

So strategisch ist Ihr Einkauf wirklich: Wichtige Kennzahlen zur professionellen Einordnung

In der folgenden Übersicht zeigt Ihnen Chefredakteur Hans-Christian Seidel eher seltene Controlling-Kennzahlen, mit denen Sie abschätzen können, wie strategisch Ihr Einkauf in der Realität aufgestellt ist und agiert.

NR.	THEMEN	CONTROLLING-KENNZAHLEN, GEMESSEN PRO JAHR, DIE SIE, WO MÖGLICH, AUCH ZU GESAMTMENGEN IN BEZIEHUNG SETZEN KÖNNEN
1	Verhandlungen	<ul style="list-style-type: none"> ⌚ Anzahl der Verhandlungen an den Gesamttagen ⌚ Anzahl der persönlichen Verhandlungen ⌚ Anzahl der taktisch abgebrochenen Verhandlungen ⌚ Anzahl der angenommenen spontanen Lieferantenbesuche ⌚ Anzahl der Dienstreisen und Messebesuche ⌚ Anzahl der Verhandlungen mit klaren Zielen und konsequenter Durchführung
2	Interne Kundenorientierung	<ul style="list-style-type: none"> ⌚ Anzahl der zufriedenen Abteilungen ⌚ Anzahl der regelmäßigen Meetings mit anderen Abteilungen ⌚ Anzahl der Fälle von Maverick Buying
3	Externe Kundenorientierung	<ul style="list-style-type: none"> ⌚ Anzahl der Meetings mit den internen Verkäufern bezüglich Kundenanforderungen
4	Global Sourcing und Geopolitik für Einkäufer	<ul style="list-style-type: none"> ⌚ Anzahl an SWOT-Analysen für Lieferanten und Lieferländer ⌚ Anzahl der Risikoanalysen zur Bewertung von Lieferanten ⌚ Währungslisten mit Auswirkung auf den Durchschnittspreis ⌚ Anzahl der Auslandsreisen der Einkäufer
5	Weiterbildung	<ul style="list-style-type: none"> ⌚ Anzahl der Weiterbildungen pro Jahr und im Vergleich zum Vertrieb ⌚ Anzahl der Individualcoachings
6	Lieferantenmanagement	<ul style="list-style-type: none"> ⌚ Anzahl der Lieferanten, die in Entwicklungsprozesse einbezogen werden ⌚ Anzahl der entwickelbaren und zu fördernden Lieferanten ⌚ Anzahl der Lieferantenaudits
7	Führung im Einkauf	<ul style="list-style-type: none"> ⌚ Anzahl der Abteilungsmeetings ⌚ Anzahl der Teambuilding-Maßnahmen ⌚ Anzahl der zufriedenen Mitarbeiter in den Jahresgesprächen ⌚ Anzahl der Maßnahmen zum Selfbranding im Einkauf ⌚ Anzahl der Kennzahlen zum Einkaufscontrolling
8	Einarbeitung neuer Mitarbeiter	<ul style="list-style-type: none"> ⌚ Anzahl an Mentorings ⌚ Anzahl strukturierter Onboarding-Maßnahmen für neue Mitarbeiter
9	Produktschulungen	<ul style="list-style-type: none"> ⌚ Anzahl an Produktschulungen pro Jahr
10	Künstliche Intelligenz	<ul style="list-style-type: none"> ⌚ Anzahl der Lieferanten, mit denen KI-Maßnahmen umgesetzt wurden
11	Recht im Einkauf	<ul style="list-style-type: none"> ⌚ Liste aller laufenden und zu kündigenden Verträge ⌚ Liste aller laufenden Verträge, sortiert nach Vertragsende ⌚ Liste aller offenen Kontrakte mit Status der abgenommenen Mengen ⌚ Liste aller Kontrakte mit Aufstellung über bindende Mengen mit Rückstellungen ⌚ Liste der Investitionsgüter, sortiert nach Ende der Gewährleistungszeit
12	ESG	<ul style="list-style-type: none"> ⌚ Anzahl der Lieferanten, mit denen erste ESG-Maßnahmen umgesetzt wurden ⌚ Anzahl der Lieferanten, die verwertbare Informationen zum CBAM abgeben