

Steigerungsrate Einkaufspreise: Preisentwicklung im Einkauf messen und steuern

Die Steigerungsrate Einkaufspreise beschreibt die prozentuale Veränderung der von einem Unternehmen für Materialien, Teile und Dienstleistungen gezahlten Preise über einen bestimmten Zeitraum. Sie zeigt, ob der Einkauf im Vergleich zum Vorjahr oder Vorquartal Preissteigerungen tragen musste oder durch Verhandlungen, Vertragsmanagement und Lieferantenwechsel dagegen steuern konnte. Als Kennzahl ist sie eine zentrale Steuerungsgröße für Einkaufsleiter, CFOs und Supply-Chain-Verantwortliche, weil Preissteigerungen direkt die Materialkostenquote, die Marge und die Wettbewerbsfähigkeit beeinflussen. Im Lexikonkontext gehört sie neben dem Preisindex und der Gesamtkostenrechnung zu den klassischen wertorientierten Einkaufskennzahlen.

Das Wichtigste in Kürze

- Die Steigerungsrate Einkaufspreise misst die prozentuale Preisveränderung des Einkaufsvolumens zwischen zwei Perioden, typischerweise Jahr oder Quartal.
- Sie wird meist mengenbereinigt und währungsbereinigt berechnet, um echte Preisänderungen von Mengen- und Kursteuerungen zu trennen.
- Typische Treiber sind Rohstoff- und Energiepreise, Wechselkurse, Lohnkosten der Zulieferer, Engpässe und Vertragslaufzeiten.
- Gegensteuerung erfolgt über langfristige Verträge, Indexklauseln, Lieferantenauswahl, Wertanalyse und konsequentes Vertragsmanagement.
- In der Praxis liegt eine akzeptierte Preissteigerungsrate häufig nahe der allgemeinen Inflation oder des jeweiligen Preisindex der Beschaffungsmärkte.
- Die Kennzahl ist nicht einzeln zu bewerten, sondern gemeinsam mit Lieferzeit, Servicelevel-Zielsetzung und Reputationsrisiko im Einkauf zu interpretieren.

Definition: Steigerungsrate Einkaufspreise

Die Steigerungsrate Einkaufspreise ist eine Kennzahl des Einkaufscontrollings und gibt an, um wie viel Prozent die durchschnittlichen Beschaffungspreise eines Unternehmens gegenüber einer Vergleichsperiode gestiegen oder gesunken sind. Sie wird üblicherweise als relative Veränderung des gewichteten Durchschnittspreises pro Artikel, Materialgruppe oder Bezugsquelle ermittelt. Der Begriff wird häufig synonym mit Einkaufspreisentwicklung oder Preissteigerung im Einkauf verwendet.

Abgrenzung zum Preisindex

Der Preisindex bildet die Preisentwicklung eines Warenkorbs oder einer Materialgruppe relativ zu einem Basisjahr ab und liefert damit eine ROLLierende Zeitreihe. Die Steigerungsrate Einkaufspreise ist demgegenüber die periodenbezogene Veränderungsgröße, also faktisch die Wachstumsrate eines solchen Index oder eines Einkaufswerts. Beide Kennzahlen greifen auf dieselben Datenbasis zurück,

beantworten aber unterschiedliche Fragen: Der Index zeigt das Niveau, die Rate die Dynamik.

Brutto- und Nettobetrachtung

In der Praxis unterscheidet man eine brutto- und eine nettoorientierte Betrachtung. Die brutto Rate spiegelt wider, wie sich Marktpreise tatsächlich entwickelt haben, etwa nach Preiserhöhungen von Lieferanten. Die netto Rate zieht Einkaufswirkungen wie Verhandlungsverbesserungen, Mengenrabatte, Substitutionen oder Lieferantenwechsel ab und zeigt damit die reine Einkaufsleistung. Nur die netto Betrachtung eignet sich für Einkaufsziele und Bonusvereinbarungen, weil sie den Einfluss beschreibt, den der Einkauf selbst steuern kann.

