sinken	Keine Einkäufe getätigt	Weiß nicht
■ Energie	14%	40%	27%	19%	0%	0%	0%
■ Investitionen	12%	17%	29%	27%	14%	2%	0%
■ Dienstleistungen	6%	27%	29%	33%	4%	2%	0%
■ MRO-Bedarfe	0%	29%	42%	17%	6%	2%	4%
■ Indirekte Materialien	2%	31%	42%	19%	2%	0%	4%
■ Produktionsmaterialien	19%	40%	17%	12%	4%	4%	4%
■ Gesamtes Einkaufsvolumen	15%	50%	14%	17%	4%	0%	0%

Durchwegs positive Entwicklung des gesamten Einkaufsvolumens (Steigerung bei 65 % der befragten Unternehmen), sowie der

- **Produktionsmaterialien** (Steigerung bei 60 % der Unternehmen)
- **Indirekten Materialien** (Steigerung bei 33 %, keine Veränderung bei 42 %)
- **MRO-Bedarfe** (Steigerung bei 29 %, keine Veränderung bei 42 %)
- **Dienstleistungen** (Steigerung bei 33 %, keine Veränderung bei 29 %, leichter Rückgang bei 33 %)
- **Investitionen** (Steigerung bei 29 %, keine Veränderung bei 29 %, leichter Rückgang bei 27 %)
- **Energie** (Steigerung bei 54 %, keine Veränderung bei 27 %, leichter Rückgang bei 20 %)

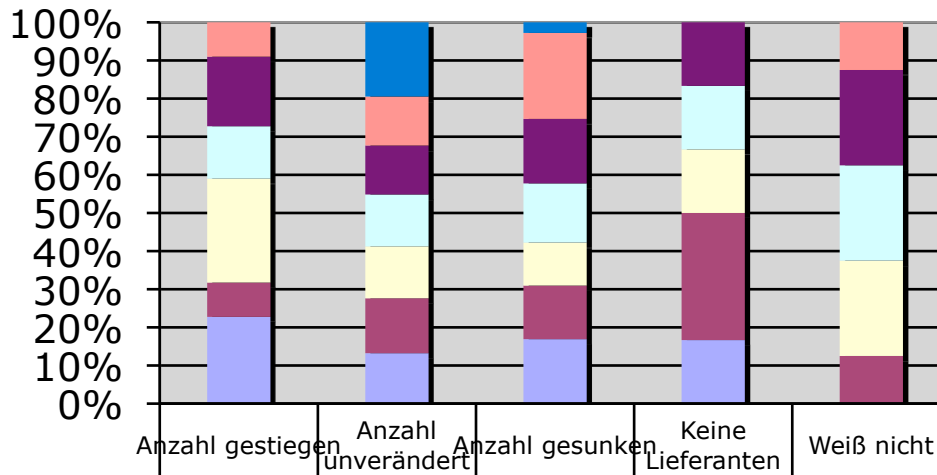
Veränderung der Lieferantenzahl nach Materialgruppen im Jahr 2010 gegenüber dem Vorjahr



Es bestehen beständige Lieferantenbeziehungen in der aktuellen Wirtschaftslage.

Die Anzahl der Lieferanten blieb bei den befragten Unternehmen überwiegend unverändert.

Wie hat sich die Anzahl der Lieferanten nach Materialgruppen im Jahr 2010 gegenüber dem Vorjahr verändert?



Produktionsmaterialien
(Unverändert 65 %)

Commodities
(Unverändert 71 %)

Rohstoffe
(Unverändert 67 %)

Indirekte Materialien
(Unverändert 67 %)

MRO-Bedarfe
(Unverändert 64 %)

Dienstleistungen
(Unverändert 64 %)

Energie
(Unverändert 96 %)

	Anzahl gestiegen	Anzahl unverändert	Anzahl gesunken	Keine Lieferanten	Weiß nicht
Energie	0%	96%	4%	0%	0%
Dienstleistungen	4%	64%	31%	0%	2%
MRO-Bedarfe	8%	64%	23%	2%	4%
Indirekte Materialien	6%	67%	21%	2%	4%
Rohstoffe	12%	67%	15%	2%	4%
Commodities	4%	71%	19%	4%	2%
Produktionsmaterialien	10%	65%	23%	2%	0%

Auswirkungen der aktuellen Wirtschaftslage auf die Lieferantenbeziehungen

Die aktuelle Wirtschaftslage führt die Lieferanten und Abnehmer näher zusammen.

Wie schätzen Sie die Auswirkungen der aktuellen Wirtschaftslage auf Ihre Lieferantenbeziehungen ein? (Mehrfachantworten möglich, n=52)

Auswirkungen Lieferantenbeziehung	2009	2010
Wettbewerbsdruck verschärft sich	77 %	77 %
Steigender Preisdruck auf Lieferanten	74 %	62 %
Noch engere Zusammenarbeit mit den Lieferanten	54 %	37 %
Häufigere Bonitätsprüfung	48 %	43 %
Durchführung kürzerer Absprachen	41 %	14 %
Konsolidierungswelle	35 %	23 %
Starke Belastungsprobe der Lieferantenbeziehungen	34 %	25 %
Erhöhung der Einkaufspreise		35 %
Verlängerte Lieferzeiten + Versorgungsengpässe		43 %
Keine Auswirkung	4 %	0 %

- Die größten Auswirkungen der aktuellen Wirtschaftslage auf die Lieferantenbeziehungen werden durch den Wettbewerb und den Preis verursacht
- Die Wirtschaftskrise 2009 lehrte die befragten Unternehmen ihre Lieferanten vermehrt zu prüfen durch häufigere Bonitätsprüfungen. Dieser Trend setzte sich auch in 2010 fort

Verhalten bei bestehenden Verträgen

Der Vorjahrestrend wird fortgeführt. 2/3 der Unternehmen verhandeln bestehende Verträge nach.

Wie reagieren Sie in Ihrer Lieferantenbeziehung bei bestehenden Verträgen?
(Mehrfachantworten möglich, n=52)

Bei bestehenden Verträgen	2009	2010
Erhöhung der Bestellmengen		35%
Reduktion der Bestellmengen	57 %	12%
Erhöhung der Lieferantenzahl		15%
Reduktion der Lieferantenzahl	36 %	17%
Führen von Nachverhandlungen	75 %	62%
Akzeptieren Preiserhöhungen		27%
Vereinbarung von Ratenzahlungen	3 %	4%
Verlängerung des Zahlungsziels	34 %	35%
Verlängerung der Vertragslaufzeiten		27%
Andere Reaktionen	5 %	4% ¹⁾
Keine Veränderungen in den Lieferantenbeziehungen bei bestehenden Verträgen	13 %	21%

1) Bedarfssicherung, Preiserhöhung nur bei Rohstoffen

- Mehr als 1/3 der Unternehmen erhöhen im Jahr 2010 die Bestellmengen. Noch im Vorjahr **reduzierten** mehr als die Hälfte der Unternehmen die Bestellmengen
- Lieferantenzahl 2010 deutlich stabiler als im Vorjahr. 2009 haben 36 % der Respondenten ihren Lieferantenstamm verringert
- 2/3 der Unternehmen verhandeln bestehende Verträge nach (2009: 75 %)

Verhalten der Unternehmen bei neuen Verträgen

Die Unternehmen schauen vermehrt auf den Preis und die Konditionen beim Abschluss neuer Verträge.

Wie reagieren Sie in Ihrer Lieferantenbeziehung bei neuen Verträgen?
(Mehrfachantworten möglich, n=52)

Bei neuen Verträgen	2009	2010
Schärfere Preisverhandlungen	76 %	64%
Schärfere Konditionsverhandlungen	64 %	50%
Flexiblere Verträge	62 %	44%
Verstärkte Bonitätsprüfung		27%
Verkürzung der Vertragslaufzeiten		17%
Längerfristige Verträge		27%
Andere Reaktionen	2 %	4% ¹⁾
Keine Veränderungen in den Lieferantenbeziehungen bei neuen Verträgen	5 %	10%

- Fast 2/3 der Unternehmen führen schärfere Preisverhandlungen durch
- Die Hälfte der Respondenten führen schärfere Konditionsverhandlungen durch
- 27 % der befragten Unternehmen setzen auf längerfristige Verträge beim Abschluss von neuen Verträgen
- 10 % der befragten Unternehmen führen keine Veränderungen in den Lieferantenbeziehungen bei neuen Verträgen

1) Kauf von Sportware – weniger Vertragsware, stärkere Einbindung

Verhalten der Lieferanten

Wie im Vorjahr reagieren mehr als zwei Drittel der Lieferanten kooperativ auf die Maßnahmen der Unternehmen.

