

20 neuartige, aber gängige Einkaufsbegriffe

Im Einkauf werden viele Fachbegriffe und Abkürzungen verwendet, die eine hohe Relevanz haben, häufig jedoch nicht korrekt eingeordnet werden oder deren Bedeutung nicht komplett verstanden wird. Diese Übersicht, zusammengestellt von Olaf Kugeler, Partner bei der Unternehmensberatung neXus Procurement GmbH in Mönchengladbach, bringt mehr Licht in dieses wichtige Themenfeld.

NR.	BEGRIFF	ERKLÄRUNG
1	Source-2-Pay (S2P)	- beschreibt den durchgängigen End-to-End-Prozess (E2E) vom strategischen Sourcing bis zur finalen Zahlung an den Lieferanten - Ziel: Transparenz, Compliance und Automatisierung über alle Einkaufs- und Zahlungsprozesse hinweg sicherzustellen
2	Procurement Orchestration	- beschreibt die koordinierte Steuerung von E2E-Einkaufsprozessen über mehrere IT-Systeme hinweg - Der Ansatz reduziert Medienbrüche und beschleunigt Durchlaufzeiten erheblich.
3	Guided Buying	- führt Nutzer durch vordefinierte, regelbasierte Einkaufsprozesse - Ziel: hohe Compliance bei gleichzeitig positiver Nutzererfahrung zu erreichen
4	Tail Spend	- umfasst die Vielzahl kleiner, oft unstrukturierter Einkaufsvolumina mit hohem administrativem Aufwand - Typische Zielsetzung ist die Reduktion von Lieferanten-Komplexität und (Prozess-)Kosten (z. B. Bündelung, MSP).
5	Maverick Buying	- bezeichnet Einkäufe außerhalb definierter Prozesse oder ohne bestehende Verträge - führt häufig zu höheren Kosten, Compliance-Risiken und geringer Transparenz
6	Contract Lifecycle Management (CLM)	- deckt den gesamten Lebenszyklus eines Vertrags von Erstellung bis Verlängerung oder Kündigung ab - Ziel: Vertrags-Compliance sicherzustellen und wirtschaftliche Potenziale besser auszuschöpfen
7	Managed Service Provider (MSP)	- übernimmt die operative Steuerung und Bündelung von Lieferanten im Kundenauftrag - Ziel: eine standardisierte Governance und bessere Kostensteuerung
8	Spend Analytics	- analysiert Einkaufsdaten entlang von Lieferanten, Warengruppen und Verträgen - bildet die Grundlage für Savings-Initiativen und strategische Entscheidungen
9	Should Cost / Clean Sheet	- ermittelt marktgängige (faire) Preise auf Basis realistischer Kostenstrukturen - erhöht durch Transparenz die Verhandlungsstärke bei intransparenten Angeboten
10	Total Value Contribution (TVC)	- Das Spektrum der Wertbeiträge des Einkaufs geht weit über Einsparungen hinaus. - Qualität, Risikomanagement, Nachhaltigkeit, Innovation u. v. m. zählen ebenso dazu.
11	Preferred Supplier List (PSL)	- definiert bevorzugte Lieferanten je Warengruppe - erhöht Qualität, Geschwindigkeit und Steuerbarkeit - erleichtert Wettbewerb (RFx)
12	Rate Card	- definiert standardisierte Stunden-/Tagessätze nach Rollen und Qualifikationen - schaft Transparenz und Vergleichbarkeit, insbesondere bei Dienstleistungen
13	Early Procurement Involvement (EPI)	- beschreibt die frühzeitige Einbindung des Einkaufs in Projekte und Bedarfsspezifikationen - kann Kosten, Risiken und Lieferantenstrategien frühzeitig positiv beeinflussen
14	Risk-Based Sourcing	- berücksichtigt neben Kosten auch Liefer-, Markt- und Compliance-Risiken - Ziel: eine robuste und resiliente Lieferantenstruktur
15	Nearshoring	- verlagert Beschaffungsvolumina in geografisch näher gelegene Regionen; zugehörige Begriffsfamilie: Offshoring, „Bestshoring“ - Ziel: die Reduktion von Lieferzeiten, Risiken und Umweltbelastungen (ESG-Ziele)
16	Supplier-Enabled Innovation (SEI)	- nutzt Lieferanten durch enge Einbindung gezielt als Innovationspartner - Der Einkauf fungiert dabei als Schnittstelle zwischen Markt und internen Stakeholdern.
17	Digital Procurement Maturity Model	- bewertet den Reifegrad von Prozessen, Systemen und Organisation im Einkauf - Value Scan dient als Analyse und Roadmap für gezielte Weiterentwicklung des Einkaufs.
18	Data-Driven Procurement	- nutzt valide und strukturierte Daten systematisch zur Entscheidungsunterstützung - Analytics, KPIs und KI werden zum zentralen Steuerungsinstrument des Einkaufs.
19	Target Operating Model (TOM)	- beschreibt Zielbild von Aufbau, Rollen, Prozessen und Governance im Einkauf - definiert, wie strategischer, operativer und transaktionaler Einkauf zusammenspielen
20	Leakage (Savings Leakage)	- bezeichnet Verlust von verhandelten (upstream) Einsparungen im Unternehmen - Ursachen: meist mangelnde Compliance und Kontrolle in der Umsetzung (downstream)