

WHITEPAPER

DATENKOMPETENZ IM EINKAUF – DER SCHLÜSSEL ZU STRATEGISCHEM UNTERNEHMENSERFOLG

Datenkompetenz im Einkauf – Der Schlüssel für strategischen Unternehmenserfolg

Der Einkauf befindet sich im Wandel: weg vom operativen Bestell- und Preismanagement hin zu einer strategischen Funktion, die aktiv den Unternehmenserfolg mitgestaltet. In diesem Transformationsprozess wird Datenkompetenz zum entscheidenden Erfolgsfaktor. Sie ermöglicht es, die stetig wachsende Datenmenge zu strukturieren, relevante Informationen gezielt zu identifizieren und daraus fundierte Maßnahmen abzuleiten.

An fehlender Datenkompetenz scheitern jedoch viele Unternehmen. Das Problem liegt dabei selten im Mangel an Daten, sondern vielmehr in deren Qualität, Transparenz und Integration. Häufig fehlt das Vertrauen in die eigenen Daten – oder es mangelt an deren Aussagekraft. Gleichzeitig evaluieren zahlreiche Organisationen bereits den Einsatz von KI-Lösungen. Die KPMG-Studie „Zukunft des Einkaufs“ zeigt: 79 Prozent der Befragten planen, neue Technologien wie generative KI einzuführen.

Dennoch betrachten nur 44 Prozent der Einkaufsverantwortlichen das Warengruppenmanagement ihres Unternehmens als „besonders ausgereift“.¹ Das Problem liegt auf der Hand: garbage in, garbage out.

Das Ergebnis einer KI-Anwendung ist stets nur so gut wie die zugrunde liegenden Daten.

Die mangelnde Datenqualität stellt viele Unternehmen vor erhebliche Herausforderungen – sie wirkt wie ein Damoklesschwert über den Köpfen der Einkäufer. Dieses Problem betrifft Organisationen aller Größen und Branchen. Häufig wird aus der Not heraus auf herkömmliche Business-Intelligence-Systeme (BI) zurückgegriffen, um Transparenz zu schaffen. Oder es werden moderne Analytics-Lösungen implementiert, die weit mehr leisten könnten, als lediglich Dashboards bereitzustellen – im strategischen Einkauf jedoch häufig nicht zielgerichtet eingesetzt werden.

Viele Unternehmen scheuen zudem den nächsten Schritt: die Implementierung oder Integration einer Spend-Analytics-Lösung. Die Gründe sind vielfältig – von fehlendem Vertrauen in die Datenqualität bis hin zur Angst vor komplexen Systemen. Hinzu kommt, dass verlässliche Benchmarks im Vergleich zu Wettbewerbern oft fehlen, was die Einschätzung des eigenen Reifegrads erschwert.

¹ KPMG. (2024). Future of procurement. KPMG. <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/uk/pdf/2024/06/future-of-procurement.pdf>

Ein datenkompetenter Einkauf hingegen schafft Transparenz, Effizienz und strategische Handlungsfähigkeit.

Er erkennt Trends frühzeitig, minimiert Risiken und trifft Entscheidungen auf Basis belastbarer Informationen. Unternehmen, die ihre Datenkompetenz systematisch ausbauen, reagieren schneller auf Marktveränderungen, entwickeln innovative Beschaffungsstrategien und stärken langfristig ihre Position im Wettbewerb.



Warum Datenkompetenz wichtig ist

Datenkompetenz bedeutet, dass Systeme, Tools und Datenquellen vernetzt sind, sodass verlässliche Informationen für Entscheidungen bereitstehen. Sie umfasst technische, organisatorische und personelle Aspekte. Unternehmen mit hoher Datenkompetenz erkennen Trends und Risiken frühzeitig, treffen fundierte Entscheidungen und sichern sich langfristige Wettbewerbsvorteile.

Wie Sie Datenkompetenz aufbauen

! **Vernetzte Systeme:**

Prüfen Sie, ob ERP, SRM, Datenbanken und externe Quellen sinnvoll miteinander verbunden sind und Dateninseln vermieden werden.

! **Datenqualität:**

Achten Sie darauf, dass Ihre Daten aktuell, vollständig und korrekt sind. Einheitliche Standards und automatisierte Pflegeprozesse erhöhen die Verlässlichkeit der Analysen.

