

Soll-Ist-Vergleich Preis: Preisabweichungen systematisch aufdecken und steuern

Der Soll-Ist-Vergleich Preis ist die systematische Gegenüberstellung der geplanten (Soll-)Preise mit den tatsächlich realisierten (Ist-)Preisen im Einkauf. Er gehört zu den zentralen Controlling-Instrumenten des Beschaffungsmanagements und macht Preisabweichungen frühzeitig sichtbar. Einkäufer und Supply-Chain-Verantwortliche nutzen ihn, um Kostentreiber zu identifizieren, Lieferantenverhandlungen vorzubereiten und die Wirksamkeit von Einsparmaßnahmen nachzuweisen.

Das Wichtigste in Kürze

- Der Soll-Ist-Vergleich Preis stellt geplante Preise aus Bedarfsplanung, Framework-Verträgen oder Target Costing den tatsächlich bezahlten Preisen gegenüber.
- Abweichungen werden typischerweise nach Menge, Preis und Währungskurs differenziert analysiert, um Ursachen sauber zuzuordnen.
- Wichtige Datenquellen sind das ERP-System, Rahmenverträge, Preislisten sowie Bestell- und Rechnungsdaten.
- In der Praxis liegt die Abweichungstoleranz häufig bei ein bis drei Prozent, je nach Materialklasse und Marktvolatilität.
- Der Soll-Ist-Vergleich Preis ergänzt mengen- und bestandsorientierte Kontrollen wie den Plan-Ist-Vergleich Bestand.
- Er ist Grundlage für Konditionenmanagement, Lieferantengespräche und die Preis-Performance-Bewertung im Einkauf.

Definition: Soll-Ist-Vergleich Preis

Der Soll-Ist-Vergleich Preis ist ein Controlling-Instrument, das den geplanten Einstandspreis eines Materials oder einer Leistung mit dem realisierten Ist-Preis aus Bestellung und Rechnung vergleicht. Die Abweichung wird absolut und prozentual ausgewiesen und in der Regel mengengewichtet bewertet.

Abgrenzung zu verwandten Vergleichen

Der Soll-Ist-Vergleich Preis betrachtet ausschließlich den Wertmaßstab Preis und ist damit deutlich enger gefasst als ein allgemeines Kostencontrolling. Während der Plan-Ist-Vergleich Bestand Bestandshöhen und Bestandsreichweite gegen die Dispositionsplanung prüft, liegt der Fokus hier auf der Preisdimension. Der Soll-Ist-Vergleich Preis ist zudem kein Muss-Kauf-Vergleich, der bereits vor der Bestellung ansetzt, sondern eine nachgelagerte Kontrolle realisierter Transaktionen.

Soll-Preis: Woher kommt der Zielwert?

Der Soll-Preis kann aus unterschiedlichen Quellen stammen: aus der Kalkulation im Rahmen von Target Costing, aus abgeschlossenen Rahmenverträgen und Konditionen, aus Budgetvorgaben der Bedarfsanalyse oder aus historischen Preisen, die als Referenz fortgeschrieben werden. Je belastbarer

die Soll-Preisbasis, desto aussagekräftiger der Vergleich. In der Praxis hat sich gezeigt, dass implizite Soll-Preise aus Vorperioden regelmäßig aktualisiert werden müssen, sonst entstehen Scheinabweichungen durch reine Marktbewegungen.

Methoden und Vorgehen im Soll-Ist-Vergleich Preis

Ein wirksamer Soll-Ist-Vergleich Preis folgt einem klar strukturierten Ablauf von der Datenbasis über die Abweichungsanalyse bis zur Maßnahmenableitung. Wichtig ist eine einheitliche Vorgehensweise über alle Materialgruppen, damit Ergebnisse vergleichbar bleiben.

Datenbasis und Systemunterstützung

Grundlage sind konsistente Stammdaten: Materialnummern, Maßeinheiten, Währungen und Preisgültigkeiten müssen sauber gepflegt sein. Typischerweise werden Bestelldaten, Rechnungsdaten und Vertragssolls aus dem ERP-System oder aus E-Sourcing-Plattformen zusammengeführt. Bei hohem Automatisierungsgrad übernimmt die Automatische Disposition die Mengenseite, während der Preisvergleich als periodischer Report oder Echtzeit-Auswertung läuft.

