

Bestellquote pro Katalog: Kennzahl zur Steuerung der Sortimentnutzung im Einkauf

Die Bestellquote pro Katalog ist eine Einkaufskennzahl, die das Verhältnis der über einen elektronischen Katalog abgewickelten Bestellungen zur Gesamtzahl der Bestellungen eines Sortiments oder Lieferanten ausdrückt. Sie zeigt, wie stark Beschaffende das gepflegte Katalogsortiment tatsächlich nutzen und wo parallel über Anfragen oder Maverick Buying eingekauft wird. Für Einkaufsleiter ist sie ein Frühindikator für Katalogqualität, Nutzerakzeptanz und Prozesskosten. Eine steigende Quote bedeutet in der Regel kürzere Durchlaufzeiten, geringere Transaktionskosten und bessere Planbarkeit.

Das Wichtigste in Kürze

- Die Bestellquote pro Katalog setzt bestellte Positionen oder Bestellungen über einen Katalog ins Verhältnis zur jeweiligen Gesamtmenge.
- Typische Richtwerte liegen in der Praxis häufig zwischen 60 und 90 Prozent, je nach Sortiment und Reifegrad des E-Procurement.
- Niedrige Quoten deuten auf Lücken im Katalog, veraltete Preise oder mangelnde Akzeptanz der Beschaffenden hin.
- Die Kennzahl lässt sich pro Lieferant, pro Kategorie, pro Werkstandort und pro Zeitraum auswerten.
- Sie unterstützt das Category Governance und die Steuerung von Framework-Verträgen mit A-Lieferanten.
- Zur Verbesserung zählen regelmäßige Parameterpflege (MRP), Sortimentsabräume und konsequente Beschaffungsleitlinien.

Definition: Bestellquote pro Katalog

Die Bestellquote pro Katalog ist eine Prozesskennzahl des operativen Einkaufs und misst, welcher Anteil aller Bestellvorgänge über ein definiertes Katalogsortiment abgewickelt wird. Sie kann auf Bestellkopf-, Positionen- oder Umsatzebene berechnet werden. In B2B-Beschaffungssystemen wird sie üblicherweise pro Lieferantenkatalog, pro Kategorie und pro Standort ausgewiesen.

Rechenweg und Bezugsgrößen

Gebräuchlich ist die Formel: Bestellpositionen über Katalog geteilt durch alle Bestellpositionen des betrachteten Sortiments, multipliziert mit 100. Alternativ kann der Umsatzanteil herangezogen werden, wenn Mengen nicht vergleichbar sind. Wichtig ist eine konsistente Abgrenzung: Werden Wiederholaufträge aus Rahmenlieferplan-Beschaffung systematisch herausgefiltert oder eingerechnet, verändert das die Aussagekraft erheblich.

Abgrenzung zu anderen Quoten

Die Bestellquote pro Katalog ist nicht identisch mit der Lieferantenquote, die den Volumenanteil eines A-Lieferanten am Gesamteinkauf misst. Sie unterscheidet sich auch von Erfüllungsquoten wie On-Time

In Full (OTIF), die die Lieferleistung beschreiben. Während OTIF die Lieferantenseite beleuchtet, ist die Bestellquote primär eine Kennzahl für interne Prozessdisziplin und Sortimentstreue.

Methoden und Vorgehen zur Erhebung

Grundlage sind die Daten aus dem Beschaffungssystem, in dem jede Bestellung einem Beschaffungsweg zugeordnet ist. Saubere Datenhaltung ist die entscheidende Voraussetzung, denn ohne konsistente Katalog- und Lieferantenstammdaten bleibt die Quote interpretationsbedürftig.

Datenaufbereitung im Beschaffungssystem

Jede Bestellposition sollte automatisch mit Katalog-ID, Lieferant, Kategorie und Kostenstelle markiert werden. Nicht katalogfähige Positionen wie Dienstleistungen oder Fremdvergabe-Leistungen werden zweckmäßigerweise aus der Basismenge ausgeschlossen oder als eigene Segment ausgewiesen. Regelmäßige Parameterpflege (MRP) sorgt dafür, dass Dispositionsparameter und Bezugsquellenzuordnung aktuell bleiben und Bestellungen nicht unbeabsichtigt den Katalog umgehen.

