Terminverfolgung: Lieftermine aktiv überwachen und Verspätungen früh erkennen

Terminverfolgung bezeichnet die systematische Überwachung bestätigter Liefertermine von Bestellungen über den gesamten Beschaffungszeitraum hinweg. Sie ist ein zentrales operatives Instrument des Einkaufs, um Verspätungen frühzeitig zu erkennen, Gegenmaßnahmen einzuleiten und die Lieferfähigkeit der eigenen Fertigung sicherzustellen. Ohne strukturierte Terminverfolgung entstehen Engpässe häufig erst dann sichtbar, wenn ein Produktionsstopp oder eine Auslieferung an den Kunden bereits gefährdet ist.

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

Das Wichtigste in Kürze

01 Terminverfolgung überwacht bestätigte Liefertermine laufend bis zum Wareneingang.

02 Sie verbindet Bestelldaten, Lieferzusagen und Produktionspläne zu einem Plan-Ist-Vergleich.

03 Frühwarnung statt Nachverfolgung: Eskalationsstufen werden vor dem Termin definiert, nicht danach.

04 Kritische Bauteile werden typischerweise häufiger geprüft als C-Teile.

05 Digitalisierte Terminverfolgung reduziert den manuellen Aufwand deutlich und erhöht die Termintreue.

06 Verspätungen werden dokumentiert und fließen in die Lieferantenbewertung ein.

Definition: Terminverfolgung

Terminverfolgung ist die kontinuierliche Kontrolle, ob bestellte Waren und Dienstleistungen zu den vertraglich zugesagten Terminen geliefert werden. Sie beginnt mit der Auftragsbestätigung und endet erst mit dem bestätigten Wareneingang.

Abgrenzung zur Liefermahnung

Die Liefermahnung setzt in der Regel ein, wenn ein Termin bereits überschritten ist. Terminverfolgung dagegen wirkt präventiv: Sie prüft Termine vorab, etwa eine oder zwei Wochen vor dem zugesagten Lieferdatum, und stellt so sicher, dass Mahnungen gar nicht erst nötig werden. Beide Instrumente ergänzen sich, aber wer nur mahnt, reagiert zu spät. Eine wirksame Terminverfolgung erkennt Risiken dann, wenn noch Zeit für Alternativen bleibt – etwa eine Teil-lieferung, eine Umlagerung aus dem Zentrallager oder ein kurzfristiger Zukauf über eine Preisabfrage Schnellprozess.

Einordnung in den Bestellprozess

Terminverfolgung schließt unmittelbar an die Auslösung der PO Order an. Nach dem Bestelleingang prüft der Einkauf die Auftragsbestätigung daraufhin, ob der bestätigte Termin dem gewünschten Termin entspricht. Weicht er ab, wird sofort verhandelt oder eskaliert. Danach läuft die Bestellung in das Terminverfolgungsregister ein und wird dort nach Kritikalität klassifiziert bis zur Bestätigung über die Packing List und den Wareneingang.

Methoden und Vorgehen der Terminverfolgung

Der Vorgehensweise liegt ein einfaches Prinzip zugrunde: Je kritischer die Position für Produktion und Kundenauftrag, desto enger der Verfolgungsrhythmus. Methodisch unterscheidet man manuelle, systemgestützte und vollautomatisierte Ansätze.

Kritikalitätsklassen und Verfolgungsrhythmus

In der Praxis bewährt sich eine Einteilung in drei Klassen: A-Teile mit direktem Produktionsbezug werden häufig mehrmals pro Woche geprüft, B-Teile wöchentlich, C-Teile nur bei Auffälligkeiten. Zusätzlich gelten feste Vorlauffenster: eine erste Prüfung typischerweise rund zwei Wochen vor dem Termin, eine zweite kurz davor. Bei langen Beschaffungszeiten, etwa bei Nullserienbeschaffung für neue Projekte, kommen Meilensteintermine hinzu, die zwischen Bestellung und Lieferung überwacht werden.

