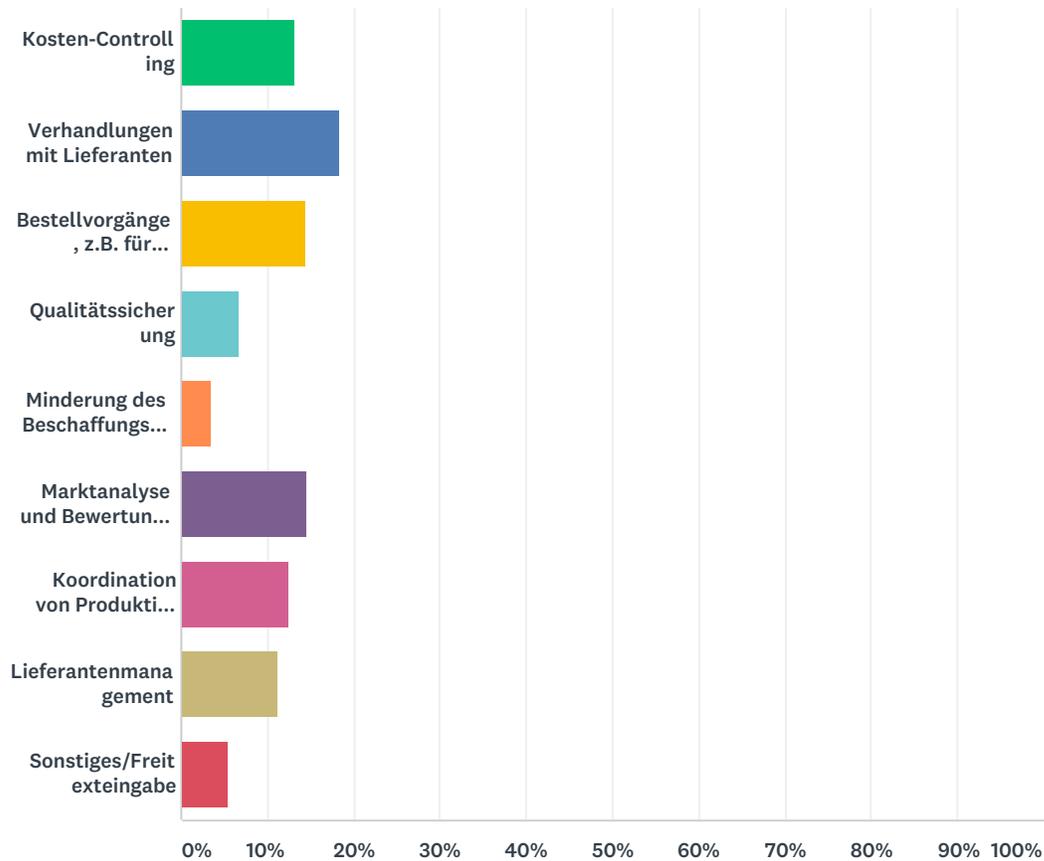


## Q1 Welche Aktivität sehen Sie als Hauptaufgabe Ihrer Beschaffungstätigkeit? (Einfachnennung)

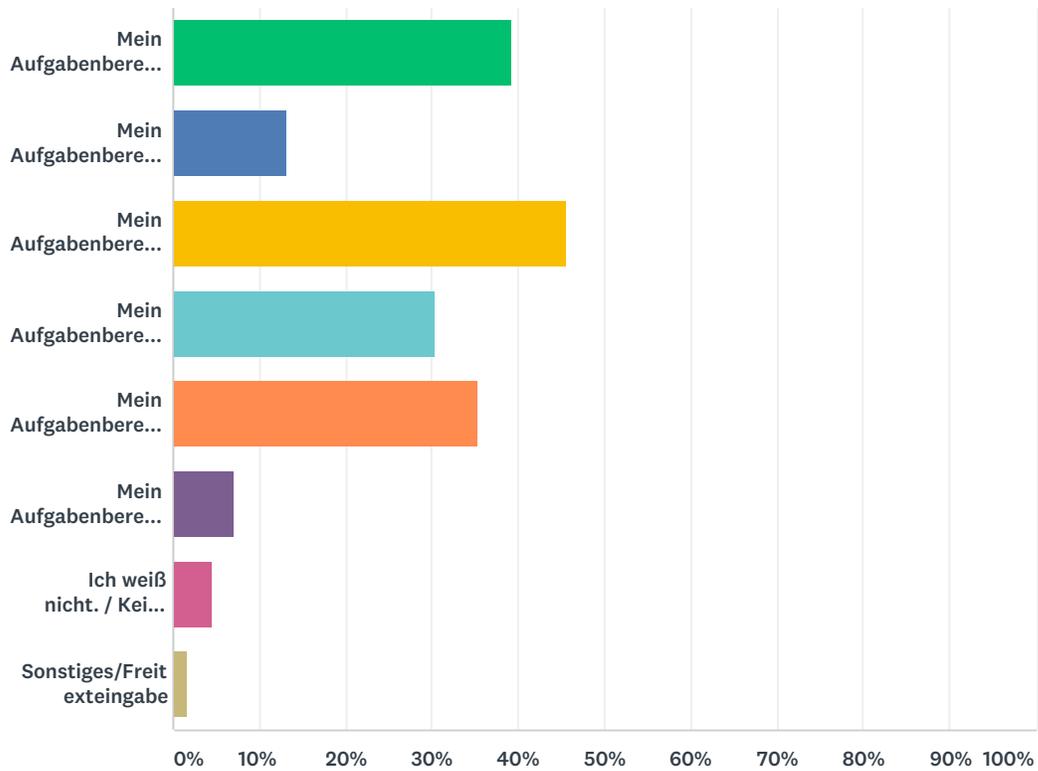
Answered: 633 Skipped: 0



ANSWER CHOICES	RESPONSES	
Kosten-Controlling	13.11%	83
Verhandlungen mit Lieferanten	18.33%	116
Bestellvorgänge, z.B. für Rohstoffe oder Teile/Maschinen	14.38%	91
Qualitätssicherung	6.79%	43
Minderung des Beschaffungsrisikos (z. B. Zahlungsausfälle, Lieferschwierigkeiten)	3.48%	22
Marktanalyse und Bewertung von potenziellen Lieferanten	14.69%	93
Koordination von Produktion und Einkauf	12.64%	80
Lieferantenmanagement	11.22%	71
Sonstiges/Freitexteingabe	5.37%	34
<b>TOTAL</b>		<b>633</b>

## Q2 Wie hat sich der Aufgabenbereich Ihrer Beschaffungstätigkeit in den letzten drei Jahren verändert (Mehrfachnennung)?

