Bestellhistorie: Die Datenbasis transparenter Beschaffungsentscheidungen

Die Bestellhistorie umfasst die dokumentierte Abfolge aller aufgegebenen Bestellungen eines Unternehmens über einen definierten Zeitraum. Sie bildet das zentrale Gedächtnis des Einkaufs und liefert Daten zu Lieferanten, Preisen, Mengen, Lieferzeiten und Qualitätsvorfällen. Wer Bestellhistorien systematisch auswertet, erkennt Einsparpotenziale, vergibt Neuauflagen objektiver und stärkt seine Verhandlungsposition. Für technische Einkäufer in der DACH-Industrie gehört sie daher zu den wichtigsten betriebsinternen Informationsquellen.

Stand Oktober 2026 · amplifa-marketplace.ai/lexikon/bestellhistorie

Das Wichtigste in Kürze

01 Die Bestellhistorie dokumentiert alle Bestellungen mit Lieferant, Artikel, Menge, Preis und Liefertermin – typischerweise über mehrere Jahre.

02 Sie dient als Datenbasis für Bedarfsprognosen, Lieferantenauswahl und Preisanalysen.

03 In der Praxis werden historische Daten oft mit ERP-Systemen erfasst und per Business Intelligence ausgewertet.

04 Analysehäufige KPIs sind Bestellvolumen, Preisentwicklung, Liefertreue und Reklamationsquote.

05 Auswertungen unterstützen auch präventive Maßnahmen wie die sachliche Rechnungsprüfung bei Preisdifferenzen.

06 Datenschutz- und Geheimhaltungsaspekte erfordern eine kontrollierte interne und externe Weitergabe.

Definition: Bestellhistorie

Die Bestellhistorie ist die vollständige, chronologische Aufzeichnung aller Bestellvorgänge eines Unternehmens. Sie enthält neben Artikel- und Lieferantendaten typischerweise auch Preis-, Termin- und Statusinformationen sowie Änderungshistorien. Sie ist ein betriebsinternes Datenauszugprodukt aus dem ERP-System und keine öffentlich zugängliche Quelle.

Inhalt und Struktur

Ein vollständiger Datensatz umfasst in der Regel Bestellnummer, Bestelldatum, Lieferant, Material- oder Leistungsnummer, bestellte und gelieferte Menge, Einzelpreis, Zahlungsbedingungen, Liefertermin sowie den tatsächlichen Wareneingang. Ergänzend dokumentieren viele Systeme Rahmenvertragsnummern, Abweichungsgründe und Genehmigungswege. Je strukturierter diese Felder gepflegt sind, desto aussagekräftiger ist die spätere Auswertung. Gerade im technischen Einkauf, wo Positionen oft über Zeichnungsnummern und Materialstammdaten identifiziert werden, zahlt sich eine saubere Datenpflege unmittelbar aus.

- Bestellnummer und Position mit Preis und Menge
- Lieferant, Liefertermin, Wareneingangsdatum
- Genehmigungspfad und Änderungsvermerke

Abgrenzung zu Lieferantengeschichte und Bedarfsprognose

Die Bestellhistorie ist Lieferantenzuschreibungen-fähig, aber nicht identisch mit dem Supplier Rating, das Leistungsbewertungen wie Liefertreue und Qualität systematisiert. Auch von einem Consensus Forecast unterscheidet sie sich: Die Historie beschreibt die Vergangenheit, die Prognose die erwartete Zukunft. In der Praxis fließen beide Quellen zusammen, wenn aus historischen Verbrauchswerten gemeinschaftlich abgestimmte Bedarfsprognosen abgeleitet werden.

Methoden und Vorgehen bei der Auswertung der Bestellhistorie

Die Auswertung folgt meist einem mehrstufigen Vorgehen: Daten bereinigen, aggregieren, interpretieren und in Entscheidungen überführen. Methodisch kommen spend analysis, ABC-Analysen und Zeitreihenvergleiche zum Einsatz.

Spediteile, Spendenanalyse und ABC-Analyse

Zunächst werden Duplikate, stornierte Bestellungen und Inkonsistenzen entfernt. Anschließend sortiert eine Spend-Analyse das Beschaffungsvolumen nach Kategorien, Lieferanten und Kostenstellen. Eine ABC-Analyse ordnet Positionen nach Wertigkeit: A-Artikel tragen typischerweise den Großteil des Einkaufsvolumens bei wenigen Positionen und rechtfertigen strategische Betreuung, C-Artikel lassen sich über Framework-Vereinbarungen oder Katalogbeschaffung automatisieren. So entsteht aus der Historie eine priorisierte Handlungsliste.

