

Termintreue: Kennzahl für zuverlässige Liefertermine im Zuliefermanagement

Termintreue bezeichnet den Anteil der Lieferungen, die zum vereinbarten Termin bzw. innerhalb des vereinbarten Lieferfensters beim Kunden eintreffen. Sie ist eine der zentralen Kennzahlen im Lieferantenmanagement und fließt häufig in Lieferantenbewertungen und Bonus-Malus-Systeme ein. Für Einkäufer ist sie ein Frühindikator für Lieferschwierigkeiten, Bestandsaufbauten und Produktionsrisiken. Dieser Artikel erklärt Definition, Messung, Bewertung und Steuerung der Termintreue aus Einkäufersicht.

Das Wichtigste in Kürze

- Termintreue misst typischerweise den Anteil pünktlicher Lieferungen an allen Lieferungen eines Lieferanten.
- Als akzeptiert gilt in der Praxis häufig eine Termintreue von mindestens 95 bis 98 Prozent, je nach Branche und Kritikalität des Materials.
- Die Messung erfordert eine klare Definition des Referenztermins, z. B. Warenempfangsdatum statt Versanddatum.
- Termintreue wird meist zusammen mit Mengentreue in Lieferantenbewertungen kombiniert, häufig als Lieferservicegrad oder OTD/OTIF.
- Ausgebliebene oder zu früh gelieferte Positionen senken die Kennzahl in den meisten Betrachtungsweisen ebenfalls.
- Systematische Termintreue-Messung setzt belastbare Stammdaten und einheitliche Terminabstimmung mit Lieferanten voraus.

Definition: Termintreue

Termintreue ist die prozentuale Kennzahl für den Anteil der Lieferungen, die den vereinbarten Termin einhalten. Sie gehört zur Familie der Liefertreue-Kennzahlen und ist ein Kernbestandteil der operativen Lieferantenbewertung.

Abgrenzung zu Liefertreue und OTIF

In der Praxis werden die Begriffe teils synonym, teils differenziert verwendet. Termintreue betrachtet meist ausschließlich den Zeitaspekt, während die Liefertreue zusätzlich die Mengentreue einschließt. Der international verbreitete Begriff OTIF (On Time In Full) verbindet beide Dimensionen: pünktlich und vollständig. Wer Lieferanten vergleichen will, sollte im Lieferantenmanagement eine einheitliche Definition festlegen, da abweichende Auslegungen zu Konflikten führen.

Referenztermin und Toleranzfenster

Der Referenztermin kann das Versanddatum des Lieferanten, das voraussichtliche Ankunftsdatum oder der tatsächlich geprüfte Warenempfang sein. Üblich ist die Bewertung am Wareneingang, da dort der Nutzen für den Kunden entsteht. Häufig wird ein Toleranzfenster von ein bis zwei Tagen definiert;

Just-in-time-Anlieferkonzepte tolerieren dagegen oft nur Stunden. Vor die Tür gelieferte Mengen gelten in manchen Definitionen erst mit Annahme als angeliefert.

Methoden und Vorgehen zur Messung

Eine aussagekräftige Termintreue-Messung steht und fällt mit der Datenbasis. Sie erfordert definierte Zieldaten im Bestellwesen, konsequent gepflegte Terminbestätigungen und eine systematische Auswertung auf Positionsebene.

Datenquellen und Stammdatenqualität

Grundlage sind Bestellpositionen mit festen Zieldaten sowie Rückmeldungen der Lieferanten. Eine geringe Datenqualität verzerrt die Kennzahl schnell: unbestätigte Termine, nachträgliche Terminverschiebungen ohne Abstimmung oder Dubletten im Lieferantenstamm machen Vergleiche wertlos. Kennzahlen wie ein Data Quality Score oder Data Quality KPIs helfen, die Belastbarkeit der Auswertung zu prüfen, bevor Aussagen über einzelne Lieferanten getroffen werden. Auch ein Dublettscore im Lieferantenstamm verhindert, dass dieselbe Lieferung doppelt in die Bewertung eingeht.

