

Catalog Buying: Beschaffung über elektronische Lieferantenkataloge

Catalog Buying bezeichnet die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen über elektronische Lieferantenkataloge, aus denen Einkäufer oder Bedarfsträger Positionen direkt auswählen und bestellen. Der Ansatz standardisiert wiederkehrende Bedarfe, reduziert Bearbeitungsaufwand und schafft Preistransparenz gegenüber Rahmenverträgen. Für industrielle Einkaufsorganisationen ist Catalog Buying ein zentrales Instrument der operativen Einkaufsoptimierung, insbesondere im C-Teile-Bereich.

Das Wichtigste in Kürze

- Catalog Buying ist die direkte Bestellung aus freigegebenen Lieferantenkatalogen, meist auf Basis von Rahmenverträgen.
- Typischerweise eignet sich der Ansatz für Standardteile, Verbrauchsmaterialien und Wiederholbedarfe mit geringer Komplexität.
- In der Praxis lassen sich durch Catalog Buying häufig deutliche Prozesskosten senken, da Freigabe- und Bestellschritte automatisiert werden.
- Voraussetzung sind qualitätsgesicherte Katalogdaten, häufig nach Standards wie ECLASS, sowie klar geregelte Kompetenzen.
- Kernkennzahlen sind Catalog-Abdeckungsgrad, Bestelldurchlaufzeit und Preisbindung im Vergleich zur Rahmenvertragsvereinbarung.

Definition: Catalog Buying

Catalog Buying (auch Katalogbestellung oder Catalogue Buying) ist eine Form der beschleunigten Beschaffung, bei der Bedarfsträger Positionen aus einem elektronischen Lieferantenkatalog auswählen und ohne individuelle Anfrage direkt bestellen. Dem Katalog liegt typischerweise ein Rahmenvertrag oder eine Direktvergabe mit ausgehandelten Konditionen zugrunde.

Abgrenzung zum klassischen Anfrageprozess

Anders als bei einer Ausschreibung mit Anfrage, Angebotsvergleich und Vergabevermerk entfällt bei Catalog Buying die individuelle Preisverhandlung pro Bedarf. Die Konditionen wurden bereits im Vorfeld vereinbart; die Bestellung ist im Ergebnis eine Abruforder. Das verkürzt den Beschaffungszyklus von häufig Tagen auf Stunden oder Minuten. Kataloge ersetzen jedoch nicht die strategische Lieferantenauswahl – sie setzen sie voraus.

- Keine Againholung pro Bedarf, Abruf aus Rahmenvertrag
- Reduzierter Freigabeaufwand bei vordefinierten Budgets
- Nachvollziehbarkeit über das Vergabeakte im Einzelfall

Einordnung in die Beschaffungsstrategie

Catalog Buying ist ein Instrument der Transaktionsbeschaffung und eng mit der Bedarfsermittlung

verknüpft. Es bündelt Streubestellungen vieler Bedarfsträger auf wenige Lieferanten und erhöht damit das Bestellvolumen je Lieferantenbeziehung. Dadurch entsteht ein relevanter Einkaufshebel bei Preisen und Konditionen. Klassischerweise wird der Ansatz mit Maßnahmen wie Konsignationslager oder Direktbelieferung kombiniert.

Methoden und Vorgehen beim Catalog Buying

Der Aufbau einer funktionierenden Katalogbeschaffung folgt einem mehrstufigen Vorgehen: Bedarfsklassifizierung, Lieferanten- und Vertragsgestaltung, Katalogaufbau sowie Betriebsführung. Je sauberer die Vorbereitung, desto höher die Akzeptanz im Tagesgeschäft.

Bedarfsklassifizierung und Katalogauswahl

Zunächst werden Materialgruppen mit hohem Bestellfrequency und standardisiertem Spezifikationsgrad identifiziert, etwa Werkzeuge, Betriebseinrichtungen, Verbindungselemente oder Standard-Elektronik. Für diese Bereiche wird geprüft, ob sich ein Lieferantenkatalog oder ein Multi-Lieferanten-Katalog eignet. Produktklassifikationssysteme wie ECLASS stellen sicher, dass Positionen eindeutig beschrieben und suchbar sind. Uneindeutige oder projektbezogene Bedarfe gehören nicht in den Katalog.

