

Spend Analysis: Transparenz über Einkaufsvolumen als Basis für Einsparungen

Spend Analysis bezeichnet die systematische Erfassung, Bereinigung und Auswertung aller Ausgaben eines Unternehmens für Güter und Dienstleistungen. Sie schafft die datenbasierte Grundlage für Einkaufsoptimierung, Lieferantenstrategien und Verhandlungsziele. Ohne belastbare Spend-Transparenz bleiben Einsparpotenziale häufig unentdeckt und Steuerungsentscheidungen erfolgt bauchgefühlorientiert.

Das Wichtigste in Kürze

- Spend Analysis ist die strukturierte Auswertung aller Beschaffungsausgaben nach Kategorien, Lieferanten und Organisationseinheiten.
- Typische Schritte sind Datenextraktion, Klassifizierung, Bereinigung und anschließende Analyse entlang von KPIs.
- In der Praxis lassen sich durch konsequente Spend Analysis häufig Einsparungen im einstelligen Prozentbereich des analysierten Volumens identifizieren.
- Wesentliche Datenquellen sind Bestelldaten aus dem ERP, Rechnungsdaten und Katalogkäufe (Catalog Buying).
- Klassifizierung nach einem einheitlichen Schema, etwa UNSPSC oder eCl@ss, ist Voraussetzung für belastbare Auswertungen.
- Spend Analysis ist Einzelfortschritt und Grundlage für Wettbewerbsanalysen im Beschaffungsmarkt und für Lieferantenkonsolidierung.

Definition: Spend Analysis

Spend Analysis umfasst die systematische Aufbereitung und Interpretation aller Ausgaben für eingekaufte Waren und Dienstleistungen. Ziel ist es, Kostentreiber, Lieferantenkonzentrationen und Einsparpotenziale sichtbar zu machen.

Abgrenzung zu Spend Management

Spend Analysis ist der analytische Teil des Spend Management: Sie liefert Erkenntnisse, die anschließend in Strategie, Verhandlung und operativer Steuerung umgesetzt werden. Während die Analyse rückblickend und datengetrieben arbeitet, umfasst das Spend Management auch proaktive Maßnahmen wie Sourcings, Rahmenverträge und Bedarfsbündelung. Erst das Zusammenspiel beider Ebenen macht aus Datenmessung nachhaltige Einkaufsoptimierung.

Direct Spend und Indirect Spend

Direct Spend umfasst Materialien und Komponenten, die direkt ins Produkt einfließen, etwa Rohteile, Zukaufteile und Fracht. Indirect Spend bezeichnet indirekte Leistungen wie IT, Facility Services, MRO-Material oder Reisekosten. Beide Bereiche folgen unterschiedlichen Logiken: Direct Spend ist typischerweise stark spezifikations- und lieferantenabhängig, Indirect Spend oft fragmentiert und durch

maverick buying geprägt. Eine vollständige Spend Analysis deckt grundsätzlich beide Bereiche ab, mit unterschiedlichen Auswertungstiefen.

Warum Einkäufer Spend Analysis brauchen

Einkäufer treffen Entscheidungen über Sourcing-Strategien, Verhandlungsziele und Lieferantenportfolios. Ohne konsolidierte Ausgabendaten fehlt die objektive Basis: Es bleibt unklar, welche Kategorien welchen Hebel besitzen und wo Bündelung realistisch ist. Spend Analysis macht zudem Hebel wie Nachfragesenkung, Spezifikationsänderung oder Wettbewerbsanalyse im Beschaffungsmarkt quantifizierbar und priorisierbar.

Methoden und Vorgehen einer Spend Analysis

Eine belastbare Spend Analysis folgt einem klar strukturierten Prozess von der Datenbeschaffung bis zur Ergebnisinterpretation. Die Qualität der Analyse steht und fällt mit der Datenbereinigung und Klassifizierung.

Datenquellen und Datenbasis

Kernquelle sind Bestelldaten aus ERP- und Einkaufssystemen, ergänzt um Rechnungsdaten, Spendenkategorien aus Kataloglösungen und Ausgaben ohne Bestellbezug. Bei Catalog Buying über cXML oder vergleichbare Standards liegen strukturierte Daten vor; klassische Bestellungen oder Freitextbestellungen erfordern deutlich mehr Nachbearbeitung. Fracht- und Zollkosten, etwa Transportkosten oder dokumentenbezogene Aufwendungen für den EUR.1 Präferenznachweis, sollten ebenfalls einbezogen werden, da sie oft als versteckte Kostenblöcke die wahre Kostenposition verzerren.