Eskalationsstufen

Wirksame Terminverfolgung lebt von klar definierten Eskalationswegen. Typisch ist eine Stufung von der Sachbearbeiteranfrage über den Einkauf und die Geschäftsführung des Lieferanten bis zur alternativen Beschaffung. Für Fälle, in denen der Termin nicht mehr haltbar ist, gehören Ersatzmaßnahmen zum vorbereiteten Repertoire: Teil-lieferung, Luftfracht, Alternativlieferant oder ein kurzfristiger Cross-Docking-Zugriff über Distributionspartner. Wer Eskalationswege vorab dokumentiert, spart in der Krise wertvolle Stunden.

Dokumentation und Rückkopplung

Jede Terminabweichung wird mit Ursache, Auswirkung und vereinbarter Maßnahme erfasst. Bei hartnäckigen Problemen bewährt sich eine Ursachenanalyse nach der 5-Why-Methode, um nicht nur das Symptom zu behandeln. Die Ergebnisse fließen in die Lieferantenbewertung ein und ergänzen dort

das Lieferantenqualitätsziel um das Feld Termintreue. Nur so wird aus einzelner Nachverfolgung ein nachhaltiger Verbesserungsprozess.

Wichtige KPIs der Terminverfolgung

Terminverfolgung lässt sich messen und sollte in Berichte und Lieferantenbewertungen einfließen. Ohne Kennzahlen bleibt sie eine Individualaufgabe ohne Vorbildcharakter.

Termintreue und Liefertreue

Die Termintreue beschreibt den Anteil pünktlich gelieferter Bestellpositionen am Gesamtumfang und liegt bei etablierten Lieferanten typischerweise über 95 bis 98 Prozent. Ergänzend misst die Liefertreue zusätzlich die Mengengenauigkeit, da eine pünktliche Teillieferung die Produktion trotzdem gefährden kann. Beide Werte werden pro Lieferant und pro Materialgruppe ausgewiesen, damit systematische Schwächen sichtbar werden.

Plan-Ist-Vergleich und Vorlaufzeit

Im Terminverfolgungsregister werden versprochene und tatsächliche Termine als Plan-Ist-Vergleich Bestand geführt. Aus dem Abstand zwischen Warnung und Termin lässt sich die tatsächliche Vorlaufzeit der Signale ableiten: Wer erst drei Tage vor dem Termin erfährt, dass ein Teil fehlt, kann kaum noch gegensteuern. Ziel ist typischerweise eine Warnung mit mindestens ein bis zwei Wochen Restspielraum bei A-Teilen.

Aufwand und Prozesskosten

Auch der Ressourceneinsatz gehört auf die Kennzahlenliste. Der Zeitaufwand je Bestellposition zeigt, ob die Terminverfolgung effizient organisiert ist oder ob überproportional viele manuelle Rückfragen anfallen. Hier lohnt der Vergleich mit den durch fehlende Teile verursachten Prozesskosten wie Stillstandszeiten, Expressfrachten und Nacharbeit: Der Aufwand für Verfolgung ist fast immer kleiner als der Schaden durch einen ungeahnten Ausfall.

Risiken und Kontrollen bei der Terminverfolgung

Terminverfolgung selbst kann versagen, wenn sie auf falschen Daten basiert oder rein reaktiv betrieben wird. Zusätzlich entstehen rechtliche und vertragliche Risiken, wenn Verspätungen nicht konsequent adressiert werden.

Falsche Terminbestätigungen

Ein häufiges Risiko sind Lieferanten, die den gewünschten Termin ohne echte Kapazitätsprüfung bestätigen. Kontrollmaßnahme: Der Einkauf prüft jede Auftragsbestätigung auf Abweichungen vom Bestelltermin und hinterfragt plötzliche Terminverlängerungen. Bei kritischen Positionen hilft eine Zwischenbestätigung, etwa der Versandtermin mit Packing List und Spediteurbuchung, statt sich allein auf den Abschlusszusagetermin zu verlassen.

Vertragliche Absicherung

Liefertermine müssen vertraglich durchsetzbar sein. Dazu zählen klare Lieferbedingungen wie EXW oder DDP, eine wirksame Penalty Clause für verspätete Lieferungen sowie Regelungen zu Schadensbegrenzung, etwa eine Limitation of Liability, damit Vertragsstrafen im Schadensfall auch wirklich greifen. Wie Vertragsstrafen im Einzelfall geltend gemacht werden können, sollte stets juristisch geprüft werden, da Grenzen der Zurechnung und Haftungshöhen je Vertrag variieren.