- Hohe Bestellfrequency, geringe Spezifikationstiefe
- ECLASS oder vergleichbare Klassifikation für Datenqualität
- Trennung von Katalog- und Projektpositionen

Vertragliche Grundlagen und Katalogaufbau

Rahmenverträge regeln Preise, Konditionen, Lieferbedingungen wie DDP und Transportkosten, Mindestabnahmen sowie Preisbindungsklauseln. Wer längere Kataloglaufzeiten plant, sollte über eine Preisgleitklausel nachdenken, um bei Rohstoff- oder Indexänderungen nicht neu verhandeln zu müssen. Der Katalog selbst enthält neben Preisen auch Verfügbarkeitsdaten, technische Dokumentation und bei Bedarf Handlungsvorgaben zur Fehlteilvermeidung.

Integration in Beschaffungssysteme

In der Praxis werden Kataloge über Punchout-Schnittstellen, OCI-Übergaben oder als lokale Datenbestände in das ERP- bzw. E-Procurement-System eingebunden. Entscheidend ist, dass der Warenkorb direkt in eine Bestellung überführt wird und Arbeitsgänge wie Budgetprüfung, Kontierung und Freigabe automatisch laufen. Für grenzüberschreitende Beschaffungen sollten Dokumente wie die Commercial Invoice aus den Katalogdaten ableitbar sein.

- Punchout oder lokale Katalogdaten je nach Bedarfsvolumen
- Automatische Budget- und Kontenprüfung
- Zollrelevante Daten für Exportabwicklungen

Wichtige KPIs und Erfolgsfaktoren

Der Erfolg von Catalog Buying lässt sich über wenige, klar messbare Kennzahlen steuern. Diese zeigen, ob die Katalogstrategie tatsächlich den beschafften Wert aus Prozessen zieht und wo Einkaufsoptimierungspotenzial brachliegt.

Kennzahlen zur Durchdringung und Effizienz

Der Catalog-Abdeckungsgrad gibt an, welcher Anteil des Bestellvolumens (häufig nach Positionen oder Wert gemessen) über Kataloge läuft. In der Praxis gelten Werte über 60–70 % bei C-Teilen als gutes Niveau. Daneben sind Bestelldurchlaufzeit und Anteil automatisierter Bestellungen ohne manuellen Eingriff zentrale Indikatoren.

- Catalog-Abdeckungsgrad gemessen an Bestellpositionen
- Durchlaufzeit von Bedarfsmeldung bis Bestellbestätigung
- Quote touchloser Bestellungen

Preis- und Qualitätskennzahlen

Die Preisbindung prüft, ob abgerechnete Preise exakt dem Katalog bzw. Rahmenvertrag entsprechen; Abweichungen sind über einen Abweichungsworkflow Preis zu klären. Ergänzend sind Liefertreue des Kataloglieferanten, Fehlteilquote und Materialstammpflege (z. B. Anteil duplizierter oder veralteter Katalogpositionen) zu überwachen.

Risiken und Kontrollen beim Catalog Buying

Katalogbeschaffung vereinfacht Prozesse, verlagert aber Kontrollpunkte in die Katalogpflege und Systemgovernance. Ohne klare Regeln drohen Maulkorb-bestellungen außerhalb des Katalogs, Preisdrift und mangelnde Nachvollziehbarkeit.

Typische Risiken

Häufige Probleme sind veraltete Preise oder Verfügbarkeiten im Katalog, Umgehung des Katalogs durch Bedarfsträger („Shadow Procurement“), unzureichende Freigaberegeln bei hohen Beträgen und Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten. Auch rechtliche Aspekte wie Compliance, Sanktionslisten und die Prüfung von Dual Use Goods dürfen bei automatisierten Bestellungen nicht aus dem Blick geraten.

