

Benchmarking im Einkauf: Preise, Prozesse und Leistungen objektiv vergleichen

Benchmarking im Einkauf ist der systematische Vergleich von Preisen, Konditionen, Prozessen und Lieferantenleistungen mit internen Referenzen, Wettbewerbern oder Marktstandards. Ziel ist es, Einsparpotenziale aufzudecken, die eigene Marktposition realistisch einzuschätzen und Einkaufsentscheidungen auf belastbare Daten zu stützen. In der Praxis reicht das Spektrum von einfachen Preisvergleichen bis zu ganzheitlichen Analysen von Kostenstrukturen, Lieferketten und Prozesseffizienz.

Das Wichtigste in Kürze

- Benchmarking im Einkauf vergleicht Preise, Konditionen und Leistungen mit internen Referenzen, Marktdaten oder Wettbewerbern.
- Typische Formen sind internes, externes, funktionales und prozessorientiertes Benchmarking.
- Wichtige KPIs sind Savings, Price Variance, Liefertreue und die Wertschöpfungstiefe der Lieferanten.
- Belastbare Benchmarks erfordern harmonisierte Stammdaten, saubere Spend Analytics und definierte Vergleichslogiken.
- Risiken entstehen durch ungleiche Vergleichsbedingungen, unvollständige Total-Cost-of-Ownership-Betrachtung und fehlende Datenpflege.
- Regelmäßige Benchmarks speisen sich idealerweise aus Lieferantenjahresgesprächen, Einholung von Marktangeboten und strukturierten Lessons Learned.

Definition: Benchmarking im Einkauf

Benchmarking im Einkauf bezeichnet den systematischen, wiederholbaren Vergleich eigener Einkaufskennzahlen, Preise und Prozesse mit Referenzwerten. Die Referenz kann intern (andere Werke, Standorte oder Zeiträume), extern (Marktpreise, Branchenwerte) oder wettbewerbsbezogen sein. Der Begriff umfasst sowohl die Analyse selbst als auch die daraus abgeleiteten Maßnahmen zur Verbesserung der Einkaufsposition.

Abgrenzung zu Preisvergleich und Spend Analytics

Ein einfacher Preisvergleich ist punktuell und bezieht sich meist auf ein Produkt oder einen Lieferanten. Benchmarking dagegen ist systematisch, messbar und mit Zielen verknüpft. Spend Analytics liefert die Datengrundlage – etwa klassifizierte Ausgaben, Lieferantenkonsolidierung und Preishistorien – aus der Benchmarking dann Muster und Abweichungen ableitet. Beides greift in der Praxis ineinander, ersetzt sich aber nicht.

Benchmarks als Steuerungsinstrument

Ergebnisse aus Benchmarking fließen in die Einkaufsstrategie ein: Sie begründen Verhandlungsziele, Make-or-Bear-Entscheidungen zur Eigenfertigungstiefe und die Auswahl von Lieferanten. Auch

gegenüber dem Management liefern Benchmarks Objektivität, wenn Einsparziele oder Einkaufsorganisationen neu ausgerichtet werden.

Methoden und Vorgehen beim Benchmarking im Einkauf

Praxisnahes Benchmarking folgt einem klaren Ablauf: Ziel definieren, Vergleichsobjekt abgrenzen, Daten erheben, normalisieren, vergleichen und Maßnahmen ableiten. Ohne definierte Vergleichslogik – gleiche Mengen, Qualitäten, Lieferbedingungen wie EXW versus DDP, Zahlungsziele – sind Ergebnisse nicht aussagefähig.

Internes Benchmarking

Der einfachste Einstieg: Werke, Standorte oder Teams des eigenen Konzerns kaufen identische oder ähnliche Teile zu unterschiedlichen Preisen. Ursachen sind häufig historisch gewachsene Lieferantenbeziehungen, unterschiedliche Zeichnungsstände oder lokale Rahmenbedingungen. Interne Vergleiche liefern schnell realisierbare Savings und schaffen einheitliche Datengrundlagen.

Externes und funktionales Benchmarking

Externes Benchmarking stellt eigene Preise und Konditionen dem Markt gegenüber – etwa über Ausschreibungen, Electronic Tendering oder Referenzangebote. Funktionales Benchmarking vergleicht darüber hinaus Prozesse: Orderdurchlaufzeiten, Anteil von Eilbestellungen, Deckungsgrade von Rahmenverträgen. Branchenwerte dienen als Richtgrößen, Einzelwerte fremder Unternehmen sind selten öffentlich verfügbar.

