

BME-BENCHMARK

TOP-KENNZAHLEN IM EINKAUF

Durchschnittswerte 2024

Leseprobe

INHALTSVERZEICHNIS

DANKSAGUNG	4
VORWORT	5
RÜCKBLICK AUF DIE WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG	6
METHODIK	8
Datengrundlage	8
Plausibilisierung	8
Auswertung	8
EINKAUFSKENNZAHLEN RICHTIG VERSTEHEN	10
DARSTELLUNG DER REIFEGRADENTWICKLUNG	10
KERNAUSSAGEN: STRATEGIEN, ORGANISATION UND DIGITALISIERUNG IM EINKAUF	12
TEILNEHMENDE UNTERNEHMEN	15
HIERARCHISCHE EINORDNUNG DES EINKAUFES	17
ORGANISATION UND MITARBEITERSTRUKTUR IM EINKAUF	18
BESCHAFFUNGSSTRUKTUR	21
WARENGRUPPENSTRATEGIE	22
NICHTTRADITIONELLE BESCHAFFUNGSFELDER	23
EARLY INVOLVEMENT	24
DIGITALISIERUNG	26
ZIELE FÜR DEN STRATEGISCHEN EINKAUF	28
VEREINBARUNG DES ZAHLUNGSZIELS	29
RECHNUNGSPRÜFUNG	30
DURCHLAUFZEIT	32

EINKAUFSKENNZAHLEN	33
Kennzahl 1: Einkaufsvolumen vom Umsatz	34
Kennzahl 2: Einkaufskosten vom Einkaufsvolumen unter Kontrolle des Einkaufs	36
Kennzahl 3: Einkaufskosten vom Umsatz	38
Kennzahl 4: Einkaufsvolumen je Mitarbeiter:in im Einkauf	40
Kennzahl 5: Kosten je Bestellvorgang	42
Kennzahl 6: Anzahl Bestellungen je Einkäufer:in	44
Kennzahl 7: Artikelanzahl je Mio. € Einkaufsvolumen	46
Kennzahl 8: Durch Einkauf verantwortetes Einkaufsvolumen	48
Kennzahl 9: Einkaufsvolumen durch langfristige Verträge	50
Kennzahl 10: Weiterbildungskosten je Mitarbeiter:in im Einkauf	52
Kennzahl 11: Einkaufsvolumen über Internetausschreibungen und Online-Auktionen	54
Kennzahl 12: Liefertermintreue aller Lieferungen	56
Kennzahl 13: Reklamationsquote aller Lieferungen	56
Kennzahl 14: Verteilung der Gesamtkosten der Einkaufsabteilung	58
Kennzahl 15: Aktive Lieferanten je Mio. € Einkaufsvolumen	60
Kennzahl 16: Anteil Bestellpositionen mit elektronischer (automatisierter) Rechnungsabwicklung	62
Kennzahl 17: Kostenveränderung (Gesamt)	64
Kennzahl 18: Anzahl Bestellpositionen je Bestellung	65
Kennzahl 19: Vollkosten je Einkäufer:in	66
Kennzahl 20: Einkaufskosten je Lieferant	68
Kennzahl 21: Abrufquote aus Rahmenverträgen und Katalogen	70
Kennzahl 22: Durchschnittswert je Bestellung	72
Kennzahl 23: Durchschnittliches Zahlungsziel	74
Kennzahl 24: Einkaufsvolumen über Skonto	75
Kennzahl 25 A/B: Kostenvermeidung	76
IMPRESSUM	78

DANKSAGUNG

Im Namen der BMEnet GmbH danken wir allen Unternehmen, die an der aktuellen Erhebung „Top-Kennzahlen im Einkauf“ teilgenommen haben, sowie auch allen Unternehmen, die in den vergangenen Jahren die Umfrageergebnisse bezogen haben. Ihre Fragen, Anmerkungen und Verbesserungsvorschläge waren uns stets eine große Hilfe.

Ganz besonders bedanken möchten wir uns bei allen ständigen Mitgliedern des BME-Arbeitskreises „Top-Kennzahlen im Einkauf“ für ihre tatkräftige Unterstützung bei der inhaltlichen Gestaltung.