Auswertung nach Sortimentslogik

In der Praxis bewährt sich eine dreistufige Auswertung: zunächst pro Katalog, dann pro Warengruppe und schließlich pro Bedarfsträger oder Werk. So lassen sich erkennen, ob niedrige Quoten an Sortimentlücken liegen oder an einzelnen Abteilungen, die gewohnheitsmäßig außerhalb des Sortiments bestellen. Ergänzend können Orderbücher mit Suchbegriffen ausgewertet werden, um häufig nachgefragte, aber nicht katalogisierte Artikel zu identifizieren.

Wichtige KPIs im Umfeld der Bestellquote

Die Bestellquote pro Katalog entfaltet ihre Wirkung erst in Kombination mit weiteren Kennzahlen. Nur so lässt sich unterscheiden, ob eine hohe Quote tatsächlich effizient ist oder auf fehlende Alternativen beruht.

Transaktionskosten und Durchlaufzeit

Über die Prozesskostenrechnung lassen sich die Kosten je Bestellvorgang für Katalogbestellung und Freitextbestellung vergleichen. Da Katalogbestellungen in der Praxis deutlich weniger manuelle Prüfschritte erfordern, wirken sich höhere Quoten typischerweise direkt auf die Kosten je Bestellung aus. Ergänzend sind die mittlere Durchlaufzeit von Bedarfsmeldung bis Bestellung und der Anteil automatisch freigegebener Aufträge aussagekräftig.

Spend Compliance und Sortimentstreue

Die Spend Compliance beschreibt, welcher Umsatzanteil über vereinbarte Bezugsquellen und Verträge abgewickelt wird. Maverick Buying zeigt dagegen, wie viel Beschaffungsvolumen die vorgegebenen Wege umgeht. Beide Kennzahlen stehen in enger Wechselwirkung zur Bestellquote: Sinkt die Quote, ist das häufig ein Frühsignal für zunehmendes Maverick Buying und sollte kurzfristig geprüft werden.

Preis- und Lieferantenqualität

Auch Preisniveau und Lieferperformance des katalogisierten Sortiments fließen in die Bewertung ein. Eine hohe Bestellquote nutzt wenig, wenn die katalogisierten Bezugsquellen regelmäßig Terms wie On-Time In Full (OTIF) verfehlen. Im Rahmen von Cross-Functional Sourcing wird die Quote daher gemeinsam mit Technik und Logistik bewertet und mit Zielen aus dem Service Level Agreement (SLA)

verknüpft.

Risiken und Kontrollen bei der Interpretation

Wie jede Quotenkennzahl kann auch die Bestellquote pro Katalog in die Irre führen, wenn sie isoliert betrachtet oder künstlich aufgebessert wird. Klare Kontrollmechanismen sind deshalb Teil eines professionellen Kennzahlen-Managements.

Typische Verzerrungen

Eine scheinbar hohe Quote kann entstehen, weil Favoriten nur ein enges Sortiment abbilden und Bedarfsträger auf alternativen Wegen nachkaufen. Umgekehrt senken bewusst nicht katalogisierte strategische Güter die Quote, ohne dass ein Prozessproblem vorliegt. Auch saisonale Effekte, Großprojekte mit Exportabwicklung oder Sonderanfragen über den Tender-Prozess verzerren den Querschnitt; solche Fälle sollten als Ausnahmen gekennzeichnet werden.

Kontrollen und Governance

Bewährt hat sich eine regelmäßige Auswertung im Rahmen der Category Governance, in der die Quoten mit den Warengruppenverantwortlichen besprochen werden. Ein Contract Repository sichert die konsistente Zuordnung von Bestellungen zu Rahmenverträgen, damit Katalogpreise und Vertragspreise nicht auseinanderlaufen. Bei persistenten Abweichungen lohnt eine Nullbasisbudgetierung des Katalogsortiments: Welche Positionen werden gar nicht oder nur selten benötigt, und welche fehlenden Artikel verursachen umgekehrt Freitextbestellungen?

Freigabe- und Beschaffungsleitlinien

Technische Kontrollen wie Bedarfsdeckung über Favoriten, Pflichtfelder zur Bezugsquellenbegründung bei Freitext und automatische Hinweise auf vergleichbare Katalogartikel reduzieren ungewollte Umgehung. Ohne Akzeptanz der Bedarfsträger greifen Leitlinien jedoch nur begrenzt; Schulungen und eine nachvollziehbare Sortimentszusammensetzung sind daher zwingend.

