

Savings Pipeline: Controlling-Instrument für echte Ersparnisse im Einkauf

Die Savings Pipeline ist ein strukturiertes Controlling-Instrument, mit dem Einkaufsorganisationen geplante, laufende und realisierte Kosteneinsparungen systematisch erfassen und nachweisen. Sie bildet die gesamte Lebensdauer einer Einsparmaßnahme ab – von der Idee über die Verhandlung bis zum nachhaltigen Soll-Ist-Vergleich Preis in der Bestellabwicklung. Damit wird Ersparnis nicht als einmalige Zufallsgröße, sondern als steuerbarer Wertschöpfungsbeitrag des Einkaufs sichtbar.

Das Wichtigste in Kürze

- Die Savings Pipeline gliedert Einsparmaßnahmen typischerweise in Phasen wie Idee, Validierung, Verhandlung, Umsetzung und Bestätigung.
- Nur im Datenbestand tatsächlich realisierte und gehaltene Savings gelten als belastbar; Pipe-End-Zahlen bleiben Prognosen.
- Typische Kategorien sind Hard Savings, Soft Savings, Kostenvermeidung (Cost Avoidance) und Working-Capital-Effekte.
- Die Pipeline verbindet strategische Maßnahmen wie Mengestaffel oder Abnahmeverpflichtung mit operativen Kontrollen im Bestellmanagement.
- Baselines, Methodik und Verantwortlichkeiten müssen vorab definiert sein, sonst geraten Savings-Zahlen intern umstritten.
- Unternehmensgröße und Reifegrad bestimmen den Werkzeugbedarf – von Tabellenkalkulation bis zur Integration mit Supply Chain Analytics.

Definition: Savings Pipeline

Die Savings Pipeline bezeichnet das systematische Management aller Einkaufs-Ersparnisse über deren gesamten Lebenszyklus hinweg. Sie ist zugleich Prozess, Berichtsstruktur und oft auch Tool: Jede Maßnahme durchläuft definierte Stufen mit klarer Verantwortung und Bewertungssystematik. Erst wenn eine Einsparung dauerhaft in den Einkaufskonditionen oder der Bestellpraxis angekommen ist, wird sie als realisiert anerkannt.

Abgrenzung zu einfachem Savings Reporting

Ein einmaliger Jahresbericht über erreichte Einsparungen erfasst nur das Endergebnis und lässt offen, wie belastbar es ist. Die Savings Pipeline dagegen dokumentiert jede Maßnahme einzeln mit Baseline, Hebel, Status und verantwortlichem Einkäufer. So lässt sich nachvollziehen, warum ein Ziel erreicht, verzögert oder verworfen wurde. Diese Transparenz erhöht die Glaubwürdigkeit der Zahlen gegenüber Geschäftsführung und Controlling erheblich.

Hard Savings und Soft Savings

Hard Savings sind direkt messbare Preis- oder Kostensenkungen, etwa durch eine neue Mengestaffel, einen erfolgreichen Bieterwettbewerb oder ein verbessertes Zahlungsziel. Sie wirken auf der

Erfolgsrechnung und lassen sich im Soll-Ist-Vergleich Preis belegen. Soft Savings wie Prozessvereinfachungen durch Invoice Automation, geringere Bestellkosten oder weniger Doppelarbeit werden häufig nicht monetär, sondern qualitativ bewertet. In der Praxis empfiehlt sich, beide getrennt auszuweisen, um Diskussionen über die Werthaltigkeit zu vermeiden.

Methoden und Vorgehen im Savings-Management

Ein funktionierender Savings-Management-Prozess beginnt lange vor der ersten Verhandlung: Er braucht definierte Baselines, eine einheitliche Berechnungsmethodik und einen festen Review-Rhythmus. Die Pipeline selbst folgt typischerweise fünf Stufen, die sich je nach Unternehmen leicht variieren lassen.

Pipeline-Stufen von der Idee bis zur Bestätigung

Üblich ist ein fünfstufiges Modell: Identifikation, Validierung, Verhandlung, Umsetzung und Bestätigung. In der Identifikationsphase sammeln Einkäufer Ideen aus Spend-Analysen, dem Sourcing-Prozess, Bedarfsanforderungen oder einer Outsourcing-Potenzialanalyse bei indirekter Beschaffung. In der Validierung prüft das Team, ob die Baseline stimmt und der Einkaufshebel realistisch ist. Nach erfolgreicher Verhandlung wird die Maßnahme umgesetzt und in der Bestätigungsphase im laufenden Bestellmanagement gegen die Baseline kontrolliert.