- Preisdrift bei unzureichender Katalogpflege
- Umgehung über Direktbestellungen
- Export- und Sanktionsprüfung bei automatisierten Prozessen

Kontrollen und Governance

Wirksame Kontrollen umfassen regelmäßige Katalogabgleiche mit dem Rahmenvertrag, Schwellenwerte für Freigaben sowie eine dokumentierte Kompetenzmatrix Einkauf, die festlegt, wer welche Positionen in welchem Wertebereich bestellen darf. Wichtige Vergabeentscheidungen – etwa die Auswahl des Kataloglieferanten – sollten mit Vergabevermerk und Verhandlungsprotokoll dokumentiert werden. Bei kritischen Lieferanten gehört eine Due Diligence zur laufenden Überwachung.

- Jährlicher Katalog-Vertragsabgleich
- Freigabenschwellen und Rollen über Kompetenzmatrix Einkauf
- Dokumentation der Lieferantenauswahl im Vergabeakte

Aktuelle Entwicklungen beim Catalog Buying

Katalogbeschaffung entwickelt sich von statischen Preislisten zu dynamischen, datenbasierten Beschaffungskanälen. Künstliche Intelligenz, Marktplatzintegrationen und standardisierte Datenmodelle verändern die Rolle des Einkäufers.

Automatisierung und KI-gestützte Katalogpflege

Klassifikations- und Matching-Tools erkennen automatisch, welche interne Materialnummer zu welcher Katalogposition passt, und schlagen ergänzende Sortimente vor. Das reduziert den Pflegeaufwand deutlich und verbessert die Bedarfsermittlung, weil Bedarfsträger passgenaue Alternativen finden. KI unterstützt zudem bei der Erstellung von Anfragen für jene Positionen, die sich nicht katalogisieren lassen.

Multi-Lieferanten-Kataloge und Marktplätze

Zunehmend werden mehrere Lieferanten in einem Katalog oder über B2B-Marktplätze zusammengeführt. Einkäufer vergleichen Preis, Lieferzeit und Verfügbarkeit transparent – vergleichbar mit einem breit geführten Vergabevermerk auf Positionsebene. Ergänzende Konzepte wie Konsignationslager oder Supply Planning über den Lieferanten integrieren die Katalogbeschaffung enger in die Materialversorgung der Fertigung.

- Transparenter Vergleich auf Positionsebene
- Verbindung mit Fehlteilmanagement und Werkzeugkaution bei Werkzeugkatalogen
- Engere Kopplung an Logistik- und Bestandsprozesse

Typische Kennzahlen

Catalog-Abdeckungsgrad: > 60–70 % bei C-Teilen

Anteil des Bestellvolumens, das über Kataloge abgewickelt wird

Bestelldurchlaufzeit: < 1 Arbeitstag

Von Bedarfsmeldung bis Bestellbestätigung im Katalogprozess

Preisbindung / Katalogtreue: > 98 %

Anteil Positionen ohne Preisabweichung vom Rahmenvertrag

Touchless-Quote: > 80 %

Anteil automatisierter Bestellungen ohne manuellen Eingriff

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 500 Mitarbeitern bezog Werkzeuge und Betriebsstoffe bisher über Einzellanfragen an mehrere Händler; der Bearbeitungsaufwand pro Bestellung lag in der Praxis oft bei über einer Stunde. Durch die Einführung eines Kataloglieferanten mit Rahmenvertrag und Punchout-Anbindung wurde der Prozess deutlich verschlankt.