! **Transparenz:**

Überlegen Sie, ob Dashboards und Reports eine schnelle Informationsaufnahme ermöglichen und ein abteilungsübergreifendes Verständnis fördern.

! **Mitarbeiterbefähigung:**

Können Mitarbeitende eigenständig auf Daten zugreifen und Analysen erstellen? Self-Service-Analytics erleichtern die datenbasierte Entscheidungsfindung.

! **Proaktive Steuerung:**

Werden Trends und Risiken frühzeitig erkannt, zum Beispiel bei Lieferantenproblemen oder Preisabweichungen? Automatisierte Alerts können hier unterstützen.

! **Skalierbarkeit:**

Sind Ihre Systeme auf wachsende Datenmengen, neue Datenquellen und zukünftige Analyseanforderungen vorbereitet?

Mit hoher Datenkompetenz treffen Unternehmen fundierte Entscheidungen, optimieren Lieferantenbeziehungen und sichern nachhaltige Wettbewerbsvorteile. Langfristig steigert eine datenorientierte Vorgehensweise Effizienz, Transparenz und strategische Sicherheit.

„Daten – der Hidden Champion der Industrie?“



Erfahren Sie, welche Risiken und Herausforderungen durch fehlerhafte Daten entstehen und wie Sie mit 3 praxisnahen Schritten die Datenqualität steigern und den Wert Ihrer Daten maximal ausschöpfen. Jetzt Webinar ansehen und den Einkauf zum Erfolgsfaktor machen.

Mehr erfahren



Relevante Daten im Einkauf

Einkäufer agieren an der Schnittstelle zwischen internen Unternehmenszielen und externen Marktbedingungen. Für fundierte Entscheidungen brauchen sie eine klare Datenbasis aus internen und externen Quellen.

Interne Daten:

- Warengruppen- und Spend-Analysen
- Historische Preis- und Mengenentwicklungen
- Informationen zu Lieferantenabhängigkeiten
- Prozesskennzahlen, z. B. Lieferzeiten, Reklamationen, Bestellzyklen

Diese Daten zeigen, wo Kosten entstehen, welche Lieferanten besonders relevant sind und wo Potenziale für Optimierungen liegen. Eine sorgfältige Analyse kann versteckte Einsparpotenziale oder Engpässe in der Lieferkette aufdecken.

Externe Daten:

- Material-, Energie- oder Lohnpreisentwicklungen
- Lieferanteninformationen: finanzielle Stabilität, Marktposition, Risiken
- Wettbewerbs- und Branchentrends
- Geopolitische und regulatorische Veränderungen, die die Lieferkette beeinflussen können



Praxisbeispiel:

Ein Unternehmen integrierte externe Rohstoffpreise in seine internen Spend-Analysen. So konnten drohende Kostensteigerungen frühzeitig erkannt und Gegenmaßnahmen eingeleitet werden. Auch Szenario-Analysen lassen sich so viel besser durchführen, etwa um Lieferantenrisiken bei Rohstoffengpässen zu simulieren.

Von Daten zu unternehmerischem Mehrwert

Daten allein schaffen noch keinen Nutzen – entscheidend ist, wie sie aufbereitet, vernetzt und in Entscheidungen integriert werden. Der strategische Einkauf kann nur dann zum echten Werttreiber werden, wenn aus der vorhandenen Datenbasis konkrete Handlungsempfehlungen und operative Vorteile entstehen.

Schritte zur Umsetzung:

- **Bestandsaufnahme:** Welche Daten liegen vor, in welchen Systemen und in welcher Qualität?
- **Datenvernetzung:** Zentralisierte Daten-Hubs ermöglichen auch gesellschaftsübergreifende Auswertungen.
- **Automatisierung:** Regeln und Automatisierungen reduzieren fehleranfällige Prozesse und Dubletten.

