

Savings Realized: Realisierte Einsparungen im Einkauf nachweisbar machen

Savings Realized bezeichnet den Anteil der Einsparungen im Einkauf, der tatsächlich in der Gewinn- und Verlustrechnung angekommen ist. Der Begriff grenzt sich von identifizierten oder verhandelten Savings ab, die zunächst nur auf dem Papier existieren. Für Einkäufer ist die Kennzahl zentral, weil sie die wirksame Leistung des Einkaufs gegenüber Geschäftsführung und Controlling belegt. Wer Savings Realized sauber definiert und misst, schafft Verlässlichkeit in Budgetierung, Berichtswesen und Zielvereinbarungen.

Das Wichtigste in Kürze

- Savings Realized umfassen nur Einsparungen, die im Ist-Einkaufsvolumen wirksam und budgetwirksam geworden sind.
- Die Kennzahl unterscheidet sich von Savings Identified und Savings Negotiated, die frühe Phasen des Einsparungsprozesses abbilden.
- Eine saubere Basiskalkulation und ein definierter Messzeitraum sind Voraussetzung für belastbare Werte.
- Hard Savings wirken direkt auf die Kostenstruktur, Soft Savings eher auf Cashflow, Prozesskosten oder Risikoposition.
- In der Praxis werden typischerweise 80 bis 100 Prozent der verhandelten Einsparungen im ersten Jahr realisiert; die Spanne hängt stark von Umsetzung und Datenqualität ab.
- Ohne Abstimmung mit dem Controlling drohen Doppelungen, umstrittene Werte und akzeptanzverluste im Berichtswesen.

Definition: Savings Realized

Savings Realized beschreiben Einsparungen, die nach Verhandlung, Umsetzung und Verbuchung tatsächlich im Unternehmen angekommen sind. Entscheidend ist der Nachweis über das Ist-Volumen: Erst wenn Einkaufspreise, Mengen oder Konditionen dauerhaft verändert gebucht werden, gilt eine Einsparung als realisiert. Die Kennzahl gehört damit zur Familie der Savings-Kennzahlen und bildet deren Endpunkt ab.

Abgrenzung zu Savings Identified und Negotiated

Savings Identified entstehen in der Analysephase, etwa durch Benchmarkvergleiche, Ausschreibungsverfahren oder Demand Aggregation über Standorte. Savings Negotiated dokumentieren das Verhandlungsergebnis, zum Beispiel einen neuen Preis oder Rabatt im Vertrag. Savings Realized setzen erst mit der wirksamen Bestell- und Verbuchungspraxis ein. Die Differenz zwischen verhandelter und realisierter Einsparung entsteht häufig durch geringere Mengen, verzögerte Umstellung, Sondervereinbarungen oder Datenfehler. Einkaufsleitungen sollten diese Lücke aktiv steuern, statt sie erst im Jahresabschluss zu entdecken.

- Identified: Potenzial aus Analyse und Benchmark

- Negotiated: verhandeltes, kontrahiertes Ergebnis
- Realized: verbuchte, budgetwirksame Einsparung

Hard Savings und Soft Savings

Hard Savings wirken unmittelbar auf die Kostenbasis: niedrigere Stückpreise, bessere Zahlungsziele mit messbarem Zinseffekt oder reduzierte Luftfrachtkosten-Komponenten bei geänderter Transportart. Soft Savings umfassen Kostenvermeidung, Qualitätsverbesserungen, Lieferantenkonsolidierung oder Prozessvereinfachungen. In der Praxis akzeptiert das Controlling vor allem Hard Savings als belegte Einsparung; Soft Savings sollten daher klar definiert, plausibel quantifiziert und getrennt ausgewiesen werden. Eine vermischte Darstellung schwächt die Glaubwürdigkeit des gesamten Einkaufsberichtes.

- Hard Savings: budgetwirksam und prüfbar
- Soft Savings: separate Berichtslinie mit definierter Methodik
- Kostenvermeidung niemals als realisierte Einsparung ausweisen

Methoden und Vorgehen zur Ermittlung

Verlässliche Savings Realized entstehen nicht am Jahresende, sondern durch ein strukturiertes Vorgehen von der Basiskalkulation bis zur Abstimmung mit dem Rechnungswesen. Der Prozess braucht klare Regeln, damit jede Einsparung nur einmal gezählt wird.

