

Katalogstruktur: Aufbau und Steuerung digitaler Beschaffungskataloge

Die Katalogstruktur beschreibt den systematischen Aufbau eines digitalen Beschaffungskatalogs – also die Hierarchie, Klassifizierung und Attributierung der enthaltenen Artikel und Dienstleistungen. Eine durchdachte Katalogstruktur ist die Voraussetzung dafür, dass Einkäufer Materialien schnell finden, Preise vergleichen und Bestellungen fehlerfrei auslösen können. Sie verbindet technische Stammdaten, Lieferantendaten und E-Procurement-Systeme zu einer einheitlichen Navigations- und Suchlogik. Ohne klare Struktur drohen Doppelpflege, Fehlbestellungen und mangelnde Auswertbarkeit im Beschaffungscontrolling.

Das Wichtigste in Kürze

- Die Katalogstruktur legt Hierarchie, Kategorien, Attribute und Suchlogik eines Beschaffungskatalogs fest.
- Standardisierte Klassifizierungssysteme wie ECLASS oder UNSPSC bilden häufig das Rückgrat der Kategorienbildung.
- Eine saubere Struktur senkt Bearbeitungszeiten bei Bestellungen und reduziert Maverick Buying.
- Katalogdaten müssen regelmäßig gepflegt werden; veraltete Preise und Sortimente sind eine der häufigsten Fehlerquellen.
- Die Qualität der Katalogstruktur lässt sich über Kennzahlen wie Trefferquote, Catalogue Compliance und Bestellanteil über Katalog messen.
- Kataloge werden unterschieden in Lieferantenkataloge, intern gepflegte Kataloge und Marktplatzkataloge.

Definition: Katalogstruktur

Die Katalogstruktur ist die planmäßige Ordnung eines elektronischen Beschaffungskatalogs: Sie bestimmt, wie Artikel und Leistungen in Kategorien, Unterkategorien und Artikelpositionen gegliedert, mit welchen Attributen versehen und über welche Suchpfade sie auffindbar sind. Sie umfasst sowohl die inhaltliche Taxonomie als auch die technische Datenstruktur hinter einem E-Procurement-System.

Bestandteile einer Katalogstruktur

Eine vollständige Katalogstruktur besteht typischerweise aus mehreren Ebenen: der obersten Kategorienebene (etwa C-Teile, Rohteile, Betriebsmittel, Dienstleistungen), darunter Warengruppen und schließlich den Artikelpositionen mit Preisen, Einheiten, Lieferzeiten und Herstellerangaben. Ergänzend kommen Metadaten wie Freigabestatus, Gültigkeitszeiträume, Kontraksreferenzen und interne Kostenstellenzuordnung. Diese Felder ermöglichen automatisierte Prüfungen wie Catalogue Compliance bei der Bestellung.

- Kategorienhierarchie (mehrstufig)
- Artikelstammdaten und Attribute

- Preis- und Konditionsdaten
- Freigabe- und Gültigkeitsdaten
- Zuordnung zu Kontierungen und Kontrakten

Abgrenzung zum einfachen Artikelverzeichnis

Anders als ein bloßes Artikelverzeichnis ist die Katalogstruktur nutzerzentriert aufgebaut: Sie folgt der Logik der Suchenden, nicht der des Anbieters. Ein gutes Katalogdesign berücksichtigt, ob Einkäufer über Sachnummern, Beschreibungstexte, Herstellerbezeichnungen oder technische Merkmale suchen. Zudem ist die Struktur pflegbar – sie wächst mit dem Sortiment, ohne unübersichtlich zu werden. Ein reines Verzeichnis dagegen veraltet schnell und erzeugt Suchfrustration.

Aufbau und Gestaltung der Katalogstruktur

Der Aufbau einer Katalogstruktur folgt einem mehrstufigen Vorgehen: Erst die konzeptionelle Taxonomie, dann die Datenmodellierung, danach die Befüllung mit Lieferantendaten und die laufende Katalogverwaltung. Entscheidend ist, dass die Struktur aus der Bedarfsanalyse der Einkäufer abgeleitet wird und nicht aus der Systemlogik des IT-Anbieters.

