

Einkaufscontrolling: Kennzahlen, Prozesse und Steuerung des Beschaffungserfolgs

Einkaufscontrolling bezeichnet die systematische Planung, Steuerung und Überwachung sämtlicher Einkaufsaktivitäten anhand definierter Kennzahlen und Prozesse. Es bildet die Brücke zwischen operativer Beschaffung und der finanziellen sowie strategischen Steuerung des Unternehmens. Einkäufer und Supply-Chain-Verantwortliche nutzen es, um Kosten zu senken, Lieferantenrisiken zu erkennen und die Qualität der Versorgung laufend zu prüfen. Ohne ein funktionierendes Einkaufscontrolling bleibt der Beitrag des Einkaufs zum Unternehmenserfolg weitgehend unsichtbar.

Das Wichtigste in Kürze

- Einkaufscontrolling umfasst Planung, Steuerung und Kontrolle aller Beschaffungsprozesse mit quantifizierbaren Kennzahlen.
- Typische Steuerungsgrößen sind Einsparquote, Lieferantenperformance, Bestandshöhe und Zahlungsziel-Einhaltung.
- Es verbindet operative Prozesse wie Source-to-Contract (S2C) und Purchase-to-Pay mit strategischen Zielen des Unternehmens.
- In der Praxis häufig angewandte Richtwerte sind etwa Einsparungen von 2–5 % pro Jahr auf das beschaffte Gesamtvolumen.
- Der Einsatz von ERP-Daten, Business-Intelligence-Werkzeugen und standardisierten Reports ist heute üblicher Standard.
- Einkaufscontrolling reduziert Versorgungs-, Kosten- und Compliance-Risiken und macht die Einkauf-Leistung messbar.

Definition: Einkaufscontrolling

Einkaufscontrolling ist das Teilgebiet des Beschaffungsmanagements, das sich mit der zielgerichteten Planung, Steuerung und Kontrolle des Einkaufs befasst. Es liefert managementrelevante Informationen über Kosten, Mengen, Lieferanten und Risiken und unterstützt Entscheidungen auf operativer wie strategischer Ebene.

Abgrenzung zum reinen Berichtswesen

Einkaufscontrolling geht deutlich über ein einfaches Reporting hinaus. Während klassische Auswertungen lediglich dokumentieren, was geschehen ist, analysiert das Controlling Ursachen, leitet Handlungsempfehlungen ab und legt messbare Ziele für kommende Perioden fest. Es wirkt damit aktiv steuernd in Prozesse wie Source-to-Contract (S2C) und Purchase-to-Pay hinein, statt nur rückblickend Zahlen aufzubereiten.

Aufgaben im Überblick

Zu den zentralen Aufgaben zählen die Definition von Einkaufszielen, die Ableitung von Kennzahlen, die

regelmäßige Ziel-Ist-Analyse sowie die Vorbereitung von Entscheidungen für die Geschäftsleitung. Hinzu kommen die Überwachung von Vertrags- und Preis-Treue, die Kontrolle von Bestandswerten und die Bewertung von Lieferantenrisiken. In der Praxis wird das Einkaufscontrolling häufig in eine zentrale Controlling-Abteilung integriert oder durch einen dedizierten Controlling-Einkäufer wahrgenommen.

Methoden und Vorgehen im Einkaufscontrolling

Geliefertes Einkaufscontrolling folgt einem strukturierten Zyklus: Ziele setzen, Kennzahlen messen, Abweichungen analysieren, Maßnahmen einleiten. Die Methoden reichen von einfachen Spenderanalysen bis zu komplexen Kostenmodellen und Lieferantenbewertungen.

Spender- und Bedarfsanalyse

Grundlage ist meist die Analyse des beschafften Volumens nach Materialgruppen, Lieferanten und Kostentreibern. Mit einer Materialgruppenhierarchie lassen sich Beschaffungsvolumina konsolidieren und Clusters identifizieren, in denen Bündelungspotenziale bestehen. Auf dieser Basis entscheidet sich, ob Single-, Multiple Sourcing oder ein Rahmenliefervertrag die geeignete Beschaffungsstrategie ist.