Risikovorsorge bei kritischen Gütern

Bei langen Vorlaufzeiten oder volatilen Märkten ergänzt die Terminverfolgung präventive Instrumente: Bedarfsabdeckung durch rechtzeitige Budgetierung der Materialkosten, Absicherung von Preisrisiken über eine Preiseskalationsklausel oder Hedging bei Rohstoffabhängigkeit sowie Doppelbelegung kritischer Positionen über einen zweiten Lieferanten. So sinkt die Wahrscheinlichkeit, dass ein terminierter Ausfall überhaupt zur Existenzfrage wird.

Aktuelle Entwicklungen: Digitale Terminverfolgung

Terminverfolgung wird zunehmend digitalisiert. Statt manueller Rückfragen per E-Mail setzen Unternehmen auf Systeme, die Lieferdaten aus Lieferantenportalen, Transportdienstleistern und Warenwirtschaftssystemen automatisch zusammenführen.

Automatisierte Statusdaten und Lieferantenportale

Lieferantenportale erlauben es Lieferanten, Termine selbst zu pflegen und Statusänderungen direkt bereitzustellen. Systeme gleichen diese Angaben mit dem Bedarfsplan ab und warnen automatisch bei Konflikten mit Produktions- oder Kundenterminen. Zusätzlich liefern Trackingdaten von Speditionen und 3PL-Dienstleistern den tatsächlichen Transportstatus, sodass aus der geplanten Versandmeldung ein verifizierter Liefertermin wird.

Integration in Disposition und Logistik

Terminverfolgung entfaltet ihre volle Wirkung erst in Kombination mit Bestands- und Logistikprozessen. Im Plan-Ist-Vergleich Bestand wird sichtbar, ob ein verspäteter Zugang ein Kommissionierproblem oder nur eine Bestandsverschiebung verursacht. Bei konsequenter Integration in Disposition, Fertigungsplanung und Logistik ersetzt die Terminverfolgung die klassische Frage „Wo bleibt meine Ware?“ durch eine vorausschauende Steuerung, die Auswirkungen auf die Lieferfähigkeit bereits im Vorfeld bewertet.

KI-gestützte Priorisierung

Mit zunehmender Datenqualität kommen Systeme zum Einsatz, die Ausfallwahrscheinlichkeiten von Lieferterminen abschätzen und Einkäufer priorisiert auf gefährdete Positionen hinweisen. Praktisch relevant ist das vor allem bei hohem Bestellvolumen, wo manuelle Vollkontrolle unwirtschaftlich wäre. Entscheidend bleibt dabei die Datenpflege: KI kann nur so gut warnen, wie Termine, Zusagen und Wareneingänge systematisch erfasst werden.

Typische Kennzahlen

Kennzahl	Typischer Wert
Termintreue	> 98 % *Anteil pünktlich gelieferter Bestellpositionen; typischer Zielwert bei etablierten Lieferanten*
Liefertreue	> 95 % *Pünktlichkeit plus Mengengenauigkeit je Bestellposition*
Vorlaufzeit der Warnung	1–2 Wochen *Zeit zwischen erkannter Abweichung und Termin; typischer Richtwert bei A-Teilen*
Prüfrhythmus A-Teile	2–3×/Woche *Üblicher Prüftakt für produktionskritische Bestellpositionen*

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 15.000 offenen Bestellpositionen erlebte wiederholt Produktionssperrungen, weil Zukaufteile verspätet eintrafen und dies erst am Tag der Montage auffiel. Das Unternehmen führte daraufhin eine gestufte Terminverfolgung ein, klassifizierte alle Bestellpositionen nach Kritikalität und verknüpfte das Terminverfolgungsregister mit der Fertigungsplanung. Nach wenigen Monaten sank die Zahl der ungeplanten Montagestopps deutlich, und die Termintreue der Hauptlieferanten wurde als verbindliche Kennzahl in das Lieferantenbewertungssystem aufgenommen.

