

Schedule Adherence: Termintreue in Lieferantenketten messbar machen

Schedule Adherence bezeichnet die Termintreue von Lieferanten und internen Prozessen gegenüber den vereinbarten bzw. geplanten Terminen für Anlieferung, Fertigung und Übergabe. Die Kennzahl zeigt, welcher Anteil der Positionen oder Aufträge termingerecht abgewickelt wird, und ist damit einer der aussagekräftigsten Indikatoren für Liefertreue und Prozessstabilität. Für technische Einkäufer ist Schedule Adherence ein Frühwarnindikator, der Fertigungsstillstände, Mehrkosten und Sanktionen aus Vertragsstrafen vermeiden hilft. Sie verbindet die operative Disposition mit der strategischen Lieferantenbewertung und gehört auf Scorecards vieler Industrieunternehmen zu den Kernmetriken.

Das Wichtigste in Kürze

- Schedule Adherence misst typischerweise den Anteil termingerecht erfüllter Aufträge oder Positionen an allen betrachteten Vorgängen.
- In der Praxis gelten Werte über 95 bis 98 Prozent in Serie als gutes Niveau; die Zielwerte hängen stark von Branche und Kritikalität der Teile ab.
- Die Messung erfordert eindeutige Bezugstermine: zugesagtes Lieferdatum, declared date oder geplanter Bedarfszeitpunkt.
- Zu frühe Anlieferungen zählen je nach Definition ebenfalls als Abweichung, da sie Kapitalbindung und Lagerfläche belasten.
- Schedule Adherence speist sich aus ERP- oder APS-Daten und fließt häufig in die Supplier Scorecard ein.
- Aus Schadensfällen können Maßnahmen wie Sicherheitsbestände, Doppelquellen oder ein angepasstes Belastungsprofil der Supplier Segmentation Matrix abgeleitet werden.

Definition: Schedule Adherence

Schedule Adherence (deutsch: Termin- bzw. Plangetreue) ist die Kennzahl, die beschreibt, wie genau tatsächliche Termine eingehaltener Vorgänge den geplanten oder zugesagten Terminen entsprechen. Sie wird überwiegend im procurement und supply chain management eingesetzt, findet aber auch in Produktion und Projektmanagement Anwendung. Abweichungen können dabei in beide Richtungen wirken: zu spät ebenso wie deutlicher zu früh.

Abgrenzung zur Liefertreue

Liefertreue (OTD, On-Time Delivery) betrachtet in der Regel ausschließlich die Einhaltung des Liefertermins beim Wareneingang. Schedule Adherence ist der weiter gefasste Begriff: Er kann auch Fertigstellungstermine im Toll Manufacturing, Zwischenübergaben in mehrstufigen Prozessen oder Projektmeilensteine umfassen. Zudem bewertet er häufig die Planhaltbarkeit interner Prozesse, etwa ob die Disposition ihre eigenen Terminalsäume einhält.

Bezugstermine als entscheidender Faktor

Welche Schedule Adherence sich ergibt, hängt maßgeblich vom gewählten Bezugstermin ab. Mögliche Anker sind das zugesagte Lieferdatum (confirmed date), der vom Kunden referenzierte Bedarfstermin aus der Belastungsanzeige oder das declared ship date des Lieferanten. In der Praxis ist der Bedarfstermin der aussagekräftigste Anker, weil er die Wirkung auf die eigene Fertigung widerspiegelt.

Grobe versus feine Toleranzbänder

Termintreue wird üblicherweise mit Toleranzbändern definiert, etwa plus/minus ein bis drei Tage, je nach Kritikalität des Materials. Für A-Teile in Serienfertigung sind engere Bänder üblich, für Standardmaterialien weitere. Ohne einheitliche Toleranzdefinition sind Kennzahlen verschiedener Lieferanten oder Standorte nicht vergleichbar.

Methoden und Vorgehen zur Messung

Die Messung von Schedule Adherence folgt einem einfachen Grundmuster: Für jeden Auftrag oder jede Position wird geprüft, ob das tatsächliche Ereignis innerhalb des definierten Toleranzbands zum Referenztermin liegt. Die Kennzahl ergibt sich als Quotient aus termingerechten Vorgängen und der Gesamtzahl betrachteter Vorgänge. Der Aufwand liegt weniger in der Formel als in der Datenqualität und der vereinheitlichten Definition.