Zielvereinbarungen und Planung

Aus der Analyse abgeleitete Ziele – etwa Einsparquoten, Zahlungsziel-Verbesserungen oder Bestandsreduzierungen – werden im Rahmen der jährlichen Einkaufsplanung verbindlich festgelegt. Typische Zielwerte sind in der Praxis Einsparungen von 2–5 % pro Jahr auf das adressierte Volumen, wobei die Höhe stark von Marktlage und Ausgangsniveau abhängt. Ziele werden auf Einkäufer- und Materialgruppenebene heruntergebrochen, um Verantwortung klar zuzuordnen.

Prozess- und Vertragskontrolle

Neben strategischen Analysen kontrolliert das Einkaufscontrolling die Einhaltung definierter Prozesse: Sind Bestellungen über Rahmenverträge abgewickelt, werden Preis- und Konditionsvereinbarungen eingehalten, sind Rahmenvertragspflege und Parameterpflege (MRP) aktuell? Abweichungen – etwa umgangene Bestellschwellen oder veraltete Stammdaten – werden identifiziert und mit den verantwortlichen Einkäufern besprochen.

Wichtige KPIs im Einkaufscontrolling

Kennzahlen sind das Herzstück des Einkaufscontrollings. Sie müssen in der Praxis messbar, periodengerecht und gegenüber dem Management erklärbar sein. Ein sinnvolles KPI-Set deckt Kosten, Lieferantenleistung, Bestände und Prozessqualität ab.

Kosten- und Werttreiber

Zu den verbreitetsten Kennzahlen zählen die Einsparquote gegenüber Referenzpreisen oder Vorjahrespreisen, das Verhältnis von Beschaffungsvolumen zu Materialkosten sowie die Price Variance je Materialgruppe. Auch der Anteil der Bestellungen mit Einhaltung vereinbarter Konditionen und die Entwicklung des Mengenrabatt im Einkauf sind übliche Steuerungsgrößen. Wichtig ist, dass Einsparungen methodisch sauber nachgewiesen werden, etwa als Preis-, Volumen- oder Kostenevermeidungseffekt.

Lieferanten- und Versorgungskennzahlen

Die Liefertreue wird häufig über On-Time In Full (OTIF) gemessen, während die

Reklamationsquote die Qualität der gelieferten Ware abbildet. Ergänzend liefern Lieferantenbewertungen aus Qualitätsprüfung und Lieferperformance eine integrierte Sicht. Bei Versorgungsengpässen zeigt zudem die Anzahl und das Volumen von Notfallbestellung und Notfallmanagement, wie stabil die Beschaffungsprozesse tatsächlich arbeiten.

Prozess- und Finanzkennzahlen

Auf Prozessseite sind Zykluszeiten von Bestellung bis Rechnungsbuchung, die Payment Term Adherence und die Termintreue des Payment Run übliche Messgrößen. Auch der Bestandswert des Einkaufs, die Kapitalbindung und die Umschlagshäufigkeit der Materialien gehören in ein ganzheitliches Controlling. Für Serviceleistungen und Fertigungszulieferungen ergänzen Kennzahlen zur Material-Compliance und zum Termintreuegrad der Auftragsabwicklung das Bild.

Risiken und Kontrollen im Einkaufscontrolling

Einkaufscontrolling ist zugleich ein Instrument des Risikomanagements. Es deckt Versorgungsrisiken, Kostenrisiken und Compliance-Risiken auf und stellt sicher, dass interne Kontrollen wirksam greifen.

Versorgungs- und Lieferantenrisiken

Abhängigkeiten von einzelnen Lieferanten, Lieferengpässe bei kritischen Materialien und die Gefahr von Obsoleszenz bei elektronischen Komponenten oder langlebigen Investitionsgütern gehören zu den typischen Risiken. Das Einkaufscontrolling überwacht hier relevante Indikatoren wie Liefertermintreue, Single-Sourcing-Anteile und Ausfallwahrscheinlichkeiten. Konzepte wie Onshoring oder die Diversifikation der Lieferbasis werden auf Basis dieser Daten bewertet und gesteuert.

Compliance- und Qualitätskontrollen

Rechtliche und normative Anforderungen – etwa zur Material-Compliance, zur Dokumentation von Prüfmittelmanagement oder zur Nachweisführung bei Qualitätsprüfung – müssen im Controlling verankert sein. Auch die Einhaltung von Rahmenverträgen und die korrekte Abwicklung von Nebenangebot oder Optionen bei Ausschreibungen sind Kontrollgegenstände. Verstöße können rechtliche und finanzielle Folgen haben; die konkrete Bewertung sollte im Einzelfall mit der Rechts- oder Compliance-Abteilung erfolgen.