Kostenstruktur- und Fremdvergabeanalyse

Bei komplexen Teilen lohnt der Blick unter die Oberfläche: Kostenaufschlagsrechnung, Materialkostenzerlegung und Fremdvergabeanalyse zeigen, wie sich der Angebotspreis zusammensetzt. So wird erkennbar, ob Abweichungen vom Benchmark auf Marktverschiebungen, Effizienzunterschiede beim Lieferanten oder eigene Fehlspezifikationen zurückgehen.

Wichtige KPIs und Datenbasis für Benchmarking

Benchmarking steht und fällt mit belastbaren Kennzahlen. Kern sind Savings gegenüber Baseline, Preisabweichungen, Prozesskosten und Lieferantenperformance. Die Daten sollten aus systematisch gepflegten Quellen stammen – etwa harmonisierten Kreditorenstammdaten und Materialklassifikationen.

Preis- und Kosten-KPIs

Typische Kennzahlen sind die Price Variance (Preisabweichung zum Vorjahr oder Budget), Savings in Prozent der Baseline, Preisniveaus je Materialgruppe und der Anteil verhandelter gegenüber listenpreisbasierten Einkäufen. Bei Energieintensiven Positionen lohnt die Trennung von Grundpreis und Energiepreiszuschlag, da sich sonst Benchmarks durch Preisdynamik verzerren.

Prozess- und Lieferanten-KPIs

Prozesskennzahlen umfassen Orderdurchlaufzeit, Anteil spontaner Eilbestellungen, Deckungsgrad durch Rahmenverträge und Rechnungsabwicklung inklusive Fachliche Rechnungsprüfung. Lieferantenseitig zählen Liefertreue, Qualitätskennzahlen und Reaktionszeiten. Diese Werte eignen sich gut für den Vergleich zwischen Standorten und für das Lieferantenjahresgespräch.

Datenqualität und Stammdaten

Ohne einheitliche Materialklassifikation, saubere Kreditorenstammdaten und konsistente Mengeneinheiten scheitert jeder Benchmark. In der Praxis wird häufig zunächst ein Bereinigungsprojekt notwendig, bevor aussagekräftige Vergleiche möglich sind. Regelmäßige Pflege und klare Verantwortlichkeiten sind Voraussetzung für dauerhaft belastbare Aussagen.

Benchmarking in Verhandlung, Lieferantenmanagement und Strategie

Der eigentliche Nutzen entsteht erst, wenn Benchmark-Ergebnisse in Verhandlungen, Lieferantenbeziehungen und strategische Entscheidungen übersetzt werden. Benchmarks liefern Argumente, Zielkorridore und Frühwarnsignale.

Verhandlungsstrategie mit Benchmarks

Marktbenchmarks geben Verhandlungsziele eine objektive Grundlage: Der Einkäufer argumentiert nicht mit Bauchgefühl, sondern mit referenzierbaren Marktpreisen. Verträge lassen sich dynamischer gestalten, etwa über Escalation Clause-Regelungen, die Preisänderungen an indexierbare Referenzgrößen binden. So werden Wiederkehrgeschäfte vergleichbar und Streitpotenzial sinkt.

Lieferantenentwicklung und Joint Business Plan

Im Lieferantenjahresgespräch dienen Benchmark-Ergebnisse als Basis für einen Joint Business Plan (JBP): Gemeinsame Ziele zu Kosten, Qualität, Innovation und Kapazitäten werden messbar vereinbart. Abweichungen vom Benchmark zeigen Entwicklungsbedarf – etwa bei Prozesseffizienz oder beim Reifegrad von Lean Procurement-Ansätzen auf Lieferantenseite.

Strategische Impulse: Sourcing und Wertschöpfungstiefe

Benchmark-Ergebnisse speisen die Einkaufsstrategie: Sie können Anlass sein, die Eigenfertigungstiefe zu prüfen, Lieferanten regional zu diversifizieren oder ein Konsignationslager zu vereinbaren, um Bestandskosten zu senken. Auch eine verbindliche Einkaufsrichtlinie MRO vs. Capex profitiert von Benchmark-Werten, weil sie Freigabeschwellen und Beschaffungswege objektiviert.