- Konsolidierung von vier Händlern auf einen Kataloglieferanten mit ausgehandelten Rahmenkonditionen
- Punchout-Katalog mit ECLASS-Klassifikation und automatischer Budgetprüfung bis zu einem Freigabewert von 1.000 EUR
- Monatlicher Preisabgleich zwischen Katalog und Rahmenvertrag über einen definierten Abweichungsworkflow Preis
- Erweiterung um ein Konsignationslager für Hochlaufwerkzeuge zur Absicherung der Fehlteilversorgung

Fazit

Catalog Buying verlagert Aufwand von der einzelnen Bestellung in die einmalige Vorbereitung: sauber verhandelte Rahmenverträge, qualitätsgesicherte Katalogdaten und klare Freigaberegeln. Belohnt wird das mit kürzeren Durchlaufzeiten, geringeren Prozesskosten und höherer Preistransparenz.

Voraussetzung ist eine aktive Governance – ohne regelmäßige Katalogpflege und Kontrollen verlieren Kataloge schnell an Verbindlichkeit. Für industrielle Einkaufsorganisationen ist der Ansatz damit weniger ein IT-Projekt als eine strategische Entscheidung über Arbeitsverteilung und Lieferantenstruktur. Wer Catalog Buying konsequent mit Klassifikationsstandards wie ECLASS und klaren KPIs betreibt, schafft Raum für wertschöpfende Aufgaben wie Verhandlung und Lieferantenentwicklung.

Häufige Fragen

Was bedeutet Catalog Buying?

Catalog Buying bezeichnet die Beschaffung über elektronische Lieferantenkataloge, aus denen Positionen direkt bestellt werden, ohne dass pro Bedarf eine Anfrage gestellt wird. Grundlage ist meist ein Rahmenvertrag mit ausgehandelten Preisen und Konditionen. Der Ansatz reduziert Bearbeitungsaufwand und erhöht die Preistransparenz.

Für welche Produkte eignet sich Catalog Buying?

Typischerweise eignet sich Catalog Buying für standardisierte Produkte mit hoher Bestellfrequenz und geringer Spezifikationstiefe. Dazu gehören Werkzeuge, Verbrauchsmaterialien, Verbindungselemente, Standard-Elektronik und MRO-Artikel. Projektbezogene oder kundenspezifische Leistungen sollten dagegen über Anfrageprozesse beschafft werden.

Welche Vorteile hat Catalog Buying gegenüber dem klassischen Anfrageprozess?

Der Hauptvorteil liegt in der Geschwindigkeit: Bestellungen entstehen in Minuten statt Tagen, da Anfrage, Angebotsvergleich und Vergabe entfallen. Hinzu kommen geringere Prozesskosten, gebundene Preise und ein gebündeltes Volumen, das einen Einkaufshebel bietet. Zudem sinkt die Fehlerquote durch standardisierte Katalogdaten.

Welche Rolle spielt ECLASS beim Catalog Buying?

ECLASS ist ein branchenübergreifender Standard für die Klassifikation und Beschreibung von Produkten. Er stellt sicher, dass Katalogpositionen eindeutig beschrieben, suchbar und mit internen Materialnummern abgleichbar sind. Ohne solche Klassifikationsstandards leidet die Datenqualität und die Zuordnung von Bedarf zu Katalogposition wird fehleranfällig.

Wie wird Catalog Buying erfolgreich eingeführt?

Erfolgreich verläuft die Einführung über eine klare Bedarfsklassifizierung, die Auswahl geeigneter Lieferanten mit Rahmenvertrag und die technische Anbindung per Punchout oder Katalogimport. Entscheidend sind Schulung der Bedarfsträger, dokumentierte Freigaberegeln über eine Kompetenzmatrix Einkauf sowie regelmäßige Abgleiche zwischen Katalog und Vertrag.

Welche Risiken hat Catalog Buying?

Typische Risiken sind veraltete Preise und Verfügbarkeiten im Katalog, Umgehung durch Bestellungen außerhalb des Katalogs und unzureichende Kontrollen bei hohen Bestellwerten. Auch Compliance-Themen wie Sanktionslisten oder Dual Use Goods müssen bei automatisierten Prozessen geprüft werden. Regelmäßige Katalogabgleiche und definierte Freigabenschwellen senken diese

Risiken deutlich.