Abweichungsanalyse nach Ursachen

Nicht jede Preisabweichung ist eine Leistungsschwäche des Einkaufs. Üblich ist eine Differenzierung in: Preisnebangangen-effekte (z. B. Fracht- und Zollkosten), Mengen- und Sortimentseffekte, Wechselkurseffekte, Marktpreiseffekte (Rohstoffindizes) und echte Verhandlungsabweichungen. Erst diese Trennung erlaubt faire Bewertungen und gezielte Gegenmaßnahmen – etwa über das Konditionenmanagement oder eine neue Ausschreibung mit strukturierter Bid Matrix.

Berichtswesen und Eskalation

In der Praxis werden Abweichungen in einem mehrstufigen Berichtswesen aufbereitet: Materialgruppenebene für die operativen Einkäufer, Lieferantenebene für das Lieferantenmanagement und Unternehmensgesamtebene für das Controlling. Überschreitet eine Abweichung definierte Schwellenwerte, wird eine Eskalation ausgelöst – von der Klärung im nächsten Lieferantengespräch bis zur Prüfung alternativer Quellen aus der Supplier Segmentation Matrix.

Wichtige KPIs rund um den Soll-Ist-Vergleich Preis

Der Soll-Ist-Vergleich Preis liefert selbst bereits eine Kennzahl, entfaltet seine Wirkung aber erst im Zusammenspiel mit weiteren Beschaffungs- und Bestandskennzahlen.

Preisabweichungsquote und Einsparungsquote

Zentrale Kennzahl ist die Preisabweichung, in der Praxis häufig als prozentualer, mengengewichteter Wert ausgewiesen. Ergänzend wird die realisierte Einsparung gegenüber der Soll-Basis berichtet – differenzier nach verhandelt, umgestellt (Preferred Supplier oder Single Sourcing aufgelöst) und Markteffekt. Diese Trennung ist wichtig, damit Einsparungen nicht doppelt oder fälschlich dem Einkauf zugerechnet werden.

Verhältnis zu Mengen- und Bestandskennzahlen

Ein niedriger Preis bei gleichzeitig hohem Bestand kann die Gesamtkosten erhöhen. Deshalb wird der Soll-Ist-Vergleich Preis typischerweise mit dem Plan-Ist-Vergleich Bestand, der Bestandsreichweite und den Inventory Turns kombiniert. So entsteht ein Gesamtbild: Günstige Einkaufspreise bei adäquater

Bestandshöhe und hoher Umschlagshäufigkeit zeigen wirkungsvolles Beschaffungscontrolling.

Katalog- und Prozesstreue als flankierende Kennzahlen

Flankierend lohnt der Blick auf die Catalogue Compliance: Abweichungen vom Soll-Preis entstehen häufig durch Umgehung vereinbarter Kataloge und Verträge, also Bestellungen außerhalb der freigegebenen Kanäle. Auch die Prozesskosten pro Bestellung geben Aufschluss, ob günstige Preise durch aufwändige Beschaffungsprozesse wieder aufgefressen werden.

Risiken und Kontrollen beim Soll-Ist-Vergleich Preis

Der Soll-Ist-Vergleich Preis ist nur so gut wie seine Datenbasis und seine konsequente Verwendung. Ohne definierte Konsequenzen droht er zur reinen Berichtspflicht zu verkommen.

Typische Risiken und Fehlerquellen

Häufige Fehlerquellen sind veraltete oder nicht mengengewichtete Soll-Preise, fehlende Währungsumrechnung zum relevanten Stichtag sowie unklare Abgrenzungen bei Preisnebenkosten. Auch strukturelle Risiken wie die Abhängigkeit von einem Lieferanten (Single Sourcing) oder mangelnde Supply Market Intelligence über Marktpreise verzerrn den Vergleich. Wechselkurs- und Rohstoffrisiken können darüber hinaus über Absicherungsinstrumente wie Forwards & Swaps beeinflusst werden.

Kontrollen und Governance

Wirksame Kontrollen umfassen: regelmäßige Pflege der Soll-Preise (z. B. quartalsweise), Vier-Augen-Prinzip bei manuellen Preisänderungen, Abgleich zwischen Bestell- und Rechnungspreisen sowie definierte Toleranzgrenzen mit Eskalationspfaden. Bestellungsabweichungen sollten vor Freigabe geprüft werden, nicht erst nach Rechnungseingang. Das Einkaufsleitbild sollte die Erwartung an Preistreue und Transparenz ausdrücklich verankern.

