

Controlling im Einkauf: Kennzahlen, Prozesse und Steuerung des Einkaufs managen

Controlling im Einkauf bezeichnet die systematische Planung, Steuerung und Kontrolle aller Einkaufsaktivitäten anhand von Kennzahlen, Budgets und Prozessaufzeichnungen. Es verbindet operative Beschaffung mit den finanziellen und strategischen Zielen des Unternehmens. Für Einkäufer und Supply-Chain-Verantwortliche ist es das zentrale Instrument, um Einsparungen nachweisbar zu machen, Risiken früh zu erkennen und die Performance des Lieferantenportfolios laufend zu bewerten.

Das Wichtigste in Kürze

- Controlling im Einkauf umfasst Budgetüberwachung, Kennzahlenmessung, Spend-Analysen und Berichtswesen für alle Beschaffungsaktivitäten.
- Zentrale KPIs sind typischerweise Einsparquote, Spend under Management, Einkaufsspanne, Termintreue und Bestandsreichweite.
- In der Praxis zeigt sich: Ohne saubere Stammdaten und automatische Spend-Klassifizierung bleibt jedes Einkaufscontrolling unzuverlässig.
- Das Controlling unterscheidet oft-realisierte, verhandelte und realisierte Einsparungen, um nachweisbare Ergebnisse zu trennen.
- Regelkreise aus Planung, Messung, Abweichungsanalyse und Maßnahmeneinleitung sichern die wirksame Steuerung des Einkaufs.

Definition: Controlling im Einkauf

Controlling im Einkauf ist die funktionsübergreifende Disziplin, die Beschaffungsziele plant, deren Erreichung misst und Abweichungen systematisch aufbereitet. Es übersetzt operative Einkaufsdaten in Führungsgrößen für das Management.

Abgrenzung zur reinen Spendenanalyse

Die Datenanalyse im Einkauf liefert die Rohdaten, etwa nach Warengruppen, Lieferanten oder Kostenstellen aufbereitete Ausgaben. Das Controlling geht darüber hinaus: Es setzt Ziele, definiert Ziel-KPIs, plant Budgets und leitet aus Abweichungen konkrete Maßnahmen ab. Erst die Verbindung aus Datenbasis und Zielsteuerung macht aus Zahlen Entscheidungsgrundlagen.

Aufgaben im Überblick

Typische Aufgaben sind die Erstellung des Einkaufsbudgets, das laufende Spend-Monitoring, das Reporting an Geschäftsführung und Controlling, die Bewertung von Einsparprojekten sowie die Mitwirkung bei Bedarfsplanung und Feinplanung Einkaufskapazitäten. Dazu kommen Compliance-Prüfungen und die Kontrolle von Rahmenverträgen.

Methoden und Vorgehen im Einkaufscontrolling

In der Praxis hat sich ein Regelkreis bewährt: Ziele setzen, Messen definieren, Daten erfassen, Abweichungen analysieren, Maßnahmen einleiten. Die Methoden reichen von einfachen Budgetvergleichen bis zu mehrstufigen Spend-Cubes und Szenariorechnungen.

Budget- und Zielplanung

Am Anfang steht der Einkaufsbudgetplan, abgeleitet aus der Bedarfsplanung der Fachabteilungen und den Absatzplänen. Der Einkauf setzt darauf aufbauend Preis-, Volumen- und Einsparziele je Warengruppe. Wichtig ist eine klare Delegation of Authority: Wer darf welche Verträge und Freigaben zeichnen, und bis zu welchem Betrag?

Spend-Analyse und Klassifizierung

Die Grundlage jeder Steuerung ist eine konsistente Ausgabenbasis. Eine automatische Spend-Klassifizierung ordnet Bestelldaten Warengruppen, Lieferanten und Kostenstellen zu, auch aus unstrukturierten Katalog- und Rechnungsdaten. Ergänzend liefern Bieterinformationen aus Ausschreibungen Marktpreise, an denen sich realisierte Einsparungen messen lassen.

Abweichungsanalyse und Reporting

Regelmäßig – häufig monatlich oder quartalsweise – vergleicht das Controlling Ist-Spend, Preise und Volumen mit Planwerten. Wesentliche Treiber sind Mengen-, Preis- und Währungseffekte; Währungsrisiko im Einkauf und Hedging-Maßnahmen wie Forwards & Swaps fließen in die Analyse ein. Das Reporting richtet sich je nach Zielgruppe an Operative oder Management.

Wichtige KPIs im Einkaufscontrolling

Kennzahlen machen Einkaufsleistung vergleichbar. In der Praxis hat ein Set aus fünf bis zehn KPIs bewährt, das regelmäßig und einheitlich definiert gemessen wird.