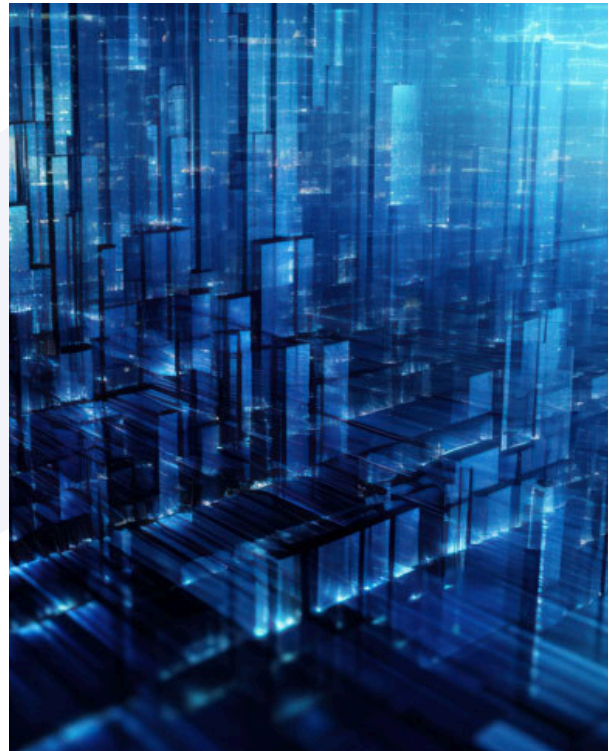
Grundprinzip:

Es ist eine Journey, kein Sprint.

Erste Erfolge zeigen sich bereits während des Projekts. Unternehmen, die diese Schritte konsequent gehen, verwandeln Daten in einen strategischen Enabler – einen Hidden Champion für den Einkauf.

Empfehlung:

Kombinieren Sie interne und externe Daten, um strategische Entscheidungen, taktische Verhandlungen und Risikomanagement optimal zu unterstützen. Unternehmen, die nur interne Daten betrachten, erhalten ein verzerrtes Bild ihrer Einkaufssituation



Datenkompetenz in unternehmerischen Mehrwert verwandeln

Daten allein sind noch kein Vorteil – Mehrwert entsteht, wenn sie konsequent in Strategien und Maßnahmen übersetzt werden. Fehlerquellen liegen oft im Detail.

Wer bei Begriffen wie Daten, Datenqualität oder Datenintegration sofort an hochkomplexe Großprojekte denkt, liegt falsch. Zwar fallen in diesem Zusammenhang häufig Buzzwords wie ERP-Umstellung, Cloud-Readiness, Business Intelligence oder Big Data, die eigentlichen Ursachen für fehlerhafte Daten sind jedoch oft erstaunlich simpel:



Verschiedene Lieferantennummern für denselben Lieferanten:

Doppelzählungen verfälschen Volumina und Abhängigkeiten.



Falsche Maßeinheiten:

Etwa Gewichtsangaben im Feld für Längenmaße erschweren Auswertungen und führen zu fehlerhaften Analysen.



Freitextfelder statt definierter Eingabefelder:

Ohne Standards ist die Vergleichbarkeit massiv eingeschränkt.



Unterschiedliche ERP-Systeme in verschiedenen Werken:

Daten sind nicht harmonisiert und lassen sich nur mit großem Aufwand konsolidieren.

Diese Datenlücken haben weitreichende Folgen:

Unternehmen ohne harmonisierte Daten verlieren die nötige Aussagekraft und den Überblick über Status quo sowie geplante Einsparungsziele.

Das 3S-Modell bietet einen praxisnahen Ansatz, um Datenkompetenz in unternehmerischen Mehrwert zu verwandeln:

- **Strategie:**

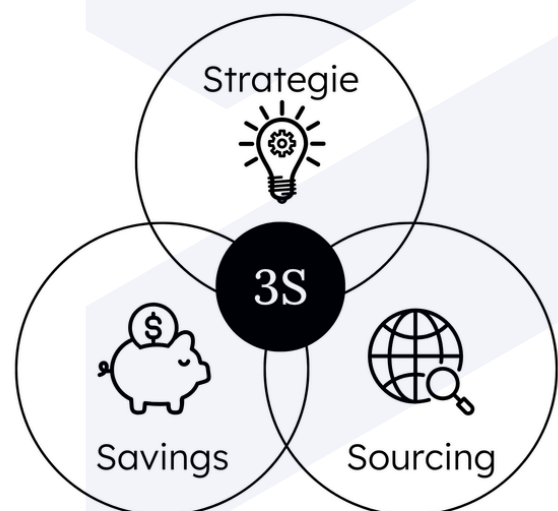
Einkaufsentscheidungen an Unternehmenszielen ausrichten, Warengruppenstrategien entwickeln, Prioritäten setzen und Ressourcen effizient einsetzen