- Datenbereinigung vor jeder Auswertung

- ABC-Klassifikation nach Volumen und Wertigkeit
- Kategoriebezogene Handlungsempfehlungen

Preis- und Terminanalysen

Zeitreihenvergleiche zeigen, wie sich Einzelpreise für identische Materialnummern über mehrere Jahre entwickelt haben. Auffällige Schwankungen sind Anlass für eine Abweichungsworkflow-Prüfung beim Preis oder für Neuverhandlungen. Auch Termindaten liefern Erkenntnisse: Die Differenz zwischen bestätigtem und tatsächlichem Wareneingang offenbart systematische Lieferverzögerungen einzelner Lieferanten oder Materialgruppen.

Kombination mit RFX und Angebotsdaten

Bei Neuvergaben vergleichen Einkäufer die Bestellhistorie mit den Ergebnissen aus RFX im Einkauf. Die Historie liefert dabei Referenzpreise und Mengenprofile, die als Sollgröße in Ausschreibungen und bei der Angebotsöffnung dienen. So lässt sich beurteilen, ob ein Angebot wirklich besser ist als der Status quo – ein zentraler Schutz gegen Scheinvergünstigungen.

Wichtige KPIs aus der Bestellhistorie

Aus den historischen Daten lassen sich verlässliche Kennzahlen ableiten, die den Einkauf steuerbar machen. Die folgenden KPIs haben sich in der Praxis bewährt; konkrete Zielwerte hängen von Branche und Materialgruppe ab.

Volumen- und Preis-KPIs

Kerngrößen sind das Bestellvolumen pro Kategorie und Lieferant, die Preisentwicklung je Materialnummer sowie der Anteil von Rahmenvertragsbeschaffungen gegenüber Einzelaufträgen. Ein hoher Einzelauftragsanteil bei wiederkehrenden Artikeln deutet auf ungenutzte Bündelungspotenziale hin. Auch die Skonto-Kalkulation profitiert von der Historie: Aus Zahlungsgewohnheiten und Discounts lässt sich ableiten, ob eine vorzeitige Zahlung wirtschaftlich ist.

Lieferanten- und Prozess-KPIs

Aus der Gegenüberstellung von Bestellung, Bestätigung und Wareneingang entstehen Liefertreue-Kennzahlen, die direkt in das Supplier Rating einfließen. Reklamations- und Nacharbeitsdaten aus dem Wareneingang ergänzen das Bild. Beim Kreditoren-Onboarding neuer Lieferanten liefern historische Vergleichswerte realistische Erwartungen zu Volumen und Rechnungsläufen. Auch für das Capacity Planning des Lieferanten geben aggregierte Auftragsverläufe relevante Signale.

- Liefertreue (OTD) je Lieferant und Materialgruppe
- Preisabweichung je Position gegenüber Vorperiode
- Anteil offener oder stornierter Bestellungen

Risiken und Kontrollen rund um die Bestellhistorie

Bestellhistorien enthalten sensible Geschäftsdaten und unterliegen steigenden Compliance-Anforderungen. Gleichzeitig bergen sie operative Risiken, wenn Daten unvollständig oder manipulierbar sind.

Compliance, Prüfrechte und Datenqualität

Verträge mit Lieferanten enthalten häufig ein Right to Audit, das dem Kunden Einsicht in relevante Geschäftsunterlagen einräumt – spiegelbildlich verlangen Lieferanten bei kritischen Aufträgen ein Step-in-Recht oder definierte Ausstiegsmechanismen wie beim RTO Lieferant. Intern sichert ein Compliance Einkauf die Einhaltung von Genehmigungswegen, Aufteilungsregeln und Dokumentationspflichten. Die sachliche Rechnungsprüfung nutzt die Historie, um Rechnungspreise gegen Bestell- und Vertragspreise zu vergleichen und Preisdifferenzen früh zu erkennen.

- Vier-Augen-Prinzip und Genehmigungslogik im System
- Regelmäßige Prüfungen auf Doppelbestellungen und Scheinbestellungen
- Dokumentation von Preisdifferenzen und Freigaben

Datenschutz, Geheimhaltung und Vertragsklauseln

Bestellhistorien enthalten personenbezogene Daten von Bestellern und ggf. betriebsgeheime Mengen- und Preisinformationen. Die Weitergabe an Dritte – etwa für Benchmarkings – erfordert Geheimhaltungsvereinbarungen und eine klare rechtliche Basis. Bei internationalen Verträgen sollte die Jurisdiction Clause festlegen, welches Recht und welcher Gerichtsstand bei Streitigkeiten um vertragliche Informationspflichten gilt. Wie immer gelten: Juristische Details sind im Einzelfall mit Rechtsberatung zu prüfen.