Berechnung auf Positions- oder Auftragsebene

Üblich ist die Berechnung auf Bestellpositionsebene: pünktliche Positionen geteilt durch alle Positionen im Zeitraum. Alternativ erfolgt die Bewertung pro Lieferung oder pro Auftrag. Die Aggregationsebene sollte zur Beschaffungsstruktur passen, etwa bei Rahmenverträgen mit Sammelaufträgen. Wichtig ist, Teillieferungen konsistent zu behandeln und Stornos, etwa nach einem Bestellstorno, sauber aus der Basismenge auszuschließen.

Toleranzfenster und Ausnahmeregelungen

Viele Unternehmen definieren abgestufte Toleranzen: streng für produktionssynchrone Materialien, großzügiger für C-Teile, die über eine ABC-XYZ-Analyse klassifiziert werden. Force Majeure, verlängerte Materialvorlaufzeiten oder vom Einkäufer selbst verursachte Terminänderungen sollten dokumentiert und nach Regelwerk bewertet werden. Ohne solche Ausnahmeregelungen sinkt die Akzeptanz der Kennzahl bei Lieferanten.

Wichtige KPIs rund um die Termintreue

Die Termintreue wirkt nicht isoliert, sondern im Verbund weiterer Lieferkennzahlen. Erst die Kombination mehrerer Metriken zeigt, ob ein Lieferant zuverlässig, flexibel und planbar liefert.

OTIF, Mengentreue und Lieferservicegrad

Neben der reinen Termintreue sind der OTIF-Wert, die Mengentreue und der Lieferservicegrad (meist als Servicegrad oder Fill Rate definiert) die wichtigsten Begleitkennzahlen. Ein Lieferant kann termintreu liefern, aber in falscher Menge – oder umgekehrt. In Lieferantenbewertungen wird häufig ein PPM-Ziel Lieferant für die Qualität ergänzt, sodass ein Gesamtbild aus Termin, Menge, Qualität und Preistreue entsteht.

Termintreue im Lieferantenportfolio

Lieferanten mit geringer Termintreue und gleichzeitig hohem Beschaffungsrisiko – typisch bei Single Sourcing – erfordern sofortiges Handeln. Bei Dual Sourcing lässt sich die Kennzahl gezielt als

Steuerungsgröße in der Auftragsverteilung nutzen: Zuverlässigere Quellen erhalten anteilig mehr Volumen. Auch im Rahmen einer Ausschreibungsstrategie oder einer Reverse Auction sollte Termintreue aus der Historie als Bewertungskriterium einfließen, nicht nur der Preis.

Folgekosten sichtbar machen

Schlechte Termintreue erzeugt Kosten, die selten im Lieferantenkonto auftauchen: erhöhte Sicherheitsbestände, Mehrfachkontrollen, Expressfrachten und Stillstände. Wer diese Werte grob monetarisiert, kann im Lieferantengespräch überzeugend argumentieren. Auch bei negativen Ergebnissen anderer Projekte – etwa wenn Savings Leakage einen Teil der Einsparungen zunichtemacht – hilft der Nachweis, dass Terminstörungen reale Kosten verursachen.

Termintreue steuern: Maßnahmen im Lieferantenmanagement

Termintreue ist steuerbar, aber selten allein durch Nachforderungsschreiben. Wirksam sind ein Mix aus vertraglichen Instrumenten, gemeinsamer Planung und processualer Klärung der Ursachen.

Vertragliche und kaufmännische Hebel

Verträge können Lieferfenster, Meldedeadlines und bei Rohstoffpreisen eine Rohstoffgleitklausel definieren, um Preisdiskussionen von Terminthemen zu trennen. Auch Zahlungslogiken wie Reverse Factoring können – richtig eingesetzt – Anreize setzen, solide Prozesse zu belohnen, ersetzen aber keine operative Terminverfolgung. Eskalationsstufen und definierte Verantwortliche beschleunigen die Klärung wiederholter Fälle.