Wie reagieren Ihre Lieferanten dabei? (Mehrfachantworten möglich, n=52)

Reaktion der Lieferanten	2009	2010
Stellen Innovationen in Aussicht		21%
Verständnisvoll	25 %	29%
Kooperativ	69 %	69%
Fordernd		15%
Abweisend		14%
Unsicher	35 %	27 %
Beharren auf Verträge	29 %	10%
Andere Reaktionen	7 %	4% ¹⁾
Keine Reaktionen seitens der Lieferanten		14%

1) Vertiefte Zusammenarbeit, Allokation

- Die Lieferanten reagieren kooperativ auf die Maßnahmen der Lieferanten
- Jeder 5te Lieferant stellt Innovationen in Aussicht
- Im Vorjahr reagierten gaben 35 % der Unternehmen an, dass ihre Lieferanten unsicher reagieren, im Jahr 2010 sind es 27 %
- Jeder 4te Lieferant reagierte verständnisvoll, im Jahr 2010 bestätigte sich dieser Trend

Erwartungen an den Lieferanten

Etwa 2/3 der Unternehmen erwarten von ihren Lieferanten **Flexibilität** und **Versorgungssicherheit**

Was erwarten Sie von Ihren Lieferanten? (Mehrfachantworten möglich, n=52)

Erwartungen an den Lieferanten	2009	2010
Preisreduktionen		37%
Bereitschaft zur stärkeren Zusammenarbeit	62 %	60%
Bereitschaft zu Nachverhandlungen	65 %	40%
Finden gemeinsamer Lösungen für die momentane Situation	72 %	64%
Flexibilität	62 %	65%
Einhaltung der Lieferverträge	29 %	56%
Informationen über ihre derzeitige finanzielle Situation	40 %	15%
Preisstabilität		46%
Versorgungssicherheit		67%
Andere Erwartungen		4% ¹⁾
Keine spezifischen Erwartungen		4%

- 60 % der befragten Unternehmen erwarten sich eine **Bereitschaft zur stärkeren Zusammenarbeit**

- 64 % wollen ein **Finden gemeinsamer Lösungen** für die momentane Situation

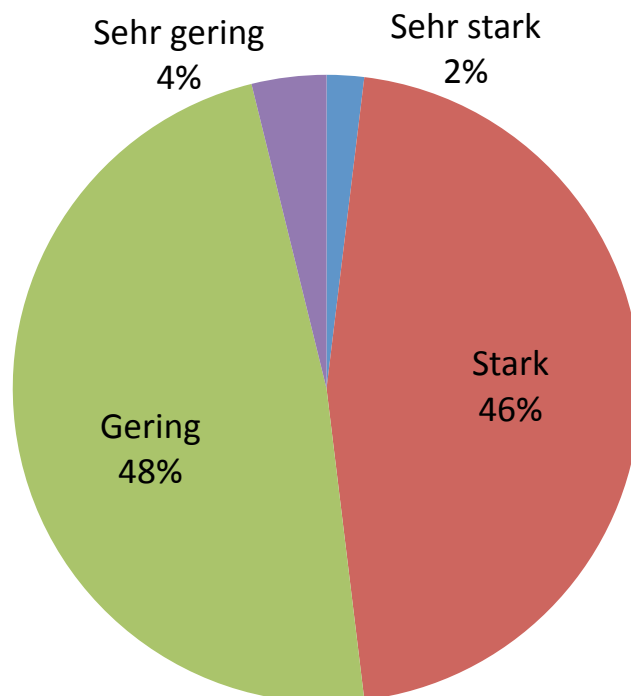
- 56 % der Unternehmen erwarten die **Einhaltung der Lieferverträge**

1) Preisstabilität schwierig aufgrund von Rohstoff erhöhungen

Abhängigkeit der Lieferanten

Fast die Hälfte der Lieferanten weist eine starke Abhängigkeit von den Unternehmen auf.

Wie abhängig sind Ihre Lieferanten generell von Ihnen? (n = 52)

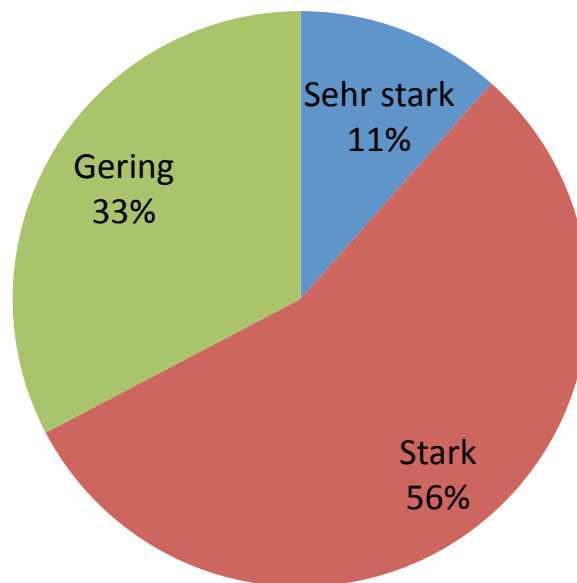


- Mehr als die Hälfte (52 %) der Lieferanten sind eher gering (davon 4 % sehr gering) von den befragten Betrieben abhängig

Abhängigkeit der Unternehmen

2/3 der Unternehmen sind stark oder sehr stark von ihren Lieferanten abhängig.

Wie abhängig ist Ihr Unternehmen generell von Lieferanten? (n = 52)



- Ein Drittel der Unternehmen weist eine geringe Abhängigkeit auf.

Gründe für Reduktion des Lieferantenstammes

Die befragten Unternehmen achten bei der Reduktion des Lieferantenstammes vor allem auf...

Wenn Sie Ihren Lieferantenstamm reduzieren, nach welchen Kriterien gehen Sie vor?
(Mehrfachantworten möglich, n=52)

Reduktion des Lieferantenstammes	2009	2010
Preis	65 %	69%
Qualität	70 %	77%
Wille zur Zusammenarbeit	44 %	50%
Bestellmenge (z.B. C-Lieferanten)	28 %	21%
Flexibilität	54 %	65%
Finanzielle Situation des Lieferanten		42%
Innovationsfähigkeit des Lieferanten		27%
Lieferservicegrad des Lieferanten		50%
Geographische Lage des Lieferanten		27%
Andere Kriterien	4 %	4% ¹⁾
Keine Reduktion des Lieferantenstammes	12 %	6%

- die Qualität
- den Preis
- Flexibilität

1) Kennzahlenanalysetool, Volumen

Maßnahmen zur Unterstützung der Lieferanten

Unterstützung kommt vor allem durch...

Welche konkreten Maßnahmen ergreifen Sie, um Ihre Lieferanten zu unterstützen?
(Mehrfachantworten möglich, n=52)

Unterstützende Maßnahmen	2009	2010
Finanzielle Unterstützung	4 %	14%
Verkürzung des Zahlungszieles	38 %	25%
Beistellung von Material	32 %	23%
Beistellung von Arbeitskräften	3 %	2%
Technologieabstriche	11 %	2%
Unternehmensbeteiligungen eingehen	1 %	8%
Finanzierungskonzepte mit eigener Hausbank anbieten	5 %	2%
Verbindliche Abnahmegarantie	44 %	35%
Erhöhung der Bestellmenge		23%
Lieferant wird (vorübergehend) zum Lohnfertiger	15 %	4%
Wir informieren die Vorlieferanten, dass unsere Firma der Endabnehmer ist	22 %	14%
Andere Maßnahmen	8 %	10% ¹⁾
Wir unterstützen die Lieferanten nicht		33%

- Abnahmegarantien
- Verkürzung des Zahlungszieles
- Erhöhung der Bestellmengen
- Ein Drittel der befragten Unternehmen unterstützt ihre Lieferanten überhaupt nicht

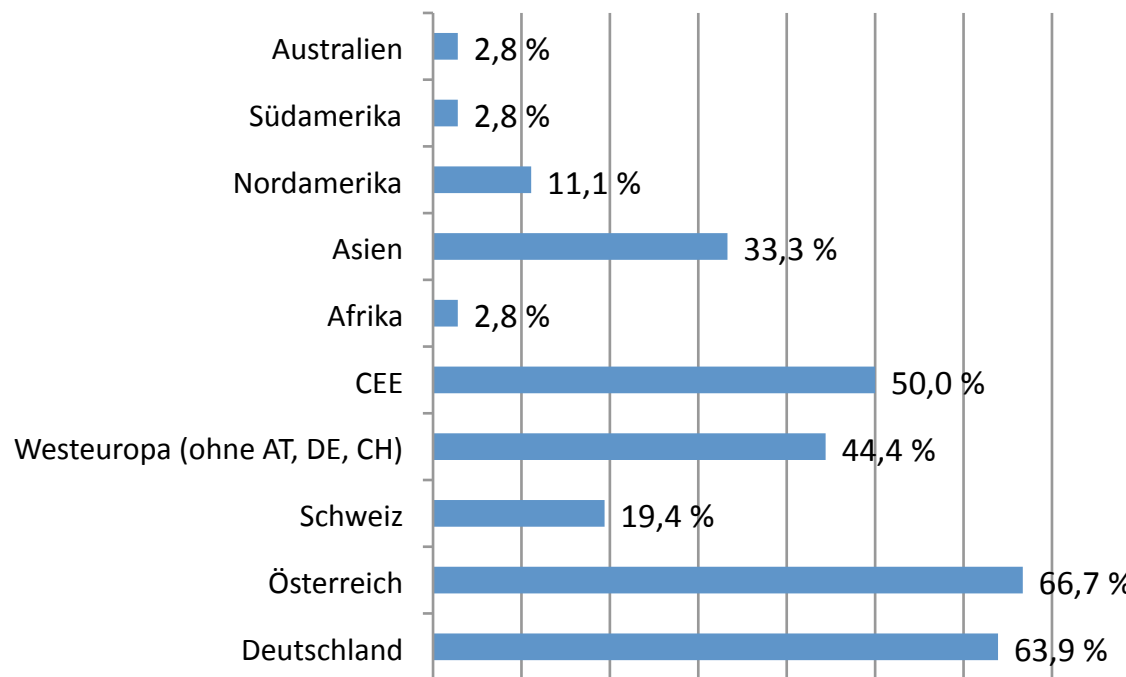
1) Enge Zusammenarbeit, Kooperationsvereinbarungen situationsbedingt erarbeiten, Beteiligungen und Finanzierung nur im äußersten Notfall bei großer Abhängigkeit, Vorauszahlungen

Lieferantensuche

69,2 % der befragten Unternehmen suchen aktuell nach neuen Lieferanten

In welchen Beschaffungsmärkten werden aktuell neue Lieferanten gesucht?

