

## Kurzbeschreibung:

Unter einer Einkaufskennzahl versteht man eine Zahl, die regelmäßig gemessen wird, um Entwicklungen innerhalb des Einkaufs darzustellen und die als Grundlage zur Steuerung der Einkaufsorganisation dient. Kennzahlen setzen in der Regel zwei Größen zueinander in Bezug und sind Gradmesser der Zielerreichung. Dabei existieren unterschiedliche Stufen von Kennzahlen mit unterschiedlichen Aussagen. Top-Kennzahlen werden z.B. im Rahmen eines Reportings an die Führungsebene berichtet, reine Informations-Kennzahlen der internen Information der Einkaufsabteilung dienen. Eine kontinuierliche Erhebung von Kennzahlen ist nur für Faktoren sinnvoll, die steuerbar beziehungsweise beeinflussbar sind.

Damit Kennzahlen eine hohe Aussagekraft haben, müssen diverse Anforderungen erfüllt sein.

## Kennzahlen sollten

- nachvollziehbar
- transparent
- leicht ermittelbar
- konsistent
- einheitlich
- und vergleichbar sein.

Für jede Kennzahl sollte ein Zielwert oder zumindest eine Zielrichtung definiert werden, damit eine Soll-Ist-Analyse durchgeführt und entsprechende Maßnahmen zur Zielerreichung abgeleitet werden können.

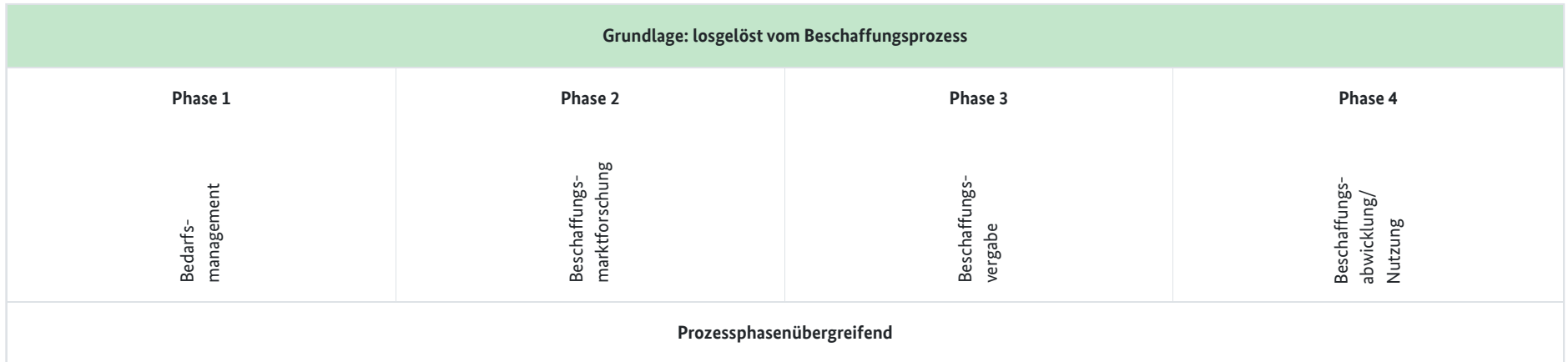
Es empfiehlt sich, ein festes Set an Kennzahlen zu definieren, die sogenannten KPIs (=Key Performance Indicators). Dieses sollte sinnvollerweise nur solche Kennzahlen enthalten, nach deren Auswertung auch tatsächlich Erkenntnisse und Maßnahmen für die Einkaufsabteilung abgeleitet werden können. Zur besseren Übersichtlichkeit können die Kennzahlen in Cluster eingruppiert werden.

Welche Kennzahlen erhoben und in ein System integriert werden, hängt von der Entscheidung des einzelnen Hauses ab. So ist vorstellbar, dass es ein Set von „Basis-Kennzahlen“ gibt, die immer erhoben werden. Darüber hinaus ist es abhängig von der Zielsetzung, z.B. Innovation, Nachhaltigkeit oder Digitalisierung, welche Kennzahlen zusätzlich erhoben werden sollen.

Zur besseren internen Vermarktung sollten die Leistungen des Einkaufs durchaus innerhalb des Hauses kommuniziert werden. Hierzu empfiehlt es sich, ein geeignetes Reporting-System aufzubauen und sich im Vorfeld folgende Fragen zu beantworten:

- Adressaten: An wen soll berichtet werden (Geschäftsführung, Bedarfsträger)?
- Inhalt: Welche Informationen sind für die jeweiligen Adressaten relevant?
- Form: In welcher Form soll das Reporting aufgebaut sein (Excel, Dashboard)?
- Turnus: Wie oft soll das Reporting stattfinden (wöchentlich, monatlich)?

## Anwendung im Beschaffungsprozess:



## Weiterführende Informationen und Hilfsmittel:

Beispiel für ein Kennzahlen-Set



Vorlage Kennzahlen-Steckbrief



KOINNO-Beitrag "Mehr Einkaufskennzahlen in der öffentlichen Beschaffung"



BME-Whitepaper "Einkaufskennzahlen"



Performance-Measurement-Systeme



## Beeinflusste Ansatzpunkte der innovativen Beschaffung:

- Strategieentwicklung
- Fixierung in Beschaffungsstrategie
- Beschaffungsprozess
- Integration / Kommunikation intern (Bedarfsträger, mit anderen Abteilungen)

## Unterstützte innovationsfördernde Prinzipien / Strategien:

- Definition und Überprüfung von Zielgrößen (Performance Management)
- Professionalisierung der Beschaffungsfunktion bzw. Kapazitätssteigerung der Vergabe- / Beschaffungsstelle
- Berücksichtigung bzw. Kombination mit weiteren strategischen Zielen (Umwelt- und soziale Aspekte, Förderung von KMUs)

## Verbindung zu anderen Werkzeugen:

- **Setzen und Nachhalten klarer und messbarer Ziele in Bezug auf die innovative Beschaffung (national)**
- **Setzen und Nachhalten klarer und messbarer Ziele in Bezug auf die Implementierung der innovativen Beschaffung (Beschaffungsstelle)**
- **Balanced Scorecard**
- **Benchmarking (Von den Besten Lernen)**

## Betroffene Akteure der innovativen Beschaffung:

- Manager Beschaffungsstelle
- Operativer Beschaffer
- Operative Politikebene (Bürgermeister, Amtsleiter, Management öffentlicher Einrichtungen & Unternehmen etc.)

## Priorisierung und Komplexität:

	1 (sehr niedrig)	2 (niedrig)	3 (mittel)	4 (hoch)	5 (sehr hoch)
<b>Priorisierung</b> Einfluss auf die IÖB			☑		
<b>Gesamtkomplexität</b> Schwierigkeit der Anwendung			☑		
- Wissensintensität		☑			
- Zeitintensität			☑		
- Kostenintensität			☑		
<b>Einschätzung</b>	4 (Treiber)				
<b>Eignung</b>	Für jede Beschaffungsstelle geeignet				

Eignung für Beschaffungsobjekt:

<b>Am Markt vorhanden?</b>	Ja	n.A.
	Nein	n.A.
<b>Art des Beschaffungsobjekts?</b>	Bauleistung	n.A.
	Dienstleistung	n.A.
	Lieferleistung	n.A.
<b>Beschaffungsziel?</b>	Technologieführerschaft/ Höchster Innovationsgrad	n.A.
	Am besten angepasste Lösung	n.A.
	Wirtschaftlichste Lösung	n.A.
	Günstigste Standardlösung	n.A.