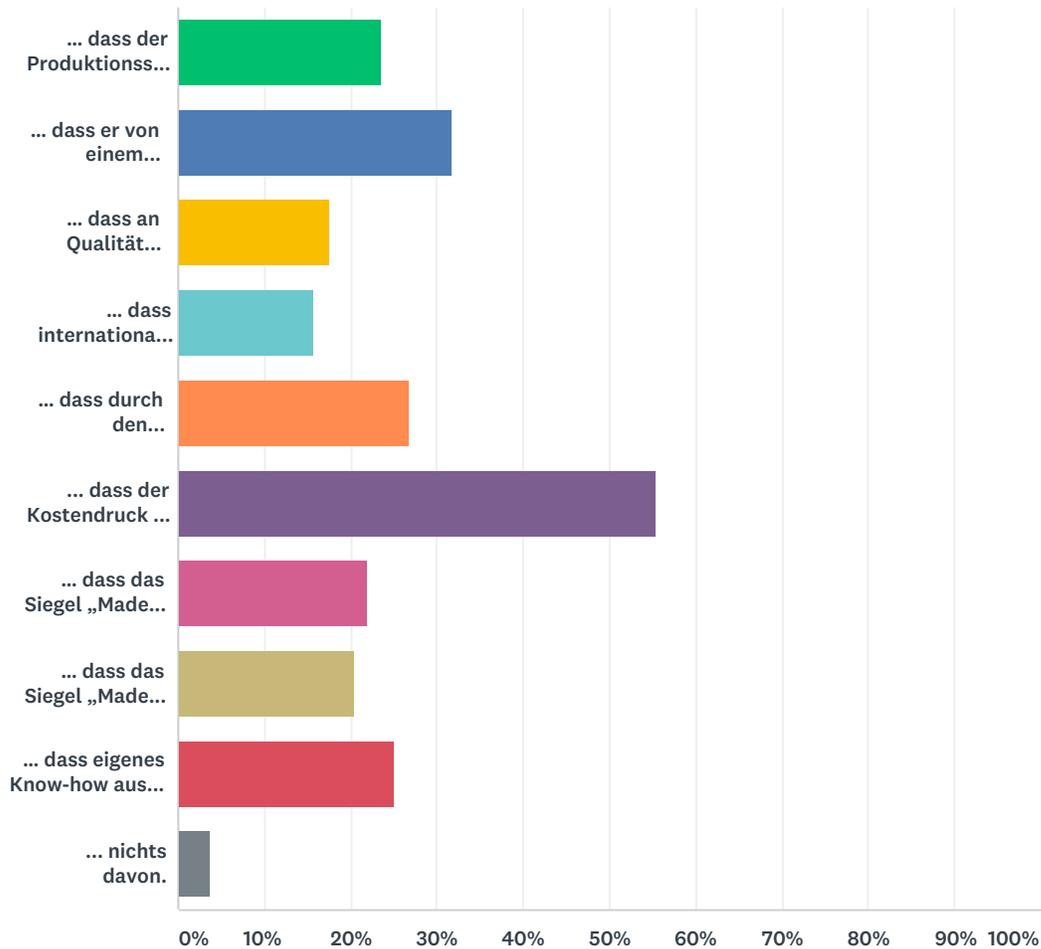
Answered: 632 Skipped: 1



ANSWER CHOICES	RESPONSES	
Mein Aufgabenbereich ist strategischer geworden.	39.40%	249
Mein Aufgabenbereich ist operativer geworden.	13.13%	83
Mein Aufgabenbereich ist digitaler geworden.	45.57%	288
Mein Aufgabenbereich erfordert mehr Schnittstellenarbeit zu anderen Bereichen.	30.38%	192
Mein Aufgabenbereich ist anspruchsvoller geworden.	35.28%	223
Mein Aufgabenbereich hat sich nicht geändert.	7.12%	45
Ich weiß nicht. / Keine Angabe.	4.59%	29
Sonstiges/Freitexteingabe	1.58%	10
Total Respondents: 632		

### Q3 Welche der folgenden Aussagen können Sie bestätigen? Die Internationalisierung bedeutet für die Zukunft des Mittelstands, ... (Mehrfachnennung)