Baseline und Messmethodik definieren

Die Baseline ist der entscheidende Anker: Sie legt fest, gegen welchen Preis oder Kostenstand die Ersparnis gemessen wird – in der Praxis häufig der Vorjahresdurchschnitt, der letzte gültige Kontraktpreis oder eine Budgetgröße. Wichtig ist, methodische Fragen vorab zu klären: Wird mit Volumen-Effekten, Mengen- oder Sortimentsänderungen gerechnet? Wie werden Währungseffekte und Rohstoffindizes behandelt? Ohne verbindliche Regeln entstehen Diskussionen, die das Vertrauen in die Savings-Zahlen untergraben.

Operative Verankerung im Tagesgeschäft

Eine Einsparung entsteht erst, wenn sie tatsächlich bestellt wird. Dazu müssen Konditionen im System hinterlegt sein – etwa über eine gepflegte Katalogverwaltung oder eine aktuelle Approved Vendor List (AVL). Preisabweichungen im Bestellprozess sollten über den Preisabweichungsworkflow erkannt und geklärt werden. Auch Supplier Onboarding und Lieferantenintegration spielen eine Rolle, damit vereinbarte Preise und Konditionen beim neuen Lieferanten sauber ankommen und elektronisch abgebildet werden.

Wichtige KPIs und Auswertungen der Savings Pipeline

Kennzahlen machen die Pipeline steuerbar. Sie zeigen, wie viel Potenzial identifiziert ist, wie zuverlässig umgesetzt wird und wie nachhaltig Einsparungen gehalten werden. Für die Berichterstattung genügt ein schlanker Satz von Messgrößen.

Kernkennzahlen im Überblick

Typischerweise werden vier Kennzahlen unterschieden: Pipeline-Volumen (Summe aller identifizierten und validierten Maßnahmen), Conversion Rate (Anteil der Maßnahmen, die bis zur Umsetzung kommen), realisierte Savings im Berichtszeitraum und gehaltene Savings im Soll-Ist-Vergleich zum Baseline-Jahr. Ergänzend lässt sich der Grad der Spend under Management erfassen, also der Anteil

des Einkaufsvolumens, der aktiv gesteuert wird – er korreliert häufig mit der Hebelwirkung des Einkaufs.

Laufzeitgenauigkeit und Review-Rhythmus

Neben den Mengen zählt die Termintreue: Wie viele Maßnahmen werden im geplanten Quartal abgeschlossen? Ein monatlicher oder quartalsweiser Pipeline-Review mit festen Verantwortlichen sorgt dafür, dass stockende Maßnahmen sichtbar werden und eskaliert werden können. Dabei bewährt sich eine einfache Ampellogik, die Status, Wahrscheinlichkeit und erwarteten Abschlusszeitpunkt je Maßnahme abbildet.

Verzerrungen vermeiden

Zwei typische Verzerrungen gilt es zu kontrollieren: die Doppelzählung derselben Ersparnis in mehreren Maßnahmen sowie das Hochrechnen von Pilotergebnissen auf das Gesamtvolumen. Beide Effekte treten in der Praxis häufig auf und führen zu überzeichneten Zahlen. Eine klare Zuordnung jeder Ersparnis zu genau einer Maßnahme und eine konservative Hochrechnungsmethodik sind daher Standardbestandteil jeder belastbaren Savings-Methodik.

Risiken, Nachhaltigkeit und interne Akzeptanz

Die größte Schwäche vieler Savings-Programme ist nicht die Ersparnis selbst, sondern deren Haltebarkeit und Glaubwürdigkeit. Wer Savings nur als Verhandlungsziel berichtet, verliert schnell das Vertrauen der CFO-Ebene.

Sustainability: Einsparungen halten

Nach der Verhandlung beginnt die eigentliche Kontrolle. Lieferanten versuchen häufig, Preissenkungen über Preiserhöhungen, geänderte Spezifikationen oder Zusatzkosten zurückzuholen.

Gegenmaßnahmen sind vertragliche Escalation Clauses, feste Laufzeiten mit Abnahmeverpflichtung als Gegenleistung sowie konsequente Bestands- und Bedarfssteuerung über die Bevorratungsstrategie. Ein regelmäßiger Soll-Ist-Vergleich Preis je Artikel deckt Erosion frühzeitig auf.

Typische Risiken in der Praxis

Risiken entstehen durch unsaubere Baselines, fehlende Volumenabsicherung oder Savings, die auf anderen Stellen (etwa Produktion oder Vertrieb) Mehrkosten verursachen. Auch mangelnde Akzeptanz im Fachbereich kann Maßnahmen blockieren – etwa wenn eine Ersparnis zu Qualitäts- oder Lieferantenrisiken führt. Hier hilft eine frühe Einbindung der betroffenen Bereiche und eine transparente Bewertung von Risiken je Maßnahme.