Jürgen Strasser
Sourcing Operations
Manager Direct Spend EMEA
3M EMEA GmbH



Ralf Sommer
Leiter Supply Support
InfraServ GmbH & Co. Höchst KG



Martin Müller-Raidt
Direktor Zentrales Beschaffungsmanagement
KfW Bankengruppe



Lina Hundeloh
Einkauf,
Miele & Cie. KG



Marcus Engler
Procurement Strategy and Processes
RWE Power AG



Thomas Deux
Einkaufscontroller
TRILUX GmbH & Co. KG



Frank Diebold
Leiter Einkauf und Supply Chain Management
Brauerei C. & A. VELTINS GmbH & Co. KG

Vielen Dank für Ihre hilfreichen Anregungen und Ihr außerordentliches Engagement! Außerdem danken wir Herrn Prof. Dr. Michael Eßig für seine Unterstützung.

VORWORT

Wir freuen uns, Ihnen den aktuellen Benchmark Report „BME Top-Kennzahlen im Einkauf“ für das Jahr 2024 präsentieren zu können. Auch in der inzwischen 18. Ausgabe des Benchmarks-Reports finden Sie wieder interessante Entwicklungen im Einkauf, die Sie für die Optimierung Ihrer Einkaufsorganisation zurate ziehen können. Der Report ist nun schon seit vielen Jahren ein zuverlässiger Benchmark für Einkaufsabteilungen und liefert mit 25 Kennzahlen ein solides Fundament zur Bewertung der eigenen Performance im Vergleich zu anderen Unternehmen.

Die Herausforderungen für den Standort Deutschland sind immens: Die Infrastruktur ist in vielen Bereichen veraltet. Der Fachkräftemangel lähmt Wirtschaft und Gesellschaft gleichermaßen. Hinzu kommt die ausufernde Bürokratie. Wie immer in Krisenzeiten sind vor allem die Beschaffungsprofis in den Unternehmen als Innovationstreiber und Kostendämpfer gefragt. Das spiegeln auch die aktuellen Ergebnisse der „BME Top-Kennzahlen im Einkauf“ wider. Manche Kennzahlen, die sich durch die Corona-Pandemie drastisch verändert hatten, sind auf dem Weg zu Vor-Corona Zeiten, andere wiederum zeigen deutlich die Auswirkungen des Produktionsrückgangs und der rückläufigen Auftragseingänge.

Wie die Unternehmen darauf reagieren, variiert mit der jeweiligen Branche und der Größe der Unternehmen (Umsatzklassen), aber auch den individuellen strategischen Zielsetzungen. Dies führte dazu, dass es auch bei der diesjährigen Auswertung Ausreißer gab, welche die Kennzahlen beeinflussten. Wo es möglich war, haben wir dies umgesetzt; allerdings wurde dieser Kennzahl nach entsprechender Überprüfung nicht für alle Branchen und Umsatzklassen ausgewertet.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre und freuen uns auf Ihre Umfrageteilnahme im Jahr 2025.

Lubna El-Batawy

Market Research (Senior) Analyst
BMEnet GmbH

METHODIK

Datengrundlage

Zum 18. Mal wird der „BME-Benchmark Top-Kennzahlen im Einkauf – Durchschnittswerte“ bereits erhoben. Die Umfrage der Top-Kennzahlen zur Messung der Effizienz und Effektivität im Einkauf fand kontinuierlich mit Hilfe eines von der BMEnet GmbH erstellten digitalen Fragebogens/Umfrage-Tools statt. Die Umfrage wurde via Newsletter, Mailings und über die Unternehmenshomepage beworben. Es konnten sich Unternehmen aller Branchen und Größenklassen auf freiwilliger Basis an dieser Umfrage beteiligen.

Plausibilisierung

Die für die Bewertung herangezogenen Daten werden in einem selbstentwickelten Umfragetool der BMEnet GmbH anonymisiert gesammelt und alle eingegangenen Daten (Fragebögen) einer intensiven Plausibilitätsprüfung unterzogen. Anschließend erfolgt die Auswertung unter Beachtung aller wissenschaftlichen und kartellrechtlichen Anforderungen einer professionellen Studie. Die Ergebnisse durchlaufen einen mehrstufigen Prüfungsprozess um höchste Qualitätsstandards zu erfüllen.

Auswertung

Bei der Auswertung werden die teilnehmenden Unternehmen in Branchengruppen und Umsatzklassen unterteilt. Dadurch erlauben die Top-Kennzahlen einen Vergleich mit einer realistischen Peergroup und ermöglichen damit eine neutrale Bewertung Ihrer eigenen Einkaufsleistung.