Basiskalkulation und Messzeitraum festlegen

Jede Einsparung benötigt eine nachvollziehbare Basis: In der Regel der reale Preis des Vorjahres, ein Budgetpreis oder ein verbindlicher Referenzpreis aus dem Ausschreibungsverfahren. Der Basiswert wird mit Menge, Preis und gegebenenfalls Indexanpassungen dokumentiert. Der Messzeitraum sollte dem Budgetjahr folgen, damit Savings Realized direkt mit der Budgetierung und den Planabweichungen des Controllings harmonisieren. Indexierte Materialien wie Metalle oder Kunststoffe erfordern eine klare Regelung, ob Indexeffekte herausgerechnet werden – sonst verschmilzt Marktentwicklung mit Einkaufsleistung.

Erfassungsprozess und Datenquellen

In der Praxis wird jede Einsparungsinitiative mit Volumen, Basispreis, Verantwortlichem und erwartetem Umsetzungsdatum angelegt. Nach Wirksamkeit prüft der Einkauf die Ist-Daten aus Bestell- und Rechnungssystem und hebt die Initiative auf realisiert. Wichtig ist die Verknüpfung mit der Auftragsabwicklung: Erst die fakturierte Menge macht die Einsparung messbar. Bei Mengen- oder Spezifikationsänderungen greift der Abweichungsworkflow Menge, der die Basis neu kalibriert. Damit bleibt der Wert auch bei wechselnden Abholmengen und Rahmenabrufen belastbar.

Abstimmung mit Controlling und Finanzbereich

Savings Realized sind nur wertvoll, wenn das Controlling sie anerkennt. Empfehlenswert ist eine gemeinsame Methodikvereinbarung: Definition von Hard und Soft Savings, Behandlung von Volumen-, Mix- und Indexeffekten sowie der Berichtszeitpunkt. Eine regelmäßige Abstimmung – häufig quartalsweise – verhindert Dopplungen mit Kennzahlen der Buchhaltung oder der Belastungsanzeige aus Logistikprozessen. Wer die Methodik verbindlich dokumentiert, baut Vertrauen auf und beschleunigt spätere Prüfungen durch Wirtschaftsprüfer oder interne Revision.

Wichtige KPIs rund um Savings Realized

Savings Realized stehen im Verbund weiterer Kennzahlen, die Umsetzungstreue und Preisdisziplin des Einkaufs abbilden. Einzelwerte sind immer im Kontext zu bewerten.

Realisierungsquote und Time-to-Benefit

Die Realisierungsquote setzt Savings Realized ins Verhältnis zu Savings Negotiated und zeigt, wie viel vom Verhandlungsergebnis tatsächlich ankommt. In der Praxis liegen Werte häufig zwischen 80 und 100 Prozent; darunter lohnt die Analyse der Ursachen. Ergänzend misst die Time-to-Benefit, wie schnell verhandelte Konditionen wirksam werden. Lange Umsetzungszeiten verursachen echten finanziellen Schaden, selbst wenn der Vertrag korrekt ist. Beide Kennzahlen gehören in das reguläre Einkaufs-Reporting der Geschäftsführung.

Price Compliance und Payment Term Adherence

Die Price Compliance prüft, ob tatsächlich zu den verhandelten Preisen bestellt und fakturiert wird – ein häufiger Grund für verlorene Savings, etwa bei Freitextbestellung außerhalb der Rahmenverträge. Die Payment Term Adherence misst, ob vereinbarte Zahlungsziele eingehalten werden; bei langen Laufzeiten entsteht daraus ein messbarer Kapitalkosteneffekt, der Teil der Hard Savings sein kann. Beide Kennzahlen verbinden Savings Realized mit der operativen Disziplin im Bestellprozess und zeigen, wo Nachschulung oder Systemanpassung nötig ist.

Budgetwirksamkeit und Forecast-Qualität

Budgetwirksamkeit beschreibt, ob die Einsparung im Plan des Jahres verankert war oder den Plan erst unterläuft. Savings, die das Budget nie enthielt, verzerren die Planqualität und sollten separat ausgewiesen werden. Die Forecast-Qualität der Einkaufsinitiativen – also wie präzise erwartete und realisierte Werte übereinstimmen – ist ein guter Indikator für die Reifung des Einkaufsprozesses. Reife Organisationen schaffen hier Abweichungen von wenigen Prozentpunkten.

Risiken und Kontrollen bei der Savings-Bewertung

Die größte Gefahr liegt nicht in fehlenden Einsparungen, sondern in falsch zugeordneten. Ohne klare Kontrollen verliert die Kennzahl an Aussagekraft und Vertrauen.

Typische Fehlerquellen

Häufige Fehler sind Dopplungen über mehrere Berichtsjahre, das Zählen von Volumeneffekten als Preisersparnis, veraltete oder geschönte Basiskalkulationen sowie Savings aus Lieferantenwechseln, die in Wirklichkeit nur Kosten verlagern. Auch Qualitätsprobleme können Einsparungen illusorisch machen: Ein niedrigerer Preis mit schlechterem Cpk/Process Capability im Lieferprozess erzeugt Nacharrest- und Logistikkosten, die die Ersparnis auffressen. Deshalb sollte jede Substitution eine Prüfung im Qualitätsmanagement im Einkauf durchlaufen, bevor sie als Einsparung zählt.