Answered: 631 Skipped: 2

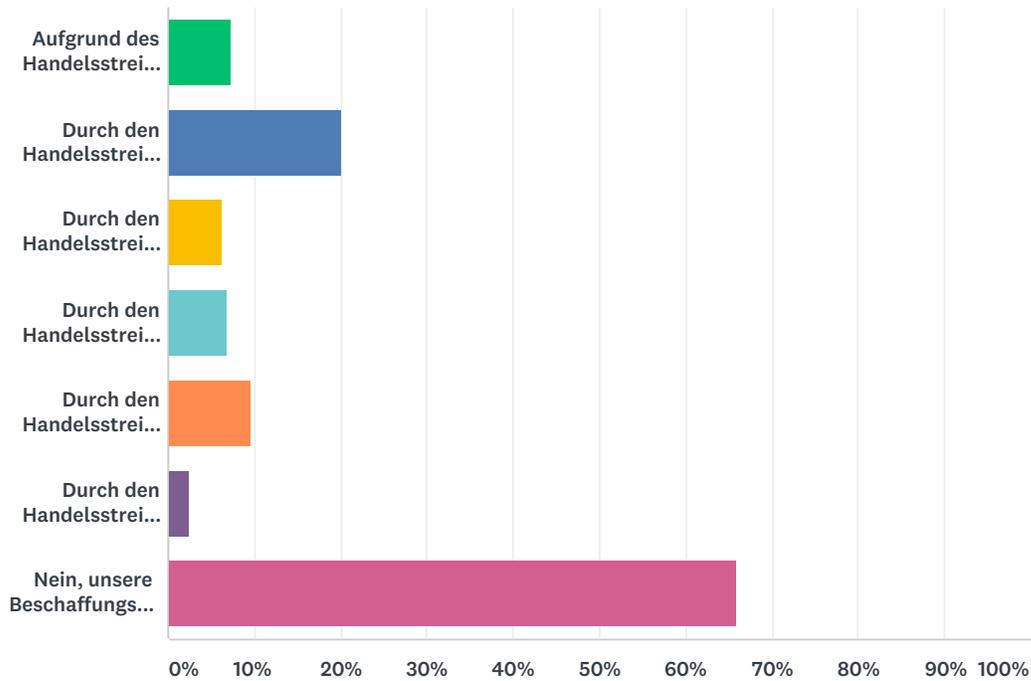


ANSWER CHOICES	RESPONSES	
... dass der Produktionsstandort Deutschland gefährdet ist.	23.61%	149
... dass er von einem Industrie- zu einem Dienstleistung- und Wissensstandort wird.	31.85%	201
... dass an Qualität hinzugewonnen wird.	17.59%	111
... dass internationale Fachkräfte leichter eingestellt werden können.	15.69%	99
... dass durch den Fachkräftemangel ganze Branchen bedroht sind.	26.78%	169
... dass der Kostendruck für den deutschen Mittelstand steigt.	55.47%	350
... dass das Siegel „Made in Germany“ an Bedeutung verliert.	22.03%	139
... dass das Siegel „Made in Germany“ an Bedeutung gewinnt.	20.60%	130
... dass eigenes Know-how aus Deutschland abfließt und der Mittelstand so an Boden verliert.	25.04%	158
... nichts davon.	3.80%	24



## Q4 Hat sich Ihre Beschaffungsstrategie durch den Handelsstreit zwischen den USA und China verändert? Wenn ja, in welcher Form? (Mehrfachnennung)

