

Commodity Index: Preisindizes als Steuerungsinstrument im technischen Einkauf

Ein Commodity Index ist ein statistisch ermittelter Preisindex, der die Preisentwicklung von Rohstoffen, Standardkomponenten oder Handelswaren über die Zeit abbildet. Im technischen Einkauf dienen solche Indizes als objektive Referenz für Preisverhandlungen, Gleitpreisformeln und Lieferantenbewertungen. Sie schaffen Transparenz über Marktpreise, die Einkäufer sonst nur aufwendig einzeln recherchieren könnten, und werden häufig in Verträgen als Basis für Preisanpassungsklauseln vereinbart.

Das Wichtigste in Kürze

- Ein Commodity Index bildet die durchschnittliche Preisentwicklung definierter Rohstoffe oder Standardmaterialien nachvollziehbar ab.
- Typische Quellen sind Börsenpreise, Branchenindices und Statistikämter; maßgeblich ist die vertraglich vereinbarte Referenz.
- In der Praxis steuern Indizes Gleitpreisformeln, Verhandlungsmanagement und Budgetplanung im Einkauf.
- Die Indexwahl muss die tatsächliche Kostenstruktur des Zulieferteils abbilden, sonst entstehen Fehlanreize.
- Wichtige KPIs sind die Abweichung von Indexentwicklung und Einkaufspreis sowie der Anteil indexgebundener Volumina.
- Neben Chancen durch Transparenz bestehen Risiken wie Datenqualitätsprobleme und einseitige Preisbindung.

Definition: Commodity Index

Ein Commodity Index ist ein gewichteter Kennzahlwert, der die Preisentwicklung einer oder mehrerer Warengruppen über einen Bezugszeitraum misst. Er kann sich auf Börsenware wie Metalle oder Energie beziehen oder auf nicht börsennotierte Güter wie Kunststoffgranulate, Standardbleche oder Frachtraten. Im Einkauf dient er als neutrale Referenzgröße, um zu beurteilen, ob Lieferantenpreise dem Markt folgen oder davon abweichen.

Abgrenzung zu anderen Preiskennzahlen

Anders als ein Einkaufspreisindex der Statistikämter, der gesamtwirtschaftliche Durchschnitte abbildet, ist ein Commodity Index im Betriebsumfeld meist produkt- oder materialbezogen. Er ist auch nicht identisch mit einer Clean-Sheet Kalkulation, die die Kostenstruktur eines Teils von Grund auf durchrechnet; vielmehr liefert der Index den Marktpreis-Trend, gegen den solche Kalkulationen kalibriert werden.

Typische Indexarten im technischen Einkauf

In der Praxis lassen sich drei Gruppen unterscheiden: Börsenindices für Handelsware (zum Beispiel Metalle, Energie, Agrarrohstoffe), hersteller- oder verbandsgenerierte Indices für Vorprodukte wie Kunststoffe oder Halbzeuge sowie Fracht- und Logistikindices. Je näher der Index am eigentlichen Zulieferteil liegt, desto aussagekräftiger ist er für Preisgespräche und Verhandlungsmanagement.

Methoden und Vorgehen bei der Indexnutzung

Der sinnvolle Einsatz eines Commodity Index beginnt mit der Materialklassifizierung des Einkaufssortiments und der Frage, welche Positionen überhaupt indexrelevant sind. Anschließend werden geeignete Referenzindizes ausgewählt, die Vertragsbasis definiert und die Auswertung systematisiert.

Materialklassifizierung als Startpunkt

Zunächst werden Warengruppen danach bewertet, welcher Anteil des Preises auf indexgetriebene Kostenfaktoren entfällt. Für Gussteile kann der Rohstoffanteil dominieren, für kabelkonfektionierte Baugruppen dagegen der Kupfer- und Arbeitsanteil. Nur wo ein relevanter, messbarer Kostenanteil besteht, lohnt eine Indexbindung; sonst verzerrt sie die Preislogik. Die Ergebnisse der Materialklassifizierung fließen direkt in die Beschaffungsstrategie ein.