Vertrags- und rechtliche Aspekte

Bei dauerhaften oder erheblichen Preisabweichungen trotz Vereinbarung stellt sich die Frage von Anpassungs- und Ausstiegsrechten. Je nach Vertragslage kann ein Kündigungsrecht aus wichtigem Grund in Betracht kommen; dessen Durchsetzbarkeit ist aber stets im Einzelfall und unter anwaltlicher Prüfung zu bewerten. Auch Exportkontrolle und Material-Compliance-Anforderungen können dazu führen, dass der nominell günstigste Lieferant nicht die wirtschaftlich richtige Wahl ist – solche Restriktionen sollten bereits in die Soll-Preislogik einfließen.

Aktuelle Entwicklungen: Digitalisierung und strategische Einbindung

Der Soll-Ist-Vergleich Preis entwickelt sich vom nachgelagerten Report zu einem datengetriebenen Steuerungsinstrument. Digitalisierung, Marktdatenintegration und frühzeitige Lieferanteneinbindung verändern die Praxis deutlich.

Automatisierung und Echtzeitauswertung

Moderne ERP- und Analyseplattformen ermöglichen Abweichungsauswertungen in nahezu Echtzeit statt nur monatlich. Automatische Warnungen bei Toleranzüberschreitung, automatisierte Preislistenpflege und die Verknüpfung mit E-Sourcing-Prozessen verkürzen die Reaktionszeit. Voraussetzung bleibt weiterhin gepflegte Stammdaten – hier liegt in der Praxis häufig der Engpass.

Marktdaten und Indexklauseln

Immer mehr Unternehmen kombinieren interne Ist-Daten mit externen Marktdaten aus der Supply Market Intelligence, etwa Rohstoffindizes oder Marktbenchmark-Daten. Damit lässt sich trennen, ob eine Abweichung marktbedingt oder verhandlungsbedingt ist. Indexierte Preisformeln in Verträgen machen den Soll-Ist-Vergleich dynamisch: Der Soll-Preis bewegt sich dann automatisch mit definierten Referenzgrößen.

Frühzeitige Einbindung und Preisstrategie

Strategisch ausgerichtete Einkaufsorganisationen verlagern die Preissteuerung nach vorne: Durch Early Supplier Involvement und konsequentes Target Costing wird der Soll-Preis bereits bei der Produktentwicklung realistisch gesetzt und gemeinsam mit dem Lieferanten erreicht. Der nachgelagerte Soll-Ist-Vergleich Preis dient dann als Wirksamkeitsnachweis, nicht als reines Kontrollinstrument. Auch eine Outsourcing-Potenzialanalyse und das Make-or-Buy-Dilemma werden häufig mit denselben Preisdaten fundiert.

Typische Kennzahlen

Preisabweichungsquote: typischerweise $\pm 1-3$ %

mengengewichtet je Materialgruppe; Toleranzgrenze je nach Marktvolatilität definieren

Realisierte Einsparung: häufig 2–5 % p. a. auf adressierbares Volumen

Trennung nach verhandelt, umgestellt und Markteffekt für saubere Zurechnung

Soll-Preis-Aktualität: > 95 % der Positionen aktualisiert im Zyklus

veraltete Soll-Preise sind die häufigste Fehlerquelle im Vergleich

Catalogue Compliance: > 90 % des Volumens über freigegebene Kanäle

Abweichungen entstehen oft durch Umgehung vereinbarter Verträge und Kataloge

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 40 Mio. Euro Beschaffungsvolumen stellte fest, dass die monatlichen Preisreports stark voneinander abwichen und der Soll-Ist-Vergleich Preis eher Vertrauen schuf als Erkenntnisse. Das Unternehmen führte daher eine strukturierte Lösung ein: Soll-Preise wurden aus Rahmenverträgen und Target-Costing-Vorgaben quartalsweise aktualisiert, Abweichungen kausal nach Markteffekt, Währung und Verhandlungseffekt getrennt und auf Materialgruppenebene bewertet. Innerhalb eines Jahres sank die unkommentierte Abweichungsquote deutlich, und die Materialgruppeneinkäufer konnten ihre Verhandlungen mit belastbaren Zahlen führen.