Klassifizierung und Bereinigung

Rohdaten müssen auf eine einheitliche Material- und Lieferantenhierarchie gebracht werden. Dazu zählt die Zuordnung zu Kategorien über ein Standardklassensystem oder ein internes Materialnummernsystem, die Deduplizierung von Lieferantenstammsätzen und die Bereinigung von Freitextpositionen. In der Praxis beansprucht dieser Schritt häufig den größten Teil des Aufwands. Typische Fallstricke sind doppelte Lieferanteneinträge, veraltete Kategorien und Dubletten durch tätigkeitsübergreifende Einkaufsorganisationen.

Analytische Auswertung

Auf der bereinigten Basis folgen Auswertungen nach Pareto-Prinzip: Welche Kategorien und Lieferanten machen typischerweise 80 Prozent des Volumens aus? Ergänzend kommen Spend-Cubes zum Einsatz, die Ausgaben nach Kategorie, Lieferant und Organisationseinheit schneiden. Kostenentwicklungen über mehrere Perioden zeigen Inflationseffekte, während Sourcing-Leakage-Analysen Aufträge außerhalb bestehender Rahmenverträge aufdecken. Abgleich mit Kostenschätzungen liefert realistische Einsparpotenziale.

Wichtige KPIs und Auswertungsdimensionen

Kennzahlen machen Spend Analysis messbar und verwertbar. Sie dienen der Priorisierung und der Erfolgskontrolle von Sourcing-Maßnahmen.

Volumen- und Konzentrationskennzahlen

Zentrale KPIs sind Gesamteinkaufsvolumen, Spend je Kategorie und Lieferant, Lieferantenkonzentration (beispielsweise Anteil der Top-10-Lieferanten am Gesamtvolumen) sowie Anteil des Volumens unter Rahmenverträgen. Ein hoher Anteil freigegebener Bestellungen außerhalb Verträgen deutet auf maverick buying und ungenutzte Preisvorteile hin. Auch die Anzahl aktiver Lieferanten je Kategorie zeigt Konsolidierungspotenziale.

Prozess- und Compliance-Kennzahlen

Prozessnahe KPIs ergänzen die Volumenssicht: Anteil katalogbasierter Bestellungen, Anteil automatisierter Bestellfreigaben inklusive Mobile Freigabe (P2P), Anteil double-bin- oder Off-Contract-Beschaffungen sowie die Einhaltung von Freigabeschwellen. Eine hohe Expedite Rate auf gelieferte Positionen kann auf Kapazitäts- oder Termindiskussionen im Lieferantennetz hindeuten und sollte im Kontext von Liefermahnung und Beschaffungslogistik interpretiert werden.

Preis- und Marktpreiskennzahlen

Indizes für durchschnittliche Einkaufspreise je Materialgruppe, Preisvarianz über Standorte und Abweichung vom Referenzpreis zeigen, ob einheitliche Konditionen greifen. Der Vergleich mit marktüblichen Referenzwerten – etwa über Wettbewerbsanalyse im Beschaffungsmarkt oder Electronic Tendering – quantifiziert Verhandlungsspielraum. Kennzahlen zu Payment Conditions und Nutzen von Lieferantenfinanzrisiko runden das Bild ab.

Risiken und Kontrollen

Spend Analysis birgt methodische Risiken: Fehlinterpretationen führen zu falschen Sourcing-Entscheidungen. Klare Kontrollmechanismen sind deshalb unerlässlich.

Datenqualität als Hauptrisiko

Unvollständige Daten, veraltete Stammsätze und uneinheitliche Klassifizierung verzerren Ergebnisse systematisch. Ein Bestellvolumen, das Frachtkosten nicht separiert, überschätzt beispielsweise Materialpreise. Kontrollen umfassen Stichprobenprüfungen der Klassifizierung, Vier-Augen-Prinzip bei Kategoriendefinitionen und regelmäßige Aktualisierung der Lieferantenstammdaten. Ohne Traceability der Datenherkunft bleiben Analyse results schwer nachvollziehbar.

Compliance und Governance

Erkenntnisse aus Spend Analysis können sensible Informationen enthalten, etwa Preisniveaus einzelner Lieferanten. Der Zugang sollte rollenbasiert geregelt sein. Bei Weitergabe von Benchmark-Erkenntnissen in Verhandlungen sind rechtliche Rahmenbedingungen zu beachten; Vertragsklauseln wie eine Most-Favored-Customer-Klausel bedürfen individueller Prüfung im Einzelfall. Auch datenschutzrechtliche Anforderungen an personenbezogene Daten in Auswertungen sind zu berücksichtigen.