Datenbasis und Systemlandschaft

Grundlage sind in der Regel Daten aus ERP, Warenwirtschaft oder Lieferantenportal: Bestellposition, zugesagter Termin, gemeldetes Datum und tatsächlicher Wareneingang. Moderne Lieferantenportale und EDI-Anbindungen (etwa per DESADV/ASN) reduzieren manuellen Erfassungsaufwand erheblich. Ohne solche Anschlüsse bleibt die Termintreue häufig eine stichprobenartige, manuell gepflegte Größe.

Berechnung auf Positionsebene

Bewertet wird typischerweise auf Positionsebene statt auf Bestellebene, damit Teillieferungen korrekt abgebildet werden. Alternativ oder ergänzend kann mengengewichtet gerechnet werden, um den Einfluss größerer Positionen stärker zu gewichten. In der Praxis haben sich Mischformen etabliert: Termintreue für die Anzahl der Vorgänge und Mengen- sowie Wertschöpfungsanteil für die Bewertung der Auswirkung.

Aggregation und Berichtsintervall

Schedule Adherence wird häufig monatlich oder wöchentlich je Lieferant, Materialgruppe und Standort ausgewertet. Für die Steuerung kritischer Teile sind kürzere Zyklen sinnvoll, da sich Trends sonst erst verzögert zeigen. Die Ergebnisse sollten mit der Belastungsanzeige verknüpft werden, um erkennbar zu machen, welche zukünftigen Bedarfstermine gefährdet sind.

Wichtige KPIs rund um Schedule Adherence

Schedule Adherence steht in einem Kennzahlenverbund und wird selten isoliert betrachtet. Sinnvolle Ergänzungen sind Kennzahlen zu Liefertreue, Lieferqualität und Bestands- sowie Reaktivfähigkeit. Erst die Kombination zeigt, ob ein Lieferant stabil liefert oder Termintreue nur durch hohe Bestände erkaufte.

Kernkennzahlen im Verbund

Neben der Termintreue selbst sind typische Begleitmetriken die Backorder Rate, die

Bestandshalte-Kennzahlen sowie die OTIF-Kennzahl, die Termintreue und Mengentreue verbindet. Auch die Ausschöpfung von Rahmenverträgen und die Reaktionszeit auf Änderungsanforderungen gehören in erweiterte Scorecards. So lässt sich erkennen, ob ein hoher Bestand nach Bestandsfreigabe die Termintreue kompensiert.

Verknüpfung mit der Supplier Scorecard

In der Lieferantenbewertung geht Schedule Adherence häufig mit einem Gewicht von rund 20 bis 40 Prozent in die Lieferanten- oder Lieferantenbewertung ein. Die Gewichtung sollte das Kritikalitätsniveau der gelieferten Teile widerspiegeln. Ergebnisse der Scorecard wiederum speisen die Supplier Segmentation Matrix und damit die Strategie für Ausschreibungsmanagement, Doppelquellen und Partnerschaften.

Auswirkungsmetriken ergänzen

Zusätzlich zur reinen Termintreue lohnt sich der Blick auf Konsequenzmetriken: Anzahl gestoppter Fertigungsaufträge, Mehrkosten durch Expressversand oder Sonderschichten, Wert von Vertragsstrafen. Diese Größen übersetzen die Prozentzahl in einen ökonomischen Schadenswert und erleichtern die Priorisierung von Maßnahmen im Lieferantenmanagement.

Risiken, Stolpersteine und Kontrollen

Hohe oder berichtete Termintreue-Werte sind nicht automatisch ein Beleg für gute Leistung. Messfehler, tatkräftige Planglättung oder eine nachgiebige Terminpflege im ERP können die Kennzahl verzerren. Genauso gefährlich ist der umgekehrte Fehler: Termintreue als Zielgröße führt dazu, dass Lieferanten zu frühe Anlieferungen verrechnen, um den Termin sicher zu treffen.