- Kritikalitätsklassen A/B/C mit festgelegten Prüfrhythmen für jede offene Bestellposition
- Automatische Warnung, wenn ein geprüfter Liefertermin vor einem zugehörigen Produktionstermin liegt
- Dokumentierte Eskalationsstufen inklusive vorbereiteter Alternativen wie Teil-lieferung und Alternativlieferant
- Regelmäßige Auswertung der Termintreue je Lieferant mit Verbesserungsvereinbarungen

Fazit

Terminverfolgung ist mehr als das Nachfragen offener Bestellungen: Sie ist ein strukturiertes Frühwarnsystem, das bestätigte Liefertermine gegen Produktions- und Kundentermine stellt und Abweichungen abwartet, bevor sie zum Problem werden. Der Erfolg hängt von drei Faktoren ab – sauberen Daten, klaren Eskalationswegen und einer messbaren Kopplung an die Lieferantenbewertung. Wer nur mahnt, handelt reaktiv; wer Termine aktiv verfolgt, sichert Lieferfähigkeit und Prozesskosten zugleich. In Kombination mit digitalen Statusdaten und einer konsequenten Ursachenanalyse wird die Terminverfolgung zum stabilisierenden Pfeiler eines leistungsfähigen

Beschaffungsmanagements.

Häufige Fragen

? Was bedeutet Terminverfolgung im Einkauf?

Terminverfolgung bezeichnet die kontinuierliche Überwachung bestätigter Liefertermine offener Bestellungen bis zum Wareneingang. Sie vergleicht zugesagte Termine mit dem tatsächlichen Bedarf in Produktion und Auslieferung. Ziel ist es, Verspätungen früh zu erkennen und noch vor dem Termin Gegenmaßnahmen einzuleiten.

? Wie oft sollte man offene Bestellungen terminmäßig prüfen?

Der Prüfrhythmus richtet sich nach der Kritikalität: A-Teile mit direktem Produktionsbezug werden in der Praxis häufig mehrere Male pro Woche geprüft, B-Teile wöchentlich und C-Teile nur bei Auffälligkeiten. Ergänzend empfiehlt sich eine verbindliche Prüfung typischerweise etwa zwei Wochen vor dem zugesagten Termin.

? Was ist der Unterschied zwischen Terminverfolgung und Liefermahnung?

Die Liefermahnung greift, wenn ein Termin bereits überschritten ist, und fordert die ausstehende Ware an. Terminverfolgung wirkt dagegen präventiv und prüft Termine vorab auf Bestätigung und Risiken. Beide Instrumente ergänzen sich, aber eine gute Terminverfolgung macht viele Mahnungen überflüssig.

? Wie kann Terminverfolgung automatisiert werden?

Typische Bausteine sind Lieferantenportale mit terminpflege durch die Lieferanten, automatische Abgleiche von Auftragsbestätigungen mit dem Bedarfsplan und Transportdaten von Speditionen oder 3PL-Dienstleistern. Systeme warnen, wenn ein Liefertermin einen Produktions- oder Kundentermin gefährdet. Entscheidend ist eine saubere Datenbasis, sonst entstehen falsche Alarme oder Lücken.

? Welche Kennzahlen gehören zur Terminverfolgung?

Zentrale Kennzahlen sind die Termintreue, also der Anteil pünktlich gelieferter Positionen, sowie die Liefertreue inklusive Mengengenauigkeit. Ergänzend wird der Abstand zwischen Warnung und termin als Vorlaufzeit gemessen und der manuelle Bearbeitungsaufwand je Position erfasst. Diese Werte fließen in die Lieferantenbewertung ein.

? Wie reagiert der Einkauf bei drohender Terminüberschreitung?

Zuerst wird der Lieferant zur Ursache und zum neuen verbindlichen Termin befragt, danach wird die Auswirkung auf Produktion und Kundenauftrag bewertet. Falls der Termin nicht mehr haltbar ist, kommen Teil-lieferungen, Expressversand, Umlagerungen oder ein Alternativlieferant infrage. Bei wiederholten Problemen helfen vertragliche Mittel wie eine Penalty Clause und eine strukturierte Ursachenanalyse nach der 5-Why-Methode.

Passende Anbieter auf Amplifa finden

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

amplifa-marketplace.ai