Planung und Kapazitätstransparenz

Viele Terminverletzungen entstehen auf Lieferantenseite durch Überlastung. Ein Rough Cut Capacity Planning (RCCP) über den Lieferanten, ergänzt um Vereinbarungen zu Sicherheitskapazität bei kritischen Teilen, schafft Planbarkeit auf beiden Seiten. Regelmäßige Open-Order-Abstimmungen, klare Anlieferkonzepte und vereinheitlichte Anlieferzeitfenster reduzieren Reibung am Wareneingang. Beim Einsatz von 3PL-Dienstleistern ist die Schnittstellenverantwortung für Termindaten klar zu regeln.

Anforderungsmanagement und Struktur

Unklare Anforderungen führen zu Terminkonflikten, die vermeidbar sind. Präzise positionierte Angebotsanfragen mit realistischen Vorlaufzeiten, definierte Ablauforganisation für Terminänderungen und ein Supplier Code of Conduct, der Verlässlichkeit und Meldepflichten einfordert, wirken strukturell. Lieferanten mit nachhaltiger Ausrichtung, etwa mit SBTi-Zielen, investieren häufig auch in Prozessdigitalisierung – was sich langfristig positiv auf die Termintreue auswirken kann.

Aktuelle Entwicklungen: Termintreue im digitalen und disruptiven Umfeld

Lieferketten-Unsicherheiten, Materialengpässe und steigende Digitalisierungsanforderungen verändern, wie Termintreue gemessen und gesteuert wird. Die Kennzahl bleibt relevant, gewinnt aber an Kontext.

Automatisierte Datenerfassung

EDI-, API- und Portal-basierte Lieferterminbestätigungen sowie automatische Kontenabstimmungsverfahren wie Self-Billing setzen belastbare Termindaten voraus. Eine Automatische Spend-Klassifizierung und saubere Warengruppenlogik erleichtern es, Termintreue nicht nur je

Lieferant, sondern je Kategorie differenziert auszuwerten. So lassen sich gezielte Maßnahmen etwa bei Lohnfertigungsleistungen oder Standardteilen ableiten.

Turbulenzen und Prognosefähigkeit

Rohstoffknappheiten, logistische Störungen und Seefrachtkosten-Komponenten, die rapide schwanken können, verschieben realistische Zieldaten. Moderne Ansätze kombinieren die rückwärtsgewandte Termintreue-Messung mit vorausschauenden Indikatoren wie Terminbestätigungsquote, Leadtime-Abweichungen oder Vorwarnstufen im Beschaffungscontrolling. Die Termintreue bleibt dabei der Kern, wird aber um Frühwarnsignale ergänzt.

Termintreue in der Lieferantenentwicklung

Zunehmend wird die Kennzahl nicht nur als Raster, sondern als Entwicklungsinstrument genutzt: gemeinsame Verbesserungsprojekte, Zielvereinbarungen und wiederkehrende Business Reviews setzen an den Ursachen an. Einkäufer, die Termintreue-Daten systematisch aufbereiten, verhandeln aus einer besseren Position – insbesondere bei Nachfolgekosten, die sonst beim Kunden unsichtbar bleiben.

Typische Kennzahlen

Termintreue: > 95 %

Häufiges Mindestziel; bei kritischen Teilen typischerweise 98 % oder höher

OTIF: > 95 %

Kombiniert Termin- und Mengentreue; strengere Ziele bei JIT-Anlieferung

Toleranzfenster: 1–2 Tage

Üblicher Richtwert; bei produktionssynchroner Belieferung oft nur Stunden

Terminbestätigungsquote: > 98 %

Anteil rechtzeitig bestätigter Termine; Frühindikator für Termintreue-Probleme

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 400 aktiven Lieferanten stellte bei Zukaufteilen wiederholt Engpässe fest, obwohl die durchschnittliche Termintreue laut Auswertung bei 96 Prozent lag. Bei genauer Analyse zeigte sich, dass kritische Einzelteile eines A-Lieferanten selten, aber mit schweren Folgen unpünktlich ankamen, während Standardteile zuverlässig liefen. Das Unternehmen führte eine differenzierte Bewertung nach ABC-XYZ-Analyse ein.

