

Backorder Rate: Kennzahl für Lieferrückstände und Versorgungslücken

Die Backorder Rate beschreibt den Anteil der Bestellpositionen oder Bestellmengen, die zum Zeitpunkt der Bestellung nicht aus dem Lager beliefert werden können und als Rückstand (Backorder) offen bleiben. Für technische Einkäufer ist sie eine zentrale Frühwarnindikator-Kennzahl für die Versorgungssicherheit der eigenen Fertigung. Eine steigende Backorder Rate signalisiert eng werdende Kapazitäten, Belieferungsprobleme oder Planungsfehler – lange bevor es zu Produktionsstopps kommt. Dieser Artikel erklärt Definition, Berechnung, Zielwerte sowie Maßnahmen zur aktiven Senkung der Rückstandquote.

Das Wichtigste in Kürze

- Die Backorder Rate misst den Anteil nicht sofort lieferbarer Bestellungen an allen Bestellungen eines Zeitraums.
- In der Praxis wird häufig ein Zielwert unter 1–2 % angestrebt; branchen- und produktabhängig sind auch höhere Werte üblich.
- Hohe Backorder Rates belasten Versorgungssicherheit, Produktionsplanung und langfristig die Lieferantenbewertung.
- Ursachen liegen typischerweise in Sicherheitsbeständen, Lieferzeiten, Prognosegüte und Lieferantenkapazitäten.
- Abhilfe schaffen Sichere Bestellpunktplanung, Rahmenlieferpläne, Lieferantenintegration und strategische Mehrfachbeschaffung.
- Die Kennzahl wirkt am stärksten, wenn sie zusammen mit OTIF, Lieferzeit und Bestandskennzahlen interpretiert wird.

Definition: Backorder Rate

Die Backorder Rate (Rückstandquote) ist die Kennzahl für den Anteil der Bestellungen oder Bestellpositionen, die beim Lieferanten oder im eigenen Lager nicht sofort bedient werden können und in Rückstand geraten. Sie wird typischerweise periodisch – wöchentlich, monatlich oder quartalsweise – auf Konzernebene, Werks- oder Warengruppenebene ausgewiesen.

Abgrenzung zu Out-of-Stock und OTIF

Die Backorder Rate beschreibt nicht die reine Nichtverfügbarkeit (Out-of-Stock), sondern die anschließende offene Position: Es wurde bestellt, kann aber nicht zum Wunschtermin geliefert werden. Sie unterscheidet sich auch von OTIF (On Time In Full), das die Liefertreue bereits gelieferter Aufnahmen misst. In der Praxis ergänzen sich beide Kennzahlen: Eine niedrige Backorder Rate bei zugleich schlechter OTIF-Quote deutet auf Termintreue-Probleme, umgekehrt auf Bestands- oder Verfügbarkeitsprobleme hin.

Einordnung im Einkaufscontrolling

Für Einkäufer gehört die Backorder Rate zum Kernrepertoire des Lieferanten- und Materialnummern-Controllings. Sie wird häufig je Lieferant, je Materialgruppe und je Werk betrachtet. Im Warengruppenmanagement dient sie als Indikator, ob Beschaffungsstrategien – etwa Single Sourcing oder Low-Cost Country Sourcing – das Risiko von Versorgungslücken angemessen berücksichtigen. Sie ist damit auch ein Steuerungsparameter für Bündelungshebel: Wer Volumen bündelt, muss die daraus resultierende Abhängigkeit durch niedrige Rückstandquoten kompensieren.

Berechnung und Datenbasis der Backorder Rate

Die Berechnung ist formal einfach, in der Praxis aber datenintensiv. Entscheidend ist eine konsistente Definition: Was zählt als Backorder, ab welchem Zeitpunkt und auf welcher Ebene (Position, Menge, Auftrag). Ohne einheitliche Zählweise sind Kennzahlen verschiedener Standorte oder Lieferanten nicht vergleichbar.