Aufgrund der statistischen Vorgaben können nicht alle Branchen bzw. Umsatzklassen immer gesondert ausgewertet werden. An diesen Stellen fließen die Daten der Unternehmen allerdings in die Durchschnittswerte über alle Unternehmen ein. Dies betrifft in der diesjährigen Umfrage im Wesentlichen die Umsatzklasse über 5 Mrd. € und die Branchen Automotive und Energie, Versorgung, GÖR.

Bitte beachten Sie in diesem Zusammenhang auch noch folgende Punkte:

- Bei einzelnen Einkaufskennzahlen kann es vorkommen, dass aufgrund einer in dieser Kategorie zu geringen Rücklaufquote nur die Durchschnittswerte aller Branchengruppen und/oder Umsatzklassen angegeben wurden (daher auch keine Abbildung) bzw. einzelne Abbildungen einer Branchengruppe oder Umsatzklasse nicht ausgewiesen wurde (n.e. = nicht ermittelbar – zu wenige Ergebnisse auf diese Frage).
- Da alle Unternehmen einer Branche zugeordnet werden konnten, jedoch nicht alle Unternehmen den Umsatz angegeben haben (in diesem Fall keine Einteilung nach Umsatzklasse möglich), gibt es bei den Durchschnittswerten aller teilnehmenden Unternehmen zwischen dem Branchen- und Umsatzvergleich im Abschnitt Einkaufskennzahlen leichte Abweichungen.

Bei der Darstellung der Auswertungen ist zu beachten, dass die Prozentangaben teilweise auf Zahlen ohne Nachkommastellen gerundet wurden. Eine Angabe an diesen Stellen von mehr Nachkommastellen würde eine nicht gegebene Genauigkeit suggerieren. Dies hat jedoch zur Folge, dass aufgrund von Rundungsabweichungen die Summe der jeweiligen Prozentzahlen teilweise von 100 Prozent abweicht. Bei Rundungsabweichungen innerhalb der Kennzahlen wurden die hinteren Dezimalstellen zur besseren Lesbarkeit so gerundet, dass genau 100 Prozent erreicht werden.

Zeitlicher Rahmen

Die Unternehmen können kontinuierlich über den Umfrageserver des BME an der Umfrage teilnehmen.

Stichtag der Auswertung war der 30.09.2024.

