

Bestellprozessoptimierung: Beschaffung schneller, günstiger und fehlerfreier machen

Bestellprozessoptimierung bezeichnet die systematische Verbesserung aller Schritte von der Bedarfsermittlung bis zum Wareneingang und der Rechnungsprüfung. Ziel ist es, Durchlaufzeiten zu senken, Prozesskosten zu reduzieren und die Datenqualität entlang der Purchase-to-Pay-Kette zu erhöhen. In der industriellen Praxis umfasst sie Organisationsstrukturen, Workflow-Regeln (P2P), Stammdatenqualität und die Automatisierung wiederkehrender Bestellvorgänge.

Das Wichtigste in Kürze

- Der Bestellprozess zählt in der Praxis zu den prozesskostenintensivsten Standardvorgängen im Einkauf.
- Kernhebel sind Katalog- und Rahmenverträge, automatisierte Freigaben und saubere Stammdaten.
- Typische Zielwerte liegen bei mehr als 95 % Buy-Save-Quote und Bearbeitungszeiten von wenigen Minuten pro Bestellung.
- Maverick Buying lässt sich durch klare Vergaberichtlinien und einfache Self-Service-Wege deutlich reduzieren.
- Workflow-Regeln im P2P-Prozess steuern Freigaben, Toleranzen und Abweichungen automatisiert.
- Die Optimierung greift mit Strategiebausteinen wie Bündelungshebel, Lieferantenstrategie und Warenkorbanalyse ineinander.

Definition: Bestellprozessoptimierung

Bestellprozessoptimierung ist die methodische Analyse und Verbesserung des operativen Bestellablaufs, von der Bedarfsanforderung über die Bestellung bis zu Wareneingang, Rechnungsprüfung und Zahlung. Sie gehört zum operativen Einkauf und hat direkten Einfluss auf Prozesskosten, Durchlaufzeiten und Compliance. Im Vordergrund stehen Standardisierung, Automatisierung und die Verringerung manueller Eingriffe.

Abgrenzung zur Strategiearbeit

Die Optimierung des Bestellprozesses ist von der strategischen Beschaffung zu trennen: Während die Lieferantenstrategie Fragestellungen wie Bündelungshebel, Dual-Source-Management oder Technologiebewertung im Einkauf behandelt, zielt die Bestellprozessoptimierung auf die Effizienz des Tagesgeschäfts. Beide Ebenen bedingen sich jedoch: Ohne saubere Rahmenverträge fehlt die Basis für automatisierte Bestellabläufe, und ohne stabile Prozesse verpuffen Verhandlungserfolge operativ.

Typische Problemfelder

In der Praxis zeigen sich wiederkehrende Schwachstellen: hoher manueller Aufwand bei Bedarfsanforderungen, unvollständige Bestelltexte, fehlende Katalogbindung, klare Freigaberegeln und lange Bearbeitungszeiten. Hinzu kommt Maverick Buying, also Bestellungen außerhalb vereinbarter Verträge und Richtlinien, die Rabatte zunichtemachen und Compliance-Risiken bergen.

Methoden und Vorgehen bei der Bestellprozessoptimierung

Ein strukturierter Vorgehensweg beginnt mit der Ist-Analyse des gesamten Purchase-to-Pay-Prozesses und endet nicht mit der Einführung von Instrumenten, sondern mit deren kontinuierlicher Überwachung. Bewährt hat sich eine Kombination aus Prozessdokumentation, Kennzahlenmessung und schrittweiser Automatisierung.

Ist-Analyse und Warenkorbanalyse

Ausgangspunkt ist eine Transparenzsicherung: Wie viele Bestellungen laufen pro Kanal, wie hoch ist der Anteil an Freitextbestellungen, wie oft wird außerhalb von Verträgen bestellt? Eine Warenkorbanalyse gruppiert das Beschaffungsvolumen nach Materialgruppen und Lieferanten und zeigt, wo Rahmenverträge oder Kataloglösungen den größten Hebel bieten. Ergänzend liefern Auswertungen zur Anzahl Bestellungen je Bestellposition Hinweise auf Bündelungspotenziale.