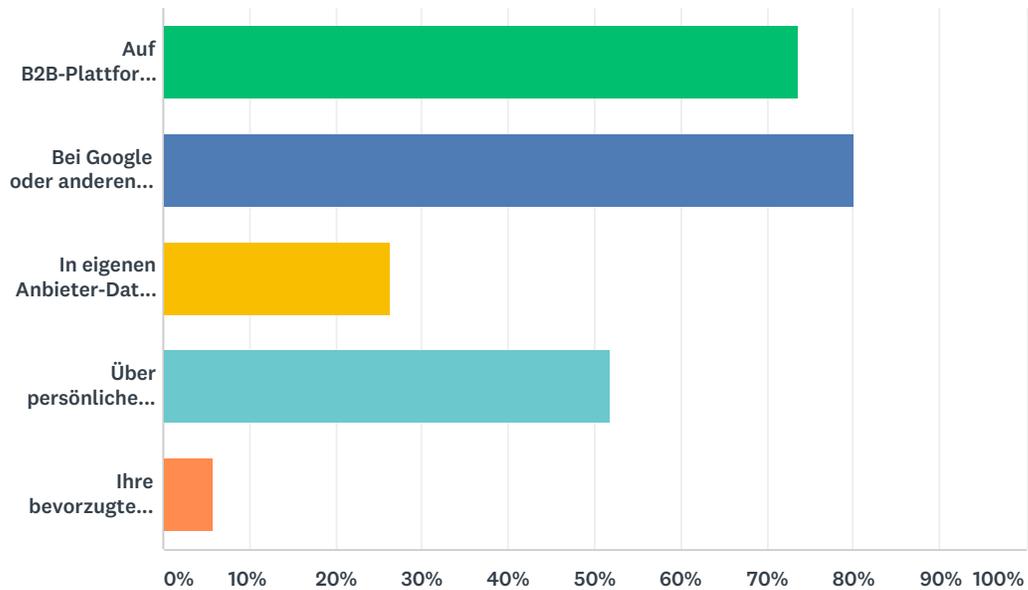
Answered: 629 Skipped: 4



ANSWER CHOICES	RESPONSES	
Aufgrund des Handelsstreits müssen wir uns neue Handelspartner suchen.	7.31%	46
Durch den Handelsstreit setzen wir zukünftig stärker auf europäische Handelspartner.	20.03%	126
Durch den Handelsstreit verlieren chinesische Hersteller für uns an Bedeutung.	6.20%	39
Durch den Handelsstreit gewinnen chinesische Hersteller für uns an Bedeutung.	6.84%	43
Durch den Handelsstreit verlieren US-amerikanische Hersteller für uns an Bedeutung.	9.70%	61
Durch den Handelsstreit gewinnen US-amerikanische für uns an Bedeutung.	2.54%	16
Nein, unsere Beschaffungsstrategie hat sich durch den Handelsstreit nicht verändert.	65.82%	414
Total Respondents: 629		

## Q5 Mit welchen Tools suchen Sie, wenn Sie nach Anbietern suchen? (Mehrfachnennung)

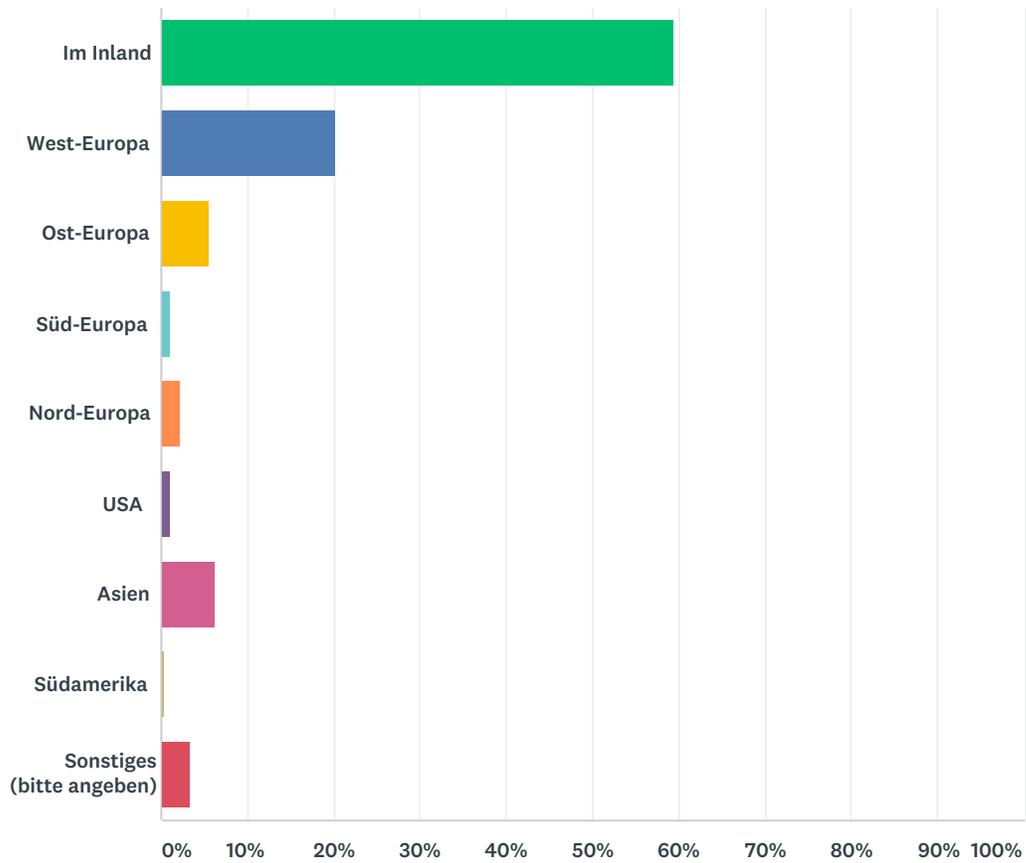
Answered: 629 Skipped: 4



ANSWER CHOICES	RESPONSES	
Auf B2B-Plattformen, z. B. „Wer liefert was“ oder EUROPAGES	73.61%	463
Bei Google oder anderen allgemeinen Suchmaschinen	80.13%	504
In eigenen Anbieter-Datenbanken	26.39%	166
Über persönliche Empfehlungen, z. B. Kollegen oder Kontakte zu Einkäufern	51.83%	326
Ihre bevorzugte Suchplattform	5.88%	37
Total Respondents: 629		