(Mehrfachantworten möglich, n=36)

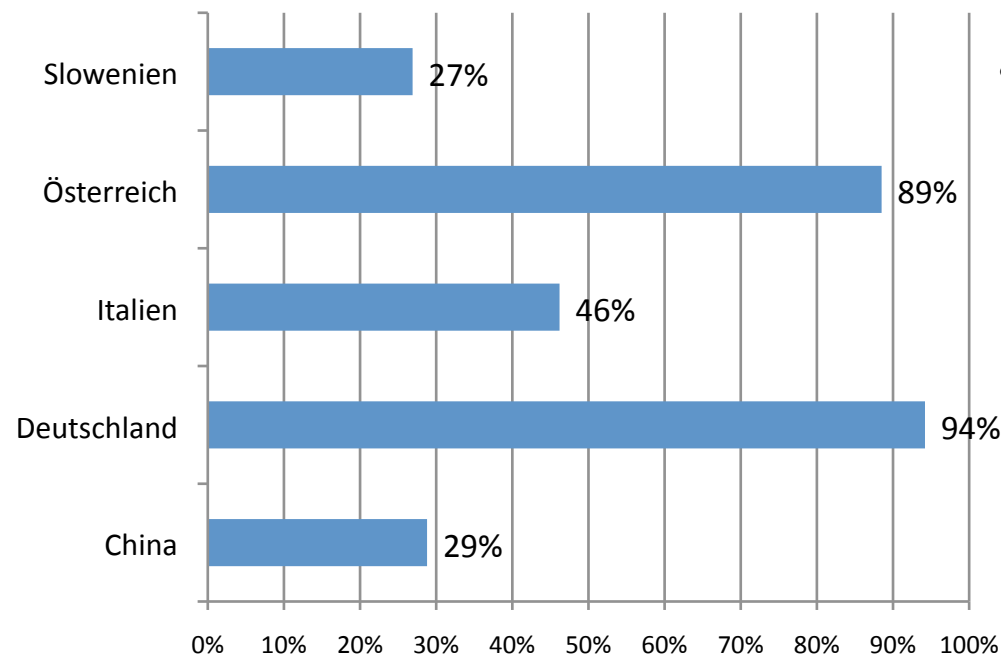


- Vor allem Europa steht bei der Suche nach neuen Lieferanten an oberster Stelle
- AUT, D, CH, CEE, Westeuropa
- Trend zu regionaler Beschaffung?
- Außerhalb Europas sucht ein Drittel der befragten Betriebe in Asien nach neuen Lieferanten

Aktuelle Beschaffungsmärkte

Österreich und Deutschland sind momentan die wichtigsten Beschaffungsmärkte unter den Teilnehmern

In welchen Märkten wird aktuell eingekauft? Bitte kreuzen Sie die 5 wichtigsten Märkte an! (n=52)



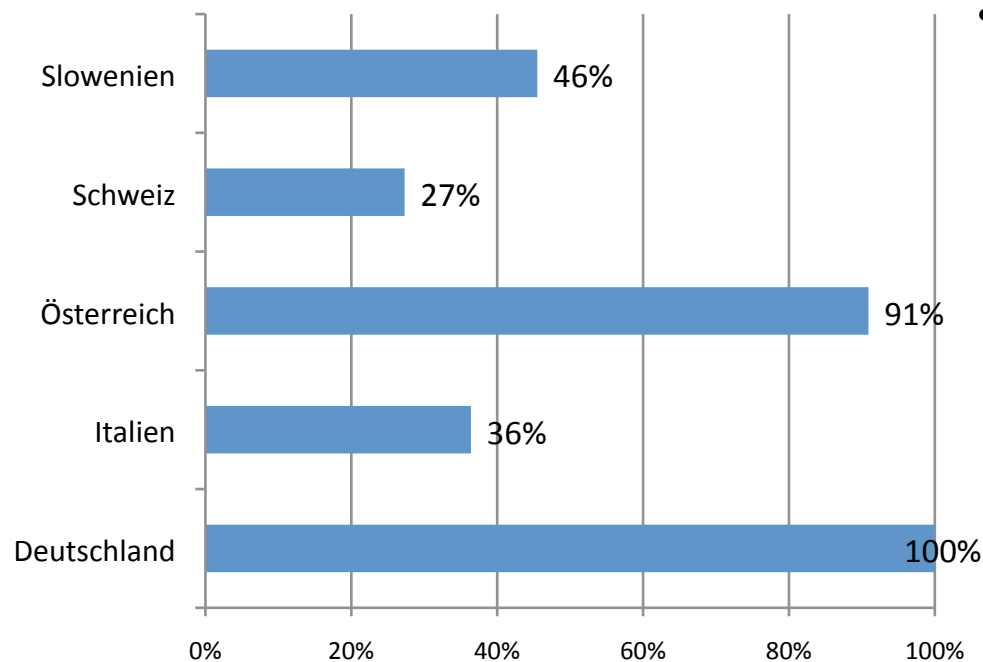
- Die 5 meistgenannten Märkte sind
 - Deutschland
 - Österreich
 - Italien
 - Slowenien
 - China

Veränderung der Beschaffungsmärkte während der Krise



Nur ein Fünftel der befragten Unternehmen (21,2 %) hat die Beschaffungsmärkte während der Krise geändert!

Wo haben Sie vor der Wirtschaftskrise eingekauft? Bitte kreuzen Sie die 5 wichtigsten Märkte an! (n=11)

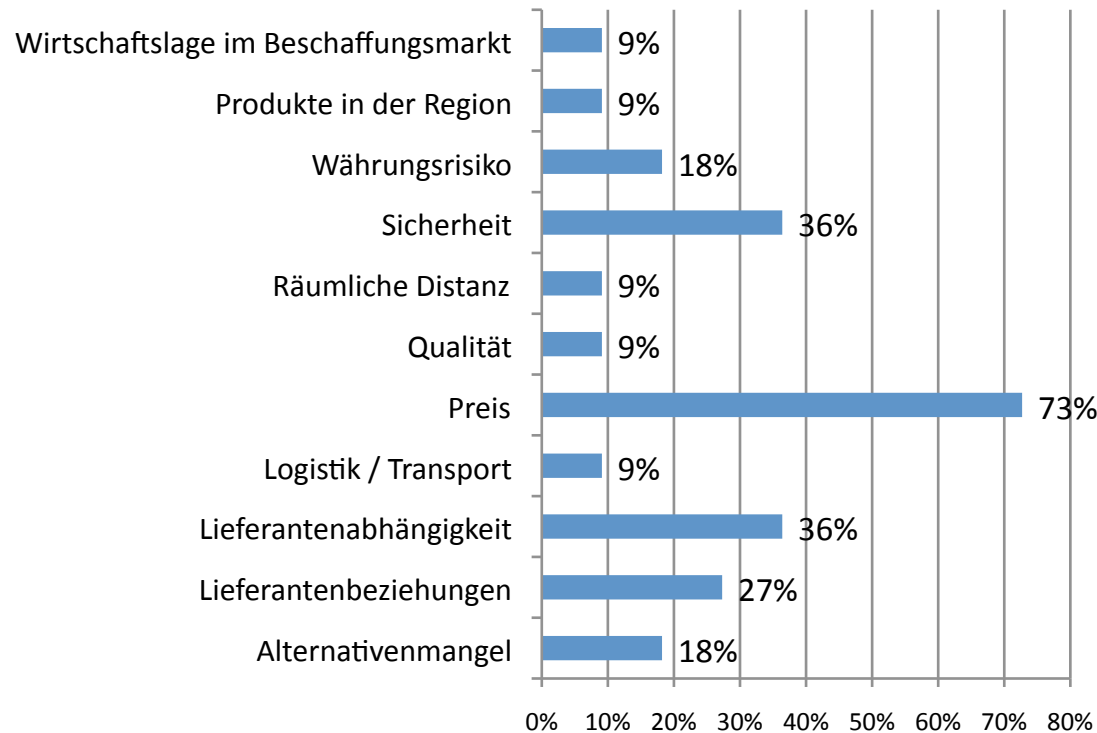


- Die 5 meistgenannten Märkte sind
 - Deutschland
 - Österreich
 - Slowenien
 - Italien
 - Schweiz