Typische Fallstricke in der Praxis

Häufige Fehlerquellen sind inkonsistente Materialstammdaten, fehlende Kategorienzuordnungen und unvollständige Ablagedaten, die Auswertungen verzerren. Auch historische Preise können irreführen, wenn sich Spezifikationen, Volumen oder Marktlage verändert haben. Deshalb sollten Einkäufer historische Referenzen immer plausibilisieren – etwa über Certificate of Conformity-Anforderungen oder geänderte Qualitätsstandards –, bevor sie daraus Entscheidungen ableiten.

Aktuelle Entwicklungen: Digitalisierung und Nachhaltigkeit

Bestellhistorien wandeln sich von passiven Archiven zu aktiven Entscheidungsinstrumenten. KI-gestützte Analysetools, automatisierte Reports und vernetzte Systeme erschließen neue Nutzungsfelder.

Automatisierung und KI-gestützte Auswertung

Moderne ERP- und BI-Systeme erzeugen automatisiert Spend-Reports, Abweichungsanalysen und Lieferanten-Cockpits. Machine-Learning-Ansätze nutzen historische Daten für Preisprognosen und

Anomalieerkennung – etwa bei verdächtigen Preissprüngen oder ungewöhnlichen Bestellmustern. Voraussetzung bleibt saubere Daten; „Garbage in, garbage out“ gilt hier besonders. Wer digitale Beschaffungsplattformen nutzt, profitiert davon, dass dort Angebots-, Bestell- und Lieferdaten strukturiert anfallen.

Nachhaltigkeit und Lieferantenmanagement

Bestellhistorien liefern Mengen- und Lieferantendaten, die für die Bilanzierung von Scope 3 Emissionen relevant sind, da Beschaffungsvolumen einen wesentlichen Emissionstreiber darstellt. Auch das Category Governance profitiert: Aus der Historie lassen sich Verantwortlichkeiten und Vertragsstrategien je Kategorie ableiten. Innovative Lieferanten lassen sich identifizieren, indem historische Auftragsverläufe mit Qualitäts- und Innovationsindikatoren kombiniert werden – ein Ansatz, der Supplier Innovation gezielt fördert.

Integration in Finanz- und Factoring-Prozesse

Historische Bestell- und Rechnungsdaten bilden zunehmend die Grundlage für Supply-Chain-Finanzierung. Beim Reverse Factoring nutzen Lieferanten die Bonität des Abnehmers, um frühzeitiger liquide zu werden; die erwartete Bezahlhistorie ist dabei eine Vertrauensgrundlage. Auch Bindefristen und Sicherheitskapazität in Lieferabrufverträgen werden typischerweise aus historischen Verbrauchsmustern abgeleitet – so verbindet sich die Bestellhistorie direkt mit dem operativen Lieferabruf.

Typische Kennzahlen

Kennzahl	Typischer Wert
Liefertreue (OTD)	typischerweise > 95 % *Anteil pünktlicher Lieferungen, abgeleitet aus Bestell- und Wareneingangsdaten*
Preisabweichung je Position	typischerweise < 3 % *Abweichung gegenüber Vertrags- oder Vorperiodenpreis*
Rahmenvertragsquote	typischerweise > 70 % bei A-Artikeln *Anteil des Volumens, das über Rahmenverträge statt Einzelaufträge läuft*
Doppelbestellquote	typischerweise < 1 % *Anteil versehentlich doppelt ausgelöster Bestellungen*
Skonto-Ausnutzung	typischerweise > 80 % der skontofähigen Rechnungen *Anteil der Rechnungen, bei denen der Skonto genutzt wird – abgeleitet aus Skonto-Kalkulation*

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 150 Lieferanten stellte bei einer Spend-Analyse seiner dreijährigen Bestellhistorie fest, dass ein einziger Blechzuschnitt-Lieferant über 40 Einzelbestellungen pro Quartal ohne Rahmenvertrag belieferte. Die Preise schwankten um typischerweise 8–12 % zwischen den Bestellungen, ohne dass Spezifikationen sich änderten. Der Einkauf nutzte die aggregierten Mengenprofile als Basis für eine strukturierte RFX-Ausschreibung an drei Lieferanten. Im Ergebnis wurde ein Rahmenvertrag mit fixierten Staffelpreisen geschlossen; die spätere Auswertung zeigte in der Praxis eine spürbar stabilere Preisbasis und deutlich reduzierten Bearbeitungsaufwand im Einkauf.