Interne Kontrollen im Purchase-to-Pay

Im Purchase-to-Pay-Prozess sichern das Einkaufscontrolling folgende Kontrollen ab: die Trennung von Bestellung und Rechnungsfreigabe, die Prüfung von Lieferantenstammdaten, die Kontrolle von Doppelzahlungen sowie die Einhaltung von Zahlungszielen. Auffällige Muster – etwa häufige Reklamationen oder wiederholte Notfallbestellungen – sind Frühwarnsignale, die weitere Analysen auslösen sollten.

Aktuelle Entwicklungen im Einkaufscontrolling

Einkaufscontrolling verändert sich spürbar: Digitalisierung, höhere Marktdynamik und wachsende Nachhaltigkeitsanforderungen verändern die Werkzeuge und die Fragen, die beantwortet werden müssen.

Automatisierung und Echtzeitdaten

Moderne ERP-Systeme und Business-Intelligence-Lösungen liefern heute nahezu in Echtzeit Werte zu

Beständen, Offenen Bestellungen und Lieferantenperformance. Das reduziert manuellen Aufwand und ermöglicht kurzfristigere Steuerungsentscheidungen. Auch der Einsatz von KI bei der Auswertung großer Datenmengen, etwa zur Erkennung von Preisanomalien oder zur Vorhersage von Lieferverzögerungen, ist in der Praxis zunehmend verbreitet.

Nachhaltigkeit und Lieferkettentransparenz

Steigende regulatorische Anforderungen an Lieferkettendokumentation und Nachhaltigkeit erweitern den Aufgabenumfang des Einkaufscontrollings. Kennzahlen zu Lieferkettenrisiken, zur Recyclingfähigkeitsbewertung von eingesetzten Materialien und zur Dokumentation von Prüfprozessen gewinnen an Bedeutung. Die konkreten rechtlichen Pflichten variieren je nach Unternehmensgröße und Markt; eine Prüfung im Einzelfall durch die Rechts- oder Compliance-Abteilung ist empfehlenswert.

Resilienz und flexible Beschaffung

Die Erfahrung der letzten Jahre zeigt, dass Versorgungsketten empfindlich auf Störungen reagieren. Einkaufscontrolling unterstützt den Aufbau von Resilienz, indem es Alternativlieferanten, Sicherheitsbestände und logistische Konzepte wie den Milk Run bewertet. Auch das Obsoleszenzmanagement und die systematische Bevorratung kritischer Materialien werden auf Basis von Controlling-Daten gesteuert.

Typische Kennzahlen

Einsparquote: typischerweise 2–5 % p. a. auf adressiertes Volumen

gegen sauber definierte Referenzpreise messen; abhängig von Marktlage und Ausgangsniveau

On-Time In Full (OTIF): > 95 %

üblicher Richtwert für zuverlässige Lieferanten; unter 90 % deutet auf Prozessprobleme hin

Reklamationsquote: < 1 % der Bestellpositionen

in der Praxis häufig angestrebter Zielwert; Abhängig von Materialgruppe und Branche

Payment Term Adherence: > 98 %

Anteil termingerecht gezahlter Rechnungen; Abweichungen können Lieferantenbeziehungen belasten

Notfallbestellungsanteil: < 3 % des Bestellvolumens

typischer Richtwert; hohe Werte signalisieren instabile Planungs- oder Beschaffungsprozesse

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 45 Mio. EUR Beschaffungsvolumen führte ein strukturiertes Einkaufscontrolling ein, nachdem die Geschäftsleitung den Einkaufsbeitrag nicht nachvollziehen konnte. Ausgangspunkt war eine Spenderanalyse mit einer Materialgruppenhierarchie über alle Standorte, aus der klar ablesbare Bündelungspotenziale hervorgingen. Darauf aufbauend wurden Zielsysteme je Einkäufer, ein monatliches KPI-Reporting und quartalsweise Lieferantenbewertungen etabliert.