Risiken und Kontrollen beim Benchmarking im Einkauf

Benchmarks können in die Irre führen, wenn Vergleichsbedingungen nicht übereinstimmen oder Daten lückenhaft sind. Kontrollen, Dokumentation und eine ehrliche Interpretation der Ergebnisse sind daher unverzichtbar.

Verzerrte Vergleiche und Scheinsavings

Häufige Fehler: Preise werden bei unterschiedlichen Lieferbedingungen (EXW versus ab Werk inklusive Fracht), Mengenstaffeln oder Qualitätsumfängen verglichen. Savings werden gegen eine künstlich hochgesetzte Baseline gemessen. Abhilfe schaffen definierte Vergleichslogiken, Total-Cost-of-Ownership-Betrachtung inklusive Einlagerung, Logistik und Qualität und eine kritische Review durch Dritte.

Rechtliche und datenschutzliche Grenzen

Preisabsprachen oder der Austausch von Konditionsdaten mit Wettbewerbern sind kartellrechtlich

unzulässig; entsprechende Aussagen im Einzelnen sind vorab rechtlich zu prüfen. Auch der Umgang mit Lieferantendaten in KPI-Systemen erfordert klare Regelungen. Im Einzelfall – etwa bei Zusicherungen gegenüber Geschäftsführung oder Eigentümern – empfiehlt sich eine Prüfung durch Fachleute.

Kontrollen und Lessons Learned

Wirksame Kontrollen sind: periodische Wiederholung des Benchmarks, dokumentierte Annahmen, Abgleich mit Risikobewertungen in einer Risk Heatmap und definierte Eskalationswege – ein Eskalationsprozess greift, wenn Benchmarks dauerhaft unterlaufen werden. Lessons Learned aus abgeschlossenen Projekten sichern, dass Vergleichslogiken und Erkenntnisse nicht verloren gehen.

Aktuelle Entwicklungen: Digitalisierung und automatisierte Benchmarks

Digitalisierung macht Benchmarking schneller, datengetriebener und kontinuierlicher. Statt einmaliger Projekte entsteht ein laufender Abgleich zwischen eigenen Einkaufsdaten und Marktsignalen.

Automatisierte Spend Analytics und Preisindizes

Moderne Spend-Analytics-Werkzeuge klassifizieren Ausgaben automatisch und erkennen Preisabweichungen in Echtzeit. Indexierte Preisgleitklauseln und Marktdatenfeeds erlauben laufende Vergleiche ohne manuellen Aufwand. Der Fokus verschiebt sich damit von der Einmalauswertung zum kontinuierlichen Monitoring.

Benchmarking als fester Bestandteil der Einkaufsorganisation

Erfolgreiche Einkaufsorganisationen verankern Benchmarks im Regelbetrieb: definierte Review-Zyklen, klare Rollen für Datenpflege und Auswertung, Verzahnung mit dem Lieferantenportfolio-Management. So werden Benchmarks vom Projekthinstrument zum permanenteren Steuerungsmechanismus – mit direkter Wirkung auf Savings-Qualität und Verhandlungsstärke.

Typische Kennzahlen

Savings vs. Baseline: 3–8 % p. a.

Typischer Richtwert für realistische, nachhaltige Einsparungen in strukturierten Projekten.

Price Variance: ± 3 % zum Baseline-Preis

Kleinere Abweichungen sind marktbedingt häufig; größere bedürfen der Erklärung.

Liefertreue (OTIF): > 95 %

Branchenüblicher Zielwert für zuverlässige Lieferanten im industriellen Umfeld.

Anteil Eilbestellungen: < 5 %

Hoher Anteil deutet auf Planungs- oder Prozessschwächen in der Beschaffung hin.

Rahmenvertragsdeckung: > 70 %

Gibt an, welcher Anteil des Volumens vertraglich abgesichert statt spot gekauft wird.

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit drei Werken stellte fest, dass identische Drehteile zwischen den Standorten bis zu 20 Prozent Preisunterschiede aufwiesen. Ein Benchmarking-Projekt harmonisierte zunächst Materialstammdaten und Lieferbedingungen, verglich dann Preise je Werk und

analysierte Kostenstrukturen bei den drei Hauptlieferanten.

