

1. Digitaler Innovationsgipfel

„Kennzahlen als Grundlage für ein erfolgreiches Einkaufscontrolling“

24.09.2020

Judith Richard, BME e.V.

| BME-Fachgruppen

- Bündelung von Fachwissen im BME
- 25 Fachgruppen in den Bereichen Einkauf, Logistik und Öffentliche Auftraggeber

Ziele der Fachgruppen:

- Förderung des Austauschs zwischen Einkaufsexperten
- Schaffen von Standards
- Gemeinsame Verbesserung von Einkaufsprozessen



Mehr Informationen:

<https://www.bme.de/netzwerk/sektionen/>

Kennzahlen: Grundlage des Einkaufscontrollings



- Warum ist es wichtig, Kennzahlen auszuwerten?
- Welche sind die „richtigen“ Kennzahlen?
- Wie sieht der optimale Kennzahlenkatalog aus?
- Was sind die Anforderungen an Kennzahlen?
- An wen und wie häufig muss berichtet werden?

Kennzahlen: Grundlage des Einkaufscontrollings

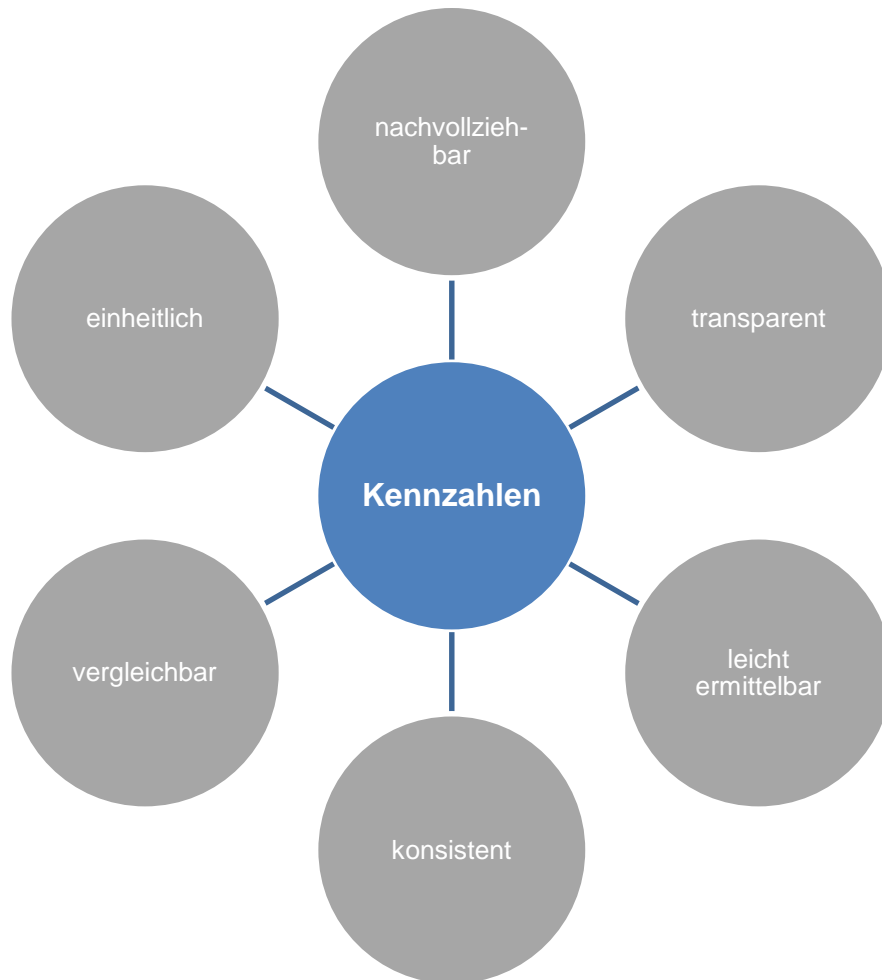
Einkaufskennzahl

- Zahl, die regelmäßig gemessen wird
- Zeigt Entwicklungen innerhalb des Einkaufs auf
- Dient als Grundlage zur Steuerung der Einkaufsorganisation

Aussagekraft von Kennzahlen

- „TOP-Kennzahlen“
- Informationskennzahlen

Was sind die Anforderungen an Kennzahlen?



- Gefahr von Fehlinterpretationen sollte von Beginn an berücksichtigt werden
- Definition eines Zielwertes bzw. einer Zielrichtung für jede Kennzahl

Welche sind die „richtigen“ Kennzahlen?

Beispiel 1: Kennzahlenkatalog eines öffentlichen Auftraggebers

Finanzen	<ul style="list-style-type: none">• Einkaufskosten vom Einkaufsvolumen• Kosten je Bestellung / Vergabe
Lieferanten	<ul style="list-style-type: none">• Rahmenvertragsquote• Reklamationsquote
Kunden	<ul style="list-style-type: none">• interne Kundenzufriedenheit• durch den Einkauf verantwortetes Einkaufsvolumen
Prozesse	<ul style="list-style-type: none">• Dauer Vergabeverfahren• Anzahl Rügen
Mitarbeiter	<ul style="list-style-type: none">• Anzahl Bestellungen / Vergabeverfahren je Mitarbeiter• Weiterbildungskosten je Mitarbeiter

➤ Eingruppierung in Cluster dient zur besseren Übersichtlichkeit

(Quelle: KOINNO)

Welche sind die „richtigen“ Kennzahlen?