Die wichtigsten Gründe für die Veränderung der Beschaffungsmärkte



Welche Kriterien waren für die Änderung der Beschaffungsmärkte ausschlaggebend?
(Mehrfachnennungen möglich, n=11)



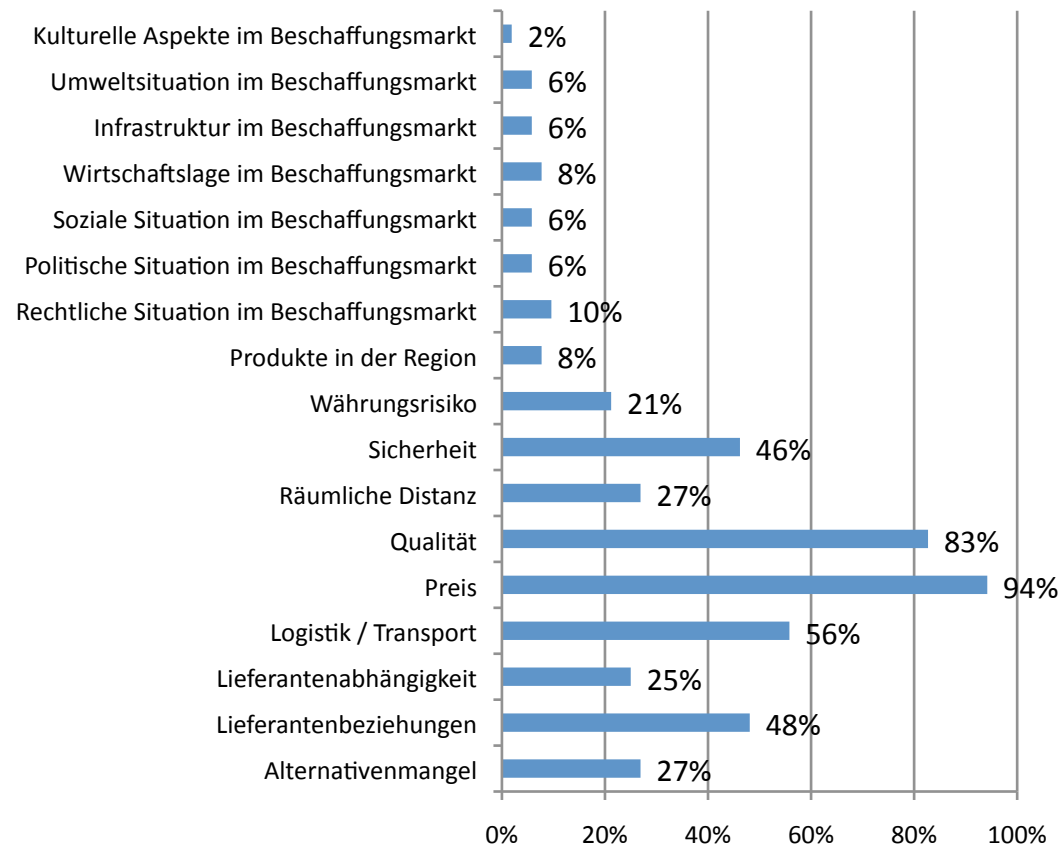
Die wichtigsten Gründe:

- Preis
- Lieferantenabhängigkeit
- Sicherheit
- Lieferantenbeziehungen

Generelle Auswahlkriterien an potenzielle Beschaffungsmärkte



Welche Kriterien sind bei der Auswahl der Beschaffungsmärkte generell ausschlaggebend?
(Mehrfachantworten möglich, n=52)

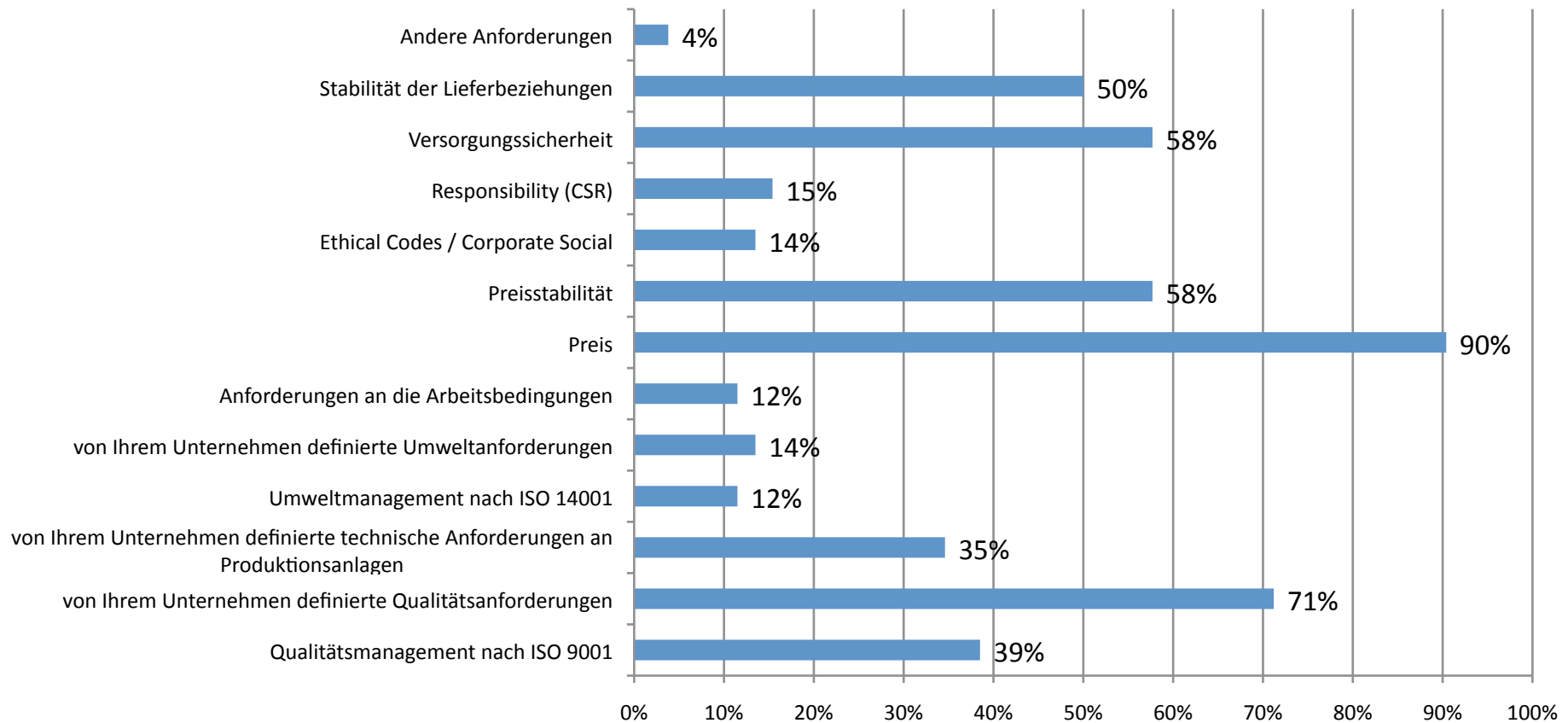


Die wichtigsten Kriterien:

- Preis
- Qualität
- Logistik/Transport
- Lieferantenbeziehungen
- Sicherheit

Anforderungen an neue Lieferanten

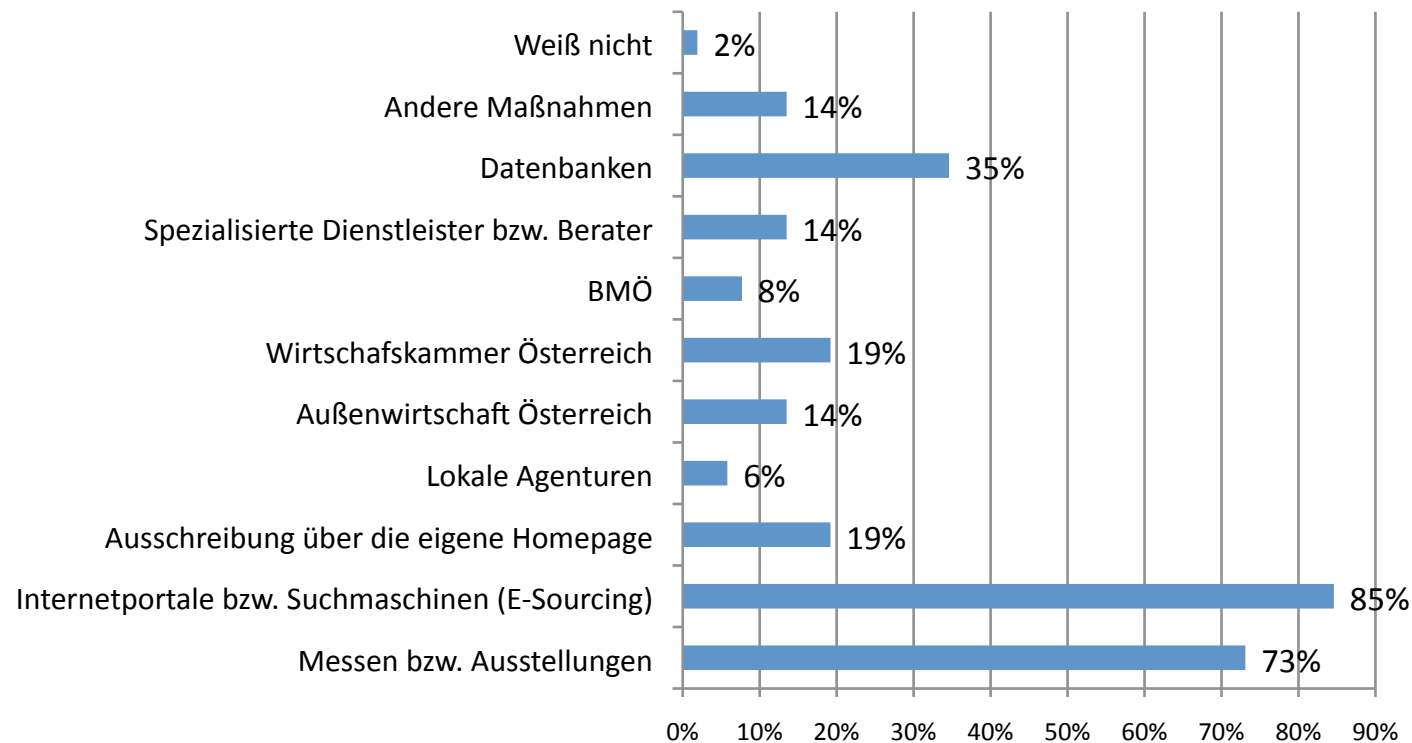
Welche konkreten Maßnahmen stellen Sie beim Sourcing an Lieferanten?
 (Mehrfachnennungen möglich, n=52)



Vorgehensweise bei Lieferantensuche

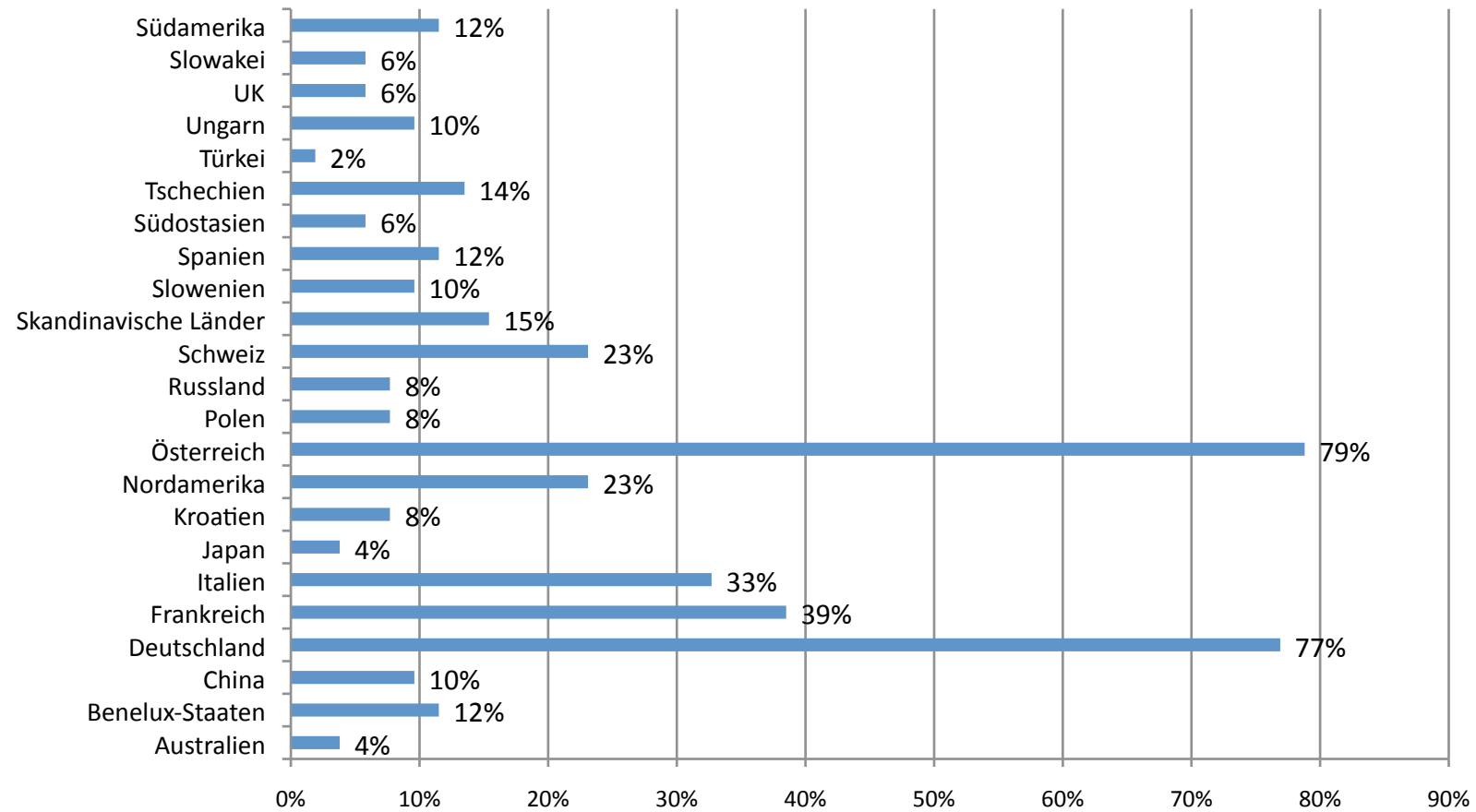
E-Sourcing und Messen bzw. Ausstellungen sind bei der Lieferantensuche die wichtigsten Strategien

Welche Maßnahmen ergreifen Sie bei der Lieferantensuche? (Mehrfachantworten möglich, n=52)



Verkauf der Endprodukte

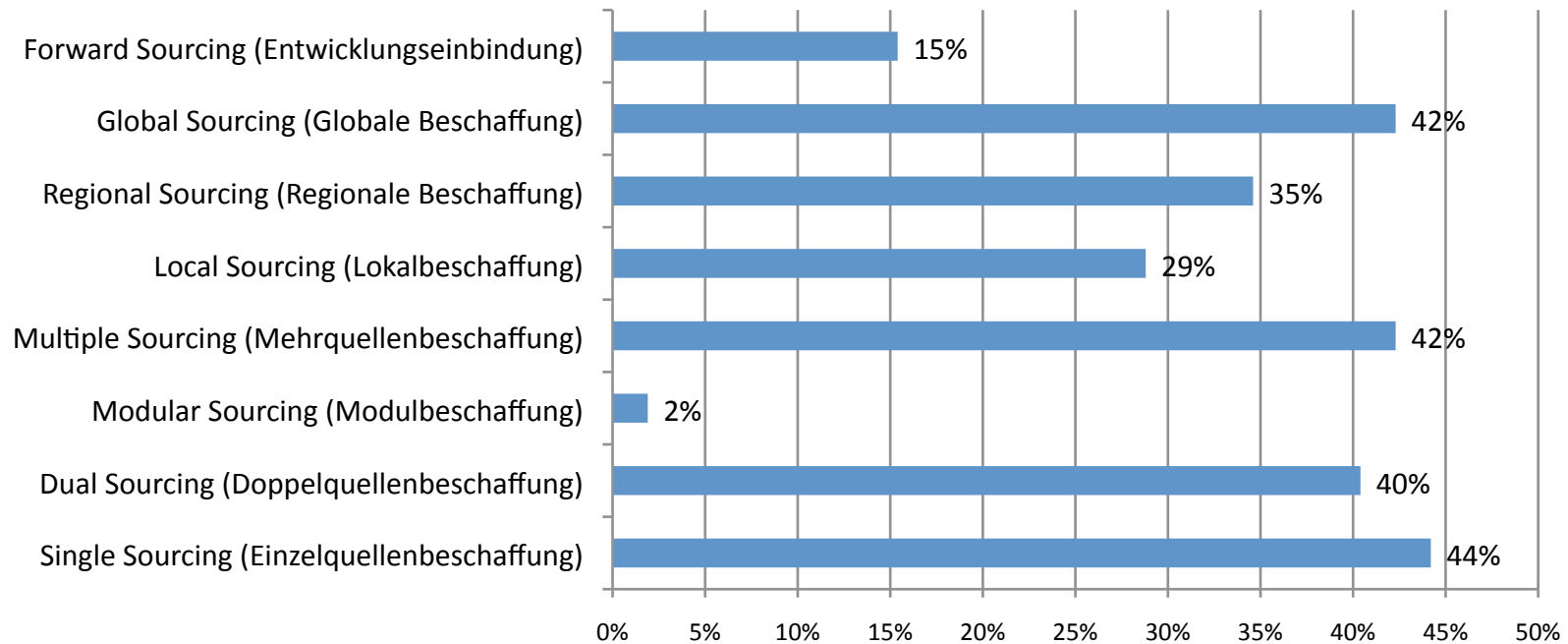
In welchen Ländern werden die Endprodukte Ihres Unternehmens verkauft?
 (Mehrfachantworten möglich, n=52)