- **Savings:**

Kostenoptimierung durch Analyse von Preis- und Volumenentwicklungen, Identifikation von Einsparpotenzialen, Benchmarking gegen Marktpreise

- **Sourcing:**

Lieferanten so auswählen, dass sie Strategie, Risikominimierung und Qualitätsziele unterstützen, einschließlich Bewertung von Innovationsfähigkeit und Nachhaltigkeit



Konkrete Hebel:

- Interne Daten analysieren, um Abhängigkeiten zu erkennen und Warengruppenstrategien zu definieren
- Externe Daten nutzen, um Markt- und Kostenentwicklungen zu verstehen, Lieferanten faktenbasiert auszuwählen und Verhandlungen zu steuern
- Szenario-Analysen durchführen, um die Auswirkungen von Preisänderungen, Lieferausfällen oder geopolitischen Risiken besser abzuschätzen

Effizienz steigern, Verhandlungsposition verbessern, langfristige Wertschöpfung sichern. Unternehmen mit hohem Datenkompetenzniveau können zudem Innovationen schneller erkennen, z. B. neue Materialien oder Technologien, und diese strategisch in ihre Einkaufsplanung integrieren.

ivoflow als Enabler der Datenkompetenz

ivoflow macht Datenkompetenz praktisch nutzbar, indem komplexe Datenlandschaften in umsetzbare Erkenntnisse verwandelt werden. Die Software verknüpft nahtlos interne und externe Datenquellen, konsolidiert sie zu einer einzigen verlässlichen Datenquelle und stellt durch automatisierte Prüfungen sowie intelligente Anreicherung eine gleichbleibend hohe Datenqualität sicher.

In Echtzeit visualisiert ivoflow alle relevanten Informationen in klaren Dashboards und Analyseansichten, sodass Einkaufsteams fundierte Entscheidungen schneller treffen, Trends früher erkennen und Kategorien mit höherer strategischer Präzision steuern können.

Kernfunktionen:



Datenintegration

ivoflow verknüpft nahtlos ERP-, SRM- und externe Datenquellen. Dadurch entsteht eine konsolidierte Datenbasis, die Transparenz über Kategorien, Lieferanten und Kostenentwicklungen bietet.

Mehr Erfahren



Datenqualität

Automatisierte Validierungs- und Bereinigungsprozesse stellen sicher, dass nur verlässliche Daten in Analysen und Entscheidungen einfließen. Duplikate, fehlerhafte Maßeinheiten oder unvollständige Einträge werden automatisch erkannt und korrigiert.



Dashboards & Analysen

Intuitive Visualisierungen machen komplexe Informationen leicht verständlich. Nutzer erkennen Trends, Abhängigkeiten und Einsparpotenziale auf einen Blick und können schnell reagieren.

Mehr Erfahren



KPI-Tracking & Transparenz

Alle relevanten Kennzahlen zu Lieferanten, Kategorien und Einsparpotenzialen auf einen Blick – und damit die Grundlage für fundierte, datenbasierte Entscheidungen im strategischen Einkauf.

Mehr Erfahren



Cost-Saving-Toolbox

Identifiziert automatisch Einsparpotenziale und Risiken und liefert umsetzbare Empfehlungen für strategische Einkaufsentscheidungen.

Mehr Erfahren



Procurement-Intelligence-Funktionen

Direkter Zugriff auf Marktdaten, Kostenaufschlüsselungen, Lückenanalysen sowie Kapazitätsmanagement und ESG-Kennzahlen – alles integriert in einer zentralen Plattform.

Mehr Erfahren

So wird Datenkompetenz nicht nur ein theoretisches Konzept, sondern ein greifbarer Wettbewerbsvorteil. Sie unterstützt die schnelle Entscheidungsfindung, reduziert Reaktionszeiten in Krisensituationen und schafft Transparenz über die gesamte Lieferkette.