Finanzielle Kennzahlen

Die Einkaufsspanne setzt die Einsparung ins Verhältnis zum gesamten Spend. Wichtig ist die saubere Trennung von oft-realisierten (verhandelten, aber noch nicht verbuchten) und tatsächlich realisierten Einsparungen – ein häufiger Streitpunkt mit der Finanzbuchhaltung. Zahlungsziel-Konditionen wie 2/10 Net werden ebenfalls überwacht, da sie Liquidität und Skonti beeinflussen.

Lieferanten- und Prozesskennzahlen

Termtreue, Bestelldurchlaufzeit, Anteil maverick buying, Preisabweichung vom Rahmenvertrag und Anteil des Spend under Management zeigen, wie gut der Einkauf Prozesse und Lieferanten steuert. Ergänzend liefern Forecast-Fehler aus der Bedarfsdisposition Hinweise auf Planungsqualität und dynamischen Sicherheitsbestand.

Risiken und Kontrollen im Einkaufscontrolling

Einkaufscontrolling ist auch Risikomanagement: Es deckt Preisrisiken, Lieferantenausfälle, Compliance-Verstöße und Datenfehler auf, bevor sie teuer werden.

Lieferanten- und Preisrisiken

Regelmäßige Lieferantenbonitätsprüfungen und eine laufende Überwachung von Kennzahlen wie Liefertreue verringern das Risiko von Ausfällen, insbesondere bei Single-Sourcing-Konstellationen. Preisrisiken aus Rohstoff- oder Wechselkursschwankungen werden über Währungsmanagement, Frachtkostenmanagement und eine transparente Frachtkosten-Breakdown sichtbar gemacht; Frachtzuschläge und DAP-Lieferbedingungen gehören dabei in die Kostenanalyse.

Compliance und Datenkontrolle

Kontrollen sichern, dass Bestellungen über freigegebene Prozesse laufen und Stornos (Bestellstorno) dokumentiert werden. Datenkontrolle – also korrekte Stammdaten, Doppelbestellungen und Preisdifferenzen – ist Voraussetzung für belastbares Reporting. Vertragsklauseln wie Haftungsbegrenzung werden auf Wirksamkeit und Einhaltung hin überprüft.

Controlling in der operativen Beschaffung

Neben der strategischen Ebene wirkt Einkaufscontrolling unmittelbar im Tagesgeschäft: Es prüft, ob operative Parameter wie Bestände, Kapazitäten und Ausschreibungsprozesse im Plan liegen.

Bestände und Kapazitäten

Die Überwachung des dynamischen Sicherheitsbestands und der Bestandsreichweite verbindet Controlling mit der Logistik. Bei Kapazitätsengpässen unterstützt die Feinplanung Einkaufskapazitäten die rechtzeitige Bevorratung oder Umverteilung auf Alternativlieferanten.

Prozess- und Anbietersteuerung

Ausschreibungen werden über Bieterinformationen und strukturierte Bewertungsverfahren gesteuert; ein Feasibility Review Lieferant prüft vor Auftragsvergabe, ob ein neuer Anbieter die Anforderungen technisch und logistisch erfüllen kann. Bei Spezialtransporten fließen Gefahrgutmanagement und eingesetzte 3PL-Dienstleister in die Kosten- und Risikobewertung ein.

Aktuelle Entwicklungen: Digitalisierung im Einkaufscontrolling

Digitalisierung verändert das Einkaufscontrolling grundlegend: Daten fallen automatisiert an, Analysen laufen in Echtzeit, und Reporting verschiebt sich von der Datenaufbereitung zur Interpretation.

Automatisierung und Datenanalyse

Automatische Spend-Klassifizierung, Schnittstellen zu ERP- und Rechnungswesen und Dashboards reduzieren manuelle Aufwände erheblich. Moderne Datenanalyse im Einkauf erkennt Anomalien wie Preisdrift oder ungewöhnliche Bestellmuster frühzeitig und stützt sich auf eine belastbare Datenkontrolle.

Prognosequalität und Risikofrüherkennung

Bessere Prognosemodelle verringern Forecast-Fehler und damit Overstock und Engpässe. Lieferantenrisiken werden zunehmend laufend überwacht statt punktuell geprüft; outils wie Bonitätsdaten (z. B. verknüpft über die D-U-N-S Number) und Risikoscore fließen in regelmäßige Lieferantenbewertungen ein. Rechtliche und steuerliche Aspekte – etwa Zoll- oder Steuerbehandlungen bei internationalen Beschaffungen – sollten im Einzelfall mit Fachstellen geprüft werden.