Typische Messverzerrungen

Häufige Fehlerquellen sind: Nacherfassung des Eingangs mit Verzögerung, fehlende Differenzierung zwischen zugesagtem und gewünschtem Termin sowie das Nachjustieren von Terminen im System, ohne den Lieferanten zu informieren. Auch die mangelnde Trennung von canceled lines und erfüllten Positionen verfälscht die Quote. Kontrollen schafft eine regelmäßige Abstimmung zwischen Disposition, Wareneingang und Supplier-R.

False Adherence durch Frühanlieferung

Lieferanten, die Tage vor dem Bedarfstermin liefern, verbessern die Statistik, verursachen aber Kapitalbindung, Lagerbelastung und u. U. zusätzlich Verarbeitungskosten. Deshalb sollte die Definition zu frühe Anlieferungen ausdrücklich einbeziehen, etwa mit einem engen Toleranzband nach oben. In Kanban- oder VMI-Umgebungen verschiebt sich das Problem zugunsten von Bedarfsanpassung im Vorlauf.

Mengentreue nicht vergessen

Termingenau in Splittingmenge geliefert, aber statt 1.000 nur 800 Stück: Eine Termintreue-Kennzahl allein würde das als Erfolg werten. Die Kombination mit Mengentreue bzw. OTIF ist daher Pflicht. Ergänzend ist die Prüfung der Reklamations- und Faulheitsprozesse im Claim Management sinnvoll, damit Folgeprobleme aus Mengen- oder Qualitätsabweichungen systematisch verfolgt werden.

Vertragliche Verankerung

Termintreue sollte vertraglich definiert sein, inklusive Toleranzband, Meldepflichten bei Verzug und ggf.

Staffeln von Vertragsstrafen oder Bonusmodellen. Wichtig ist eine praxistaugliche Ausgestaltung: Sanktionen, die beim ersten Tag Verzug greifen, verführen eher zu terminologyangetriebenen Frühanlieferungen als zu echter Prozessverbesserung. Rechtliche Details wie die Zulässigkeit einzelner Strafklauseln sind stets im Einzelfall zu prüfen.

Hebel zur Verbesserung der Termintreue

Dauerhaft hohe Schedule Adherence entsteht nicht durch schärfere Nachfragen, sondern durch bessere Planungs- und Kommunikationsprozesse auf beiden Seiten. Erfolgreiche Unternehmen arbeiten an drei Stellschrauben: realistischen Terminen, früher Transparenz über Änderungen und enger Zusammenarbeit mit den Lieferanten, die tatsächlich lieferkritisch sind.

Realistische Terminsuppe statt Wunschtermin

Viele Termintreue-Probleme entstehen bereits bei der Bestellung: Zu knappe Vorlaufzeiten oder häufige Terminänderungen ohne Abstimmung gödern die Lieferanten aus oder verleiten zu „sicheren“ Abschlügen. Eine funktionierende Ablauforganisation im Einkauf, klare Change-Prozesse und vereinbarte Fixierungsfristen für Abrufe schaffen hier Abhilfe. Bei langen Vorlaufzeiten ist eine gestaffelte Bevorratungsstrategie für kritische Langläufer oft wirtschaftlicher als machen die spätere Expresslogistik.

Frahe Warnung und kollaborative Planung

Lieferantenportale, geteilte Forecasts und die digitale Belastungsanzeige geben Lieferanten Sicht auf künftige Bedarfe und ermöglichen frühzeitige Rückmeldung bei Engpässen. Regelmäßige Lieferantenabstimmungen, etwa im Rahmen von Performance Reviews auf Basis der Supplier Scorecard, etablieren eine gemeinsame Verbesserungskultur. Wichtig: Warnsignale müssen eskaliert werden können, bevor der Verzug materialisiert.

Lieferantenportfolio gezielt steuern

Termintreue ist auch eine Frage des Portfolios: Über die Supply Base Optimization und die Supplier Segmentation Matrix wird entschieden, welche Lieferanten entwickelt, über Doppelquellen abgesichert und welche ersetzt werden. Im Vendor Onboarding können Erwartungen zu Termin- und Meldeprozessen von Anfang an verbindlich vereinbart werden. Bei Tenderverfahren wiederum sollte Termintreue-Historie als Zuschlagskriterium einfließen – erfahrungsgemäß der niedrigste Preis ohne Termintreue-Absicherung ist teuer.