EINKAUFSKENNZAHLEN RICHTIG VERSTEHEN

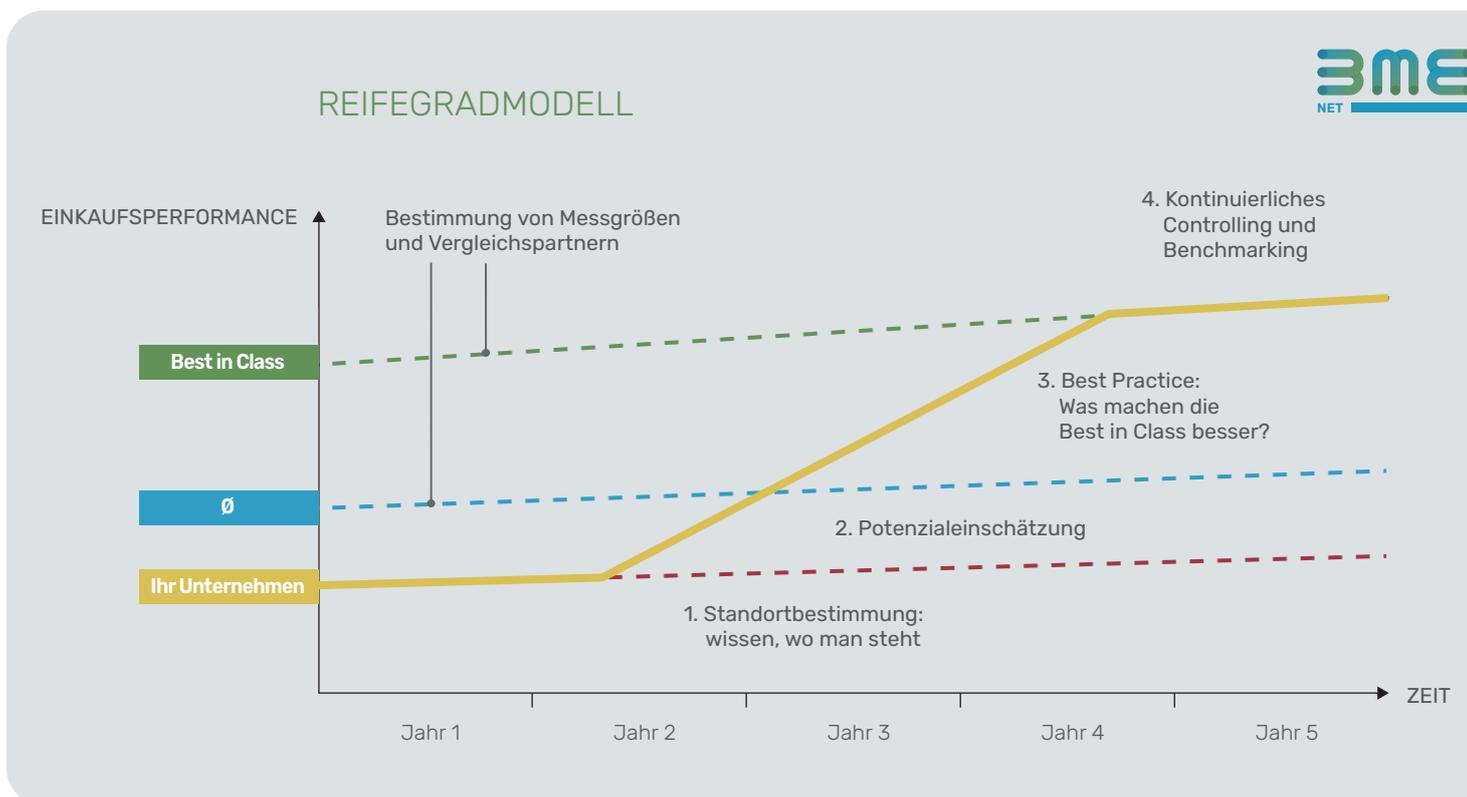
Bei der Interpretation der Kennzahlen ist es sehr wichtig, diese nicht isoliert, sondern in Zusammenhang miteinander zu betrachten. Nicht zuletzt fließen bei der Leistungsbewertung des Einkaufs Faktoren mit ein, die außerhalb seines Wirkungskreises liegen, zum Beispiel externe Markteinflüsse, Absatz- oder Produktionsplanungen. Andererseits können einige strukturelle Verschiebungen zur „Verbesserung“ der einen Werte und gleichzeitig zur „Verschlechterung“ der anderen führen. Deshalb empfehlen wir, die Kennzahlen stets im Kontext Ihrer Einkaufsstrategie und der eigenen Unternehmensziele zu verstehen.

- ✓ Keine isolierte Betrachtung einzelner Werte.
- ✓ Festlegung geeigneter Vergleichspartner.
- ✓ Festlegung der für Ihre Einkaufsorganisation wichtigen Hauptkennzahlen.
- ✓ Berücksichtigung der Unternehmensstruktur/Prozesse und der Markteinflüsse.
- ✓ Die Aussagekraft der Ergebnisse nimmt zu, wenn man die Durchschnittswerte den jeweiligen „Best in Class“-Werten gegenüberstellt.

DARSTELLUNG DER REIFEGRADENTWICKLUNG

Mit Hilfe eines Reifegradmodells (siehe Abbildung) wird im Allgemeinen die Arbeitsweise von Unternehmen bewertet. Das Modell bietet dabei eine Unterteilung in unterschiedliche Reifegrade. Die Reifegrade können anschließend als Benchmark für die Reife eines Unternehmens verwendet werden. Letzten Endes kann ihr Unternehmen anhand des Modells erkennen, wie sich ihr Unternehmen im Vergleich zum Durchschnitt bzw. zu den „Best in Class“-Werten im Verlauf der Jahre entwickelt hat und wo Ihr Unternehmen heute steht.

Gleichzeitig ist zu erkennen, dass die Entwicklung hin zu einer „Best in Class“-Einkaufsorganisation einen ausreichend langen Zeithorizont für die notwendigen Veränderungsprozesse benötigt. Hierzu sind sowohl personelle wie auch finanzielle Ressourcen erforderlich. Zusätzlich ist auch ein entsprechendes „Commitment“ über die gesamte Unternehmensorganisation grundlegende Voraussetzung.