## Q6 Wo kaufen Sie in Ihrer Funktion als professioneller Einkäufer hauptsächlich ein? (Einfachnennung)

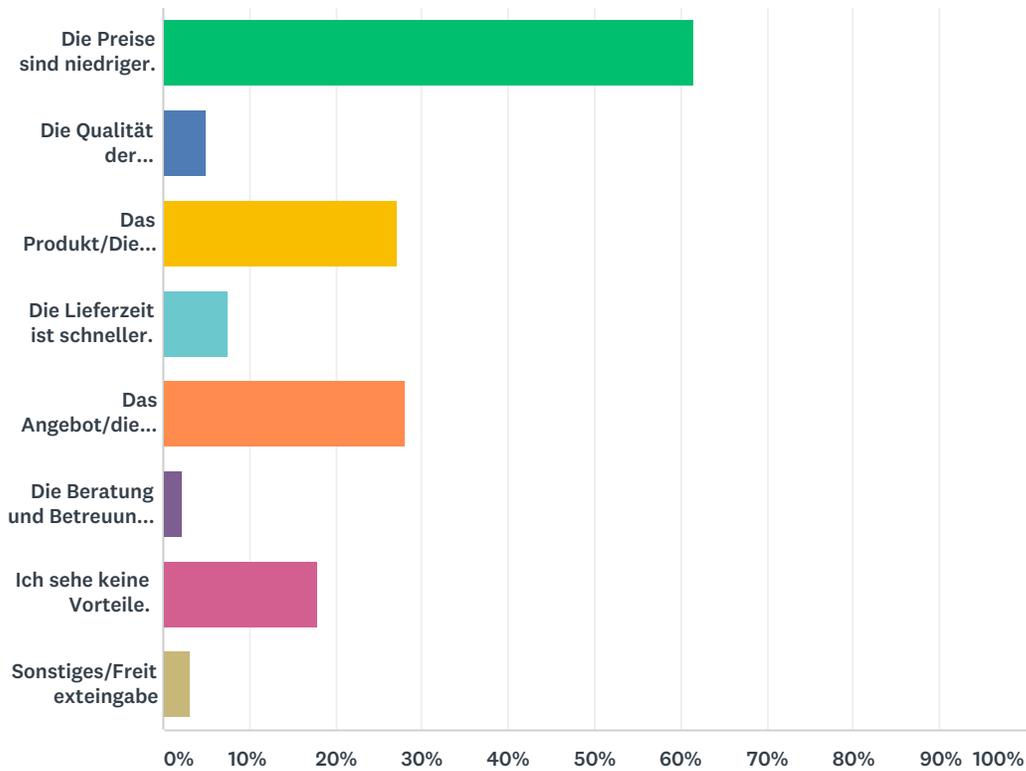
Answered: 629 Skipped: 4



ANSWER CHOICES	RESPONSES	
Im Inland	59.46%	374
West-Europa	20.35%	128
Ost-Europa	5.72%	36
Süd-Europa	1.11%	7
Nord-Europa	2.23%	14
USA	1.11%	7
Asien	6.36%	40
Südamerika	0.32%	2
Sonstiges (bitte angeben)	3.34%	21
<b>TOTAL</b>		<b>629</b>