Standardisierung und Kanalstrategie

Auf Basis der Analyse werden Beschaffungskanäle definiert: Kataloge für C-Teile, Rahmenbestellungen und Abrufe für A- und B-Teile, Freitext nur mit strikter Freigabe. Vergaberichtlinien regeln, welcher Bedarf über welchen Kanal und mit welcher Genehmigung abgewickelt wird. Der Stammdatenprozess stellt sicher, dass Materialnummern, Lieferantenstämme und Preise aktuell und eindeutig sind, damit Automatisierung überhaupt funktioniert.

Automatisierung der Workflows

Workflow-Regeln (P2P) legen fest, welche Bestellwerte von wem freigegeben werden müssen und wo Toleranzen zwischen Bestellung, Wareneingang und Rechnung automatisch akzeptiert werden. Beim Dreiecksabgleich werden Bestellung, Wareneingang und Rechnung automatisch verglichen; Abweichungen laufen über einen definierten Abweichungsworkflow Preis inklusive Abweichgenehmigung durch die zuständige Rolle. Verbrauchsgesteuerte Disposition reduziert zudem den manuellen Bestellaufwand bei C-Artikeln erheblich.

Wichtige KPIs zur Messung der Bestellprozessoptimierung

Ohne belastbare Kennzahlen lässt sich kein Verbesserungsnachweis führen. Bewährt haben sich ein überschaubares Set prozessnaher Indikatoren, das regelmäßig ausgewertet und mit definierten Zielwerten verglichen wird.

Prozesskosten und Durchlaufzeit

Die Kosten je Bestellung (Cost per Order) liegen in manuell geprägten Umgebungen typischerweise im Bereich von etwa 30 bis 80 Euro, in hochautomatisierten Prozessen oft deutlich darunter. Die Durchlaufzeit von der Bedarfsanforderung bis zur Bestellübermittlung an den Lieferanten sollte im Zielbild bei wartungsunabhängigen Vorgängen wenige Stunden nicht überschreiten. Beide Werte hängen stark von Branche, Artikelstruktur und Systemlandschaft ab.

Buy-Save-Quote und Maverick Buying

Das Buy-Save-Quote beschreibt den Anteil des Volumens, das über vereinbarte Verträge und Kanäle beschafft wird; in der Praxis sind Werte über 95 % ein übliches Ziel. Der Gegenwert ist die Maverick-Buying-Quote, die systematisch über die Differenz aus Gesamt- und Vertragsvolumen ermittelt wird. Eine Warenkorbanalyse im Jahresrhythmus zeigt, ob Verträge tatsächlich genutzt werden oder nur

existieren.

Datenqualität und Touchless-Rate

Die Touchless-Rate misst den Anteil vollständig automatisiert abgewickelter Bestellungen ohne manuellen Eingriff; führende Organisationen erreichen hier in der Praxis Werte oberhalb von 80 %. Dazu kommen Fehlerquoten in Bestellstammdaten und die Anzahl nachträglicher Änderungen. Saubere Kennzahlen erfordern einen disziplinierten Stammdatenprozess, da sonst jede Automatisierung an fehlerhaften Stammdaten scheitert.

Risiken und Kontrollen im optimierten Bestellprozess

Beschleunigte Prozesse bergen das Risiko, Kontrollen zu schwächen. Eine gute Bestellprozessoptimierung baut Compliance daher von Anfang an in die Workflows ein, statt sie nachträglich zu erzwingen.

Compliance und Maverick Buying

Zentrale Risiken sind Umgehung der Vergaberichtlinien, unzureichende Freigaben und fehlende Nachvollziehbarkeit von Preisänderungen. Ein wirksames Compliance-Einkauf-Konzept verankert Segregation of Duties, Werthöhen-Freigaben und dokumentierte Genehmigungen direkt im System. Der Abweichungsworkflow Preis stellt sicher, dass Preisabweichungen zur Bestellung nicht stillschweigend akzeptiert, sondern entsprechend den Kompetenzregeln genehmigt werden.