Beschaffungsstrategien



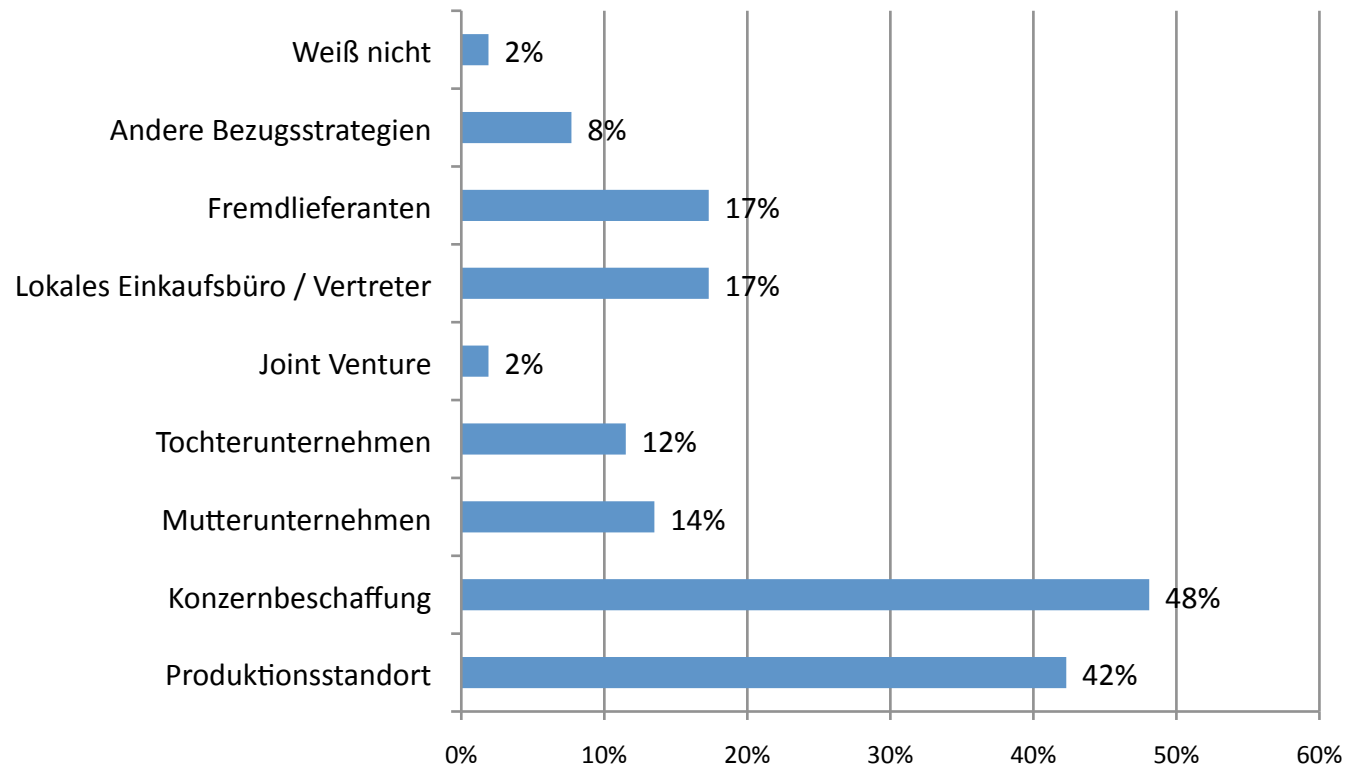
Welche Beschaffungsstrategien verfolgen Sie? (Mehrfachantworten möglich, n=52)



Bezugsstrategien



Welche Bezugsstrategien (Konzepte) verwendet Ihr Unternehmen? (Mehrfachantworten möglich, n=52)



Risiken im Beschaffungsprozess

Die größten Risiken sind laut den befragten Unternehmen...

Mit welchen Risiken wird Ihr Unternehmen im Beschaffungsprozess konfrontiert?
(Mehrfachantworten möglich, n=52)

Risiken im Beschaffungsprozess	2010 ¹⁾
Zahlungsrisiken	29%
Preisrisiken	46%
Währungsrisiken	54%
Konditionenrisiken	14%
Beschaffungskostenrisiken	15%
Vertragsrisiken	25%
Insolvenzrisiken des Lieferanten	37%
Prozessrisiken	15%
Mengenrisiken	39%
Zeitrissen	25%
Qualitätsrisiken	67%
Gesetzliche Vorschriften	12%

- Qualitätsrisiken
- Währungsrisiken
- Preisrisiken

Mehr Risiken

Knapp 60 % der Betriebe gaben an, dass sich die Risiken gegenüber 2009 vermehrt hätten.

Welche Risiken haben sich gegenüber dem Vorjahr erhöht? (Mehrfachantworten möglich, n=30)

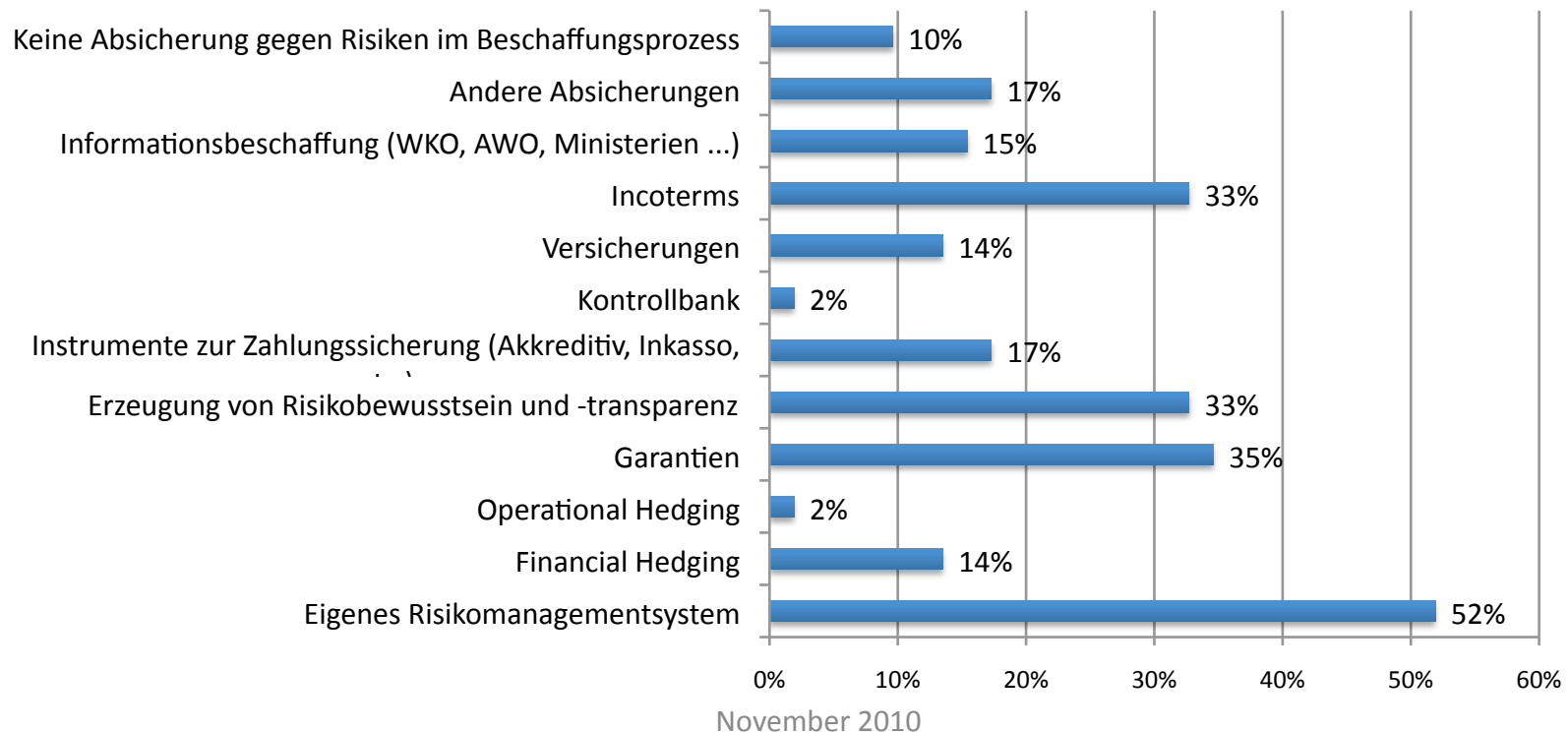
Erhöhte Risiken	2010
Zahlungsrisiken	23%
Preisrisiken	57%
Währungsrisiken	60%
Konditionenrisiken	7%
Beschaffungskostenrisiken	20%
Vertragsrisiken	10%
Insolvenzrisiken des Lieferanten	40%
Mengenrisiken	40%
Zeitrissen	27%
Qualitätsrisiken	17%