## Q7 Was sind die Vorteile einer Beschaffung im Ausland? (Mehrfachnennung)

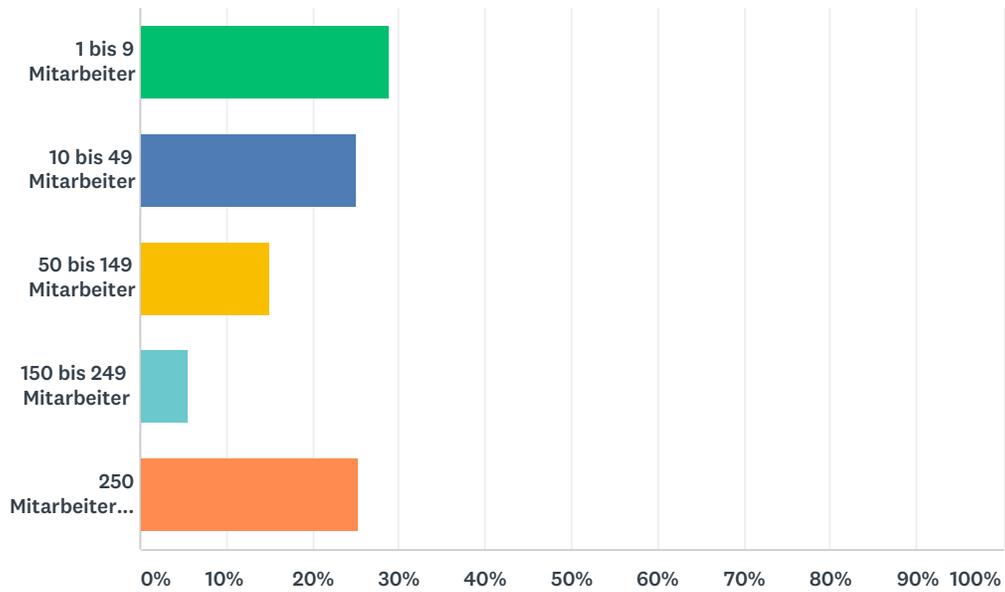
Answered: 630 Skipped: 3



ANSWER CHOICES	RESPONSES	
Die Preise sind niedriger.	61.43%	387
Die Qualität der Produkte/Dienstleistungen ist besser.	4.92%	31
Das Produkt/Die Dienstleistung ist in der Form nicht im Inland verfügbar.	27.14%	171
Die Lieferzeit ist schneller.	7.62%	48
Das Angebot/die Auswahl ist größer.	28.10%	177
Die Beratung und Betreuung ist besser.	2.38%	15
Ich sehe keine Vorteile.	17.94%	113
Sonstiges/Freitexteingabe	3.17%	20
Total Respondents: 630		