- Dopplungen über Jahre und Projekte vermeiden
- Volumen-, Mix- und Währungseffekte herausrechnen
- Qualitäts- und Frachtauswirkungen in die Bewertung einbeziehen

Lieferantenrisiken und Nachhaltigkeitseffekte

Einsparungen durch Lieferantenwechsel können neue Risiken erzeugen, etwa ein erhöhtes Lieferantenstandort-Risiko durch Single Sourcing in einer kritischen Region oder längere Wege mit

höheren Luftfrachtkosten-Komponenten im Störfall. Preisersparnisse müssen daher gegen Versorgungssicherheit, Compliance und Nachhaltigkeitsanforderungen abgewogen werden. Lieferanten ohne ge­nügende Finanzkraft können trotz Preisvorteil teuer werden; absichernde Instrumente wie eine Parent Company Guarantee belong­en zur Risikobetrachtung. Savings Realized, die mit unakzeptablen Risiken erkauf­ sind, sind im Reporting entsprechend zu qualifizieren.

Kontrollinstrumente im Prozess

Wirksame Kontrollen sind die Approved Vendor List (AVL) als Gate vor unautorisierten Bezugsquellen, Preisänderungsklauseln mit klaren Trigger- und Prüfrechten im Vertrag sowie ein dokumentierter Freigabeprozess für jede Savings-Meldung. Stichprobenprüfungen des Rechnungswesens und ein jährlicher Methodik-Review sichern Konsistenz. Bei umstrittenen Werten hilft eine neutrale Instanz, etwa Controlling oder interne Revision, als Schiedsinstanz. So bleibt die Kennzahl diskussionsfest gegenüber Geschäftsführung und Prüfern.

Aktuelle Entwicklungen und Ausblick

Der Umgang mit Savings Realized verändert sich: Bessere Datenlage, engere Verzahnung mit Finance und ein breiteres Wertverständnis prägen die Praxis in der DACH-Industrie.

Automatisierung und Datenqualität

Digitale Einkaufsplattformen und integrierte ERP-Systeme verbessern die Datenbasis erheblich: Preis- und Mengenabweichungen werden automatisch sichtbar, Preis-Compliance-Prüfungen laufen systemgestützt, Savings-Initiativen werden direkt mit Bestelldaten verknüpft. Das reduziert manuellen Aufwand und Grenzfälle subjektiver Bewertung. Voraussetzung bleibt eine saubere Warengruppen- und Lieferantenstruktur; ohne klassifiziertes Spend-Datum entsteht Automatisierung keine verlässliche Messung. Den größten Hebel haben Organisationen, die Datenqualität als eigenständige Aufgabe mit klaren Verantwortlichkeiten treiben.

Breiteres Wertverständnis jenseits des Preises

Zunehmend bewerten Unternehmen Einkaufsleistung über den Preis hinaus: Liefertreue, Anreizmodelle für Innovation und Co-Development mit strategischen Lieferanten, CO2-Reduktion in der Supply Chain und Verkürzung der Time-to-Market durch engere Lieferanteneinbindung. Solche Werte lassen sich nicht einfach in Savings Realized umrechnen, sollten aber als eigene Berichtsdimension neben der Kostenkennzahl stehen. Agile Beschaffungsansätze in frühen Projektphasen erfordern ebenfalls angepasste Messlogik, da hier Flexibilität bewusst Vorrang vor absoluten Stückpreisen hat.

Typische Kennzahlen

Realisierungsquote (Realized vs. Negotiated): typischerweise 80–100 %

Werte darunter deuten auf Umsetzungs- oder Datenprobleme hin

Price Compliance: > 98 %

Anteil der Bestellungen zu verhandelten Konditionen

Payment Term Adherence: > 95 %

Basis für messbare Kapitalkosteneinsparungen

Time-to-Benefit: häufig 1–6 Monate

Zeit zwischen Vertragsabschluss und wirksamer Verbuchung

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 60 Millionen Euro Jahres-Einkaufsvolumen führte eine strukturierte Savings-Messung ein. Bislang hatte der Einkauf verhandelte Preisvorteile direkt als Einsparung gemeldet; das Controlling zweifelte zunehmend an den Werten, weil die Materialkosten im Ergebnis kaum sanken. Nach Einführung einer gemeinsamen Methodik zeigte sich: Rund ein Viertel der verhandelten Einsparungen wurde durch Mengenabweichungen, nicht eingehaltene Rahmenpreise und verzögerte Vertragsumsetzung aufgefressen. Mit gezielten Maßnahmen stieg die Realisierungsquote innerhalb eines Jahres deutlich, und die Einkaufsleitung konnte erstmals budgetwirksame, vom Controlling bestätigte Savings Realized ausweisen.