- Einführung eines Toleranzfensters von einem Werktag für produktionskritische Teile, zwei Werktagen für C-Teile
- Monatliche Termintreue-Auswertung auf Positionsebene mit automatisiertem Ausnahme-Katalog für bestätigte Terminänderungen
- RCCP-Gespräche mit den fünf kritischsten Lieferanten plus Vereinbarung einer Sicherheitskapazität bei langlaufenden Bauteilen
- Aufnahme der Termintreue in das PPM-Ziel Lieferant und in die Bonus-Malus-Regelung des Lieferantenvertrags

Fazit

Termintreue ist mehr als eine Statistik über verspätete Lieferungen: Sie macht die Verlässlichkeit der gesamten Supply Chain messbar und schafft eine gemeinsame, faktenbasierte Diskussionsgrundlage mit Lieferanten. Entscheidend ist eine konsistente Definition von Referenztermin, Toleranzfenster und Ausnahmefällen – sonst entsteht Streit statt Steuerung. In Kombination mit Mengentreue, Qualität und Kosten entsteht ein ausgewogenes Bild der Lieferantenleistung. Wer die Kennzahl systematisch misst, Ursachen gemeinsam klärt und konsequent in Lieferantenentwicklung und Beschaffungsstrategie einbindet, reduziert Bestände, Notfälle und Stillstandrisiken nachhaltig.

Häufige Fragen

Wie wird Termintreue berechnet?

Typischerweise gilt: $\text{Termintreue} = \frac{\text{pünktliche Lieferpositionen}}{\text{alle Lieferpositionen im Betrachtungszeitraum}} \times 100$. Als Referenz dient meist der Wareneingang, oft mit einem definierten Toleranzfenster von ein bis zwei Tagen. Entscheidend ist, dass Definition und Ausnahmen (etwa vom Kunden verursachte Terminänderungen oder ein Bestellstorno) verbindlich dokumentiert sind.

Welche Termintreue ist gut?

In der Praxis gilt eine Termintreue von mindestens 95 Prozent als akzeptabel, bei kritischen oder just-in-time-Produkten werden häufig 98 Prozent oder mehr erwartet. Der Zielwert hängt von Branche, Materialkritikalität und Beschaffungsstrategie ab. Wichtiger als der absolute Wert ist der Trend und der Vergleich mit gleichartigen Lieferanten.

Was ist der Unterschied zwischen Termintreue und OTIF?

Termintreue betrachtet nur den Zeitaspekt der Lieferung, OTIF (On Time In Full) verbindet Pünktlichkeit mit vollständiger Mengen- und Artikelteure. Eine pünktliche Teillieferung ist daher termintreu, aber nicht OTIF-konform. Für Lieferantenbewertungen hat sich OTIF durchgesetzt, da es die Kundenwirkung realistischer abbildet.

Welche Folgen hat mangelnde Termintreue für den Einkauf?

Mögliche Folgen sind erhöhte Sicherheitsbestände, teure Expressfrachten, Produktionsunterbrechungen und Mehraufwand in Disposition und Wareneingang. Langfristig leidet auch die Planungssicherheit für Fertigung und Vertrieb. Einkäufer sollten die Folgekosten quantifizieren, um im Lieferantengespräch und in Eskalationsprozessen überzeugend zu argumentieren.

Wie kann man die Termintreue von Lieferanten verbessern?

Wirkungsvoll sind klare Lieferfenster und Meldepflichten im Vertrag, regelmäßige Open-Order-Abstimmungen, Kapazitätsplanung mit kritischen Lieferanten und strukturierte Ursachenanalysen bei wiederholten Abweichungen. Auch die eigene Datenqualität – saubere Zieldaten, konsequent bestätigte Termine – ist entscheidend. Eskalationsstufen und ggf. Anteilverschiebung bei Dual Sourcing ergänzen das Instrumentarium.

Gehört Termintreue zur Lieferantenbewertung?

Ja, Termintreue gehört in den meisten Lieferantenbewertungssystemen zu den logistischen Kriterien und wird dort meist mit Mengentreue zu einem Liefertreue-Score zusammengefasst. Typisch ist eine Gewichtung neben Qualität (z. B. PPM), Preis und Service. Die konkrete Gewichtung sollte die Kritikalität der Warenguppe widerspiegeln.