Aktuelle Entwicklungen und Digitalisierung

Die Bedeutung der Bestellquote pro Katalog wächst mit dem Grad der digitalen Beschaffung. Klassische Lieferantenkataloge werden ergänzt durch Zugriff auf breite Sortimente, dynamische Preispflege und zunehmend assistierende Auswertungen.

Automatisierte Katalogpflege und Prognosen

Modernere Systeme pflegen Artikelstämme, Preise und Verfügbarkeiten automatisiert und verknüpfen die Katalogdaten mit der Kapazitätsplanung des Bedarfs. Ergänzend können Prognoseansätze wie ein Consensus Forecast dazu beitragen, Sortimente präventiv um voraussichtlich abrufbare Artikel zu erweitern, statt reaktiv Freitexte zuzulassen. Das senkt den Pflegeaufwand und stabilisiert die Quote.

KI-gestützte Auswertung

Assistierende Auswertungen können Freitextpositionen klassifizieren, Duplikate erkennen und Vorschläge zur Zuordnung in den Katalog generieren. Einkäufer sollten die Ergebnisse prüfen, da Klassifizierungen fehlen können und Rechts- oder Nachhaltigkeitsanforderungen – etwa Grenzwerte nach REACH bei Chemikalien – weiterhin fachlich bewertet werden müssen. Die KI entlastet so vor allem die Datenaufbereitung, ersetzt aber nicht die fachliche Freigabe.

Nachhaltigkeit und Berichtspflichten

Katalogisierte Bezugsquellen erleichtern die Zuordnung von Emissionen und die Berechnung von CO2e-Werten je Beschaffungsvorgang. Wird ein CO2-Preis intern veranschlagt, lässt sich die Bestellquote auch unter Nachhaltigkeitsaspekten steuern, indem katalogisierte, geprüfte Bezugsquellen bevorzugt werden. Das erhöht zugleich die Nachvollziehbarkeit für interne und externe Berichterstattung.

Zielwerte und Verbesserung der Bestellquote

Angemessene Zielwerte hängen von Branche, Sortiment und Systemlandschaft ab. Für C-Artikel und Standardmaterial ist in der Praxis häufig eine Quote von über 80 bis 90 Prozent erreichbar, während projektorientierte Beschaffung naturgemäß niedrigere Quoten aufweist.

Realistische Zielsetzung

Zweckmäßig ist eine Segmentierung: Hochvolumige Standardkategorien erhalten ehrgeizige Ziele, strategische und schwer katalogisierbare Güter moderate oder keine. Die Ziele werden mit den Warengruppen abgestimmt und mindestens jährlich überprüft. Ein plötzlicher Zielerhöhung ohne Sortimentserweiterung erzeugt in der Regel Maverick Buying statt Compliance.

Hebel zur Quotensteigerung

Die wichtigsten Hebel sind eine bedarfsgerechte Sortimentserweiterung, aktuelle Preise und Verfügbarkeiten, kurze Suchwege im Katalog sowie konsequente Ansprache wiederkehrender Freitextbedarfe. Zusätzlich unterstützt ein klarer Eskalationspfad bei fehlenden Artikeln, damit Bedarfsträger nicht dauerhaft außerhalb des Sortiments bestellen. Messbare Fortschritte zeigen sich meist innerhalb eines bis zwei Quartale, sofern die Auswertung monatlich erfolgt.

Typische Kennzahlen

Bestellquote pro Katalog (Standardmaterial): > 80 %

üblicher Richtwert für C-Artikel und Hilfsstoffe; je nach Sortiment niedriger

Spend Compliance: > 90 %

Umsatzanteil über vereinbarte Bezugsquellen, eng mit der Katalogquote verknüpft

Anteil Maverick Buying: < 5 %

niedrige Werte stützen eine hohe Bestellquote

Kosten je Bestellung (Katalog vs. Freitext): typischerweise deutlich niedriger im Katalog

Vergleich über Prozesskostenrechnung ermitteln

Durchlaufzeit Bedarf bis Bestellung: meist 1–3 Tage bei Katalogbestellung

unternehmensspezifisch, trendbezogen bewerten

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 300 Beschaffenden stellte fest, dass nur etwa 55 Prozent der Bestellpositionen im Bereich Betriebshilfsmittel und Standardverbrauchsteile über Katalog liefen, obwohl drei A-Lieferanten vollständige Kataloge gepflegt hatten. Die Auswertung nach Werk und Kostenstelle zeigte, dass zwei Werke bevorzugt telefonisch und per E-Mail bestellten. Nach folgenden Maßnahmen stieg die Quote innerhalb von zwei Quartalen auf rund 85 Prozent, die Kosten je

Bestellung sanken spürbar.