- Einführung einer quartalsweisen Soll-Preis-Pflege mit Vier-Augen-Prüfung
- Kausale Abweichungstrennung: Menge, Währung, Markt, Verhandlung
- Automatische Warnung bei Abweichungen über definierte Toleranzgrenzen
- Verknüpfung der Abweichungsergebnisse mit der Supplier Segmentation Matrix für strategische Lieferantenentscheidungen

Fazit

Der Soll-Ist-Vergleich Preis ist ein bewährtes und zugleich entwicklungsfähiges Instrument des Beschaffungscontrollings. Er macht Preisabweichungen transparent, liefert die Datenbasis für Verhandlungen und belegt die Wirksamkeit von Einsparmaßnahmen. Entscheidend ist jedoch die

Qualität der Soll-Preisbasis und die konsequente Differenzierung der Abweichungsursachen. In Kombination mit Bestandskennzahlen wie dem Plan-Ist-Vergleich Bestand und strategischen Instrumenten wie Target Costing entfaltet er seine volle Wirkung. Wer den Soll-Ist-Vergleich Preis als aktives Steuerungsinstrument und nicht als reine Berichtspflicht versteht, schafft die Grundlage für nachhaltig wettbewerbsfähige Beschaffungskosten.

Häufige Fragen

Was ist ein Soll-Ist-Vergleich Preis im Einkauf?

Der Soll-Ist-Vergleich Preis vergleicht geplante Einstandspreise (Soll) mit den tatsächlich realisierten Preisen (Ist) aus Bestellung und Rechnung. Er dient dem Beschaffungscontrolling, um Abweichungen frühzeitig zu erkennen und Ursachen wie Marktbewegungen, Währungseffekte oder Verhandlungsergebnisse zu trennen. In der Praxis wird er mengengewichtet und periodisch ausgewiesen.

Wie berechnet man die Preisabweichung im Soll-Ist-Vergleich?

Typischerweise wird die Differenz zwischen Soll- und Ist-Preis je Materialposition gebildet und mit der Abweichungsmenge multipliziert. Daraus ergibt sich ein absoluter Betrag, der ins Verhältnis zum Soll-Gesamtwert gesetzt wird. Wichtig ist die Trennung von Preis-, Mengen- und Währungseffekten, um Ursachen sauber zuzuordnen.

Woher kommt der Soll-Preis?

Soll-Preise stammen aus Rahmenverträgen, Konditionen, Budgetvorgaben aus der Bedarfsanalyse oder aus Kalkulationen wie Target Costing. Häufig werden auch Vorperiodenpreise als Referenz genutzt, was aber regelmäßige Aktualisierung erfordert. Je belastbarer die Soll-Basis, desto aussagekräftiger der Vergleich.

Was ist der Unterschied zwischen Soll-Ist-Vergleich und Plan-Ist-Vergleich Bestand?

Der Soll-Ist-Vergleich Preis betrachtet den Wertmaßstab Preis, der Plan-Ist-Vergleich Bestand die Bestandshöhe und Bestandsreichweite gegen die Dispositionsplanung. Beide ergänzen sich: Ein guter Preis bei überhöhtem Bestand kann die Gesamtkosten trotzdem erhöhen. Praxisorientierte Einkäufe bewerten beide Kennzahlen gemeinsam.

Welche Rolle spielt der Soll-Ist-Vergleich Preis bei Verhandlungen?

Er liefert Einkäufern eine datenbasierte Ausgangsbasis: Wer kennt die Abweichungen und ihre Ursachen, kann gezielt auf Preiskomponenten eingehen. In Verbindung mit Supply Market Intelligence und einer strukturierten Bid Matrix entsteht daraus ein belastbares Verhandlungsmandat. Nach dem Abschluss dient der Vergleich als Wirksamkeitskontrolle.

Wie oft sollte ein Soll-Ist-Vergleich Preis durchgeführt werden?

Häufig ist ein monatlicher oder quartalsweiser Turnus, bei kritischen Materialgruppen auch laufend. Entscheidend ist weniger die Frequenz als die Konsequenz: Abweichungen müssen kommentiert, Ursachen geklärt und Maßnahmen abgeleitet werden. Automatisierte Auswertungen ermöglichen heute auch kontinuierliche Kontrolle.