Beispiel 2: Kennzahlenkatalog abhängig von der Zielsetzung des Einkaufs

Basis-Kennzahlen

Operative und strategische Kennzahlen, z.B.

- Savings
- EKV pro Mitarbeiter
- Anzahl Bestellungen
- interne Kundenzufriedenheit
- Involvement-Index

- Werden in jedem Unternehmen erhoben
- Unabhängig von der Zielsetzung

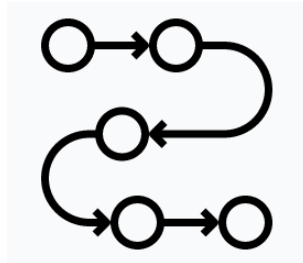
Welche sind die „richtigen“ Kennzahlen?

Beispiel 2: Kennzahlenkatalog abhängig von der Zielsetzung des Einkaufs

- Zusätzlich zu den Basis-Kennzahlen werden abhängig von der Strategie des Unternehmens bzw. des Einkaufs weitere Kennzahlen ausgewertet



Digitalisierung



**Prozess-
optimierung**



Innovation



Nachhaltigkeit

(Quelle: BME-Fachgruppen „Wertbeitrag des Einkaufs“ & „Value Management“)

Welche sind die „richtigen“ Kennzahlen?

Beispiel 2: Kennzahlenkatalog abhängig von der Zielsetzung des Einkaufs

„Digitalisierung“

(KI, Big Data, Automatisierung, Additive Fertigung, Assistenzsysteme)

Mögliche Kennzahlen:

- Automatisierungsquote
- Nutzungsquote (z.B. von Assistenzsystemen/Tools)
- Katalogquote

Welche sind die „richtigen“ Kennzahlen?

Beispiel 2: Kennzahlenkatalog abhängig von der Zielsetzung des Einkaufs

„Nachhaltigkeit“

(Ökologie, Ökonomie, Soziales)

Mögliche Kennzahlen:

- Transportweg (km je kg Material)
- Ressourceneinsatz (Energie, CO₂, Wasser)
- Mehrwegquote
- Anteil zertifizierter Lieferanten
- Anteil Lieferanten mit unterzeichnetem CoC

+ Warengruppenspezifische Kennzahlen

Vermeiden von Fehlinterpretationen

Kennzahlen-Steckbrief

Rahmenvertragsquote

Zielsetzung <ul style="list-style-type: none"> ▪ Reduzierung der Kosten je Bestellvorgang ▪ Reduzierung der Kosten durch Bündelung/Standardisierung ▪ Höhere Prozessgeschwindigkeit ▪ Versorgungssicherheit 	Beschreibung <p>Es wird das jährliches Einkaufsvolumen aller Rahmenverträge berücksichtigt</p>
Messgröße / Berechnung <p>$\frac{\text{Einkaufsvolumen aus Rahmenverträgen T€} \times 100}{\text{gesamtes Einkaufsvolumen T€}}$</p>	Quelle / Herkunft <ul style="list-style-type: none"> ▪ Einkaufsvolumen: Bestellvolumen (nach Bestellwert) , das in der Verantwortung des Einkaufs liegt (SAP-Transaktion: xx) ▪ Einkaufsvolumen aus Rahmenverträgen: Tabelle xx: Summe aus Spalte „Volumen in Euro p.a.“
Orientierungswerte <ul style="list-style-type: none"> ▪ Durchschnitt: 47% ▪ Best in Class: 76,25 % 	Zielgruppe <ul style="list-style-type: none"> ▪ Abteilungsleitung ▪ Bereichsleitung ▪ Geschäftsführung
Verantwortlichkeit <p>Einkaufsleitung</p>	Frequenz <p>1 Mal pro Jahr</p>

(Quelle: KOINNO)

| Reporting

Aufbau eines Reporting-Systems

- ✓ Adressaten: An wen soll berichtet werden?
- ✓ Inhalt: Welche Informationen sind für die jeweiligen Adressaten relevant?
- ✓ Form: In welcher Form soll das Reporting aufgebaut sein?
- ✓ Turnus: Wie oft soll das Reporting stattfinden?

Ausblick

Veränderte Rahmenbedingungen im Einkaufscontrolling führen zu einem neuen Aufgabenprofil

- Manuelle Auswertung -> Digitale Tools
 - Überschaubarer Datenpool -> Big Data
 - operativer Abwickler -> Strategischer Partner
-
- ✓ IT-Affinität
 - ✓ Analysefähigkeiten
 - ✓ Strategisches Denken



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



#BMEFachgruppen
#WirWissenWas
#GemeinsamImpulseSetzen

Kontakt Daten:
Judith Richard
judith.richard@bme.de
06196/5825111
0173/5757487

<https://www.bme.de/netzwerk/sektionen/>