TOP-KENNZAHLEN: KERNAUSSAGEN AUF EINEN BLICK

Management, Controlling und Beschaffung benötigen ein Instrumentarium, das nicht nur die Leistung des Einkaufs widerspiegelt, sondern diese auch steuert: ein **Kennzahlensystem**. Mit Hilfe von Kennzahlen lassen sich u.a. Prozesse planen, Entscheidungen treffen sowie Entwicklungen aufzeigen. Aus diesem Grund ermittelt der BME nun zum 18. Mal die Top-Kennzahlen zur Messung der Effizienz und Effektivität im Einkauf.

Nachfolgend werden einige wichtige Kennzahlen (Durchschnittswerte aller teilnehmenden Unternehmen im „Branchenvergleich“) kurz vorgestellt. Die den Einkauf stark betreffenden Entwicklungen 2023, wie zum Beispiel der Ukraine-Krieg und Energiekrise, fließen in der diesjährigen Ausgabe ein und haben teilweise zu signifikanten Änderungen der Kennzahlen geführt.

Einkaufsvolumen in Prozent vom Umsatz (Kennzahl 1)

Diese Kennzahl gibt einen Überblick über strukturelle Unterschiede einzelner Branchen hinsichtlich der eigenen Wertschöpfung am letztendlichen Umsatz wieder. Die Zahl hat sich mit rund 51 Prozent im Vergleich zur Vorjahresausgabe leicht verringert.

Einkaufskosten in Prozent vom Einkaufsvolumen unter Kontrolle des Einkaufs (Kennzahl 2)

Diese Kennzahl reflektiert sehr stark die Effizienz der Prozesse im Einkauf und die damit verbundenen Kosten. Wer in dieser Kennzahl gut liegt, hat meist auch bessere Werte bei den Bestellkosten und eine schlankere Artikel- und Lieferantenstruktur. Die Einkaufskosten im Verhältnis zum Einkaufsvolumen liegen bei 1,65 Prozent (Vorjahresausgabe = 1,58 Prozent). Hiermit hat sich dieser Wert wieder in den langjährigen Korridor von 1,5 bis 1,7 Prozent begeben.

Einkaufsvolumen je Mitarbeiter:in im Einkauf (Kennzahl 4)

Bei dieser sehr wichtigen Strukturkennzahl wird die Effizienz der Prozesse im Einkauf wieder gespiegelt und die Arbeitsbelastung sowie die Verantwortung der Mitarbeiter:innen im Einkauf aufgezeigt. Im Durchschnitt verantwortet ein Einkäufer bzw. eine Einkäuferin aktuell knapp 10 Mio. Euro Beschaffungsvolumen p. a. Dieser Wert hat sich somit im Vergleich zur Vorjahresausgabe leicht erhöht. In den Jahren vor 2020 hatte sich der Wert kontinuierlich verringert und bestätigt damit einen grundsätzlichen Trend.

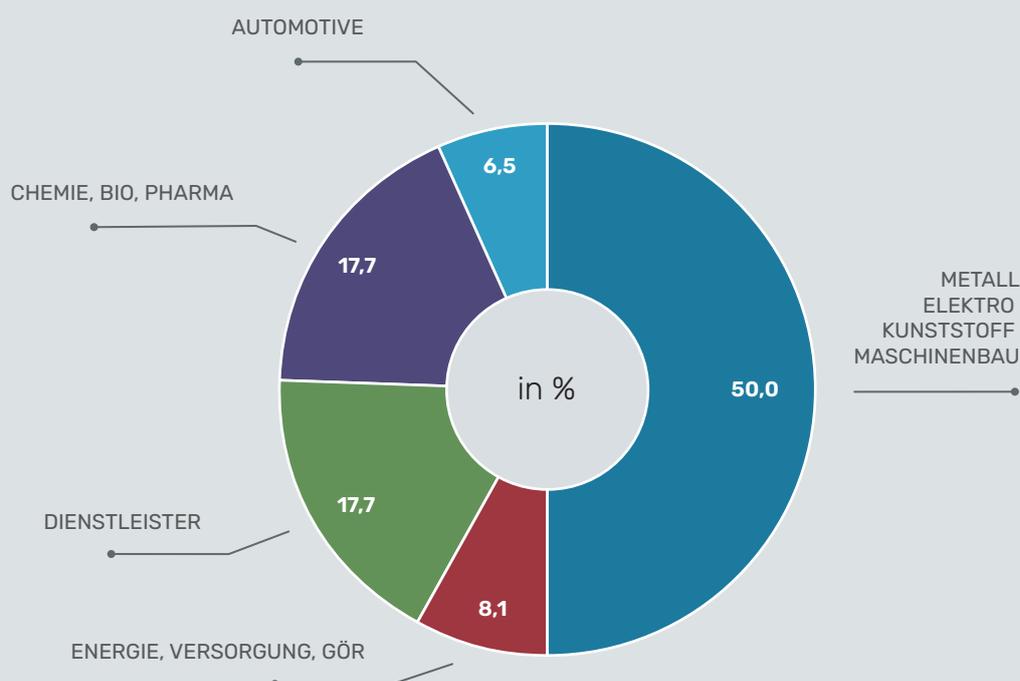
Kosten je Bestellvorgang (Kennzahl 5)