Indexauswahl und Vertragsverankerung

Geeignete Indizes sollten liquide, regelmäßig veröffentlicht, methodisch stabil und für beide Seiten nachprüfbar sein. In Rahmenverträgen oder einer MSA wird die Referenz mit Basisdatum, Anpassungsmechanismus und frequenz festgehalten, häufig ergänzt um Schwellenwerte, ab denen eine Preisanpassung überhaupt greift. Ein Vergabevermerk dokumentiert, welche Indexbindung bei der Vergabe vereinbart wurde, und schafft Kontinuität über PERSONALwechsel hinweg.

Gleitpreisformeln richtig aufbauen

Gängig sind Formeln, in denen ein fixer Basispreis mit einem prozentualen Anteil multipliziert wird, der an die Indexentwicklung gekoppelt ist. In der Praxis werden typischerweise Anteile von 30 bis 70 Prozent indexgebunden, je nach Rohstoffintensität des Teils. Wichtig sind klare Regeln zu Stichtagen, Mengengrundlage und Rundung; unpräzise Formeln führen zu Streitfällen und aufwendigen Change-Order-Klauseln bei laufenden Aufträgen.

Wichtige KPIs und Auswertung von Commodity Indices

Ein Commodity Index entfaltet nur dann Wirkung, wenn seine Entwicklung systematisch gegen die eigenen Einkaufspreise und Lieferantenforderungen gestellt wird. Die folgende Kennzahlenübersicht zeigt bewährte Indikatoren der Praxis.

Kernkennzahlen der Indexsteuerung

Zentrale Größe ist die Abweichung zwischen Indexentwicklung und tatsächlich vereinbartem Einkaufspreis, oft als Preisvolumenvarianz ausgewiesen. Ergänzend zeigen Anteil indexgebundenen Volumens und Anzahl offener Preisanpassungsfälle, wie gut der Mechanismus im Alltag funktioniert. Datenqualität ist dabei Voraussetzung: Ohne konsistente Preis-, Mengen- und Stichtagsangaben sind die Kennzahlen nicht belastbar.

Verknüpfung mit Lieferantenbewertung

Indexabweichungen lassen sich in Scorecards neben Kennzahlen wie On-Time Delivery (OTD), Fill Rate und Backorder Rate führen. Ein Lieferant, der bei steigendem Index deutlich unterhalb der Marktentwicklung liefert, verdient eine andere strategische Behandlung als einer, der Marktsteigerungen überzieht. So wird der Index zum objektiven Input für Verhandlungsmanagement und Supplier Development.

Budget- und Forecastintegration

Indizes eignen sich auch als Frühindikator für Planungsrelevanz: Aus der prognostizierten Indexentwicklung lassen sich erwartete Preiseinflüsse auf das Budget ableiten. In der Praxis kombinieren Einkaufsteams Indexprognosen mit Sicherheitsbestand- und Sperrbestand-Management, um bei erwarteten Preissteigerungen Bedarfsmengen vorausschauend zu disponieren, ohne unnötige Kapitalbindung zu riskieren.

Risiken, Kontrollen und rechtliche Rahmenbedingungen

Indexbindungen entfalten Wirkung in beide Richtungen: Sie schützen vor einseitigen Forderungen, können aber auch eigene Aufwände und Streitreisiken erzeugen. Kontrolle und Dokumentation sind daher unverzichtbar.

Ausgewählte Risiken

Häufige Fehlerquellen sind ein Index, der nicht zur tatsächlichen Kostenstruktur passt, fehlende Schwellenwerte, die kleinste Schwankungen zu AdministrationAufwand führen, sowie mangelnde Datenqualität bei Basispreisen. Auch spekulative Indexsprünge können kurzfristige Preisspitzen auslösen, die nicht der Wertschöpfung des Lieferanten entsprechen. Schließlich besteht die Gefahr, dass Verhandlungen auf Indexlogik reduziert werden und Wertschöpfungs- oder Qualitätsargumente unterbelichtet bleiben.