Fehlsteuerungen vermeiden

Ein reiner Volumenfokus kann zu Fehlentscheidungen führen: Lieferantenkonsolidierung senkt zwar Preise, erhöht aber Abhängigkeiten und muss daher mit Supply Risk Management abgeglichen werden. Auch Bestandseffekte sind zu beachten: Obsoleszenzmanagement und Materialdisposition spielen bei Spare Parts eine Rolle, wo historische Spend-Daten zukünftige Bedarfe kaum abbilden. Analysen

sollten deshalb stets mit operativen Risiko- und Verfügbarkeitsdaten kombiniert werden.

Aktuelle Entwicklungen und Ausblick

Spend Analysis wandert von periodischen Reports Richtung fortlaufender, datengetriebener Steuerung. Technologie und Lieferantentransparenz verändern die Praxis deutlich.

Automatisierung und KI

Moderne Lösungen klassifizieren Freitextpositionen automatisiert, erkennen Dubletten und skalieren Auswertungen über Tochtergesellschaften hinweg. KI-gestützte Ansätze unterstützen bei Kategorienannotation, Anomalieerkennung und Preisbenchmarking. Dennoch bleibt fachliche Validierung notwendig: Automatisierte Klassifizierungen sind in der Praxis häufig nicht fehlerfrei und bedürfen Stichprobenkontrolle.

Tier-n-Transparenz und Nachhaltigkeit

Der Blick erweitert sich vom Direktlieferanten auf Subtier: Tier-n-Transparenz ist zunehmend Voraussetzung für Lieferkanten-Compliance und Nachhaltigkeitsberichterstattung. Spend Analysis liefert hier die Volumenbasis, um risikoreiche Lieferanten priorisiert zu prüfen. Verknüpfung mit Traceability-Daten und Zertifikaten macht Ausgaben auch entlang der Wertschöpfungskette bewertbar – inklusive Zoll- und Präferenzaspekten wie dem Ursprungspräferenz-Nachweis.

Integration in Steuerungsprozesse

Zunehmend wird Spend Analysis in wiederkehrende Governance-Instrumente integriert, etwa in die Quarterly Business Review (QBR) mit strategischen Lieferanten oder in klassische Containment-Programme bei Kostensteigerungen. Selbstverwaltete Dashboards und self-service Analytics machen Analysen für Kategorienverantwortliche direkt nutzbar, statt sie an periodische Reporting-Zyklen zu binden.

Spend Analysis in der Umsetzung: von der Erkenntnis zur Maßnahme

Der Wert einer Spend Analysis entsteht erst durch konsequente Umsetzung der gewonnenen Erkenntnisse. Ein strukturierter Übergang von Analyse zu Aktion unterscheidet erfolgreiche von rein berichtenden Organisationen.

Priorisierung von Hebeln

Ergebnisse sollten nach Einsparpotenzial, Umsetzungszeitraum und Umsetzungsrisiko priorisiert werden. Kategorien mit hohem Volumen und vielen Lieferanten eignen sich typischerweise für Bündelung und Electronic Tendering; fragmentierte Indirect-Kategorien für Katalogisierung. In der Praxis bewährt sich ein Portfolio aus schnellen Erfolgen (Schnellhebel wie Nachfragesenkung) und strukturellen Hebeln (Rahmenverträge, Spezifikationsänderungen).

Verankerung in Prozessen

Analyseergebnisse müssen in operative Prozesse einfließen: in Sourcing-Roadmaps, in Verhandlungsmandate, in Bestellfreigabe-Schwellen und in die operative Materialdisposition. Ohne Verankerung verpuffen Erkenntnisse. Regelmäßige Aktualisierung – häufig viertel- oder monatlich – hält die Datenbasis entscheidungsrelevant.

Organisation und Kompetenzaufbau

Spend Analysis erfordert Datenkompetenz und Kategorie-Know-how. Bewährt hat sich eine Kombination aus zentraler Datenhaltung und dezentraler Fachauswertung. Schulungen zu Auswertungsmethoden und einheitliche Kategoriendefinitionen verhindern, dass dezentrale Teams an identischen Daten zu widersprüchlichen Schlüssen kommen.

Typische Kennzahlen

Vertragsgemäße Beschaffung (Contract Coverage): > 85 %

Anteil des Volumens unter Rahmenverträgen; typischer Richtwert für gut gesteuerte Kategorien.

Lieferantenkonzentration Top-10: 60–80 %

Üblicher Anteil der Top-10-Lieferanten am Direkteinkauf; extreme Werte deuten auf Risiko oder Bündelungspotenzial hin.

Katalogbasierte Bestellungen: > 50 %

Anteil strukturierter Katalogkäufe am Indirect-Spend; richtet sich nach Reifegrad der P2P-Prozesse.

Identifiziertes Einsparpotenzial: 2–5 % des Spend

Typischer Richtwert für realisierbares Potenzial in der ersten Analyserunde; kategorieabhängig.