- Einführung eines monatlichen KPI-Reports mit Einsparquote, OTIF, Reklamationsquote und Payment Term Adherence
- Konsolidierung der Druckgussteile über mehrere Standorte in einem Rahmenliefervertrag mit gestaffeltem Mengenrabatt im Einkauf
- Aufbau eines Frühwarnindikators für Notfallbestellung und Notfallmanagement zur Messung der

Prozessstabilität

- Regelmäßige Prüfung der Rahmenvertragspflege und der Parameterpflege (MRP) zur Sicherung sauberer Stammdaten

Fazit

Einkaufscontrolling verwandelt Beschaffungsdaten in entscheidungsrelevante Steuerungsinformationen und macht den Beitrag des Einkaufs zum Unternehmenserfolg sichtbar. Es verbindet operative Prozesse wie Source-to-Contract (S2C) und Purchase-to-Pay mit strategischen Zielen und liefert die Grundlage für Lieferantenstrategien, Risikomanagement und Kostensenkung. Erfolgreich wird das Einkaufscontrolling, wenn Kennzahlen klar definiert, konsequent nachgehalten und mit konkreten Maßnahmen verknüpft werden. Unternehmen, die hier systematisch arbeiten, reagieren schneller auf Marktschwankungen und reduzieren Versorgungs- wie Kostenrisiken. Für technische Einkäufer und Zulieferer ist ein solides Einkaufscontrolling damit kein Optional, sondern ein wesentlicher Wettbewerbsfaktor.

Häufige Fragen

Was ist Einkaufscontrolling und welche Aufgaben hat es?

Einkaufscontrolling umfasst die systematische Planung, Steuerung und Kontrolle aller Beschaffungsaktivitäten anhand von Kennzahlen. Kernaufgaben sind die Definition von Einkaufszielen, das Spender- und Kostenmanagement, die Lieferantenbewertung und die Risikofrüherkennung. Es liefert dem Management nachvollziehbare Zahlen zum Einkaufsbeitrag und unterstützt operative wie strategische Entscheidungen.

Welche KPIs sind im Einkaufscontrolling üblich?

Typische Kennzahlen sind die Einsparquote, On-Time In Full (OTIF) als Lieferzuverlässigkeitsmaß, die Reklamationsquote, der Bestandswert des Einkaufs sowie die Payment Term Adherence. Ergänzend werden Prozesszeiten im Purchase-to-Pay, Single-Sourcing-Anteile und das Volumen von Notfallbestellungen ausgewertet. Wichtig ist, dass jede Kennzahl klar definiert und periodengerecht nachgehalten wird.

Wie setzt man ein Einkaufscontrolling im Mittelstand auf?

In der Praxis beginnt der Aufbau mit einer Spender- und Materialgruppenanalyse, aus der die relevanten Kosten- und Risikotreiber hervorgehen. Darauf folgt die Definition eines schlanken KPI-Sets und eines regelmäßigen Reportings, häufig zunächst in Excel oder direkt im ERP-System. Schrittweise werden Lieferantenbewertungen, Vertragscontrolling und Risikofrüherkennung ergänzt.

Welche Unterschiede gibt es zwischen Einkaufscontrolling und Einkaufscontrolling-Software?

Einkaufscontrolling ist die Funktion und Methode, während Software lediglich das Werkzeug zur Datenerhebung und Auswertung bereitstellt. Viele Aufgaben lassen sich mit ERP-Standardfunktionen und einfachen Analysewerkzeugen abbilden, insbesondere im Mittelstand. Entscheidend ist der organisatorische Verankerung mit klaren Zuständigkeiten, Zielen und regelmäßigen Review-Terminen – nicht der Einsatz eines bestimmten Systems.

Wie misst man Einsparungen im Einkauf richtig?

Einsparungen sollten gegen eine sauber definierte Referenz gemessen werden, etwa Vorjahrespreise, Listpreise oder verbindliche Zielkosten. Üblich ist die Unterscheidung zwischen realen Preissenkungen, Volumeneffekten wie Mengenrabatt im Einkauf und Kostenevermeidung, also abgewendeten Erhöhungen. Transparente Methodik und nachvollziehbare Dokumentation sind entscheidend, damit die Zahlen gegenüber dem Management belastbar sind.

Welche Rolle spielt Einkaufscontrolling im Risikomanagement?

Einkaufscontrolling identifiziert Versorgungs-, Kosten- und Compliance-Risiken frühzeitig, indem es Lieferantenperformance, Abhängigkeiten und Prozessabweichungen laufend überwacht. Frühwarnindikatoren wie sinkende OTIF-Werte, steigende Reklamationsquoten oder häufige Notfallbestellungen zeigen Probleme an, bevor sie sich existenzrelevant auswirken. Auf dieser Basis lassen sich Maßnahmen wie Multiple Sourcing, Bevorratung oder Onshoring gezielt steuern.