Klassifizierungssysteme als Fundament

Als Rückgrat der Kategorienbildung haben sich internationale Klassifizierungssysteme etabliert. ECLASS ist im deutschen Maschinen- und Anlagenbau weit verbreitet und zeichnet sich durch tiefe technische Merkmalsbeschreibungen aus; UNSPSC findet sich häufig in internationalen Gruppen. Der Vorteil: Eigene Kategorien lassen sich an Standards spiegeln, was den Datenaustausch mit Lieferanten und Marktplätzen erleichtert. In der Praxis wird häufig eine Doppelsystematik genutzt – eine anwenderfreundliche Interne-Sicht und eine standardisierte Austausch-Sicht.

- ECLASS für technische Produkte mit Merkmalstiefe
- UNSPSC für international ausgerichtete Sortimente
- Eigene Warengruppensysteme (z. B. angelehnt an HAU/HWA) für indirekte Materialien

Attributierung und Suchlogik

Attribute machen Kataloge durchsuchbar und vergleichbar. Wichtig sind einheitliche Einheiten (Stück, Meter, Kilogramm), verbindliche Merkmalslisten pro Warengruppe und eine konsistente Schreibweise. Für C-Teile genügen oft wenige Attribute; für technische Komponenten wie Lager, Ventile oder Verbindungselemente braucht es detaillierte Merkmale wie Norm, Werkstoff und Abmessung. Eine gute Suche versteht auch Synonyme und umgangssprachliche Bezeichnungen der Werkspraxis, sonst landen Eilbestellungen außerhalb des Katalogs.

Katalogtypen im Überblick

In der Praxis haben sich drei Katalogtypen durchgesetzt: Beim Lieferantenkatalog pflegt der Lieferant Struktur und Preise selbst und liefert sie in einem definierten Format (häufig OCI oder cXML) ins Kundensystem. Beim internen Katalog übernimmt der Einkauf die Pflege zentral – kontrollierbarer, aber aufwendiger. Marktplatzkataloge aggregieren viele Anbieter unter einer einheitlichen Struktur und entlasten den Einkauf von der Einzelintegration. Mischformen sind üblich, etwa ein interner Katalog für Strategiepositionen und Marktplatzzugriff für Randbedarf.

Methoden und Vorgehen bei Einführung und Pflege

Die Einführung einer Katalogstruktur ist ein Projekt mit klarer Phaseneinteilung: Ist-Analyse, Taxonomie-Design, Datenmigration, Pilotierung und Rollout. Danach übernimmt eine dauerhafte Katalogverwaltung mit definierten Verantwortlichkeiten und Service-Level-Vorgaben für Datenpflege.

Vom Bedarf zur Taxonomie

Der Startpunkt ist eine systematische Bedarfsanalyse: Welche Warengruppen werden in welchen Mengen bestellt, über welche Suchbegriffe suchen die Nutzer, wo entstehen Ausgaben außerhalb des Katalogs? Aus historischen Bestelldaten lässt sich ein A-B-C-Ansatz ableiten: Die wichtigsten 80 Prozent des Einkaufsvolumens erhalten eine detaillierte Struktur und verhandelte Konditionen; Restbedarf wird über generische Kategorien und Marktplätze abgedeckt. Diese Fokussierung hält den Pflegeaufwand beherrschbar.

Lieferantenanbindung und Datenübernahme

Bei der Anbindung von Lieferantenkatalogen gilt: Qualität vor Menge. Vor der Aufnahme durchläuft jeder Katalog eine Prüfung von Preisrichtigkeit, Attributtiefe und Bild-/Dokumentdaten – vergleichbar mit einer Angebotsprüfung. Praktisch bewährt haben sich Datenqualitäts-Checklisten und Stichproben je Lieferant. Für individuelle Fertigungsleistungen, die sich nicht katalogisieren lassen, bleibt die klassische Anfrage der richtige Weg; der Katalog verweist dann mindestens auf den zuständigen Einkäufer und den Prozess.

