

Savings Forecast: Kostenersparnisse im Einkauf planbar machen

Die Savings Forecast ist die systematische Vorhersage erwarteter Einsparungen im Einkaufsbereich über einen definierten Planungszeitraum. Sie verbindet Spendendaten, Markttrends und geplante Einkaufsmaßnahmen zu einer belastbaren Prognose, auf deren Basis Budgets, Ziele und Reportings aufgesetzt werden. Für technische Einkäufer und Supply-Chain-Verantwortliche ist sie das zentrale Steuerungsinstrument, um Kostenziele glaubwürdig zu kommunizieren und realistisch zu erreichen.

Das Wichtigste in Kürze

- Die Savings Forecast prognostiziert erwartete Einkaufseinsparungen auf Basis von Spendendaten, Marktindikatoren und geplanten Maßnahmen.
- Grundlage ist typischerweise eine nach Warengruppen aufbereitete Spend-Analyse mit Baseline-Preisen.
- Häufig wird zwischen Soft Savings (Kostenvermeidung) und Hard Savings (nachweisbare Budgetreduktion) unterschieden.
- Prognosegüte hängt stark von Datenqualität, Preisindex-Annahmen und der Umsetzungsdisziplin bei Maßnahmen ab.
- In der Praxis wird die Forecast quartalsweise rollierend aktualisiert und gegen die Ist-Savings im Savings Tracking abgeglichen.
- Typische Zielgrößen sind Annualisierte Estimated Savings, Umsetzungsgrad und Forecast-Genauigkeit.

Definition: Savings Forecast

Die Savings Forecast ist eine quantifizierte Prognose der Kostenersparnisse, die der Einkauf in einem bestimmten Zeitraum – meist dem laufenden oder nächsten Geschäftsjahr – voraussichtlich realisieren wird. Sie übersetzt geplante Einkaufsaktivitäten wie Ausschreibungen, Verhandlungen oder Lieferantenkonsolidierungen in voraussichtliche Euro-Beträge.

Abgrenzung zu Savings Tracking

Die Forecast blickt nach vorn und schätzt künftige Einsparungen; das Savings Tracking vergleicht hingegen rückwirkend geplante mit tatsächlich realisierten Savings. Beide Instrumente greifen auf dieselbe Datenbasis und dieselbe Measure-Definition zurück. Nur wenn Baseline, Berechnungslogik und Zuordnung konsistent sind, lässt sich die Treffsicherheit der Prognose messen und über die Zeit verbessern.

Hard Savings versus Soft Savings

Hard Savings sind nachweisliche Reduktionen des tatsächlichen Spend oder von Budgetpositionen, etwa durch Preisnachlässe, Rebate-Vereinbarungen oder Volumenbündelung. Soft Savings hingegen

beschreiben Kostenvermeidungen, etwa wenn ein Preiserhöhungswunsch abgewehrt wird oder eine Budgetierung über Marktpreisindizes erfolgt. In der Forecast sollten beide Gruppen getrennt ausgewiesen werden, da sie unterschiedlich belastbar sind und im Controlling häufig unterschiedlich anerkannt werden.

Methoden und Vorgehen bei der Erstellung

Eine belastbare Savings Forecast entsteht methodisch in mehreren Schritten: Baseline definieren, Maßnahmen pipelineartig bewerten, Risikoparameter anwenden und das Ergebnis rollierend fortschreiben. Die Vorgehensweise sollte dokumentiert sein, damit Finanzbereich und Geschäftsführung die Zahlen nachvollziehen können.

Baseline und Spend-Analyse

Ausgangspunkt ist eine bereinigte Spend-Analyse, typischerweise auf Basis von Bestelldaten, Rechnungsdaten und Lieferplan-Informationen. Für jede relevante Warengruppe wird ein Referenzpreis bzw. eine Referenzkostenstruktur festgelegt, gegen den künftige Einsparungen gemessen werden. Die Werttreiberanalyse Warengruppe hilft dabei zu verstehen, welche Kostentreiber – Material, Energie, Lohn, Logistik – den Baseline-Preis dominieren und wo Hebel ansetzen.

Maßnahmen-Pipeline und Wahrscheinlichkeiten

Geplante Maßnahmen – etwa eine Ausschreibung, ein Lieferantengespräch, Demand Aggregation über Standorte hinweg oder ein Pilotprojekt mit Lieferanten – werden als Pipeline mit erwartetem Einsparpotenzial, Umsetzungszeitpunkt und Realisierungswahrscheinlichkeit erfasst. In der Praxis bewerten Einkäufer die Wahrscheinlichkeit häufig in Stufen, etwa 20 bis 90 Prozent, je nach Reifegrad der Maßnahme. Die Summe der wahrscheinlichkeitsgewichteten Werte ergibt die erwarteten Savings.