Typische Kennzahlen

Einsparquote: typischerweise 2–5 % p. a. auf adressierbaren Spend

nur realisierte Einsparungen gegenüber definierter Baseline zählen

Spend under Management: häufig > 80 %

Anteil des Ausgabenvolumens unter aktiver Einkaufssteuerung

Termintreue Lieferanten: > 95 %

pünktlich und in vereinbarter Menge gelieferte Positionen

Bestellabwicklungsdurchlaufzeit: typischerweise 3–10 Tage

vom Bedarf bis zur Bestellung bei Standardmaterialien

Anteil maverick buying: < 5 %

Anteil außerhalb geregelter Einkaufsprozesse getätigter Ausgaben

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 120 Millionen Euro Jahresbeschaffungsvolumen führte ein Einkaufscontrolling ein, nachdem sich Einsparungen zuvor nicht nachweislich zuordnen ließen. Zunächst wurden Stammdaten bereinigt und eine automatische Spend-Klassifizierung aufgesetzt; danach definierte das Team zwölf KPIs und monatliche Abweichungsberichte.

- Einführung eines Spend-Cubes nach Warengruppe, Lieferant und Kostenstelle als einheitliche Datenbasis
- Trennung von verhandelten und realisierten Einsparungen gemeinsam mit dem Rechnungswesen
- Quartalsweise Lieferantenbonitätsprüfung und Risikobewertung kritischer Single-Sourcing-Positionen
- Integration von Frachtkosten-Breakdown und Zahlungszielen (u. a. 2/10 Net) in die KPI-Berichte

Fazit

Controlling im Einkauf wandelt Beschaffungsdaten in steuerbare Führungsgrößen und macht die Leistung des Einkaufs messbar. Es verbindet Budget-, KPI- und Risikoperspektive mit operativen Prozessen wie Bedarfsplanung, Ausschreibung und Lieferantenbewertung. Entscheidend sind saubere Daten, einheitliche KPI-Definitionen und ein funktionierender Regelkreis aus Messen und Maßnahmen. Wer diese Grundlagen legt, kann Einsparungen belastbar nachweisen und Risiken früh adressieren. Damit wird der Einkauf vom reinen Beschaffer zum gesteuerten Werttreiber für das gesamte Unternehmen.

Häufige Fragen

Was ist Controlling im Einkauf?

Controlling im Einkauf ist die systematische Planung, Steuerung und Kontrolle aller Beschaffungsaktivitäten anhand von Budgets und Kennzahlen. Es umfasst Spend-Analysen, Einsparnachweise, Lieferanten- und Prozesskennzahlen sowie das Reporting an das Management. Ziel ist es, Einkaufsentscheidungen datengestützt zu treffen und Ergebnisse nachweisbar zu machen.

Welche KPIs sind im Einkaufscontrolling üblich?

Typische KPIs sind Einsparquote, Einkaufsspanne, Spend under Management, Termintreue der

Lieferanten, Bestellabwicklungsdurchlaufzeit und Bestandsreichweite. Ergänzend werden Preisabweichungen vom Rahmenvertrag, Anteil maverick buying und Forecast-Fehler beobachtet. Wichtig ist, jede Kennzahl einheitlich zu definieren und regelmäßig zu messen.

Wie unterscheidet sich verhandelte von realisierter Einsparung?

Verhandelte Einsparungen entstehen durch Konditionsänderungen oder Ausschreibungsergebnisse, sind aber noch nicht in Bestellungen und Rechnungen geflossen. Realisierte Einsparungen messen die tatsächliche Ausgabendifferenz gegenüber einer Baseline im Zeitverlauf. Nur die realisierte Einsparung ist für das Finanzcontrolling belastbar, weshalb saubere Baselines und Abgrenzungen entscheidend sind.

Welche Daten braucht ein funktionierendes Einkaufscontrolling?

Grundlage sind konsistente Stammdaten zu Lieferanten, Materialien und Kostenstellen sowie vollständige Bestell- und Rechnungsdaten. Eine automatische Spend-Klassifizierung ordnet diese Daten Warengruppen zu und macht Ausgaben vergleichbar. Ergänzend liefern Bieterinformationen aus Ausschreibungen und Vertragsdaten Marktpreise als Referenz.

Wie oft sollte Einkaufscontrolling stattfinden?

In der Praxis haben sich monatliche operative Reviews und quartalsweise strategische Berichte bewährt. Operative KPIs wie Termintreue oder Bestandsreichweite werden häufiger geprüft, strategische Themen wie Lieferantenportfolio oder Einsparziele quartalsweise. Bei starken Marktschwankungen, etwa bei Rohstoff- oder Währungsrisiken, sind kürzere Zyklen sinnvoll.