Kontrollen und Verfahrensregeln

Bewährt sind definierte Freigabeprozesse für Preisanpassungen, die an die Bestellfreigabe andocken, sowie eine Four-Eyes-Prüfung bei erheblichen Abweichungen. Lieferantenanfragen zu Preiserhöhungen sollten mit einer dokumentierten Indexauswertung beantwortet werden; bei qualitätsrelevanten Kostendruckreaktionen droht sonst ein Supplier Corrective Action Request (SCAR) als Folge ungeplanter Materialsubstitutionen. Schriftliche Anpassungsvereinbarungen mit klarer Wirkungszeit gehören zum Standard.

Vertragliche und rechtliche Hinweise

Gleitpreis- und Preisanpassungsklauseln müssen inhaltlich hinreichend bestimmt sein, um wirksam vereinbart werden zu können; unklare Formeln bergen Streitpotenzial. Welche Formulierungen im Einzelfall zulässig sind, hängt von Rechtsordnung und Vertragstyp ab und sollte rechtlich geprüft werden. Diese Hinweise sind allgemein und ersetzen keine Rechtsberatung im Einzelfall.

Aktuelle Entwicklungen rund um Commodity Indices

Indexlandschaft, Datengrundlage und Nachhaltigkeitsbezug verändern sich spürbar. Drei Entwicklungen prägen aktuell den Einsatz im technischen Einkauf.

Digitalisierung und Datenqualität

Marktdatenplattformen und interne Einkaufssysteme ermöglichen heute eine weitgehend automatisierte Verknüpfung von Indexständen mit Bestell- und Vertragsdaten. Damit rückt Content Enrichment in den Fokus: Stammdaten werden um Indexreferenzen, Kostenanteile und Vertragsklauseln angereichert, damit Auswertungen automatisch laufen. Voraussetzung bleibt eine belastbare Datenqualität in Materialstammdaten und Preishistorien.

Nachhaltigkeit und CO2-bezogene Indices

Neben klassischen Preisindices entstehen Ansätze, Emissionsintensitäten von Materialien indexartig abzubilden, etwa im Kontext von Science Based Targets und unternehmensweiten CO2-Zielen. Ein CO2-Preis kann als interner Preisaufschlag auf indexierte Materialmengen wirken und Beschaffungsentscheidungen lenken. Für die Nachhaltige Warengruppe Verpackung existieren bereits etablierte Preisreferenzen für Rezyklate und Neuware, die sich direkt indexieren lassen.

Indexeinsatz in Verhandlung und Co-Creation

Moderne Einkaufsteams kombinieren Indexargumente mit open-book-Ansätzen und Co-Creation mit Lieferanten: Statt nur auf Marktpreise zu verweisen, werden Kostenstrukturen gemeinsam transparent gemacht. Indexdaten dienen dann als objektiver Rahmen, innerhalb dessen Einsparpotenziale über Design- oder Prozessoptimierung gehoben werden. Das gleiche Prinzip unterstützt Cost Avoidance-Nachweise gegenüber dem Management, wenn Indexsteigerungen abgewehrt statt Einsparungen erzielt werden.

Typische Kennzahlen

Preisvolumenvarianz (Index vs. Einkaufspreis): ± 2 % je Quartal

typischer Kontrollkorridor in der Praxis; größere Abweichungen lösen Verhandlungsprüfung aus

Indexbindungsquote: typischerweise 20–60 % des Einkaufsvolumens

anteilig bei rohstoffintensiven Materialgruppen deutlich höher

Durchlaufzeit Preisanpassung: < 30 Tage

vom Lieferantenantrag bis zur dokumentierten Freigabe

Datenqualität Preisstammsätze: > 98 %

Anteil belastbarer Preis- und Mengenangaben für die Indexauswertung

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit starkem Edelstahlanteil in seinen Fertigungsmaterialien sah sich wiederholt mit ad-hoc-Preiserhöhungen seiner Zulieferer konfrontiert, ohne eine objektive Vergleichsgrundlage zu haben. Das Unternehmen führte daraufhin ein systematisches Indexmanagement ein und band Kernverträge an geeignete Rohstoffreferenzen.