Governance und Verantwortlichkeiten

Belastbare Savings-Zahlen brauchen klare Regeln: Wer validiert eine Baseline? Wer genehmigt die Übergabe in die nächste Stufe? Wer bestätigt die Realisierung am Jahresende? In der Praxis hat sich ein einfaches Governance-Modell mit definierten Rollen bewährt – Einkäufer als Owner, Controlling als Prüfinstanz, Geschäftsführung als Sponsor. Damit wird die Savings Pipeline vom Berichtsinstrument zum echten Steuerungsinstrument.

Aktuelle Entwicklungen und Digitalisierung

Digitalisierung verändert das Savings-Management grundlegend. Spend-Daten stehen heute häufig in

nahezu Echtzeit zur Verfügung, und KI-gestützte Analysen identifizieren Potenziale automatisch statt per Hand.

Supply Chain Analytics und automatisierte Potenzialerkennung

Moderne Supply Chain Analytics führt Einkaufs-, Verbrauchs- und Marktdaten zusammen und erkennt Muster wie Preisdrift bei einzelnen Lieferanten, fragmentation des Einkaufsvolumens oder ungenutzte Mengenstaffeln. Solche Auswertungen liefern systematisch Input für die Identifikationsphase der Pipeline. In der Praxis lassen sich so Hebel finden, die im operativen Alltag unsichtbar bleiben – etwa ähnliche Teile über mehrere Standorte mit stark unterschiedlichen Einkaufspreisen.

Automatisierung von Bestell- und Rechnungsprozessen

Ein Teil der Einsparungen entsteht gar nicht auf der Preisebene, sondern in den Prozesskosten. Invoice Automation senkt die Kosten je Rechnung deutlich und reduziert Fehler; automatisiertes Bestellmanagement verringert Bestellkosten und Maverick Buying. Diese Effekte lassen sich als Soft Savings in die Pipeline aufnehmen, sofern die Messmethodik dafür definiert ist.

Ausblick: KI und dynamische Sourcing-Entscheidungen

KI-gestützte Systeme beginnen, Verhandlungsstrategien vorzubereiten, Marktindizes in Baseline-Berechnungen automatisiert zu berücksichtigen und Sourcing-Entscheidungen dynamischer zu machen. Für die Savings Pipeline bedeutet das: Identifikation wird schneller und breiter, während Validierung und Nachhaltigkeit als menschliche Kontrollstufen an Bedeutung gewinnen. Einkäufer verlagern sich vom Datensammler zum Entscheider und Verhandler.

Integration in die Einkaufsorganisation

Die Savings Pipeline ist kein isoliertes Tool, sondern Teil des Gesamtsystems Einkaufssteuerung. Ihre Wirkung entfaltet sie erst im Zusammenspiel mit Sourcing-Strategie, Lieferantenmanagement und operativen Prozessen.

Zusammenspiel mit Sourcing-Prozess und Lieferantenmanagement

Jede Maßnahme in der Pipeline folgt logisch dem Sourcing-Prozess: von der Bedarfsanalyse über Anfrage und Verhandlung bis zur Vertragsumsetzung. Bei strategischen Lieferanten sind Aspekte wie Abtretungsverbot, Servicegradziel je Warengruppe oder gemeinsame Co-Development-Vorhaben Teil der Verhandlungsmasse. Die Pipeline dokumentiert, welche Konditionen daraus resultieren und wie sie zur Ersparnis beitragen – auch bei nicht-monetären Vorteilen wie Verbesserungen im Serienanlauf (SOP).

Bestands- und Bedarfsseite einbeziehen

Viele Hebel wirken nicht über den Preis, sondern über die Menge oder den Bestand: eine optimierte Bevorratungsstrategie, konsolidierte Mengenstaffeln über Standorte hinweg oder ein verlässliches Servicegradziel je Warengruppe. Diese Maßnahmen gehören in die Pipeline, auch wenn ihre Bewertung aufwendiger ist. Wer sie ausspart, unterschätzt das tatsächliche Einsparpotenzial erheblich.