Formeln und Zähler-/Nennerlogik

Üblich sind zwei Varianten: Positionsbasiert – Anzahl der Bestellpositionen mit Rückstand geteilt durch alle Bestellpositionen im Zeitraum. Mengenbasiert – zurückgestellte Bestellmenge geteilt durch die Gesamtbestellmenge. Alternativ wird die offene Backorder-Menge am Stichtag ins Verhältnis zum durchschnittlichen Bestellvolumen gesetzt. Mengenbasierte Betrachtungen gewichten kritische High-Runner stärker; positionsbasierte zeigen systemische Probleme breiter Sortimente. Viele Unternehmen bilden beide Varianten parallel.

Neuvergabe behandelt werden. Ohne sauberes Bestellmanagement und gepflegte Bestätigungsdaten entsteht eine erhebliche Berichtslücke, die die Kennzahl systematis

Datenbasis sind typischerweise ERP- oder Bestellmanagementsysteme, in denen Bestellbestätigungen, Absagen und Teillieferungen konsistent gepflegt werden. Wichtig ist, dass Terminverschiebungen seitens des Lieferanten automatisch als Rückstandsereignis erfasst und nicht als „neuer Termin

- Einheitliche Backorder-Definition werkübergreifend dokumentieren
- Lieferantenbestätigungen (Order Confirmations) systematisch erfassen
- Teillieferungen und Terminverschiebungen als eigene Ereignistypen abbilden

Ursachen und typische Auslöser hoher Backorder Rates

Hohe Rückstandquoten entstehen selten durch einen einzelnen Fehler. Meist wirken mehrere Faktoren zusammen – von der Disposition über Lieferantenkapazitäten bis zu externen Störungen. Eine strukturierte Ursachenanalyse ist Voraussetzung für wirksame Gegenmaßnahmen.

Interne Ursachen: Planung und Bestände

Häufige interne Ursachen sind zu niedrige Sicherheitsbestände, unterschätzte Wiederbeschaffungszeiten, ungenaue Bedarfsprognosen sowie unkoordinierte Abrufe aus Rahmenverträgen. Auch ungepflegte Stammdaten – etwa veraltete Lieferzeiten – führen dazu, dass Bestellungen zu spät ausgelöst werden. Eine regelmäßige Kostentreiberanalyse und ABC-/XYZ-Analyse hilft, kritische Materialien zu identifizieren, für die sich höhere Bestände oder engere Überwachung lohnen.

Externe Ursachen: Lieferanten und Markt

Auf Lieferantenseite wirken engpasshafte Kapazitäten, Rohstoffverfügbarkeit, Qualitätsprobleme mit Sperrbeständen oder Priorisierung anderer Kunden als Backorder-Treiber. Bei Langlaufteilen und elektronischen Komponenten führen Vorlaufzeiten von Monaten zu strukturell höheren Rückstandquoten. Geopolitische Störungen, Exportkontrolle-Auflagen oder Zollereignisse verschärfen das Bild. Hier hilft eine Risk Heatmap, die Lieferanten und Materialien nach Ausfallwahrscheinlichkeit und Auswirkung bewertet.

Wechselwirkungen mit Beschaffungsstrategie

Strategische Entscheidungen haben direkten Einfluss: Single Sourcing senkt zwar Kosten, erhöht aber das Rückstandsrisiko. Outsourcing-Transitionen und Werkvertrag-Modelle verlagern Verantwortung und erfordern vertraglich vereinbarte Kapazitätszusagen. Nearshoring kann Lieferzeiten verkürzen und die Backorder Rate bei kritischen Teilen senken – meist gegen höhere Stückkosten. Die Kennzahl macht diese Trade-offs messbar.

Maßnahmen zur Senkung der Backorder Rate

Wirksame Senkung gelingt durch eine Kombination aus operativer Disziplin, strategischer Absicherung und enger Lieferantenkooperation. Die Hebel unterscheiden sich je nach Ursachenprofil – daher sollte jede Maßnahme auf die analysierte Ursache abstellen.