Marktpreis- und Nachfrageannahmen

Da Rohstoff-, Energie- und Logistikpreise volatil sind, fließen Indexannahmen in die Forecast ein, etwa für Stahl, Kunststoffe oder Energiezuschläge wie den Alloy Surcharge. Ergänzend liefern Methoden des Demand Sensing kurzfristige Signale zur Nachfrageentwicklung, die die Volumenannahmen präzisieren. Alle Annahmen sollten separat dokumentiert werden, damit Sensitivitäten nachvollziehbar und Forecasts bei geänderten Rahmenbedingungen schnell angepasst werden können.

Wichtige KPIs und Kennzahlen der Savings Forecast

Kennzahlen machen die Qualität der Prognose und den Fortschritt der Maßnahmen messbar. Sie dienen zugleich der Kommunikation gegenüber Geschäftsführung und Controlling und schaffen Verbindlichkeit für das Einkaufsteam.

Annualisierte Estimated Savings

Die annualisierten estimated savings beschreiben die auf ein volles Jahr hochgerechnete Einsparung aller Maßnahmen – unabhängig davon, wann sie im Jahr wirksam werden. Diese Größe eignet sich gut für Zielvereinbarungen, da sie das volle Potenzial einer Maßnahme abbildet. Wichtig ist eine einheitliche annualisierte Berechnungslogik, sonst sind Zahlen zwischen Teams und Perioden nicht vergleichbar.

Umsetzungsgrad und Realisierungsgrad

Der Umsetzungsgrad setzt abgeschlossene gegen geplante Maßnahmen ins Verhältnis; der Realisierungsgrad vergleicht realisierte mit prognostizierten Savings. In der Praxis liegen Realisierungsgrade je nach Reifegrad der Organisation häufig zwischen 60 und 90 Prozent. Systematische Abweichungen deuten auf optimistische Pipeline-Bewertungen, fehlende Umsetzungsressourcen oder falsche Marktannahmen hin.

Forecast-Genauigkeit und Pipeline-Deckelung

Die Forecast-Genauigkeit misst, wie nah die Prognose am späteren Ist-Ergebnis lag, typischerweise gemessen als prozentuale Abweichung pro Quartal. Ergänzend hat sich eine Pipeline-Kappung bewährt: Gesamtforecasts werden in der Praxis oft nur mit 70 bis 85 Prozent des Pipeline-Werts angesetzt, um Optimismus-Bias abzufedern. Beide Kennzahlen gehören in ein reguläres Einkaufsreporting.

Risiken, Kontrollen und Schnittstellen

Savings Forecasts unterliegen systematischen Verzerrungen und Datenrisiken. Ohne klare Kontrollmechanismen drohen Luftbuchungen, doppelt gezahlte Einsparungen und Vertrauensverlust beim Controlling.

Typische Verzerrungen vermeiden

Häufige Fehlerquellen sind Optimismus bei Realisierungswahrscheinlichkeiten, fehlende Baseline-Updates nach Indexänderungen und Doppelzählungen, wenn dieselbe Maßnahme in mehreren Warengruppen auftaucht. Auch Wechselkurs- und Mengeneffekte werden gerne als Savings deklariert, obwohl sie nicht durch Einkaufsleistung entstehen. Klare Measure-Definitionen und eine neutrale Prüfinstanz – etwa Controlling – schaffen hier Abhilfe.

Schnittstelle zu Budget und Liquidität

Belastbare Savings wirken sich auf Budgetvorgaben, Deckungsbeiträge und liquiditätsrelevante Kennzahlen aus. Über die Kreditorenlaufzeit-Optimierung lassen sich zusätzlich Working-Capital-Effekte heben, die in der Forecast separat – und nicht als Preis-Savings – ausgewiesen werden sollten. Eine frühzeitige Abstimmung mit dem Finanzbereich verhindert Diskussionsbedarf bei der Jahresabschlussrechnung.

Lieferantenseitige Risiken einpreisen

Einsparungen hängen an der Lieferfähigkeit der Vertragspartner. Das Lieferantenstandort-Risiko, Lieferterminzusagen, die tatsächlich nicht eingehalten werden, oder Qualitätsprobleme, die sich als Belastungsanzeige im Reklamationswesen niederschlagen, können realisierte Savings aufzehren. Robuste Forecasts berücksichtigen daher Fallback-Szenarien und bewerten kritische Maßnahmen auch anhand des Supplier Rating.