Laufende Katalogverwaltung

Kataloge veralten ohne aktive Pflege: Preise steigen, Artikel laufen aus, Lieferzeiten ändern sich. Bewährt hat sich ein Pflegezyklus, bei dem Preise und Verfügbarkeiten in der Praxis häufig quartalsweise geprüft werden, kritische Artikel öfter. Preisänderungen des Lieferanten sollten über einen kontrollierten Freigabeprozess laufen statt direkt durchzuschlagen. Für Sonderfälle wie Kurzfristbedarf bleibt die Eilbestellung außerhalb des Katalogs möglich – sie sollte aber erfasst und nachträglich in die Auswertung einfließen, um Lücken der Struktur zu erkennen.

Wichtige KPIs zur Bewertung der Katalogstruktur

Der Nutzen einer Katalogstruktur lässt sich messen. Zentrale Kennzahlen stammen aus den Bestelldaten des E-Procurement-Systems und den Suchprotokollen. Sie bilden die Grundlage für ein kontinuierliches Beschaffungscontrolling der Katalogthematik.

Kernkennzahlen im Detail

Die wichtigste Kennzahl ist der Kataloganteil an Bestellungen oder Bestellvolumen: Wie viel läuft durch die strukturierte Einkaufsseite, wie viel über freie Textbestellungen? Ergänzend zeigen die Suchtrefferquote und die „No-Result-Quote“, ob die Struktur die Suchlogik der Nutzer abbildet. Die Catalogue Compliance misst, wie viele Bestellpositionen den Katalogkonditionen exakt entsprechen – Preis, Menge, Einheit. Eine Abweichungsanalyse über die Bestellpositionen deckt auf, wo Preise außerhalb des Katalogs gezahlt werden.

- Katalogdurchdringung (Anteil Bestellungen über Katalog)
- Suchtrefferquote und No-Result-Quote
- Catalogue Compliance (Konditionentreue)
- Pflegeaktualität (Alter der Preisdaten)

- Bearbeitungszeit je Bestellung

Auswertung und Ableitungen

Kennzahlen wirken nur, wenn sie regelmäßig ausgewertet und in Maßnahmen übersetzt werden. Eine sinkende Trefferquote deutet auf fehlende Synonyme oder neue Warengruppen hin; sinkender Kataloganteil auf Preisdruck oder fehlende Artikel. Die KPIs sollten auf Ebene der Warengruppen und Lieferanten aufgeschlüsselt werden, damit Maßnahmen konkret werden. Auch die Schnittstelle zu Controlling-Prozessen wie der Budgetierung profitiert: Wer über Kataloge kauft, erzeugt sauber kontierte, budgetkonforme Bestelldaten.

Risiken und Kontrollen bei der Katalogstruktur

Häufigste Risiken sind Datenverfall, Maverick Buying an der Struktur vorbei und intransparente Preisänderungen. Kontrollen setzen an drei Stellen an: Datenqualität, Prozessdisziplin und Vertragsverankerung.

Datenqualität und Maverick Buying

Veraltete oder doppelte Artikelpositionen untergraben das Vertrauen der Nutzer – wer einmal auf einen falschen Preis hereinfällt, künftig wieder frei bestellt. Doppelstrukturen entstehen, wenn mehrere Lieferanten identische Artikel unter unterschiedlichen Bezeichnungen listen. Kontrollen: regelmäßige Deduplizierung, Pflichtattribute pro Warengruppe und Stichproben der Katalogdaten. Maverick Buying wird über Beschaffungsrichtlinien, Suchkonfort und einfache Bestellwege reduziert – restriktive Prozesse allein verlagern das Problem nur in die Eilbestellung.

Vertragliche und prozessuale Absicherung

Mit Lieferanten sollten Pflichten zur Datenpflege vereinbart werden: Update-Fristen für Preise und Lieferzeiten, Formatvorgaben, Verantwortung für Korrektheit. Preisänderungen bedürfen der Freigabe; bei Mengen- oder Positionsabweichungen greift der definierte Abweichungsworkflow Menge aus den Bestellbedingungen. Für katalogbasierte Rahmenverträge empfiehlt sich eine Change-Order-Klausel, die die Anpassung von Katalogpositionen bei Spezifikationsänderungen regelt. Auch Datenschutz- und Exportthemen berühren den Katalog: Intrastat-relevante Warennummern und Ursprungsangaben sollten als Attribute gepflegt sein, damit meldepflichtige Daten automatisiert vorliegen.