Operative Hebel im Bestellmanagement

Im operativen Tagesgeschäft zählen präzise Bestellpunkt- und Bedarfsplanung, gepflegte Lieferzeiten, frühzeitige Bestätigungsabgleichung und aktives Nachverfolgen offener Positionen. Escalation-Prozesse mit definierten Eskalationsstufen – von der Sachbearbeiterebene bis zum Geschäftsführer-Gespräch – verhindern, dass kritische Backorders unbearbeitet bleiben. Sicherheitsbestände und wirtschaftliche Bestellmengen sollten regelmäßig anhand aktualisierter Bedarfs- und Lieferzeitdaten neu berechnet werden.

Strategische Hebel: Diversifizierung und Verträge

Strategisch wirken Mehrfachbeschaffung für A-Teile, abgestimmte Rahmenlieferpläne mit festen Abruf- und Kapazitätszusagen sowie Reservierungsvereinbarungen bei Engpassmaterialien. Die Lieferantenakquise über strukturierte Supplier Discovery erweitert den Lieferantenpool, bevor der Engpass eintritt. Bei wiederkehrenden Rückständen leistet ein Lieferantenentwicklungs-Workshop Abhilfe: Gemeinsam werden Kapazitätsengpässe, Prozessprobleme und Planungs interfaces analysiert. Auch Incoterms CIP und Lieferklauseln sollten so gewählt sein, dass Transport- und Übergabeprozesse keine zusätzlichen Verzögerungen erzeugen.

Kooperative Hebel: Lieferantenintegration

Tiefe Lieferantenintegration – etwa geteilte Bedarfsprognosen, elektronische Abrufsysteme und frühzeitige Kapazitätsmeldungen – reduziert Reaktionszeiten erheblich. Lieferanten, die das Kundenbedarfsspektrum sehen, können rechtzeitig produzieren statt auf Bestellung zu warten. In der Praxis bewährt sich ein Stufenmodell: zunächst transparente Prognosen, dann geteilte Planungssysteme, schließlich konsignierte Bestände oder VMI-Modelle für ausgewählte Materialgruppen.

Backorder Rate als Steuerungsgröße: KPIs und Reporting

Die Kennzahl entfaltet ihre Wirkung erst im Zusammenspiel mit anderen Metriken und einer klaren Verantwortungsstruktur. Wer Backorders nur misst, aber nicht eskaliert und bewertet, erzeugt Berichtsaufwand ohne Verhaltensänderung.

Kennzahlen-Kombination

In der Praxis wird die Backorder Rate stets mit OTIF, durchschnittlicher Lieferzeit, Bestandsreichweite und Service Level kombiniert betrachtet. Ergänzend zeigt die Alterung offener Backorders (Backorder Age), wie lange Rückstände bestehen – ein zahnloser Bestand kann über Monate hohe Folgekosten verursachen. Auf Materialgruppenebene lässt sich die Quote mit Ergebnissen der Kostentreiberanalyse verknüpfen, um nachzuweisen, welche Einsparungen mit welchem Versorgungsrisiko erkaufte wurden.

Verankerung in Lieferantenbewertung und Sourcing

Lieferantenspezifische Backorder Rates gehören in die Lieferantenbewertung und sollten in Quarterly Business Reviews aktiv thematisiert werden. Bei Ausschreibungen und Vergaben lässt sich ein maximal zulässiger Wert als Leistungsvereinbarung definieren. Kritisch ist die Koppelung an das Lieferantenfinanzrisiko: Lieferanten in finanziellen Schwierigkeiten zeigen häufig steigende Rückstände, bevor sie sichtbar ausfallen – die Kennzahl wird damit auch ein Frühwarnindikator im Lieferantenrisikomanagement.

Risiken, Grenzen und aktuelle Entwicklungen

Trotz ihrer Aussagekraft hat die Backorder Rate Grenzen. Falsch verwendet, kann sie zu Fehlsteuerung führen – etwa durch überhöhte Bestände oder die Verlagerung von Risiken in nicht gemessene Bereiche.