Methoden und Vorgehen zur Berechnung

Grundlage jeder Aussage zur Preissteigerungsrate ist eine saubere Datenbasis aus Bestell- und Rechnungsdaten. Typisch ist ein Vorgehen in vier Schritten: Perioden abgrenzen, Artikelmengen abstimmen, Preise währungsbereinigt vergleichen und die Rate als gewichtetes Mittel über das Volumen berechnen. Ohne Mengenbereinigung verzerren bereits Sortiments- und Volumenverschiebungen das Ergebnis.

Formel und Berechnungsschritte

Die elementare Formel lautet: $\text{Steigerungsrate} = (\text{Preis der Folgeperiode} - \text{Preis der Basisperiode}) / \text{Preis der Basisperiode} \cdot 100$. Bei mehreren Artikeln wird jede einzelne Rate mit dem Einkaufsvolumen der Basisperiode gewichtet und aggregiert. Wichtig ist die Währungsbereinigung bei Fremdwährungsbezügen, denn Wechselkurs-effekte können in der Praxis die reale Preisentwicklung überlagern oder kaschieren.

Mengenbereinigung und Sortimentseffekte

Ein sauberes Ergebnis vergleicht nur identische Artikelidentitäten in beiden Perioden. Änderungen der Stückzahl pro Verpackungseinheit, Umrechnungen zwischen Incoterms FCA und gelieferten Basis sowie abweichende Lieferanteile pro Werk müssen herausgerechnet werden. Auch technische Änderungen aus dem Produktlebenszyklusmanagement erzeugen scheinbare Preisänderungen, die in Wahrheit Mehrwert darstellen. Dafür ist eine klare Datenverantwortung nötig, häufig getragen durch einen Data Steward im Stammdatenmanagement.

Berichtsperiodik und Granularität

Je nach Branchendynamik wird monatlich, quartalsweise oder jährlich berichtet. Rohstoffintensive Branchen mit kurzfristigen Marktbewegungen rechnen häufig monatlich, investment-gut-orientierte Unternehmen quartalsweise. Für das Management wird die Rate typischerweise nach Materialgruppen, Lieferanten und Werken aufgeschlüsselt, um Steuerungsmaßnahmen gezielt ansetzen zu können.

Wichtige KPIs und Treiber der Preissteigerung

Die Steigerungsrate Einkaufspreise steht im Verbund weiterer Kennzahlen. Sie wird aussagekräftig erst, wenn sie mit Treiberanalysen und Kontextkennzahlen kombiniert wird. Zu den wichtigsten Treibern gehören Marktpreise, Wechselkurse, Logistikkosten und die Verhandlungsposition des Unternehmens.

Typische Treiber

In der Praxis lassen sich fünf Treiberbündel identifizieren: Rohstoff- und Energiepreis-entwicklung,

Wechselkurs-effekte, Lohn- und Inflationskosten der Zulieferer, Kapazitätsengpässe und Lieferzeiten sowie öffnungs-bedingte Straß- und Frachtkosten. Die Carrier Performance und gestiegene Frachtraten schlagen sich etwa in den Lieferkosten nieder, die bei Incoterms FCA vom Einkäufer getragen werden. Auch eine verlängerte Lieferzeit erhöht häufig den gebuchten Preis, weil Lieferanten Kapazitäts-prämien oder Sicherheitsbestände bepreisen.

Verbundkennzahlen im Einkauf

Aussagekräftige Steuerung entsteht durch Kombination: Die Gesamtkostenrechnung (Total Cost of Ownership) relativiert reine Preiskosten um Logistik-, Qualitäts- und Bestandskosten. Die Parts per Million (PPM)-Quote zeigt, ob scheinbar günstige Preise mit Qualitätsrisiken erkaufte wurden. Der Cash-to-Cash Cycle klärt, ob Preis-konditionen auch die Liquidität belasten. Ein zu hoher Anteil von Maverick Buying außerhalb der Rahmenverträge signalisiert, dass die offiziell berichtete Rate einen Teil des realen Einkaufsvolumens gar nicht abbildet.