Aktuelle Entwicklungen und Digitalisierung

Die Ermittlung von Schedule Adherence automatisiert sich zunehmend: Lieferantenportale, EDI-Anbindungen und Supply-Chain-Tracking-Plattformen erfassen Terminereignisse in Echtzeit. Gleichzeitig rückt die Kennzahl durch Lieferkettenstress, Resilienz-Anforderungen und strengere Kundenanforderungen weiter in den Fokus von Management und Kunden.

Automatisierung und Echtzeitdaten

Moderne Systeme kombinieren Lieferantenmeldungen, Frachtdaten und Wareneingangsscans zu einem durchgängigen Terminbild. KI-gestützte Vorhersagemodelle versuchen, voraussichtliche Verzögerungen früher zu erkennen als die klassische supplier confirmation. Der Vorteil liegt weniger in der Genauigkeit einzelner Prognosen als in der systematischen Priorisierung: Disponenten sehen sofort, welche

Bedarftermine für kritische Fertigungsaufträge gefährdet sind.

Resilienz und Mehrfachquellen

In vielen Unternehmen ist Termintreue zum Resilienz-Indikator aufgewertet worden: Statt Durchschnittswerte zu betrachten, werden Verteilungen und Ausreißer analysiert, weil wenige katastrophale Ausfälle mehr Schaden anrichten als viele kleine Verzögerungen. Das stärkt auch den Argumentationsweg für Doppelquellen, höhere Sicherheitsbestände bei A-Teilen oder strategische Bevorratung, jeweils abgewogen gegen die Total Landed Cost (TLC).

Kundenanforderungen und Nachweispflicht

Zulieferer stehen zunehmend unter Druck, ihre eigene Termintreue gegenüber Kunden nachweisbar zu machen, etwa innerhalb von Qualifikations- und Auditprozessen. Wer als Zulieferer Schedule Adherence systematisch misst und verbessern kann, verbessert damit auch seine eigene Position in Ausschreibungen. Voraussetzung ist eine saubere interne Datenbasis und ein einheitlicher Messstandard über Standorte hinweg.

Typische Kennzahlen

Schedule Adherence / Termintreue: > 95–98 %

In der Serie üblicher Zielbereich; für kritisches A-Material höhere Ansprüche, je nach Toleranzband.

OTIF (On Time In Full): > 95 %

Kombiniert Termintreue mit Mengentreue; ergänzt die reine Terminbetrachtung.

Backorder Rate: < 1–2 %

Anteil nicht sofort lieferbarer Positionen; ergänzt die Termintreue um die Sicht auf Fehlmengen.

Termintreue-Gewicht in der Supplier Scorecard: 20–40 %

In der Praxis häufiges Gewicht des Lieferkriteriums „Termintreue“ in der Gesamtbewertung.

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 60 aktiven Zulieferern lutt mit schwankender Materialverfügbarkeit: Die offizielle Liefertreue lag berichteten Zahlen zufolge bei über 97 Prozent, dennoch kam es regelmäßig zu Fertigungsunterbrechungen. Bei genauer Analyse zeigte sich, dass Teillieferungen großzügig bewertet, zu frühe Anlieferungen ignoriert und Terminverschiebungen im ERP ohne Lieferantenabstimmung gepflegt wurden. Das Unternehmen führte eine einheitliche Messung auf Positionsebene mit engem Toleranzband ein und ermittelte erstmals eine echte Schedule Adherence – Anfangswert deutlich unter den 97 Prozent. Innerhalb eines Jahres wurde die Kennzahl auf ein stabiles Niveau gehoben, ohne den Bestand zu erhöhen.