Fehlinterpretationen und Spielformen

Ein bekannter Effekt: Lieferanten bestätigen Termine großzügig und verschieben später – die gemeldete Backorder Rate bleibt niedrig, die tatsächliche Versorgungslage ist schlecht. Daher sind Bestätigungstreue und Terminverschiebungen separat zu messen. Umgekehrt können überhöhte Sicherheitsbestände die Kennzahl optisch verbessern und gleichzeitig Kapitalbindung und Obsoleszenz treiben. Die Backorder Rate ist ein Mittel, kein Selbstzweck; sie sollte immer mit Bestands- und Kostenkennzahlen ausbalanciert werden.

Aktuelle Trends: Resilienz und digitale Transparenz

Seit den Lieferkettenstörungen der letzten Jahre rückt Versorgungsresilienz stärker in den Fokus. Unternehmen bilden Backorder-Daten zunehmend in Echtzeit-Dashboards ab, koppeln Lieferantenportale an Abrufsysteme und nutzen KI-gestützte Prognosen, um Rückstände vorzusagen. Zugleich gewinnen Multi-Sourcing, Nearshoring und strategische Pufferbestände für kritische Komponenten an Bedeutung. Katalog- und Datenqualität – etwa Catalogue Compliance bei Einkaufsplattformen – trägt dazu bei, dass Bestellungen korrekt und ohne nachträgliche Klärungen durchlaufen und dadurch keine vermeidbaren Rückstände entstehen.

Vertragliche und regulatorische Kontexte

Rückstände können vertragliche und rechtliche Folgen auslösen: Vertragsstrafen, Schadensersatzfragen bei Produktionsunterbrechungen oder Rückgriffe bei gestörten Lieferketten.

Auch ADR-Fragen bei Gefahrguttransporten oder Exportkontrolle-Beschränkungen können Lieferverzögerungen auslösen und sollten in Verträgen adressiert werden. Konkrete rechtliche Bewertungen sind immer im Einzelfall zu prüfen; dieser Artikel gibt hierzu keine Rechtsberatung.

Typische Kennzahlen

Backorder Rate (positionsbezogen): < 1–2 %

Üblicher Zielwert in der Industrie; für kritisches Material strengere Grenzen definieren

OTIF (On Time In Full): > 95 %

Ergänzt die Backorder Rate um die Termintreue gelieferter Aufträge

Backorder Age (Alter offener Rückstände): < 2–4 Wochen

Zeigt, wie lange Rückstände unbearbeitet bleiben

Bestätigungstreue des Lieferanten: > 90 %

Verhindert, dass spätere Terminverschiebungen die Backorder Rate verschleiern

Bestandsreichweite kritischer A-Teile: individuell je Vorlaufzeit

Balanziert Versorgungssicherheit gegen Kapitalbindung

Praxisbeispiel: Maschinenbauer senkt Backorder Rate von 6 auf 1,5 Prozent

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 400 aktiven Lieferanten wies monatlich eine Backorder Rate von über 6 % im Bereich Elektrokomponenten aus. Wegen eines erhöhten Auftragsbestands kam es wiederholt zu produktionskritischen Rückständen bei Antriebs- und Steuerungskomponenten. Eine Ursachenanalyse zeigte: veraltete Lieferzeiten in den Stammdaten, nicht abgeglichene Bestellbestätigungen und ein Single-Sourcing-Risiko bei drei kritischen Artikeln. Innerhalb von sechs Monaten wurde die Quote auf unter 1,5 % gesenkt.