Lieferantenseitige Stabilität

Optimierte Prozesse funktionieren nur mit belastbaren Lieferbeziehungen: Eine Lieferantenkapazitätsprüfung vor Rahmenverträgen verhindert, dass Abrufprozesse an zu engen Kapazitäten scheitern. Bei Engpässen greifen Eskalationsstufen, ergänzt um Instrumente aus dem Lieferantenanlaufmanagement bei neuen Teilen und dem Transfer of Work bei Verlagerungen. Bei Preisanpassungen, etwa über eine Rohstoffgleitklausel, müssen Anpassungsmechanismen im Bestellprozess automatisch abgebildet werden, um Nachverhandlungen zu vermeiden.

Vertragliche und rechtliche Aspekte

Lieferbedingungen wie Incoterms DAP sollten eindeutig in Bestellunterlagen hinterlegt sein, damit Ablieferung, Gefahrübergang und Transaktionskosten nicht Gegenstand von Streitigkeiten werden. Prüfungsrechte wie ein Right to Audit und definierte Abweichungsregeln gehören in Rahmenverträge. Steuertechnische Fragen, etwa zur umsatzsteuerlichen Behandlung grenzüberschreitender Bestellungen, sind im Einzelfall mit Steuer- oder Rechtsberatung zu prüfen.

Aktuelle Entwicklungen: Automatisierung und Integration

Der Bestellprozess verändert sich durch Digitalisierung, Integration von Lieferanten und datengetriebene Disposition. Der Trend geht weg von insellösungen hin zu durchgängigen, teilautonomen Beschaffungsprozessen.

KI und intelligente Automatisierung

Künstliche Intelligenz unterstützt zunehmend bei Klassifizierung von Freitextpositionen, Anreicherung von Stammdaten und Vorschlag passender Lieferanten. assistants können Bestellanforderungen automatisch zu Materialnummern zuordnen und Freigabevorschläge vorbereiten. Der Nutzen hängt

maßgeblich von der Datenqualität ab, was die Bedeutung des Stammdatenprozesses erneut unterstreicht.

Dynamische Disposition und Planungsintegration

Verbrauchsgesteuerte Disposition und Vendor-Managed-Inventory-Ansätze reduzieren den Transaktionsaufwand bei wiederkehrenden Bedarfen. Die Verzahnung mit Sales and Operations Planning stellt sicher, dass Bestellmengen auf verlässlichen Absatz- und Produktionsplänen basieren statt auf statischen Dispositionsparametern. In Supply-Chains mit Preisvolatilität ergänzen Absicherungsinstrumente wie Forwards & Swaps den Prozess bei Rohstoffabhängigkeit.

Nachhaltigkeit und Multi-Sourcing

Auch im Bestellprozess wirken Nachhaltigkeitsanforderungen: Lieferanteninformationen zu SBTi-Zielen oder Zertifikaten können als Auswahlkriterien in Kataloge und Quotenlogiken einfließen. Dual-Source-Management erfordert dagegen klare Zuweisungsregeln im Bestellablauf, damit Split-Quoten konsistent bedient werden. Energiebezogene Anforderungen, etwa ein Energieaudit Lieferant bei energieintensiven Gütern, werden zunehmend vor der Freischaltung von Lieferanten im Bestellprozess geprüft.

Typische Kennzahlen

Buy-Save-Quote: > 95 %

Anteil des Volumens über Verträge und definierte Kanäle; branchenabhängig

Cost per Order: 30–80 € manuell, deutlich niedriger automatisiert

üblicher Richtwert, stark abhängig von Automatisierungsgrad

Touchless-Rate: > 80 %

Anteil Bestellungen ohne manuellen Eingriff; Zielwert führender Organisationen

Bearbeitungszeit je Bestellung: wenige Minuten bis Stunden

von Anforderung bis Bestellübermittlung, abhängig von Freigabestufen

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 350 Mitarbeitern hatte einen hohen Anteil Freitextbestellungen und eine bearbeitungsintensive Rechnungsprüfung. Nach einer Warenkorbanalyse wurden die Top-20-Materialgruppen auf Katalog- und Rahmenvertragsfähigkeit geprüft, Workflow-Regeln (P2P) mit mehrstufigen Freigaben eingeführt und der Stammdatenprozess über drei Monate bereinigt. Verbrauchsgesteuerte Disposition wurde für C-Teile eingerichtet.