Die Kennzahl „Kosten je Bestellvorgang“ findet sich in den Kennzahlensystemen vieler Unternehmen wieder. Auf der operativen Ebene ist es mit Sicherheit ein wichtiger Richtwert für die Gestaltung der Beschaffungsprozesse. Über mehrere Perioden betrachtet ist diese Auswertung ein wertvoller Indikator zur Beurteilung der eingeführten Bestellprozesse (zum Beispiel die Automatisierung).

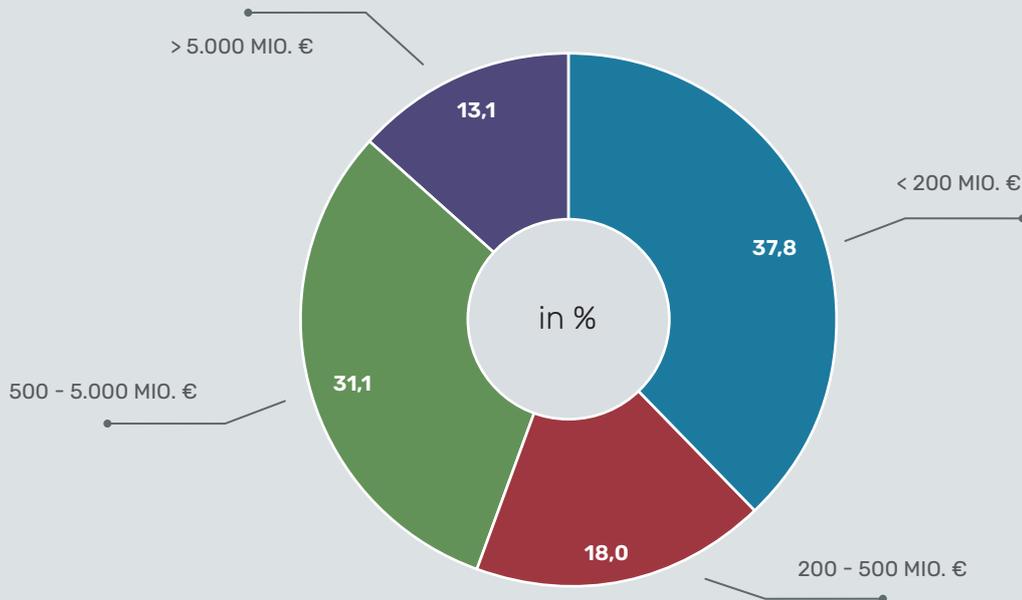
TEILNEHMENDE UNTERNEHMEN

Der BME Market Research konnte wieder zahlreiche teilnehmende Unternehmen aus den verschiedenen Branchengruppen und Umsatzklassen gewinnen. Jedoch konnten die Branchen Energie, Versorgung und GÖR, sowie die Branche Automotive aufgrund der geringen Teilnehmerzahl in diesem Jahr nicht gesondert berücksichtigt und daher im Abschnitt Einkaufskennzahlen in den Abbildungen „Branchenvergleich“ nicht gesondert dargestellt werden. Des Weiteren konnte wiederum die Umsatzklasse über 5.000 Mio. € im Abschnitt Einkaufskennzahlen in den Abbildungen „Umsatzvergleich“ nicht ausgewiesen werden. Beim Branchenvergleich unter allen teilnehmenden Unternehmen sowie beim Umsatzvergleich (die jeweiligen Durchschnittswerte aller Teilnehmenden) sind die Unternehmen aus der Branche Automotive, Energie, Versorgung und GÖR sowie der Umsatzklasse über 5.000 Mio. € im Abschnitt Einkaufskennzahlen jedoch enthalten.