Fazit

Datenkompetenz ist heute ein entscheidender Erfolgsfaktor im Einkauf. Sie ermöglicht, Chancen und Risiken frühzeitig zu erkennen, fundierte Entscheidungen zu treffen und Lieferantenbeziehungen nachhaltig zu steuern

Ihr Praxis-Leitfaden:

- ✓ Systeme und Tools auf Integration prüfen.
- ✓ Datenqualität sichern und Prozesse automatisieren.
- ✓ Interne und externe Daten kombinieren.
- ✓ Analysen direkt in Maßnahmen übersetzen.
- ✓ Szenario-Analysen und Prognosen nutzen, um Risiken zu reduzieren.

Ein datenkompetenter Einkauf wird so zu einem strategischen Hidden Champion, der messbar zum Unternehmenserfolg beiträgt – sowohl durch Kostensenkung als auch durch die gezielte Nutzung von Chancen im Marktumfeld.

Lösung?

ivoflow Spend-Analytics-Plattform

Die Nachverfolgung aller 10 Hebel für mehrere Teilenummern kann aufgrund des erforderlichen Zeit- und Arbeitsaufwands schnell zu einer nahezu unmöglichen Aufgabe werden.

Wir bei ivoflow haben es uns zur Aufgabe gemacht, Sie bei dieser Aufgabe zu unterstützen. Deshalb haben wir in unserer Software eine Cost-Savings-Toolbox implementiert, die Ihnen all diese Informationen an einem Ort bereitstellt. Wir helfen Ihnen dabei, Möglichkeiten zu identifizieren, um:



Kosten zu sparen & Preiserhöhungen zu verhindern



Inflationsbedingte Kosten zurückzugewinnen



Lieferantenresilienz zu stärken



Marktdaten und Marktinformationen zu nutzen



Sich auf intelligente Verhandlungen vorzubereiten



Warengruppenstrategien zu entwickeln



Wir sind ivoflow.

Von Einkäufern für Einkäufer.

„Es war höchste Zeit für eine Software, die dem Einkauf echte Kosteneinsparpotenziale aufzeigt.“

Dies war die Vision von Nicolas Neubauer und Daniel Demuth. Mit jahrelanger Erfahrung im strategischen Einkauf in der Automobilindustrie beschlossen sie, die Herausforderungen des Einkaufs anzugehen – die Geburtsstunde von ivoflow. Seit 2021 ist ivoflow erfolgreich am Markt etabliert und wird von führenden Unternehmen verschiedener Branchen genutzt.

Mit ivoflow können Fertigungsunternehmen ihren strategischen Einkauf effizient steuern, Potenziale und Risiken aufdecken und datenbasierte Entscheidungen treffen. Die Software identifiziert automatisch Einsparmöglichkeiten und unterstützt dabei, Inflationsrisiken auszugleichen, die Lieferantenresilienz zu stärken, Kategorie-Strategien zu entwickeln und sich optimal auf datenbasierte Verhandlungen vorzubereiten.

Warum wir?



Anerkannt von führenden Einkaufsplattformen: ivoflow wurde zwei Jahre in Folge in die renommierte ProcureTech100-Liste aufgenommen und gehört zudem zur Future5-Liste von Spend Matters.



Wir sehen das große Ganze: Wir denken nicht nur in ERP-Daten und Dashboards, sondern verbinden Ihre internen Einkaufsdaten mit externen Marktdaten.



Über 20 Jahre Erfahrung im strategischen Einkauf: Unsere Gründer bringen mehr als 20 Jahre Erfahrung im strategischen Einkauf innerhalb der Automobilzulieferindustrie mit. Unser Team ergänzt dieses Know-how durch umfassende Expertise in Softwareentwicklung und Datenintegration.



Im Einsatz bei globalen Marktführern wie Jaguar Land Rover, ZF Lifetec und ZWILLING: Renommierte Industrieunternehmen setzen auf unsere Spend-Analytics-Lösung, um die Transformation ihrer Einkaufsprozesse voranzutreiben.





Save Your Power. Empower Your Savings.

ivoflow ist eine spezialisierte **Spend-Analytics-Plattform für globale Fertigungsunternehmen**. Die Plattform ermöglicht strategischen Einkaufsabteilungen, datenbasierte Entscheidungen zu treffen, um den Einkauf wettbewerbsfähig und profitabel zu gestalten.



✉ hello@ivoflow.com

☎ +49 261 885 426 1

www.ivoflow.com