- Lieferzeiten und Sicherheitsbestände für A- und B-Teile neu berechnet und Stammdaten bereinigt
- Wöchentliches Bestätigungsabgleich und Eskalationsprozess für offene Backorders eingeführt
- Zweitquellen über Supplier Discovery und strukturierte Lieferantenakquise aufgebaut
- Rahmenlieferplan mit Kapazitätzusagen und geteilten Prognosen mit Hauptlieferant vereinbart

Fazit

Die Backorder Rate ist eine der aussagekräftigsten Kennzahlen für die operative Versorgungssicherheit im technischen Einkauf. Sie zeigt Versorgungslücken frühzeitig, macht Beschaffungsrisiken messbar und liefert Argumente für strategische Entscheidungen wie Mehrfachbeschaffung oder Nearshoring. Entscheidend ist eine einheitliche Definition, eine saubere Datenbasis im Bestellmanagement und die Kombination mit OTIF, Lieferzeit- und Bestandskennzahlen. Wer Rückstände aktiv managt statt sie nur zu melden, senkt nicht nur die Quote, sondern stärkt auch die eigene Verhandlungsposition und Lieferfähigkeit. Die Kennzahl sollte deshalb fest im Lieferantenbewertungs- und Warengruppenmanagement verankert sein.

Häufige Fragen

Was ist die Backorder Rate und wie wird sie berechnet?

Die Backorder Rate ist der Anteil der Bestellungen oder Bestellmengen, die nicht sofort beliefert werden können und als Rückstand offen bleiben. Berechnet wird sie als Quotient: Anzahl backorderter Bestellpositionen geteilt durch alle Bestellpositionen im Zeitraum (oder mengenbasiert entsprechend). Wichtig ist eine werkübergreifend einheitliche Definition, damit Werte vergleichbar bleiben.

Welcher Wert für die Backorder Rate ist gut?

In der Praxis streben viele Industrieunternehmen einen Zielwert unter 1–2 % an, für A-Teile und kritisches Material häufig deutlich niedriger. Branchen mit langen Vorlaufzeiten wie Elektronik oder Sondermaschinenbau akzeptieren höhere Werte. Entscheidend ist der Trend über die Zeit und die Kombination mit OTIF und Bestandskennzahlen, nicht ein einzelner Absolutwert.

Welche Ursachen haben hohe Backorder Rates?

Häufige Ursachen sind zu niedrige Sicherheitsbestände, falsch gepflegte Lieferzeiten, schwache Bedarfsprognosen sowie Kapazitäts- und Qualitätsprobleme auf Lieferantenseite. Auch Single Sourcing, geopolitische Störungen oder Exportkontrolle-Auflagen erhöhen das Risiko. Eine strukturierte Ursachenanalyse pro Materialgruppe ist der erste Schritt zur Senkung.

Wie lässt sich die Backorder Rate senken?

Wirksame Hebel sind präzise Bestellpunktplanung, regelmäßiger Abgleich von Lieferantenbestätigungen, Eskalationsprozesse für offene Positionen und angepasste Sicherheitsbestände. Strategisch helfen Mehrfachbeschaffung, Rahmenlieferpläne mit Kapazitätszusagen und Lieferantenentwicklungs-Workshops. Tiefe Lieferantenintegration mit geteilten Prognosen verkürzt Reaktionszeiten zusätzlich.

Was ist der Unterschied zwischen Backorder Rate und OTIF?

Die Backorder Rate misst Bestellungen, die zum Bestellzeitpunkt nicht bedient werden können und offen bleiben. OTIF misst bei gelieferten Aufnahmen, ob Lieferung vollständig und pünktlich erfolgte. Beide Kennzahlen ergänzen sich: Niedrige Backorder Rates bei schlechter OTIF deuten auf Termintreue-Probleme, hohe Backorder Rates eher auf Verfügbarkeits- oder Planungsprobleme.

Warum ist die Backorder Rate für Einkäufer wichtig?

Sie ist ein Frühwarnindikator für Versorgungslücken, bevor es zu Produktionsunterbrechungen kommt. Zudem lässt sie sich in die Lieferantenbewertung integrieren und macht Risiken von Bündelungsentscheidungen oder Single Sourcing sichtbar. Steigende Werte können auch auf ein wachsendes Lieferantenfinanzrisiko hinweisen.