ALLE TEILNEHMENDEN UNTERNEHMEN NACH BRANCHEN



ALLE TEILNEHMENDEN UNTERNEHMEN NACH UMSATZKLASSEN



Anmerkung: Teilnehmende Unternehmen, welche in diesem Jahr keine Angaben zum Umsatz machen konnten und die nicht objektiv zugeordnet werden konnten, wurden keiner Umsatzklasse zugeordnet. Diese Unternehmen sind daher auch nicht in die „Umsatzklassen“-Verteilung (siehe Abbildung oben) eingegangen.

Kennzahl 2: Einkaufskosten vom Einkaufsvolumen unter Kontrolle des Einkaufs

Diese Kennzahl reflektiert sehr stark die Effizienz der Prozesse im Einkauf und die damit verbundenen Kosten. Wer in dieser Relation gut liegt (niedrige Prozentzahl), hat meist auch bessere Werte bei den Bestellkosten und eine schlankere Artikel- und Lieferantenstruktur.

Beim Durchschnittswert aller teilnehmenden Unternehmen (im Branchenvergleich) ist der Wert im Vergleich zur Vorjahresausgabe leicht gestiegen und liegt bei 1,72 Prozent. Im Umsatzvergleich erhöhte sich der Wert auf 1,65 Prozent (Vorjahresausgabe 1,58 %).



Formel

$$\frac{\text{Gesamtkosten der Einkaufsabteilung in T€} \times 100}{\text{durch EK verantwortetes Einkaufsvolumen in T€}}$$



Einheit

Prozent



Parameter

Gesamtkosten der Einkaufsabteilung

alle direkten und indirekten Kosten, die für die Durchführung der Einkaufsfunktion auf der Kostenstelle Einkauf anfallen inkl. Personalkosten, IT-/Systemkosten; ohne Rechnungsprüfung, Qualitätssicherung usw. sowie ohne Erlöse für Verkäufe von Lagerhütern, gebrauchten Maschinen usw. (siehe auch Kennzahl 14: Verteilung der Gesamtkosten)

durch EK verantwortetes Einkaufsvolumen

in der Berichtsperiode fakturiertes Bestellvolumen (Rechnungsvolumen), das in der Verantwortung des Einkaufs liegt und direkt dem Einkauf zuzuordnen ist