Die wichtigsten erhöhten Risiken:

- Preisrisiken
- Währungsrisiken
- Insolvenzrisiken des Lieferanten
- Mengenrisiken

Mehr als die Hälfte (52 %) der befragten Unternehmen verfügt über ein eigenes Risikomanagement

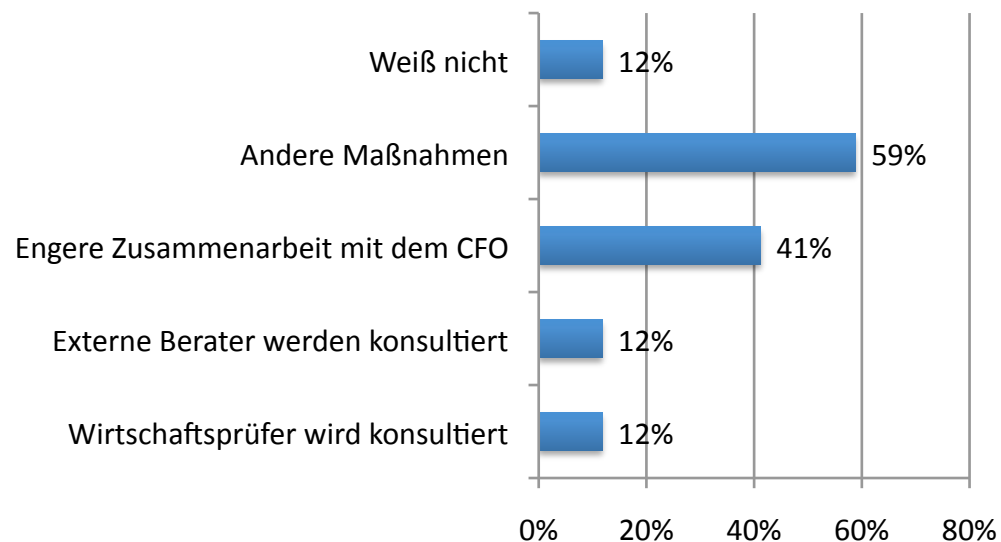
Wie sichern Sie sich im Beschaffungsprozess gegen Risiken ab? (Mehrfachantworten möglich, n=52)



Risikomanagement - Veränderungen

Ein Drittel (33 %) der befragten Unternehmen hat das RM gegenüber dem Vorjahr verändert

Wie hat sich das RM gegenüber dem Vorjahr verändert? (Mehrfachantworten möglich, n=17)



Andere Maßnahmen:

- Einzelgespräche
- Verhandlungen mit Lieferanten
- Lieferantenreports
- stärkere und laufende Überwachung der Lieferanten
- IKS

Interne Maßnahmen

Knapp zwei Drittel (64 %) der befragten Unternehmen haben Investitionen reduziert

Welche internen Maßnahmen hat Ihr Unternehmen während der aktuellen Wirtschaftslage ergriffen?
(Mehrfachantworten möglich)

n=52	Gehälter	Bonifikationsmodelle	Geplante Investitionen	Kostensparprogramme	Global Sourcing Aktivitäten	Einsatz von E-Procurement
Wurden erhöht	4%	4%	4%	58%	25%	15%
Blieben gleich	79%	60%	33%	31%	58%	52%
Wurden reduziert	14%	17%	64%	8%	0%	2%
Weiß nicht	4%	19%	0%	4%	17%	31%

Produktbezogene Maßnahmen I

Knapp ein Drittel der befragten Unternehmen haben die Bestände reduziert (31 %) und die Prozesse verbessert (33%)

Welche produktbezogenen Maßnahmen haben Sie während der aktuellen Wirtschaftslage ergriffen? (Mehrfachantworten möglich)

n=52	Design to cost	Wert-analyse	Bestands-reduktion	Fokus auf Marktanalyse	Materialgruppen-analyse	Prozessver-besserung
Maßnahmen wurden ergriffen	15 %	27 %	31 %	21 %	25 %	33%
Maßnahmen haben geholfen	6 %	21 %	42 %	8 %	15 %	31%
Maßnahmen werden fortgesetzt	21 %	33 %	44 %	33 %	31 %	46%
Maßnahmen wurden nicht ergriffen	40 %	17 %	8 %	23 %	29 %	6%
Weiß nicht	21 %	23 %	4 %	21 %	19 %	8%

Produktbezogene Maßnahmen II

Knapp ein Drittel der befragten Unternehmen haben Kapazitäten angepasst (33 %) und Produkte von Alternativ-lieferanten geprüft (35 %)

Welche produktbezogenen Maßnahmen haben Sie während der aktuellen Wirtschaftslage ergriffen?
(Mehrfachantworten möglich)

n=52	Reduktion v. Leerzeiten	Kapazitäts-anpassung	Vermehrte Überprüfung der Lieferanten auf Marktkonformität	Vermehrte Produktprüfungen von Alternativlieferanten
Maßnahmen wurden ergriffen	23 %	33 %	23 %	35 %
Maßnahmen haben geholfen	10 %	29 %	17 %	19 %
Maßnahmen werden fortgesetzt	44 %	46 %	39 %	48 %
Maßnahmen wurden nicht ergriffen	23 %	6 %	23 %	10 %
Weiß nicht	15 %	4 %	10 %	8 %

Personalbezogene Maßnahmen

**Reduktion der Zeitarbeiter (39 %) und Überstundenabbau (44 %) sind die wichtigsten personalbezogenen Maßnahmen
Knapp ¼ der befragten Unternehmen stellt neue MA ein!**

Welche personalbezogenen Maßnahmen haben Sie während der aktuellen Wirtschaftslage ergriffen?
(Mehrfachantworten möglich)

n=52	Einführung Kurzarbeit	Reduktion Stammbeslegschaft	Reduktion Zeitarbeiter	Einstellungsstopps	Überstunden-abbau	Einstellung neuer MA
Maßnahmen wurden ergriffen	15%	25%	39%	27%	44%	23%
Maßnahmen haben geholfen	14%	23%	33%	17%	29%	6%
Maßnahmen werden fortgesetzt	0%	4%	8%	15%	23%	19%
Maßnahmen wurden nicht ergriffen	75%	56%	29%	46%	15%	54%
Weiß nicht	2%	2%	8%	2%	6%	6%

Personalabbau I

Im Vorjahr kam es bei jedem 4ten befragten Unternehmen zu Einstellungsstopps, im Jahr 2010 erreichen diese bis zu 50 % und betreffen den Einkauf, den operativen und strategischen Einkauf.

In welchen Bereichen bauen Sie Personal ab?

n=52	Einkauf	Operativer Einkauf	Strategischer Einkauf	Logistik	Produktion	Marketing
Zeitarbeiter	2 %	2 %	2 %	14 %	41 %	2 %
Stammebelegschaft	14 %	14 %	12 %	15 %	23 %	14%
Kurzarbeit	6 %	4%	4 %	4 %	13 %	4 %
Einstellungsstopps	48 %	48 %	50 %	42 %	21 %	36 %
Weiß nicht	35 %	38 %	38 %	33 %	23 %	48 %

Personalabbau II

In der Finanzabteilung, Buchhaltung, im Vertrieb, im Controlling und in F&E gab es Einstellungsstopps bei rund 40 % der befragten Unternehmen

In welchen Bereichen bauen Sie Personal ab?

n=52	Finanz- abteilung	Buchhaltung	Vertrieb	Controlling	F&E
Zeitarbeiter	0 %	2 %	0 %	2 %	0 %
Stammelegschaft	14 %	14 %	15 %	12 %	14%
Kurzarbeit	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %
Einstellungsstopps	40 %	40 %	39 %	40 %	36 %
Weiß nicht	46 %	44 %	46 %	46 %	52 %

Kein Abbau: bei 6 Unternehmen erfolgte kein Personalabbau, es wurden neue Mitarbeiter eingestellt, der Abbau war 2008 und 2009 in allen Bereichen und im Jahr 2010 gab es wieder einen leichten Aufbau, kein Personalabbau aus Leasing in Produktion

Personalaufbau I

Es gibt Einstellungsstopps allen Bereichen. In der Produktion stellt jedes 4te Unternehmen Stammebelegschaft ein.

In welchen Bereichen werden neue Mitarbeiter eingestellt?

n=52	Einkauf	Operativer Einkauf	Strategischer Einkauf	Logistik	Produktion	Marketing
Zeitarbeiter	0 %	0 %	0 %	0 %	4 %	0 %
Stammebelegschaft	14 %	14 %	12 %	17 %	23 %	8 %
Kurzarbeit	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Einstellungsstopps	48 %	48 %	50 %	40 %	37 %	46 %
Weiß nicht	38 %	38 %	38 %	42 %	38 %	46 %

Personalaufbau II

Jedes 4te Unternehmen baut die Stammebelegschaft im Vertrieb und in der F & E auf.