## Q8 Wie groß ist Ihr Unternehmen bzw. das Unternehmen, in dem Sie arbeiten?

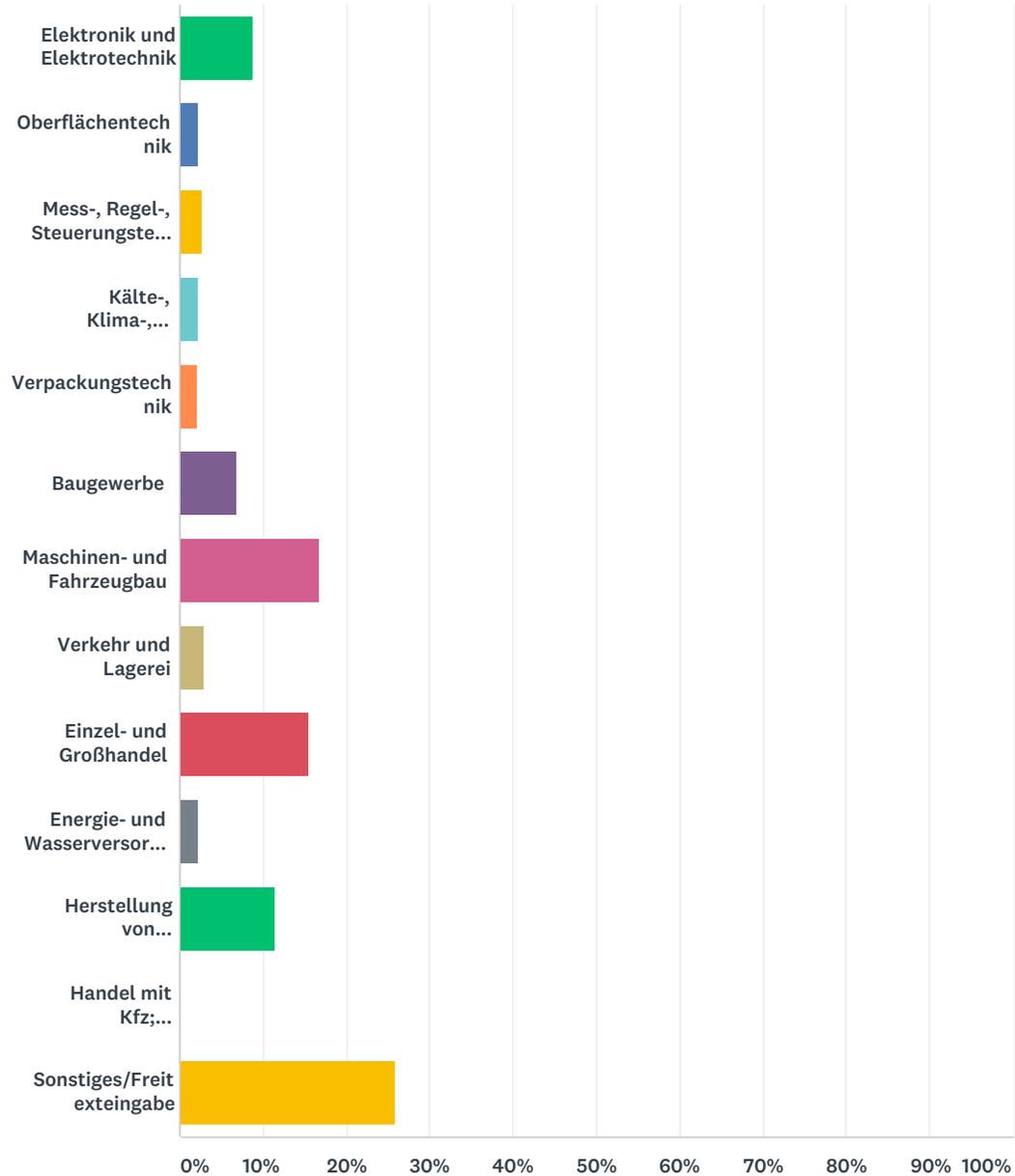
Answered: 628 Skipped: 5



ANSWER CHOICES	RESPONSES	
1 bis 9 Mitarbeiter	28.82%	181
10 bis 49 Mitarbeiter	25.16%	158
50 bis 149 Mitarbeiter	14.97%	94
150 bis 249 Mitarbeiter	5.73%	36
250 Mitarbeiter oder mehr	25.32%	159
<b>TOTAL</b>		<b>628</b>

## Q9 In welcher Branche arbeiten Sie?

Answered: 630 Skipped: 3



ANSWER CHOICES	RESPONSES	
Elektronik und Elektrotechnik	8.89%	56
Oberflächentechnik	2.38%	15
Mess-, Regel-, Steuerungstechnik	2.70%	17
Kälte-, Klima-, Lüftungstechnik	2.22%	14
Verpackungstechnik	2.06%	13
Baugewerbe	6.83%	43

## Einkäufer Report 2019 - Deutschland

Maschinen- und Fahrzeugbau	16.83%	106
Verkehr und Lagerei	2.86%	18
Einzel- und Großhandel	15.56%	98
Energie- und Wasserversorgung	2.22%	14
Herstellung von Metallerzeugnissen; Metallerzeugung und -bearbeitung	11.59%	73
Handel mit Kfz; Instandhaltung und Reparatur von Kfz	0.00%	0
Sonstiges/Freitexteingabe	25.87%	163
TOTAL		630

Q10 Vielen Dank für Ihre Teilnahme. □ Wenn Sie nun am Gewinnspiel teilnehmen möchten, erhalten Sie die Chance auf einen von drei Amazon-Gutscheinen im Wert von jeweils 50 Euro. □ Die E-Mail-Adresse dient nur zur Verlosung und zur Benachrichtigung des Gewinners. Teilnahmebedingungen

Answered: 564 Skipped: 69

ANSWER CHOICES	RESPONSES	
Tragen Sie hier bitte Ihre E-Mail-Adresse ein.	100.00%	564

Q11 Vielen Dank für die Beantwortung der Fragen und viel Glück bei der Verlosung! Die Ergebnisse der Umfrage stellen wir nach der Auswertung auf der Corporate Website von Visible im Pressebereich zur Verfügung.

Falls Sie Fragen haben, können Sie gerne eine E-Mail schreiben an:  
[carsten.brandt@visible.com](mailto:carsten.brandt@visible.com).

Answered: 9 Skipped: 624