Aktuelle Entwicklungen und digitale Unterstützung

Savings Forecasting wird zunehmend datengetrieben: Automatisierte Spend-Analysen, Index-Feeds und KI-gestützte Prognosemodelle ersetzen step-by-step manuelle Tabellenkalkulationen. Zugleich erweitern Nachhaltigkeits- und Resilienzziele den klassischen Kostenbegriff.

Automatisierung und Prognosemodelle

Moderne Einkaufssysteme verknüpfen Spend-Daten, Preisindizes und Lieferanteninformationen nahezu in Echtzeit und liefern Forecast-Updates ohne manuellen Aufwand. Maschinelle Lernverfahren können aus historischen Verhandlungs- und Marktdaten Wahrscheinlichkeiten für Maßnahmenrealisierung schätzen. Voraussetzung bleibt eine saubere Datenbasis, insbesondere ein eindeutiger Lieferantenidentifikator wie die D-U-N-S Number (DUNS), der Dubletten und Fehlzuschreibungen verhindert.

Nachhaltigkeit als neue Savings-Dimension

Zunehmend werden auch CO₂-Einsparungen prognostiziert, etwa im Rahmen der Dekarbonisierung Lieferkette. Ansatzpunkte sind der CO₂-Preis in der Bewertung, das Product Environmental Footprint (PEF) als Produktkennzahl und gezielte Lieferantenintegration in Verbesserungsprogramme. Viele Unternehmen führen parallele Forecasts für Kosten und Emissionen, da beide Zielgrößen unterschiedlichen Stakeholdern berichten.

Resilienz und Kapazitätsplanung

Einsparungen durch Lieferantenkonsolidierung oder aggressive Preisverhandlungen können die Versorgungsresilienz mindern. Die Capacity Planning-Abstimmung mit strategischen Lieferanten und die Pflege von Zweitquellen gehören deshalb in die Forecast-Überlegungen, wenn Maßnahmen das Lieferantenumfeld verändern. Ein transparenter Trade-off zwischen Einsparpotenzial und Versorgungssicherheit erhöht die Akzeptanz der Prognose im Management.

Umsetzung im Unternehmensalltag

Der Nutzen einer Savings Forecast entscheidet sich in der operativen Verankerung: klare Verantwortlichkeiten, regelmäßige Update-Zyklen und ein aussagekräftiges Reporting. Wer die Forecast als lebendes Steuerungsinstrument versteht, erreicht deutlich höhere Realisierungsgrade.

Rollierender Forecast-Prozess

Bewährt hat sich ein rollierender Prozess mit monatlicher Pipeline-Pflege durch die Category Manager und quartalsweiser formeller Forecast-Überarbeitung. Jede Maßnahme erhält einen Verantwortlichen, einen Termin gemäß Terminplanung und einen klaren Status. Bei strategischen Warengruppen ergänzt ein Blick auf laufende Ausschreibungen und deren Leistungsbeschreibung, ob das prognostizierte Potenzial verhandelbar bleibt.

Reporting und Stakeholder-Kommunikation

Das Reporting sollte auf wenigen Seiten den Forecast-Split nach Warengruppen, die Top-Maßnahmen, Abweichungen zur Vorperiode und Annahmeänderungen zeigen. Grafische Wasserfall-Darstellungen von der Baseline zum prognostizierten Spend erhöhen die Nachvollziehbarkeit. Wichtig ist, Unsicherheiten offen auszuweisen, statt Puffer still in Zahlen zu verstecken.

Von der Prognose zur Umsetzung

Eine Forecast ist nur so gut wie die Umsetzung der dahinterstehenden Maßnahmen. Dazu gehören rechtzeitige Ausschreibungen, strukturierte Lieferantengespräche und bei Bedarf die Nutzung eines Marktplatzes für Vergleichsangebote. Nach Abschluss sichert das Savings Tracking die tatsächliche Wirkung im Bestell- und Rechnungsprozess ab und speist die nächste Forecast-Runde.

Typische Kennzahlen

Forecast-Genauigkeit: < 10 % Abweichung

quartalsweise Abweichung Prognose zu Ist-Savings, typischer Richtwert für reife Organisationen

Realisierungsgrad: 60–90 %

realisierte geteilt durch prognostizierte Savings, je nach Reifegrad

Pipeline-Kappung: 70–85 %

üblicher Abschlag auf Pipeline-Werte zur Kompensation von Optimismus-Bias

Annualisierte Estimated Savings: 2–5 % des relevanten Spend

häufiges Jahresziel im Einkauf, abhängig von Warengruppe und Marktsituation

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 90 Millionen Euro direktem Spend erstellt erstmals eine strukturierte Savings Forecast für das Folgejahr. Auf Basis einer bereinigten Spend-Analyse definiert das Team Baseline-Preise für die Top-20-Warengruppen und legt eine Pipeline von 24 Maßnahmen an, darunter eine Stahl-Ausschreibung, Demand Aggregation über zwei Standorte und Rebate-Verhandlungen mit drei A-Lieferanten. Jede Maßnahme erhält eine Realisierungswahrscheinlichkeit; die Forecast wird mit 80 Prozent Pipeline-Kappung ans Management gemeldet. Nach zwei Quartalen liegt die Forecast-Abweichung bei unter zehn Prozent, vor allem weil Indexannahmen für Stahl monatlich nachgehalten werden.