- Harmonisierung von Materialstammdaten, Klassifikation der Spend Analytics und Definition einheitlicher Vergleichslogiken (Menge, Qualität, Lieferbedingung EXW/ab Werk).
- Interessengeleitete Doppelvergabe aufgelöst: Zwei Teilegruppen wurden elektronisch ausgeschrieben (Electronic Tendering), das Preisniveau sank im Schnitt um einstellige Prozentwerte.
- Kostenaufschlagsrechnung und Fremdvergabeanalyse beim teuersten Lieferanten zeigten Ineffizienzen in der Zerspannung – Grundlage für einen Joint Business Plan (JBP) mit messbaren Zielen.
- Verankerung eines halbjährlichen Review-Zyklus mit definierten KPIs, verbunden mit dem Lieferantenjahresgespräch und dokumentierten Lessons Learned.

Fazit

Benchmarking im Einkauf verwandelt Erfahrungswissen in belastbare, vergleichbare Fakten und schafft damit die Grundlage für objektive Verhandlungen und strategische Entscheidungen. Der Erfolg hängt weniger von der Methodik als von Datenqualität, konsistenten Vergleichslogiken und regelmäßiger Wiederholung ab. Wer Benchmarks in Lieferantenjahresgespräche, die Einkaufsstrategie und Kontrollprozesse integriert, erzielt nachhaltige Effekte statt einmaliger Savings. Wichtig bleibt die ehrliche Einordnung: Benchmarks sind Richtwerte, keine Beweise. Wer Annahmen dokumentiert und Ergebnisse kritisch prüft, gewinnt ein dauerhaft wirksames Steuerungsinstrument.

Häufige Fragen

Was versteht man unter Benchmarking im Einkauf?

Benchmarking im Einkauf ist der systematische Vergleich von Einkaufspreisen, Konditionen, Prozessen und Lieferantenleistungen mit Referenzwerten aus dem eigenen Unternehmen oder vom Markt. Ziel ist es, Abweichungen zu identifizieren, Einsparpotenziale zu quantifizieren und Verhandlungen objektiv zu führen. Es ist damit ein zentrales Instrument der Einkaufsstrategie.

Wie führt man ein Einkaufs-Benchmarking praktisch durch?

Zunächst Ziel und Vergleichsobjekt definieren, dann Datenbasis aufbauen: harmonisierte Materialstammdaten, klassifizierte Ausgaben und konsistente Lieferbedingungen. Danach werden Preise, KPIs und Kostenstrukturen verglichen, Abweichungen erklärt und Maßnahmen abgeleitet. Wichtig sind dokumentierte Annahmen und regelmäßige Wiederholung, da sich Märkte ändern.

Welche KPIs eignen sich für Benchmarking im Einkauf?

Typisch sind Savings gegenüber Baseline, Price Variance, Preisniveau je Materialgruppe, Orderdurchlaufzeit, Anteil von Eilbestellungen, Liefertreue und Qualität der Lieferanten. Ergänzend liefern Prozesskennzahlen wie Rahmenvertragsdeckung oder Anteil verhandelter Preise Einblicke. Entscheidend ist, dass die KPIs konsistent und über Zeiträume vergleichbar erhoben werden.

Welche Arten von Benchmarking gibt es im Einkauf?

Gängig sind internes Benchmarking (Vergleich zwischen Werken und Standorten), externes Benchmarking (Vergleich mit Marktpreisen und Branchenwerten), funktionales Benchmarking (Vergleich von Prozessen unabhängig von der Branche) und Kostenstruktur-Benchmarking über Kostenaufschlagsrechnung oder Fremdvergabeanalyse. In der Praxis kombiniert man mehrere Formen

je nach Fragestellung.

Wie oft sollte man im Einkauf benchmarken?

Häufig bewährt sich ein jährlicher Zyklus als Grundlage für Budgetplanung und Lieferantenjahresgespräche, ergänzt durch quartalsweise Reviews bei kritischen Materialgruppen. Bei volatilen Preisen – etwa Rohstoffen, Energie oder Komponenten mit Energiepreiszuschlag – sind kürzere Intervalle sinnvoll. Entscheidend ist die Konstanz: gleiche Logik, gleiche Datenbasis, messbare Ergebnisse.

Wie vermeidet man Fehler beim Einkaufs-Benchmarking?

Wichtigste Maßnahme ist die Vergleichbarkeit: gleiche Mengen, Qualitäten, Zahlungsziele und Lieferbedingungen wie EXW oder ab Werk. Savings immer gegen eine realistische, dokumentierte Baseline messen und Total Cost of Ownership einbeziehen. Zusätzlich helfen Kontrolle durch Dritte, ein definierter Eskalationsprozess bei dauerhaften Abweichungen und rechtliche Prüfung bei externen Datenquellen.