

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"> Anteil der Verhandlungen an den Gesamttätigkeiten Anteil 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 Abteilungsm Meetings 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 abgaben