- Baseline je Warengruppe mit dokumentierter Berechnungslogik und Controlling-Freigabe
- Pipeline-Pflege monatlich, quartalsweise Forecast-Überarbeitung mit Annahme-Protokoll
- Trennung von Hard Savings, Soft Savings und Working-Capital-Effekten
- Abgleich realisierter Savings mit Bestell- und Rechnungsdaten zur Vermeidung von Luftbuchungen

Fazit

Die Savings Forecast verwandelt Einkaufsambitionen in eine messbare, kommunizierbare Planungsgröße. Entscheidend sind eine saubere Baseline, realistische Wahrscheinlichkeiten, dokumentierte Marktannahmen und ein konsequenter Abgleich mit dem Savings Tracking. Unternehmen, die Forecast und Umsetzung systematisch verzahnen, erzielen in der Praxis deutlich höhere und belastbarere Einsparungen. Zugleich gewinnt der Einkauf an Glaubwürdigkeit gegenüber Geschäftsführung und Controlling. Wer zusätzlich Nachhaltigkeits- und Resilienz Kriterien einpreist, macht die Prognose fit für die Anforderungen einer sich wandelnden Lieferkette.

Häufige Fragen

Was bedeutet Savings Forecast im Einkauf?

Die Savings Forecast ist eine quantifizierte Prognose der Einkaufseinsparungen für einen bestimmten Zeitraum, meist das Geschäftsjahr. Sie basiert auf Spend-Daten, definierten Baseline-Preisen und einer bewerteten Maßnahmen-Pipeline. Geplante Aktivitäten wie Ausschreibungen oder Verhandlungen werden dabei mit Realisierungswahrscheinlichkeiten gewichtet.

Wie erstellt man eine Savings Forecast Schritt für Schritt?

Zunächst wird eine bereinigte Spend-Analyse mit Baseline-Preisen je Warengruppe erstellt. Dann

werden Maßnahmen mit erwartetem Einsparpotenzial, Umsetzungszeitpunkt und Wahrscheinlichkeit in einer Pipeline erfasst. Anschließend fließen Markt- und Indexannahmen ein, die Forecast wird kappungsbereinigt gemeldet und quartalsweise rollierend aktualisiert.

Was ist der Unterschied zwischen Savings Forecast und Savings Tracking?

Die Forecast prognostiziert künftige Einsparungen nach vorn, das Tracking vergleicht rückwirkend geplante mit realisierten Savings. Beide nutzen dieselbe Baseline und Measure-Definition. Nur dieser Konsistenz erlaubt es, die Treffsicherheit der Prognose zu messen und kontinuierlich zu verbessern.

Welche Kennzahlen gehören in eine Savings Forecast?

Kernkennzahlen sind annualisierte estimated savings, der Realisierungsgrad, der Umsetzungsgrad der Pipeline und die Forecast-Genauigkeit. Ergänzend werden Soft Savings und Hard Savings getrennt ausgewiesen. Viele Unternehmen setzen zusätzlich eine Pipeline-Kappung von typischerweise 70 bis 85 Prozent an.

Wie genau sind Savings Forecasts in der Praxis?

Die Genauigkeit hängt von Datenqualität, Volatilität der Beschaffungsmärkte und Umsetzungsdisziplin ab. Gut geführte Organisationen erreichen quartalsweise Abweichungen von häufig unter zehn bis fünfzehn Prozent. Systematische Abweichungen zeigen meist optimistische Pipeline-Bewertungen oder veraltete Baselines.

Werden auch CO2-Einsparungen in der Savings Forecast berücksichtigt?

Bei vielen Unternehmen ja, zunehmend als parallele Prognose neben den Kosteneinsparungen. Ansatzpunkte sind der CO2-Preis, das Product Environmental Footprint (PEF) und Maßnahmen zur Dekarbonisierung Lieferkette. Wichtig ist eine getrennte Ausweisung, da Emissions- und Kosteneinsparungen unterschiedlichen Ziellogiken folgen.