- Einheitliche Definition und automatisierte Berechnung der Termintreue auf Positionsebene im ERP, inklusive Mengentreue und Toleranzbändern.
- Anbindung der wichtigsten Lieferanten über Lieferantenportal bzw. EDI, damit preliminary dispatch-Meldungen und Eingangsdaten ohne manuelle Erfassung vorliegen.
- Verknüpfung der Kennzahl mit der Supplier Scorecard und Segmentation Matrix, inklusive quartalsweiser Performance-Reviews mit den Top-Lieferanten.
- Vertragliche Verankerung von Toleranzbändern, Meldepflichten bei Vorlaufproblemen und eskalierten Sanktionsregeln im Claim Management.

Fazit

Schedule Adherence ist mehr als eine Lieferanten-KPI: Sie macht sichtbar, ob die eigene Wertschöpfung planbar ist. Entscheidend für die Aussagekraft sind ein einheitlicher Bezugstermin, ein definiertes Toleranzband und eine saubere Datenbasis aus ERP und Lieferantenkommunikation. In Kombination mit Mengentreue und Auswirkungskosten liefert die Kennzahl eine solide Grundlage für die Lieferantenbewertung, für Doppelquellen-Entscheidungen und für gezielte Entwicklungsgespräche. Unternehmen, die Termintreue konsequent messen und gemeinsam mit Lieferanten verbessern, reduzieren Fertigungsstörungen, Expresskosten und Bestände zugleich. Damit gehört Schedule Adherence bei technischen Einkäufern zu den Kennzahlen mit direkter Wirkung auf Lieferfähigkeit und Ergebnis.

Häufige Fragen

Was bedeutet Schedule Adherence?

Schedule Adherence bezeichnet die Termintreue, also wie genau tatsächliche Termine (etwa Lieferungen oder Fertigungsschritte) den geplanten oder zugesagten Terminen entsprechen. Die Kennzahl wird meist als prozentualer Anteil termingerechter Aufträge oder Positionen ausgedrückt. Sie gilt als Frühwarnindikator für Lieferrisiken und Fertigungsstörungen.

Wie berechnet man Schedule Adherence?

Üblich ist die Formel: termingerechte Positionen geteilt durch alle betrachteten Positionen, mal 100 Prozent. Als Bezugstermin dient häufig der zugesagte oder der bedarfsgerechte Termin, bewertet innerhalb eines definierten Toleranzbands. Wichtig ist, Teillieferungen und zu frühe Anlieferungen eindeutig zu regeln, sonst verliert die Kennzahl an Aussagekraft.

Was ist ein guter Wert für Schedule Adherence?

In der Praxis gelten in der Serienfertigung Werte von über 95 bis 98 Prozent als gutes Niveau, während für kritisches A-Material höhere Zielwerte angestrebt werden. Der Vergleichswert hängt von Branche, Materialkritikalität und Toleranzband ab. Wichtiger als der Absolutwert ist der Trend sowie die Verknüpfung mit Auswirkungskosten.

Was ist der Unterschied zwischen Schedule Adherence und OTIF?

Schedule Adherence betrachtet primär die Einhaltung von Terminen; OTIF (On Time In Full) kombiniert Termintreue mit Mengentreue und gilt nur als erfüllt, wenn die komplette Menge rechtzeitigankommt. Beide Kennzahlen ergänzen sich: Termintreue allein kann betrügen, wenn Mengen unterum Lieferungen akzeptiert werden. In modernen Scorecards werden beide meist parallel gemessen.

Zählen zu frühe Lieferungen als mangelnde Termintreue?

Das hängt von der Definition im Unternehmen ab. Viele fortschrittliche Einkaufsorganisationen erfassen zu frühe Anlieferungen als Abweichung, weil sie Kapitalbindung, Lagerplatz und Handlingkosten verursachen. Ein symmetrisches Toleranzband zum Bedarfstermin ist üblich und diszipliniert Lieferanten,engineering „sicher“ zu früh zu liefern.

Wie kann der Einkauf die Schedule Adherence verbessern?

Wichtig sind realistische Bestelltermine und stabile Abrufprozesse, frühzeitige Transparenz über Bedarfe (z. B. per Lieferantenportal oder Belastungsanzeige) und regelmäßige Performance-Reviews mit kritischen Lieferanten. Ergänzend wirken Doppelquellen für kritische Teile, eine auf Termintreue

ausgelegte Lieferantenbewertung sowie klare vertragliche Melde- und Eskalationsregeln.