- ABC-Analyse über drei Jahre Bestellhistorie zur Identifikation des Bündelungspotenzials
- Mengen- und Preisdaten als Referenz für die RFX-Anfrage und die Angebotsöffnung
- Abschluss eines Rahmenvertrags mit Staffelpreisen und definierten Bindefristen
- Quartalsweises Monitoring der Preisabweichungen über einen definierten Abweichungsworkflow Preis

Fazit

Die Bestellhistorie ist weit mehr als ein Archiv vergangener Aufträge: Sie ist die empirische Grundlage für strategische Beschaffungsentscheidungen, Lieferantenbewertungen und Prozessverbesserungen. Wer historische Daten systematisch bereinigt, auswertet und mit aktuellen Marktdaten abgleicht, verhandelt faktenbasiert und reduziert Kostenrisiken. Wichtig sind saubere Stammdaten, klare Verantwortlichkeiten und ein Bewusstsein für Datenschutz und Geheimhaltung. In Verbindung mit Instrumenten wie Supplier Rating, RFX im Einkauf und sachlicher Rechnungsprüfung wird die Bestellhistorie zu einem steuerbaren Steuerungsinstrument des Einkaufs. Technische Einkäufer tun gut daran, diese Datenbasis regelmäßig zu pflegen und in ihre Category-Strategien zu integrieren.

Häufige Fragen

? Was ist eine Bestellhistorie?

Die Bestellhistorie ist die chronologische Aufzeichnung aller Bestellungen eines Unternehmens, typically aus dem ERP-System. Sie enthält Lieferant, Artikel, Menge, Preis, Termine und Statusinformationen. Sie dient als Datenbasis für Analysen, Verhandlungen und Prognosen im Einkauf.

? Wofür nutzt der Einkauf die Bestellhistorie?

Typische Anwendungen sind Spend-Analysen, Preisvergleiche, Lieferantenbewertungen und die Ableitung von Bedarfsprognosen. Sie liefert Referenzpreise für RFX-Ausschreibungen und unterstützt die sachliche Rechnungsprüfung. Auch für das Supplier Rating liefern historische Termin- und Qualitätsdaten wichtige Kennzahlen.

? Wie viele Jahre Bestellhistorie sollte man aufbewahren?

In der Praxis werden Bestellhistorien häufig drei bis fünf Jahre für analytische Zwecke vorgehalten. Gesetzliche Aufbewahrungsfristen für Geschäftsunterlagen können länger gelten und sind im Einzelfall – etwa mit Steuerberatung – zu prüfen. Für Trendanalysen hat sich ein Zeitraum von mindestens drei Jahren bewährt.

? Kann man Bestellhistorien mit Lieferanten teilen?

Ja, aber kontrolliert: Lieferanten profitieren von aggregierten Mengen- und Bedarfsdaten etwa für ihr Capacity Planning. Eine Weitergabe sollte über Geheimhaltungsvereinbarungen erfolgen und auf diejenigen Daten beschränkt sein, die für die Zusammenarbeit notwendig sind. Rohdaten mit Preisen anderer Lieferanten oder personenbezogene Daten gehören nicht in solche Übergaben.

? Wie erkennt man Preisdifferenzen in der Bestellhistorie?

Durch systematische Vergleiche gleicher Materialnummern über die Zeit und gegen Vertragspreise. Moderne Systeme markieren Abweichungen automatisch und leiten sie in einen definierten Abweichungsworkflow Preis. Wichtig ist eine saubere Materialstammpflege, damit identische Artikel tatsächlich vergleichbar sind.

? Welche Rolle spielt die Bestellhistorie bei Nachhaltigkeitsberichten?

Beschaffungsvolumen aus der Bestellhistorie sind eine wesentliche Datengrundlage für die Ermittlung von Scope 3 Emissionen. Daraus lassen sich emissionsintensive Kategorien und Lieferanten identifizieren. Die konkrete Berechnungsmethodik sollte mit Nachhaltigkeitsberatern und ggf. Wirtschaftsprüfern abgestimmt werden.

Passende Anbieter auf Amplifa finden

Geprüfte Industrieanbieter aus der DACH-Region. Bedarf beschreiben und vergleichbare Angebote erhalten.

amplifa-marketplace.ai