In welchen Bereichen werden neue Mitarbeiter eingestellt?

n=52	Finanzabteilung	Buchhaltung	Vertrieb	Controlling	F&E
Zeitarbeiter	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Stammebelegschaft	12%	12 %	23 %	17 %	27 %
Kurzarbeit	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Einstellungsstopps	50 %	48 %	39 %	52 %	35 %
Weiß nicht	38 %	40 %	38 %	31 %	38%

Zusatzangaben: Wenn Einstellungen dann Ersatz von Mitarbeitern die gekündigt haben, Momentan ist nicht geplant Mitarbeiter einzustellen, es werden keine besondere Einstellungen getätigt (je nach freien Stellen)

Aus- und Weiterbildung von Mitarbeitern I

Wie im Vorjahr gaben 50 % der Unternehmen an, dass die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter gleich bleiben. Insgesamt werden bei jedem 4ten Unternehmen die Schulungen erhöht.

Welche Maßnahmen treffen Sie hinsichtlich Aus- und Weiterbildungen von Mitarbeitern?

n=52	Schulungen gesamt	Verhandlung	Fremd- sprachen	Kommuni- kation	Zoll- abwicklung	IT
Werden erhöht	25 %	10 %	15 %	8 %	4 %	10 %
Bleiben gleich	40 %	54 %	40 %	52 %	38 %	52 %
Werden reduziert	17 %	11 %	12 %	11 %	10 %	10 %
Neu eingeführt	0 %	0 %	0 %	4 %	0 %	0 %
Werden/wurden abgeschafft	6 %	10 %	11 %	10 %	15 %	10 %
Weiß nicht	12 %	15 %	21 %	15 %	33 %	19 %

Aus- und Weiterbildung von Mitarbeitern II

Bei 15 % der befragten Unternehmen werden nach Strategien zur Kostensenkung gesucht.

Welche Maßnahmen treffen Sie hinsichtlich Aus- und Weiterbildungen von Mitarbeitern?

n=52	Soft-Skills	Analytik	Materialwirtschaft	E-Procurement	Strategien zur Kostensenkung	Bestandsoptimierung
Werden erhöht	2 %	2 %	6 %	6 %	15 %	11 %
Bleiben gleich	52 %	44 %	52 %	44 %	42 %	40 %
Werden reduziert	10 %	12 %	8 %	8 %	6 %	10 %
Neu eingeführt	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
Werden/wurden abgeschafft	13 %	11 %	13 %	11 %	10 %	10 %
Weiß nicht	23 %	31 %	21 %	31 %	27 %	29 %

Aus- und Weiterbildung von Mitarbeitern III

Die Hälfte der befragten Unternehmen gaben an, die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter beizubehalten.

Welche Maßnahmen treffen Sie hinsichtlich Aus- und Weiterbildungen von Mitarbeitern?

n=52	Lieferanten- management	Kosten- transparenz	Produkt- und Lieferantenrecherche	Global Sourcing
Werden erhöht	12 %	6 %	6 %	6 %
Bleiben gleich	46 %	48 %	46 %	40 %
Werden reduziert	8 %	6 %	8 %	8 %
Neu eingeführt	0 %	0 %	0 %	2 %
Werden/wurden abgeschafft	8 %	8 %	10 %	10 %
Weiß nicht	27 %	33 %	31 %	35 %

Dienstreisen I



Bei knapp der Hälfte der UN bleiben die Dienstreisen gleich, 40 % verringern diese (entspricht den Vorjahreswerten)

Welche Maßnahmen treffen Sie hinsichtlich Dienstreisen?

n=52	Dienstreisen gesamt	A- Lieferanten	B-Lieferanten	C-Lieferanten	Sub- Lieferanten	Neue Lieferanten
Werden erhöht	6 %	13 %	0 %	2 %	0 %	23 %
Bleiben gleich	46 %	64 %	58 %	36 %	35 %	48 %
Werden reduziert	40 %	11 %	27 %	39 %	35 %	13 %
Neu eingeführt	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	2 %
Werden/wurden abgeschafft	2 %	4 %	6 %	13 %	17 %	4 %
Weiß nicht	6 %	8 %	10 %	10 %	13 %	10 %

Dienstreisen II

Jedes 5te Unternehmen hat die Dienstreisen zu Problemlieferanten und zu neuen Lieferanten erhöht. Über 20 % setzen mehr neue Medien (Web- und Videokonferenzen) ein.

Welche Maßnahmen treffen Sie hinsichtlich Dienstreisen?

n=52	Potenzielle Lieferanten	Problemlieferanten	Einsatz neuer Medien (Web- und Videokonferenzen)
Werden erhöht	13 %	21 %	21 %
Bleiben gleich	54 %	42 %	33 %
Werden reduziert	15 %	17 %	4 %
Neu eingeführt	2 %	0 %	4 %
Werden/wurden abgeschafft	4 %	4 %	2 %
Weiß nicht	12 %	15 %	37 %

Werbeaktivitäten

Knapp die Hälfte der Unternehmen behält Maßnahmen der unterschiedlichen Werbeaktivitäten bei.

Welche Maßnahmen treffen Sie hinsichtlich Werbeaktivitäten?

n=52	Werbeaktivitäten gesamt	Produkt- werbung	Beschaffungs- marketing	Unternehmens- werbung	Personal- werbung
Werden erhöht	23 %	27 %	2 %	14 %	2 %
Bleiben gleich	40 %	40 %	56 %	50 %	50 %
Werden reduziert	14 %	10 %	13 %	13 %	13 %
Neu eingeführt	0 %	0 %	0 %	0 %	2 %
Werden/wurden abgeschafft	2 %	2 %	4 %	2 %	10 %
Weiß nicht	21 %	21 %	25 %	21 %	23 %

Zusatzangaben: Kaum Werbung, da in Nischen tätig

IV. Erwartungen

Erwartungen an die Regierung



Verwaltungsreduzierung, Verwaltungsreform

Infrastrukturinvestitionen

Ende des Bundesvergabegesetzes für Sektorenauftraggeber

Stabilisierung und Unterstützung des österreichischen Wirtschaftsraumes

Stabilisierung des Euro

Steuererleichterung, keine neuen Steuern

Förderung der thermischen Sanierung

Kurzarbeitsreduktion bzw. Abschaffung diverser Gebühren

Faire Förderpolitik ohne Populismus

Flexible Arbeitszeitmodelle

Unterstützung und Stellensuche von Entlassenen

Förderprogramme für Einzelhaushalte

Faire Aufteilung von bevorstehenden Sparmaßnahmen

Erwartungen an die Regierung



Schaffung eines Umfeldes für freundliches Wirtschaftsklima

Mehr Förderprogramme für Innovationen

Flexiblere Arbeitszeiten

Schnellere Reaktion

Abschaffung von Spekulationen

Ausbildungsniveau erhöhen (Lehre wie auch Universität)

Währungsstabilität

Verwaltungsreform

Erwartungen an Kammern und Verbände



Unterstützung, Beratung und Information

Forderungen durchsetzen

Lobbying für thermische Sanierung

Verbesserung der Rahmenbedingungen

Durchschaubare und nachhaltig verlässliche Förderpolitik

Marktbearbeitung und Beobachtung neuer Märkte

Lobbying zu Gunsten des Marktes

Druck auf Regierung

Unterstützung bei Anfragen

Fachkräfte ausbilden

Funktionierende Sozialpartnerschaft

Flexibilität

Erwartungen an das BMÖ



Attraktive Weiterbildungsangebote

Informationen

Erfahrungsaustausch ermöglichen

Verstärktes Schulungsangebot

Das derzeitige gute Angebot sollte gleichbleiben

Günstigere Seminare zu brandaktuellen Themen

Sachkompetente Unterstützung

Fachkräfte ausbilden

Effiziente und kostengünstige Schulungen

Erwartungen an die WU



Auch den kleinen helfen

Aus- und Weiterbildung auf hohem Niveau

Optimismus

Informationen und Analysen

Weiterbildung im Bezug auf veränderliche Märkte

Praktische Umsetzung

Ausbildungsqualität

Aufbereitung der Ist-Situation um Maßnahmen ableiten zu können

Erwartungen an Interessensvertretungen



Viel stärkere Interessensvertretungen
Unterstützung, Beratung und Information
Optimismus
Durchsetzung der Forderungen
Lobbying für thermische Sanierungen
Mehr Verständnis, weniger Bürokratie
Regionales Marketing
Druck auf Regierungen und Kammern
Flexibilität
Kürzere Marktinfos

V. Impressum



Univ.-Prof. Dr. Sebastian Kummer

Vorstand Institut für Transportwirtschaft und Logistik, WU Wien

Dkfm. Heinz Pechek

Geschäftsführender Vorstand, BMÖ

Mag. Sandra Eitler

Koordinatorin, WU Wien

Alexandra Soares, Rudolf Riegler

Studienautoren, WU Wien

VI. Kontakt



Univ.-Prof. Dr. Sebastian Kummer (WU Wien)

sebastian.kummer@wu.ac.at

Mag. Sandra Eitler (WU Wien)

sandra.eitler@wu.ac.at

Dkfm. Heinz Pechek (BMÖ)

pechek@bmo.e.at