Bewertungsrahmen und Benchmarks

Eine absolute Grenze für die Steigerungsrate existiert nicht; sie ist stets im Kontext des jeweiligen Preisindex der Beschaffungsmärkte zu beurteilen. In der Praxis gilt: Liegt die netto Rate dauerhaft unter der brutto Rate und unter der allgemeinen Inflation, agiert der Einkauf wertsteigernd. Steigt die Rate über den Durchschnitt der Materialgruppe, ohne dass Marktpreise dies erklären, deutet das auf Verhandlungs- oder Spezifikationsprobleme hin, etwa beim Make-or-Buy-Verhältnis oder bei fehlender Marktbefragung.

Maßnahmen zur Steuerung der Preissteigerungsrate

Der Einkauf kann die Rate aktiv steuern, sofern er frühzeitig wirkt und über geeignete Instrumente verfügt. Die wirksamsten Maßnahmen setzen vor Vertragsabschluss an und kombinieren Marktanalyse, Verhandlungsvorbereitung und konsequentes Nachsteuern.

Verträge, Indexklauseln und Vergabestrategie

Langfristige Rahmenverträge mit Preissicherungs- oder Indexklauseln verlagern Preisrisiken in transparente, planbare Mechanismen statt in akute Lieferanten-Anfragen zur Preisanpassung. Ein strukturierter Vergabezeitplan mit rechtzeitigen Ausschreibungen vor Vertragsauslauf verhindert dringliche Vergaben zu Marktpreisen. Wo Anforderungen es zulassen, können Bietergemeinschaften oder gebündelte Volumina über ein Lieferantennetzwerk Skaleneffekte heben. Preis- und Warenkorb-pflege gehören dabei zur kontinuierlichen Markttdeckung, nicht zum Einmalaufwand.

Wertanalyse und Spezifikationsmanagement

Die wirksamste Hebelgruppe liegt nicht am Marktpreis, sondern am Bedarf. Wertanalyse und Design-to-Cost-Workshops mit Engineering reduzieren Spezifikationsübertreibungen und senken den Material- oder Fertigungs-aufwand des Lieferanten. Beim Make-or-Buy-Entscheid prüft der Einkauf regelmässig, ob Eigenfertigung oder Fremdbezug unter Preis- und Gesamtkosten-aspekten günstiger ist. Auch die Verlagerung von Komponenten ins Material Requirements Planning (MRP) mit besserer Planungssicherheit senkt Lieferanten-Risikoaufschläge.

Prozess- und Komplianzmaßnahmen

Konsequente Bestellauslösung über Rahmenverträge, klare Delegation of Authority für Preisanpassungen und automatisierte Sachliche Rechnungsprüfung verhindern, dass

Preissteigerungen unkommentiert durchlaufen. Maverick Buying wird durch gute Katalog- und Beschaffungsprozesse reduziert, weil ausserhalb der vereinbarten Preise eingekaufte Teile die Rate verzerren. Bei akuten Lieferantenforderungen greift die strukturierte Lieferanteneskalation, bevor ungeprüfte Preiserhöhungen akzeptiert werden.

Risiken und Kontrollen bei der Kennzahlenermittlung

Die Steigerungsrate Einkaufspreise ist anfällig für Fehlinterpretationen, wenn Datenqualität und Kontext fehlen. Kontrolle setzt daher an Daten-pflege, Konsistenz und der Einbeziehung von Nebeneffekten an.

Daten- und Konsistenzrisiken

Häufige Fehlerquellen sind wechselnde Incoterms-Basis, geänderte Währungen, unberücksichtigte Mengen-einheiten und unvollständige Artikels-tämme. Confidentiality-Aspekte beachten: Einzel-lieferanten--Preisraten dürfen nicht in weitem Kreis verteilt werden, da sie Verhandlungs-positionen offen-legen. Ein Data Steward mit klarer Verantwortung für Material-stammdaten und Preis-historien ist in der Praxis die wichtigste organisatorische Sicherung.

