

BME-Whitepaper „Einkaufskennzahlen“

Verständnis

Eine Einkaufskennzahl ist eine Zahl, die regelmäßig gemessen wird, um Entwicklungen innerhalb des Einkaufs darzustellen und die als Basis zur Steuerung dient. Kennzahlen setzen in der Regel zwei Größen zueinander in Bezug und sind Gradmesser der Zielerreichung. Es existieren unterschiedliche Stufen von Kennzahlen mit unterschiedlichen Aussagen (zum Beispiel Informationskennzahlen, Zielkennzahlen). Eine kontinuierliche Erhebung von Kennzahlen ist nur für Faktoren sinnvoll, die steuerbar beziehungsweise beeinflussbar sind.

Wer ist zuständig?

Einkaufsleiter | CPO | Einkaufscontroller | Strategischer Einkäufer

Schlagwörter

Kennzahlenentwicklung | Einkaufscontrolling | Kennzahlenerhebung | Kennzahlenauswertung
Analyse | Erfolgsmessung | Wertbeitrag des Einkaufs

Umsetzung in den Unternehmen

Folgende Kennzahlen werden in der Praxis häufig erhoben:


- Anzahl Bestellungen pro Einkäufer
- Rahmenvertragsquote
- Einsparungen
- Materialpreisentwicklungen
- Einkaufsvolumen, das tatsächlich über den Einkauf abgewickelt wird
- Anzahl Kundenreklamationen
- Durchlaufzeiten
- On Time Delivery
- Ursache unpünktlicher Lieferungen
- internationales Sourcing
- Anzahl Lieferantenbesuche
- Anzahl Standortbesuche
- Anzahl Nachträge
- Reklamationen der Geschäftsführung
- Bestände (bei Rohstoffen)

In der Praxis erfolgt je nach Kennzahl eine wöchentliche, monatliche, quartalsweise oder jährliche Betrachtung. Welche Mitarbeiter an der Erhebung der Kennzahlen beteiligt werden sollen, ist ebenfalls abhängig von unterschiedlichen Faktoren, wie z.B. der Unternehmensgröße.

Um Kennzahlen darzustellen und reporten zu können, werden Instrumente wie z.B. Einkaufscockpits oder Kennzahlensysteme verwendet.

Praxiserfahrungen aus den Fachgruppen

Traditionell wird die Einkaufsleistung eher anhand operativer Kennzahlen beurteilt. Es gibt zwar Ideen, welche Kennzahlen den aktuellen Veränderungen und der strategischen Entwicklung des Einkaufs besser gerecht werden, diese werden jedoch nur sehr vereinzelt genutzt. Beispiele hierfür sind:

- 
- *Automatisierungsgrad* (zum Beispiel elektronische Kataloge): Gemessen werden kann zum Beispiel der Anteil aller Beschaffungen, die über elektronische Kataloge abgewickelt wird.
 - *Rahmenvertragsquote*: Diese Kennzahl sagt aus, wie sehr der Einkauf bereits Bedarfsbündelungen durchsetzt und darum bemüht ist, Prozesse effizient zu gestalten und zu standardisieren.
 - *Einbindungszeitpunkt*: Je früher der Einkauf eingebunden wird, desto größer ist auch der Wertbeitrag, den er für den Anforderer leisten kann. Dies bezieht sich sowohl auf monetäre Einsparungen als auch auf nichtmonetäre Größen wie Effizienzsteigerung oder Arbeitserleichterung.
 - *Leistungsfähigkeit von Prozessen/Prozessoptimierung*: Einfache Messgrößen für die Leistungsfähigkeit von Prozessen sind beispielsweise die Durchlaufzeiten, der durchschnittliche Auftragswert oder die Lagerumschlagshäufigkeit. Weitere Messmethoden zur Ermittlung der Leistungsfähigkeit von Prozessen sind Benchmarking, Prozesskostenrechnung oder die Ermittlung des Prozessreifegrads.
 - *Interne Kundenzufriedenheit*: Viele Unternehmen messen die Kundenzufriedenheit nur aus Sicht ihrer externen Kunden. Die interne Servicequalität wird nur selten gemessen. In der internen Kundenzufriedenheit mit dem Einkauf liegt allerdings ein wichtiger Hebel verborgen, denn nur wenn die Fachabteilungen mit dem Einkauf zufrieden sind, gelingen auch eine frühzeitige Einbindung und eine gute Zusammenarbeit

Bei der Beurteilung des operativen Einkaufs macht es aber durchaus Sinn, operative Kennzahlen zu betrachten. Insgesamt sollte sich die Kennzahlenbetrachtung weg von der rein quantitativen Betrachtung hin zur qualitativen und prozessualen Betrachtung (z.B. Durchlaufzeiten, Reklamationsquote, Kundenzufriedenheit, Einbindung des Einkaufs) bewegen. Jedoch ist es auch abhängig von der Stellung des Einkaufs bei der Geschäftsführung, wie groß der Anteil an qualitativen Kennzahlen sein sollte: muss die Geschäftsführung noch vom Wertbeitrag des Einkaufs überzeugt werden, sollten mehr quantitative Kennzahlen reportet werden. Ist diese Überzeugung nicht mehr nötig, kann der Anteil qualitativer Kennzahlen größer ausfallen.

Weitere Informationen

Leitfaden „Wertbeitrag des Einkaufs“

BME-Fachgruppe „Wertbeitrag des Einkaufs“

Stand: September 2019

Impressum

Bundesverband Materialwirtschaft,
Einkauf und Logistik e.V. (BME)

Frankfurter Straße 27
D-65760 Eschborn

www.bme.de

Bildnachweis: © leonid/fotolia.com



Ansprechpartner und Kontakt

Judith Richard

Referentin Fachgruppen / Sektion Beschaffungskategorien

☎ +49 (0)6196 / 5828-111

📞 +49 (0)173/575 74 87

✉ judith.richard@bme.de

🌐 www.bme.de/fachgruppen

#BMEFachgruppe|n

#GemeinsamImpulseSetzen

#WirWissenWas