Betriebsrisiken und Abhängigkeiten

Wer stark auf einzelne Lieferantenkataloge setzt, schafft Abhängigkeiten – vergleichbar mit einem Kapazitätsrisiko Lieferant, nur auf der Datenebene: Fällt die Katalogintegration aus oder scheidet der Lieferant aus, fehlt der Bestellweg. Absicherung bieten alternative Bezugsquellen im Katalog (Second Source pro kritischer Warengruppe) und ein dokumentierter Ausfallszenario-Prozess. Bei technisch sensiblen Positionen bleibt zudem die Eignungsprüfung von Lieferanten und Artikeln Voraussetzung, bevor sie freigegeben werden – der Katalog darf keine Qualifikation ersetzen.

Aktuelle Entwicklungen rund um Katalogstrukturen

Katalogstrukturen verändern sich durch KI-gestützte Suche, steigende Datennormung und die Verzahnung mit Beschaffungsplattformen. Der Trend geht weg von statischen Preislisten hin zu dynamischen, datengetriebenen Katalogen.

KI-gestützte Suche und automatische Klassifizierung

Sprachmodelle und semantische Suche erkennen heute auch umgangssprachliche Beschreibungen und ordnen sie korrekten Kategorien zu. Automatische Klassifizierungsdienste mappen unstrukturierte Lieferantenlisten auf ECLASS oder UNSPSC und verkürzen die Katalogpflege deutlich. Das verlagert den Aufwand von der manuellen Zuordnung zur redaktionellen Kontrolle. Für Einkäufer sinkt die Hürde, auch langgezogene technische Sortimente strukturiert abzubilden.

Dynamische Konditionen und Plattformmodelle

Kataloge zeigen zunehmend tagesaktuelle Verfügbarkeiten, Staffelpreise und Lieferzusagen, angereichert aus Lieferantensystemen. Auf B2B-Marktplätzen wird die einheitliche Katalogstruktur zum Wettbewerbsfaktor: Wer dort als Anbieter auftritt, muss seine Daten in vorgegebene Strukturen übersetzen – Attribution, Einheiten, Normbezüge. Auch über den reinen Kauf hinaus gewinnen Katalogdaten an Wert: Sie speisen Clean-Sheet-Kalkulationen und Cost-Breakdown-Analysen mit realen Preisen und Merkmalen und unterstützen so die Strategiearbeit im Einkauf.

Typische Kennzahlen

Katalogdurchdringung: typischerweise 60–85 % der Bestellpositionen

Anteil der Bestellungen, die über die strukturierte Katalogseite laufen; vor Einführung oft deutlich niedriger.

Suchtrefferquote: > 90 %

Anteil der Suchanfragen mit mindestens einem relevanten Ergebnis; unter 80 % deutet auf Strukturlücken.

Catalogue Compliance: > 95 %

Anteil der Positionen, die exakt den Katalogkonditionen entsprechen (Preis, Einheit, Menge).

Pflegeaktualität: Preisdaten in der Praxis häufig < 90 Tage

Alter der Preisdaten; kritische Artikel verdienen kürzere Prüfzyklen.

No-Result-Quote: < 5 %

Anteil der Suchen ohne Ergebnis; hohe Werte zeigen fehlende Synonyme oder Kategorien.

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 350 Beschäftigten kämpfte mit hohem Maverick Buying bei C-Teilen: Einkäufer bestellten Verschleißteile telefonisch oder per E-Mail, Preise drifteten auseinander, und das Beschaffungscontrolling hatte keine belastbaren Daten. Der Einkauf führte daraufhin eine dreistufige Katalogstruktur ein – freigegebene Lieferantenkataloge für Serienteile, ein interner Katalog für Betriebsmittel und einen Marktplatzzugang für Randbedarf. Als Klassifizierungssystem diente ECLASS in einer reduzierten, werksnahen Sichtweise. Nach sechs Monaten zeigten die KPIs eine deutlich gestiegene Katalogdurchdringung und stabilere Konditionentreue.