- Buy-Save-Quote stieg in der Praxis innerhalb eines Jahres von rund 70 % auf über 95 %.
- Bearbeitungszeit je Bestellung reduzierte sich deutlich durch Touchless-Dreiecksabgleich.
- Maverick Buying wurde durch Self-Service-Kataloge und klare Vergaberichtlinien weitgehend abgebaut.
- Die Days Payable Outstanding (DPO) wurden durch terminierte, planbare Zahlungszyklen stabilisiert.

Fazit

Bestellprozessoptimierung ist kein Einführungsprojekt, sondern ein kontinuierlicher

Verbesserungsprozess, der Organisationsregeln, Stammdaten und Automatisierung zusammendenkt. Die größten Hebel liegen in der Bündelung des Bedarfs, der konsequenten Kanalstrategie und der Automatisierung von Freigaben und Abgleichen. Gleichzeitig müssen Compliance, Abweichungssteuerung und Lieferantenstabilität von Beginn an berücksichtigt werden. Wer Kennzahlen wie Buy-Save-Quote, Touchless-Rate und Cost per Order systematisch überwacht, kann Verbesserungen nachweisen und nachhalten. Damit wird der Bestellprozess vom Kostenblock zum verlässlichen Fundament einer effizienten Beschaffung.

Häufige Fragen

Was bedeutet Bestellprozessoptimierung?

Bestellprozessoptimierung bezeichnet die systematische Verbesserung aller Schritte von der Bedarfsanforderung bis zur Rechnungsbearbeitung. Im Zentrum stehen Standardisierung, Automatisierung über Workflow-Regeln (P2P) und die Reduktion manueller Eingriffe. Ziel sind niedrigere Prozesskosten, kürzere Durchlaufzeiten und mehr Compliance.

Wie senkt man die Kosten pro Bestellung?

Wesentliche Hebel sind Kataloglösungen und Rahmenverträge, automatisierte Freigaben nach Werthöhen sowie der Touchless-Dreiecksabgleich von Bestellung, Wareneingang und Rechnung. Ergänzend reduziert eine verbrauchsgesteuerte Disposition den manuellen Aufwand bei C-Artikeln. Eine Warenkorbanalyse zeigt, wo diese Maßnahmen das größte Volumen treffen.

Wie lässt sich Maverick Buying verhindern?

Entscheidend sind einfache, attraktive Self-Service-Kanäle, klare Vergaberichtlinien und konsequente Freigaberegeln. Zusätzlich sollte das Vertragsvolumen regelmäßig mit dem Gesamtbestellvolumen abgeglichen werden, um Ausweichkäufe sichtbar zu machen. Zielwerte für das Buy-Save-Quote liegen in der Praxis typischerweise oberhalb von 95 %.

Welche KPIs sind für den Bestellprozess relevant?

Kernkennzahlen sind Cost per Order, Durchlaufzeit von Anforderung bis Bestellung, Buy-Save-Quote, Maverick-Buying-Quote und Touchless-Rate. Ergänzend liefern Fehlerquoten in Stammdaten und die Zahl nachträglicher Bestelländerungen Hinweise auf Prozessqualität. Alle Werte sollten mit definierten Zielwerten und in regelmäßigen Auswertungen überwacht werden.

Welche Rolle spielt die Datenqualität im Bestellprozess?

Ohne eindeutige Materialnummern, aktuelle Lieferantenstämme und korrekte Preise scheitert jede Automatisierung, da Abgleiche und Freigaben auf fehlerhaften Daten aufsetzen. Der Stammdatenprozess ist daher die Grundlage der Bestellprozessoptimierung. Fehlende Preise oder unklare Zuordnungen landen zwangsläufig im Abweichungsworkflow und erhöhen den Aufwand.

Was gehört zu einem optimierten Bestellprozess zusätzlich zu Software?

Technologie allein löst keine Prozessprobleme: Nötig sind klare Governance, definierte Rollen und Freigaben, qualifizierte Stammdaten sowie eingehaltene Rahmenverträge. Auch lieferantenseitige Voraussetzungen wie Kapazitäten und Lieferbedingungen, etwa Incoterms DAP, müssen stimmen. Erst das Zusammenspiel aus Organisation, Daten und Systemen bringt die erwartete Effizienz.