Klassifizierungsgrad: > 95 %

Anteil der Spend-Positionen mit eindeutiger Kategoriezuordnung; Voraussetzung für belastbare Auswertungen.

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 60 Millionen EUR Jahresbeschaffungsvolumen führte eine Spend Analysis über 24 Monate Historie durch. Die Analyse deckte auf, dass über 200 Teilelieferanten nur ein geringes Volumen auf sich vereinten, dass Standardkatalogbauteile überwiegend freitextlich bestellt wurden und dass Transportkosten unvollständig separiert waren. Daraus leitete das Unternehmen konkrete Maßnahmen ab:

- Konsolidierung von rund 40 Prozent der Lieferanten in den Top-Kategorien auf Basis der Pareto-Auswertung.
- Umstellung häufiger Standardteile auf Catalog Buying mit festen Preisen und automatisierter Bestellfreigabe.
- Einrichtung einer separaten Fracht-Kostenkategorie und Verhandlung von Incoterm-Anpassungen, etwa von CIF-Positionen hin zu klarer getrennten Transportkosten.
- Ableitung von Verhandlungszielen für die QBR mit strategischen Lieferanten und Start eines Electronic-Tendering-Pilots in zwei Kategorien.

Fazit

Spend Analysis ist das Fundament jeder faktenbasierten Einkaufssteuerung. Sie verwandelt verteilte, oft inkonsistente Ausgabendaten in entscheidungsrelevante Erkenntnisse über Kategorien, Lieferanten und Hebel. Der Aufwand für Datenbereinigung und Klassifizierung ist nicht trivial, zahlt sich aber durch messbare Einsparungen und belastbare Verhandlungspositionen ein. Entscheidend ist die konsequente Kopplung an Umsetzungsprozesse – von Sourcing über Bestellfreigabe bis zur Lieferantensteuerung. Wer Spend Analysis als einmaliges Projekt versteht, verschenkt Potenzial; als fortlaufender Prozess wird sie zum Dauerhebel für Einkaufsoptimierung.

Häufige Fragen

Was ist Spend Analysis einfach erklärt?

Spend Analysis bedeutet, alle Ausgaben eines Unternehmens für Einkäufe systematisch zu erfassen, zu bereinigen und auszuwerten. Man sieht dann, welche Kategorien und Lieferanten wie viel Volumen ausmachen und wo Kostenpotenziale liegen. Sie ist die Datengrundlage für Sourcing-Strategien und Verhandlungen.

Wie führt man eine Spend Analysis Schritt für Schritt durch?

Typischerweise folgen Extraktion der Daten aus ERP und Rechnungswesen, Bereinigung der Lieferanten- und Materialstammdaten, Klassifizierung nach einem Kategoriensystem und anschließender Auswertung nach Volumen, Lieferant und Organisation. Danach werden Hebel priorisiert und Maßnahmen abgeleitet. Der größte Aufwand liegt in der Praxis meist bei Datenbereinigung und Klassifizierung.

Welche KPIs gehören zu einer Spend Analysis?

Kernkennzahlen sind Gesamtspend, Spend je Kategorie und Lieferant, Lieferantenkonzentration sowie der Anteil vertragsgemäßer Beschaffung. Ergänzend werden Prozess-KPIs wie Anteil katalogbasierter Bestellungen oder Anteil automatisierter Freigaben herangezogen. Preisindizes und Benchmark-Abweichungen quantifizieren Verhandlungsspielraum.

Welche Tools werden für Spend Analysis genutzt?

Häufig starten Unternehmen mit ERP-Reports und Tabellenkalkulation, wechseln bei größerem Volumen aber auf spezialisierte Spend-Analytics-Lösungen oder Business-Intelligence-Plattformen. Wichtiger als das Tool sind einheitliche Kategoriensysteme, bereinigte Stammdaten und ein gepflegter Prozess. Die Integration ins bestehende Systemumfeld sollte im Vorfeld geprüft werden.

Welche Daten brauche ich für eine Spend Analysis?

Grundlage sind Bestelldaten, Rechnungsdaten, Lieferantenstammdaten und Materialstammdaten, idealerweise über ein einheitliches Materialnummernsystem. Ergänzend sinnvoll sind Fracht- und Zollkosten, Rahmenvertragsdaten und Katalogtransaktionen. Je vollständiger die Datenbasis, desto belastbarer die Analyse.

Wie oft sollte eine Spend Analysis durchgeführt werden?

Für strategische Entscheidungen genügt in vielen Unternehmen eine jährliche oder halbjährliche Vertiefung. Für operative Steuerung haben sich quartalsweise oder monatliche Aktualisierungen etabliert. Entscheidend ist, dass die Datenbasis kontinuierlich gepflegt wird statt einmalig aufgebaut zu werden.