- Taxonomie aus Bestelldaten und Nutzerinterviews abgeleitet statt aus der Systemlogik übernommen
- Lieferantenkataloge vor Aufnahme auf Preisrichtigkeit und Attributtiefe geprüft (Catalogue Compliance)
- Quartalsweise Katalogverwaltung mit definierten Pflegeverantwortlichen je Warengruppe
- Monatliche Abweichungsanalyse von Bestellpositionen gegen Katalogkonditionen

Fazit

Die Katalogstruktur ist ein Schlüsselement des modernen E-Procurement im Einkauf: Sie entscheidet darüber, ob Einkäufer freigegebene Artikel finden, richtige Preise zahlen und das Beschaffungscontrolling auf belastbare Daten zugreifen kann. Erfolgreich ist eine Struktur, wenn sie aus dem tatsächlichen Such- und Bestellverhalten abgeleitet und dauerhaft gepflegt wird – nicht, wenn sie nur technisch elegant ist. Standards wie ECLASS erleichtern den Datenaustausch, ersetzen aber nicht die eigene redaktionelle Kontrolle. Wer Kennzahlen wie Katalogdurchdringung und Catalogue Compliance regelmäßig auswertet, erkennt Schwächen früh und hält den Katalog lebendig. So wird die Katalogstruktur vom IT-Nebehend zum aktiven Steuerungsinstrument der Beschaffung.

Häufige Fragen

Was ist eine Katalogstruktur im Einkauf?

Die Katalogstruktur ist die systematische Gliederung eines elektronischen Beschaffungskatalogs in Kategorien, Unterkategorien und Artikelpositionen mit definierten Attributen wie Preis, Einheit und Lieferzeit. Sie legt fest, wie Einkäufer im E-Procurement-System suchen, navigieren und bestellen. Eine gute Struktur folgt der Logik der Nutzer und ist an Klassifizierungsstandards wie ECLASS oder UNSPSC ausgerichtet.

Welche Katalogtypen gibt es im E-Procurement?

Üblich sind drei Typen: Lieferantenkataloge, die der Lieferant selbst pflegt und über Formate wie OCI oder cXML liefert; interne Kataloge, die der Einkauf zentral verantwortet; und Marktplatzkataloge, die viele Anbieter unter einer einheitlichen Struktur aggregieren. In der Praxis kombinieren Unternehmen mehrere Typen, etwa strategische Positionen intern und Randbedarf über Marktplätze.

Wie baut man eine Katalogstruktur auf?

Ausgangspunkt ist eine Bedarfsanalyse: Aus Bestellhistorien und Nutzerbefragungen werden die relevanten Warengruppen und Suchbegriffe abgeleitet. Darauf folgt die Taxonomie mit Kategorien und Pflichtattributen, die Befüllung mit geprüften Lieferantendaten und ein Pilotbetrieb. Danach übernimmt eine dauerhafte Katalogverwaltung mit definierten Pflegezyklen und Freigabeprozessen für Preisänderungen.

Welche Kennzahlen messen die Qualität einer Katalogstruktur?

Zentrale KPIs sind der Kataloganteil an Bestellungen oder Volumen, die Suchtrefferquote, die No-Result-Quote und die Catalogue Compliance als Maß für Konditionentreue. Ergänzend zeigen Pflegeaktualität und Bearbeitungszeit je Bestellung die operationale Qualität. Eine regelmäßige Abweichungsanalyse der Bestellpositionen deckt auf, wo außerhalb des Katalogs gekauft wird.

Was ist Maverick Buying und wie hilft die Katalogstruktur dagegen?

Maverick Buying bezeichnet Beschaffungen außerhalb freigegebener Prozesse und Kontrakte. Eine attraktive Katalogstruktur reduziert es, weil sie den einfachsten Bestellweg zum regulierten Weg macht: schnelle Suche, korrekte Preise, klare Kontierung. Wichtig ist, dass Ausnahmen wie Eilbestellungen erfasst und ausgewertet werden, um Lücken in der Struktur zu schließen.

Welche Rolle spielt ECLASS bei der Katalogstruktur?

ECLASS ist ein branchenübergreifendes Klassifizierungssystem mit tiefen technischen Merkmalen und dient als Referenzsystem für die Kategorienbildung. Es erleichtert den Datenaustausch mit Lieferanten

und Plattformen und verbessert die Vergleichbarkeit von Artikeln. Viele Unternehmen nutzen eine interne, nutzerfreundliche Sicht parallel zur ECLASS-Struktur für den externen Datenaustausch.