- Monatliche Auswertung der Bestellquote pro Katalog und Werk im Rahmen der Category Governance
- Sortimentserweiterung um die zwanzig am häufigsten freitextbestellten Artikel mit aktualisierter Parameterpflege (MRP)
- Automatischer Hinweis im Beschaffungssystem auf vergleichbare Katalogpositionen bei Freitextbestellung
- Verknüpfung der Quote mit Zielen aus dem Service Level Agreement (SLA) der Lieferanten zur Absicherung von Verfügbarkeit und Preisen

Fazit

Die Bestellquote pro Katalog ist eine pragmatische Kennzahl, um den Nutzen gepflegter Katalogsortimente messbar zu machen und Prozesskosten im Einkauf zu senken. Sie wirkt nur dann steuernd, wenn die Datenbasis sauber ist, Ausnahmefälle gekennzeichnet werden und die Auswertung regelmäßig mit den Warengruppenverantwortlichen besprochen wird. In Kombination mit Spend Compliance, Maverick Buying und Transaktionskosten entsteht ein differenziertes Bild der Beschaffungsdisziplin. Unternehmen, die die Quote systematisch steuern, profitieren typischerweise von kürzeren Durchlaufzeiten und geringeren Kosten je Bestellvorgang. Die Kennzahl sollte daher fester Bestandteil des periodischen Einkaufs-Reportings sein.

Häufige Fragen

Was ist die Bestellquote pro Katalog?

Die Bestellquote pro Katalog ist der prozentuale Anteil der Bestellungen oder Bestellpositionen, die über einen elektronischen Katalog abgewickelt werden. Sie zeigt, wie gut das gepflegte Sortiment vom Beschaffungsteam angenommen wird. In der Praxis liegt sie je nach Sortiment häufig zwischen 60 und 90 Prozent.

Wie wird die Bestellquote pro Katalog berechnet?

Üblich ist die Formel: katalogisierte Bestellpositionen geteilt durch alle Bestellpositionen des betrachteten Sortiments, multipliziert mit 100. Alternativ kann der Umsatzanteil über den Katalog herangezogen werden. Wichtig ist eine einheitliche Abgrenzung der Bezugsgröße über alle Auswertungszeiträume.

Ab wann gilt eine Bestellquote pro Katalog als gut?

Ein allgemeingültiger Zielwert existiert nicht, da Sortiment und Branchenkontext die Quote prägen. Für C-Artikel und Standardmaterial sind in der Praxis Werte über 80 bis 90 Prozent erreichbar, projektorientierte Beschaffung weist naturgemäß niedrigere Quoten auf. Sinnvoll sind segmentierte Ziele je Warengruppe.

Warum sinkt die Bestellquote trotz vorhandenem Katalog?

Häufige Ursachen sind fehlende Artikel, veraltete Preise, unklare Verfügbarkeiten und lange Suchwege im Katalog. Auch gewohnheitsmäßiges Maverick Buying einzelner Abteilungen senkt die Quote. Eine Auswertung nach Bedarfsträgern zeigt, ob das Problem im Sortiment oder in der Akzeptanz liegt.

Welche Kennzahlen ergänzen die Bestellquote pro Katalog?

Ergänzend sind Spend Compliance, Maverick Buying, Transaktionskosten je Bestellung und Durchlaufzeiten aussagekräftig. Auch Lieferkennzahlen wie On-Time In Full (OTIF) helfen zu bewerten, ob die katalogisierten Bezugsquellen leistungsfähig sind. Erst die Kombination dieser Kennzahlen ergibt ein belastbares Bild.

Wie lässt sich die Bestellquote pro Katalog erhöhen?

Wichtigste Hebel sind eine bedarfsgerechte Sortimentserweiterung, aktuelle Katalogdaten und kurze Suchwege. Ergänzend wirken Beschaffungsleitlinien, automatische Hinweise auf Katalogalternativen bei Freitextbestellung und Schulungen der Bedarfsträger. Ein monatliches Reporting mit Zielsystem hält den Verbesserungsprozess aufrecht.