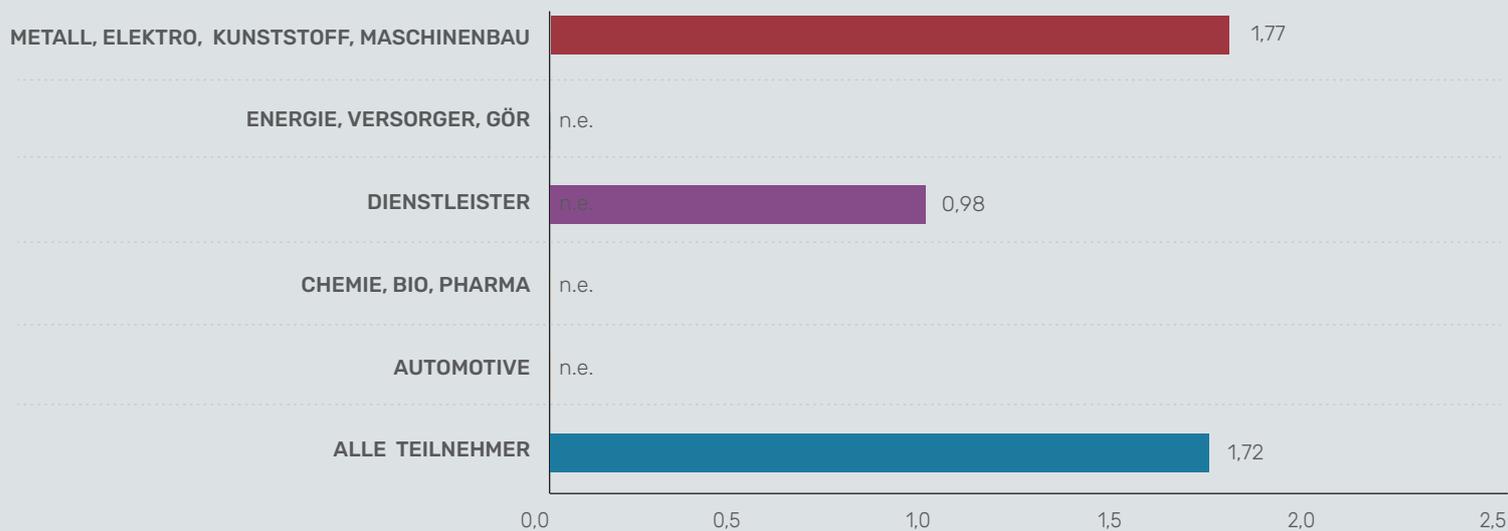


Kategorie

Prozesse/Kosten

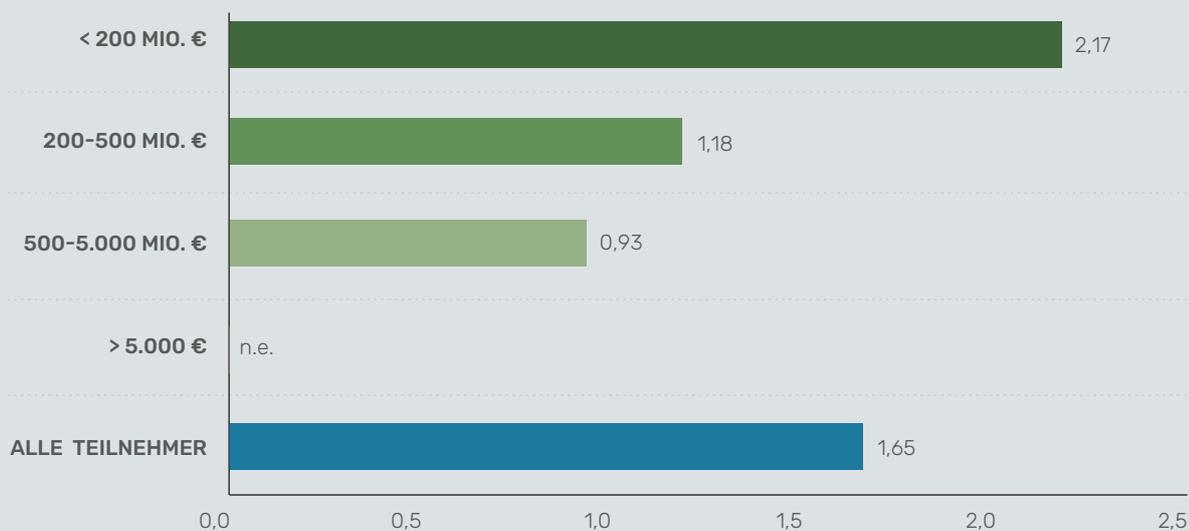
EINKAUFSKOSTEN VOM EINKAUFSVOLUMEN UNTER KONTROLLE DES EINKAUFES

BRANCHENVERGLEICH, IN %



EINKAUFSKOSTEN VOM EINKAUFSVOLUMEN UNTER KONTROLLE DES EINKAUFES

UMSATZVERGLEICH, IN %



ANFORDERUNGSFORMULAR

E-Mail: marketresearch@bme.de
Fax: +49 6196 5828-199



TOP-KENNZAHLEN IM EINKAUF 2024

Durchschnittswerte

1.795,- € zzgl. MwSt.

„Best in Class“-Werte

1.795,- € zzgl. MwSt.

Durchschnittswerte und „Best in Class“-Werte

2.995,- € zzgl. MwSt.

Anrede Frau Herr

Name

Vorname

Funktion

Firma

Adresse

E-Mail

Telefon

Fax

BME-Mitgliedsnummer

Branche

Umsatz
(in Mio. €)

Betriebsgröße
Anzahl der Mitarbeiter:innen

Hiermit fordern wir verbindlich die „Top-Kennzahlen im Einkauf 2024“ an.

Datum

Unterschrift

Ansprechpartner

BMEnet GmbH
Market Research
Frankfurter Straße 27, 65760 Eschborn
Tel.: +49 6196 5828-207
Fax: +49 6196 5828-199
E-Mail: marketresearch@bme.de
www.bme.de/services/market-research