- Methodikvereinbarung mit Controlling: Basispreise, Messzeitraum, Hard/Soft-Separation
- Preis-Compliance-Prüfung an Rahmen- und Kontraktdaten gekoppelt, Freitextbestellung reduziert
- Quartalsweise Abstimmung von Ist-Daten gegen Savings-Initiativen inklusive Abweichungsanalyse
- Qualitäts- und Risikoprüfung jedes Lieferantenwechsels vor Anerkennung als Einsparung

Fazit

Savings Realized ist die einzige Savings-Kennzahl, die unmittelbar zeigt, wie viel Einkaufsleistung im Unternehmen tatsächlich ankommt. Der Wert entsteht nicht in der Verhandlung, sondern in der konsequenten Umsetzung, Verbuchung und Abstimmung mit dem Controlling. Unternehmen, die Basiskalkulation, Erfassungsprozess und Kontrollen verbindlich regeln, gewinnen ein belastbares Bild ihrer Einkaufsperformance und vermeiden Reibungsverluste im Berichtswesen. Gleichzeitig sollte die Kennzahl nie isoliert betrachtet werden, sondern neben Qualität, Liefertreue und Risiko. Wer Savings Realized sauber managt, stärkt die Position des Einkaufs als eigenständiger Werttreiber im Unternehmen.

Häufige Fragen

Was bedeutet Savings Realized im Einkauf?

Savings Realized bezeichnen Einsparungen, die nach Verhandlung und Umsetzung tatsächlich in den Ist-Kosten des Unternehmens wirksam geworden sind. Voraussetzung ist eine dokumentierte Basiskalkulation und die Verbuchung zu den neuen Konditionen. Sie unterscheiden sich damit von Savings Identified und Savings Negotiated, die frühere Phasen des Einsparungsprozesses abbilden.

Worin unterscheiden sich Hard Savings und Soft Savings?

Hard Savings wirken direkt und messbar auf die Kostenstruktur, etwa niedrigere Stückpreise oder bessere Zahlungsziele. Soft Savings umfassen Kostenvermeidung, Prozessverbesserungen oder Qualitäts- und Risikovorteile, die sich nicht eindeutig der Kostenrechnung zuordnen lassen. In der Praxis sollten beide getrennt ausgewiesen werden, da das Controlling meist nur Hard Savings als belegte Einsparung anerkennt.

Wie werden Savings Realized berechnet?

Üblich ist die Formel: (Basispreis minus Ist-Preis) multipliziert mit der tatsächlichen Abnahmemenge im Messzeitraum. Als Basis dient typischerweise der Vorjahrespreis, ein Budgetpreis oder ein Referenzwert aus dem Ausschreibungsverfahren. Wichtig ist, Volumen-, Mix-, Währungs- und Indexeffekte herauszurechnen und jede Einsparung nur einmal zu zählen.

Wann gilt eine Einsparung als realisiert?

Eine Einsparung gilt als realisiert, wenn die neuen Konditionen verbindlich umgesetzt sind und das Unternehmen tatsächlich zu den neuen Preisen bestellt und fakturiert hat. Der Messzeitraum sollte mit dem Budgetjahr übereinstimmen, damit die Werte planwirksam sind. Eine Abstimmung mit dem Controlling dokumentiert die Anerkennung der Einsparung.

Warum verschwinden verhandelte Einsparungen in der Praxis?

Häufige Ursachen sind geringere als geplante Abholmengen, Preisabweichungen durch Freitextbestellung außerhalb von Rahmenverträgen, verzögerte Vertragsumsetzung, Indexanpassungen und Qualitätsfolgen wie Nacharbeit. Auch Dopplungen in der Erfassung verzerren das Bild. Eine systematische Preis-Compliance-Prüfung und der Abgleich mit Ist-Daten decken diese Lücken auf.

Welche Rolle spielt das Controlling bei Savings Realized?

Das Controlling definiert gemeinsam mit dem Einkauf die Methodik: zulässige Basispreise, Behandlung von Volumen- und Indexeffekten sowie Abgrenzung von Hard und Soft Savings. Ohne diese Abstimmung werden Einkaufsangaben im Reporting regelmäßig angezweifelt. Eine quartalsweise Abstimmung und ein jährlicher Methodik-Review haben sich in der Praxis bewährt.