Interpretations- und Verhaltensrisiken

Wer die Rate als alleiniges Steuerungs-ziel setzt, fördert in der Praxis ungesundes Verhalten: Lieferanten-wechsel auf Kosten der Lieferzeit, Qualitäts-abbau mit steigenden PPM-Werten oder Volumen-verschiebungen, die eine Kennzahl optimieren, aber die Gesamtkostenrechnung verschlechtern. Auch das Reputationsrisiko im Einkauf steigt, wenn aggressive Preis-ziele Lieferanten-beziehungen dauerhaft belasten. Deshalb gehört die Rate in ein Kennzahlen-system mit Servicelevel-Zielsetzung, Lieferzeit, PPM und Cash-to-Cash Cycle.

Externale Risiken und Regulatorik

Preissteigerungen können regulatorisch getrieben sein, etwa durch EUDR im Einkauf bei Holz- und Rohstoff-produkten oder durch CO2-Abgaben, die Lieferanten an Einkäufer weitergeben. Solche Effekte sind in der Rate sichtbar, aber nicht verhandlungs-beeinflussbar und müssen daher als Markteffekt ausgewiesen werden, um Verhandlungs-fortschritt nicht künstlich zu verschlechtern.

Aktuelle Entwicklungen und Digitalisierung

Die Kennzahl gewinnt an Bedeutung, weil Volatilität auf Beschaffungsmärkten in den letzten Jahren zugenommen hat und Einkaufsleitungen zunehmend wertorientiert gesteuert werden. Digitalisierung verändert sowohl die Datengrundlage als auch die Reaktionsgeschwindigkeit.

Automatisierte Auswertung und KI-Unterstützung

Moderne ERP- und Einkaufssysteme berechnen Preisraten fortlaufend aus Bestell- und Rechnungs-daten statt aus manuell gepflegten Auswertungen. KI-gestützte Anfrage-prozesse wie die Erstellung einer Anfrage mit KI verkürzen die Reaktions-zeit auf Marktbewegungen und senken die Gefahr von Notvergaben zu Marktpreisen. Daten-qualität und ein Rollout Management für neue Systeme und Kategorien bestimmen, ob die Kennzahl tatsächlich belastbar ausfällt.

Schnellere Marktdeckung über Plattformen

B2B-Marktplätze erhöhen die Markt-transparenz, weil Einkäufer Alternative-anbieter schneller vergleichen und damit bei Preiserhöhungen schneller reagieren können. Das erhöht die

Verhandlungs-position und wirkt mittelfristig auf die Steigerungsrate Einkaufspreise. Gleichzeitig steigen Ansprüche an die Dokumentation, weil auch Lieferzeiten und Carrier Performance in die Bewertung eingehen.

Typische Kennzahlen

Steigerungsrate Einkaufspreise (netto): häufig zwischen -1 % und +3 % p. a.

üblicher Richtwert als Zielgröße; marktabhängig zu interpretieren

Brutto-/Netto-Spread: typischerweise 1–3 Prozentpunkte

Abstand zwischen Marktpreis- und Einkaufswirkung als Maß für Verhandlungserfolg

Anteil vertraglich gebundenes Volumen: > 85 %

hoher Anteil über Rahmenverträge stabilisiert die Rate

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 60 % Materialkostenquote verzeichnete in einem Jahr eine brutto Steigerungsrate Einkaufspreise von über 7 %, getrieben durch Stahlpreise, Frachtkosten und Wechselkurs-effekte bei asiatischen Zukaufteilen. Die Analyse zeigte, dass ein erheblicher Teil des Volumens ausserhalb der Rahmenverträge eingekauft wurde und einzelne Lieferanten Preisanpassungen ohne dokumentierte Begründung durchgesetzt hatten.