Typische Kennzahlen

Realisierte Savings: typischerweise 3–8 % des adressierten Einkaufsvolumens pro J

Richtwert, stark abhängig von Reifegrad und Sourcing-Historie

Conversion Rate: häufig 40–60 %

Anteil der identifizierten Maßnahmen, die bis zur Umsetzung kommen

Gehaltene Savings: > 90 % nach 12 Monaten

Anteil der realisierten Ersparnis, der im Soll-Ist-Vergleich Bestand hat

Spend under Management: typischerweise 70–90 %

Anteil des Volumens unter aktiver Einkaufssteuerung; korreliert mit Hebelwirkung

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 60 Mio. Euro Jahreseinkaufsvolumen führte eine Savings Pipeline ein, nachdem die Geschäftsführung die Einkaufszahlen des Vorjahres als nicht belastbar kritisiert hatte. Zunächst wurden Baselines für die Top-80-Prozent des Volumens definiert und mit dem Controlling abgestimmt. Anschließend wurden 47 Maßnahmen identifiziert, davon 22 im ersten Jahr verhandelt und 19 bis zum Jahresende umgesetzt. Ein zentraler Hebel war die Konsolidierung von Zukaufteilen über zwei Standorte mit verbesserter Mengenstaffel; ein weiterer die Automatisierung der Rechnungsverarbeitung mit messbarer Senkung der Prozesskosten.

- Baseline-Workshop mit Controlling und Festlegung einer einheitlichen Messmethodik
- Quartalsweiser Pipeline-Review mit Ampellogik und definierten Verantwortlichen
- Verankerung neuer Konditionen im Bestellmanagement inklusive Preisabweichungsworkflow
- Jährlicher Soll-Ist-Vergleich Preis zur Bestätigung der gehaltenen Savings

Fazit

Die Savings Pipeline macht Einkaufserfolg messbar, nachvollziehbar und steuerbar. Ihr Wert hängt weniger vom Werkzeug ab als von der Disziplin bei Baselines, Methodik und Governance.

Unternehmen, die Einsparungen konsequent über den gesamten Lebenszyklus verfolgen und im operativen Bestellgeschäft verankern, sichern nachhaltige Ergebnisse statt einmaliger Effekte. Für technische Einkäufer ist sie damit ein zentrales Instrument, um den Beitrag des Einkaufs zur Wettbewerbsfähigkeit belastbar darzustellen.

Häufige Fragen

Was ist eine Savings Pipeline im Einkauf?

Eine Savings Pipeline ist ein strukturiertes System, mit dem Einkaufsorganisationen alle Einsparmaßnahmen von der Idee über die Verhandlung bis zur realisierten und gehaltenen Ersparnis verfolgen. Sie besteht aus definierten Phasen, klaren Verantwortlichkeiten und einer einheitlichen Messmethodik. So werden Savings-Zahlen transparent und gegenüber dem Controlling belastbar.

Was ist der Unterschied zwischen Hard Savings und Soft Savings?

Hard Savings sind direkt messbare Kosten- oder Preissenkungen, die sich in der Erfolgsrechnung nachweisen lassen, etwa durch neue Konditionen oder Mengenstaffeln. Soft Savings betreffen Prozessverbesserungen wie geringere Bestellkosten oder weniger manuellen Aufwand und werden häufig qualitativ bewertet. Beide sollten getrennt ausgewiesen werden.

Wie berechnet man Einkaufssavings korrekt?

Grundlage ist eine definierte Baseline, etwa der letzte Kontraktpreis oder der Vorjahresdurchschnitt.

Davon wird der aktuelle Ist-Preis multipliziert mit dem tatsächlichen Volumen abgezogen. Wichtig sind verbindliche Regeln für Mengen-, Währungs- und Marktpreiseffekte sowie eine klare Zuordnung jeder Ersparnis zu genau einer Maßnahme, um Doppelzählungen zu vermeiden.

Welche Kennzahlen gehören in eine Savings Pipeline?

Typisch sind Pipeline-Volumen, Conversion Rate, realisierte Savings je Periode und gehaltene Savings im Soll-Ist-Vergleich zum Baseline-Jahr. Ergänzend wird oft der Anteil von Spend under Management erhoben. Diese Kennzahlen zeigen sowohl die Hebelwirkung als auch die Zuverlässigkeit der Umsetzung.

Wie verhindert man, dass Einsparungen wieder verschwinden?

Entscheidend ist die Kontrolle nach der Verhandlung: vereinbarte Preise müssen im System hinterlegt sein, Preisabweichungen im Bestellprozess werden über einen Preisabweichungsworkflow erkannt, und vertragliche Instrumente wie Escalation Clauses sichern die Konditionen ab. Ein regelmäßiger Soll-Ist-Vergleich Preis je Artikel deckt Erosion frühzeitig auf.

Welche Software braucht man für eine Savings Pipeline?

Für den Einstieg genügt in der Praxis oft eine strukturierte Tabellenkalkulation mit klarer Phasenlogik. Mit wachsender Reife bieten sich dedizierte Einkaufs- oder Spend-Analytics-Lösungen an, die Savings je Maßnahme automatisiert aus Einkaufsdaten berechnen. Entscheidend ist weniger das Werkzeug als die disziplinierte Anwendung und die Abstimmung der Methodik mit dem Controlling.