- Materialklassifizierung aller A-Teile nach Rohstoffkostenanteil als Grundlage der Indexbindung
- Verankerung von Gleitpreisformeln mit Schwellenwerten und definierten Stichtagen in bestehenden MSA-Rahmenverträgen
- Monatliche Abweichungsauswertung Index vs. Einkaufspreis in der Lieferantenscorecard neben OTD und Fill Rate
- Kopplung der Preisanpassungsfreigabe an die Bestellfreigabe mit dokumentiertem Vergabevermerk

Fazit

Der Commodity Index ist für den technischen Einkauf ein vielseitiges Steuerungsinstrument: Er objektiviert Preisverhandlungen, macht Gleitpreisvereinbarungen handhabbar und liefert Frühindikatoren für Planung und Beschaffungsstrategie. Voraussetzung für den Erfolg sind passgenaue Indexwahl, saubere vertragliche Verankerung und belastbare Stammdaten. Wer Indizes isoliert betrachtet, verpasst ihr Potenzial; wer sie mit Lieferantenbewertung, Kalkulation und Nachhaltigkeitszielen verzahnt, gewinnt echten Hebel. Entscheidend ist zuletzt die Disziplin in Auswertung und Dokumentation, denn nur ein konsequent gepflegter Index hält auch in Verhandlungen stand.

Häufige Fragen

Was ist ein Commodity Index?

Ein Commodity Index ist ein Preisindex, der die Entwicklung von Rohstoff- oder Warengruppenpreisen über die Zeit misst. Im Einkauf dient er als objektive Referenz für Preisverhandlungen, Gleitpreisformeln und Budgetplanung. Er kann auf Börsenware oder nicht börsennotierte Güter wie Kunststoffe und Frachtraten basieren.

Wie funktioniert eine Gleitpreisformel mit Commodity Index?

Ein Teil des Preises bleibt fix, ein prozentualer Anteil wird an die Indexentwicklung gekoppelt und mit dem Basispreis multipliziert. In der Praxis sind typischerweise 30 bis 70 Prozent des Preises indexgebunden, abhängig vom Rohstoffanteil. Wichtig sind klar definierte Stichtage, Mengenbasen und Schwellenwerte, ab denen eine Anpassung greift.

Welche Commodity Indices sind für den Einkauf relevant?

Relevant sind Börsenindices für Metalle, Energie und Agrarrohstoffe sowie Branchen- und Verbandsindices für Vorprodukte wie Kunststoffe oder Halbzeuge. Ergänzend werden Fracht- und Logistikindices herangezogen. Maßgeblich ist, dass der Index die tatsächliche Kostenstruktur des Zulieferteils abbildet und methodisch stabil nachprüfbar ist.

Welche Nachteile hat die Indexbindung im Einkauf?

Risiken sind ein unpassender Index, fehlende Schwellenwerte, Spekulationsspitzen und hoher administrativer Aufwand bei kleinen Schwankungen. Zudem können Verhandlungen einseitig auf Preislogik reduziert werden, während Qualität und Wertschöpfung unterbelichtet bleiben. Klare Verfahrensregeln und dokumentierte Auswertungen minimieren diese Risiken.

Wie berechnet man die Preisabweichung zum Commodity Index?

Üblich ist die Gegenüberstellung der prozentualen Indexveränderung im Bezugszeitraum mit der prozentualen Änderung des tatsächlich vereinbarten Einkaufspreises. Die Differenz ergibt die Preisvolumenvarianz. Wichtig sind konsistente Stichtage und eine belastbare Datenqualität bei Preisen und Mengen, sonst sind die Ergebnisse nicht verwertbar.

Sind Preisanpassungsklauseln mit Indexbindung rechtlich zulässig?

Gleitpreis- und Preisanpassungsklauseln sind grundsätzlich verbreitet, müssen aber inhaltlich hinreichend bestimmt sein, etwa mit klarer Indexreferenz, Formel und Anpassungsmechanismus. Die konkrete Zulässigkeit hängt von Rechtsordnung und Vertragstyp ab und sollte im Einzelfall rechtlich geprüft werden. Diese Hinweise sind allgemein und ersetzen keine Rechtsberatung.