- Aufbau eines Materialgruppen-reports mit mengen- und währungsbereinigten Preisraten je Lieferant und Werk, getragen vom Data Steward.
- Neuvergabe der größten Materialgruppen über einen strukturierten Vergabezeitplan mit Indexklauseln und langen Laufzeiten.
- Wertanalyse mit Engineering für die 20 teuersten Zukaufteile, um Spezifikationsübertreibungen und damit Preissteigerungs-potenzial abzubauen.
- Einführung einer strengen Sachlichen Rechnungsprüfung und Eskalations-regel für ungeprüfte Preisanpassungen der Lieferanten.

Fazit

Die Steigerungsrate Einkaufspreise ist eine der wichtigsten wertorientierten Kennzahlen des Einkaufs und macht sichtbar, wie sich Beschaffungsmärkte auf das Unternehmen auswirken. Ihr Wert liegt nicht in der einzelnen Zahl, sondern in der sauberen, mengen- und währungsbereinigten Ermittlung und der Verknüpfung mit Gesamtkostenrechnung, Qualitäts- und Lieferkennzahlen. Unternehmen, die die Rate aktiv steuern über Verträge, Wertanalyse und Markttdeckung, vermindern Marge- und Liquiditäts-risiken nachweislich. Gleichzeitig erfordert die Kennzahl Daten-disziplin und ein Verständnis dafür, welche Anteile der Rate Markteffekte und welche Einkaufs-leistung sind. Wer beides trennt, gewinnt eine verlässliche Steuerungs-größe für Verhandlung, Lieferanten-strategie und Kapazitäts-planung.

Häufige Fragen

Wie berechnet man die Steigerungsrate Einkaufspreise?

Die Rate ergibt sich aus der relativen Veränderung des gewichteten Durchschnitts-preises zwischen zwei Perioden: Preisänderung geteilt durch Basispreis, mal 100. Bei mehreren Artikeln wird je Artikel

eine Rate gebildet und mit dem Einkaufsvolumen der Basisperiode gewichtet. Wichtig ist die Mengen- und Währungsbereinigung, um echte Preis-effekte von Sortiments-, Mengen- und Kursteuerungen zu trennen.

Was ist ein normaler Wert für die Einkaufspreissteigerung?

Ein absoluter Normalwert existiert nicht, weil die Rate stets von der Marktlage der jeweiligen Materialgruppe abhängt. In der Praxis wird sie üblicherweise mit dem Preisindex der Beschaffungsmärkte oder der allgemeinen Inflation verglichen. Liegt die netto Rate dauerhaft darunter, arbeitet der Einkauf wertsteigernd.

Welche Faktoren treiben Einkaufspreise nach oben?

Typische Treiber sind Rohstoff- und Energiepreise, Wechselkurse, Lohnkosten der Zulieferer, Kapazitätsengpässe und gestiegene Frachtkosten. Auch regulatorische Anforderungen wie EUDR im Einkauf oder CO2-Abgaben schlagen sich in Lieferanten-preisen nieder. Darüber hinaus spielen Vertragslaufzeiten und die Verhandlungs-position des Unternehmens eine wesentliche Rolle.

Was ist der Unterschied zwischen brutto- und netto Einkaufspreissteigerung?

Die brutto Rate zeigt die reine Marktpreis-entwicklung, wie sie durch Lieferanten-preisanpassungen entsteht. Die netto Rate zieht Einkaufs-wirkungen ab, etwa Verhandlungserfolge, Mengenrabatte, Substitutionen oder Lieferanten-wechsel. Nur die netto Rate eignet sich als Steuerungs-größe für Einkaufs-ziele, weil sie den eigenen Beitrag isoliert.

Wie kann der Einkauf Preissteigerungen vermeiden oder dämpfen?

Wirksam sind langfristige Rahmenverträge mit Indexklauseln, rechtzeitige Ausschreibungen über einen strukturierten Vergabezeitplan und Volumen-bündelung über ein Lieferantennetwork. Ergänzend senken Wertanalyse und Design-to-Cost die Spezifikationskosten beim Lieferanten. Prozesse wie eine konsequente Sachliche Rechnungsprüfung und klare Delegation of Authority verhindern, dass Preiserhöhungen ungeprüft durchlaufen.