

Delivery Schedule Agreement: Flexibel planbare Rahmenverträge für die Serienversorgung

Ein Delivery Schedule Agreement (DSA) ist ein langfristiger Liefervertrag, der die verbindliche Abnahme von Mengen über einen Planungshorizont hinweg regelt, während die konkreten Liefertermine flexibel per Abruf angepasst werden. In der Praxis ist es das zentrale Steuerungsinstrument zwischen Rahmenvertrag und Einzelbestellung, insbesondere in der Automobil-, Maschinen- und Elektronikindustrie. Der Begriff wird häufig mit dem deutschen „Abrufvertrag“ oder „Abrufauftrag“ gleichgesetzt und engliert an Systemverträge oder Calls-off-Regelungen an. Für Einkäufer verbindet der DSA Versorgungssicherheit mit Planungsflexibilität – und erfordert zugleich klare Vereinbarungen zu Mengenbandbreiten, Änderungsprozessen und Verfallsterminen.

Das Wichtigste in Kürze

- Ein Delivery Schedule Agreement bindet Gesamtmengen langfristig, während Abrufe die konkreten Liefertermine kurzfristig festlegen.
- Typische Struktur: fester Mengenkorridor, mehrere Planungshorizonte (fester, gleitender und freier Bereich) und definierte Abruffristen.
- Wesentliche Vertragsinhalte sind Preisbindung, Mengenflexibilität, Lagerhaltungspflichten, Änderungsmanagement und Verfallsregeln für nicht abgerufene Mengen.
- In der Praxis häufig bei Serien- und Standardteilen, die kontinuierlich beschafft werden und hohe Umrüstkosten beim Lieferanten verursachen.
- Erfolgsindikatoren sind Abrufgenauigkeit, Liefertreue und Bestandsreichweite auf beiden Seiten der Lieferkette.
- Rechtlich gelten Abrufverträge als besondere Vertragsform; Mengen- und Fristenregelungen sollten im Einzelfall juristisch geprüft werden.

Definition: Delivery Schedule Agreement

Ein Delivery Schedule Agreement ist ein Rahmenliefervertrag, in dem sich ein Lieferant verpflichtet, eine vereinbarte Gesamtmenge über einen definierten Zeitraum zu liefern, ohne dass jeder Einzeltermin von vornherein feststeht. Die Abwicklung erfolgt über Abrufe, die der Kunde innerhalb vereinbarter Vorlaufzeiten und Mengenbandbreiten stellt. Damit kombiniert der DSA die Bindungswirkung eines Rahmenvertrags mit der Flexibilität laufender Disposition.

Abgrenzung zum Rahmenvertrag und zur Einzelbestellung

Ein klassischer Rahmenvertrag regelt Preise und Konditionen, verpflichtet aber häufig nicht zur Abnahme. Die Einzelbestellung deckt dagegen nur einen konkreten Bedarf ab. Der DSA liegt dazwischen: Die Gesamtmenge oder ein Mengenkorridor wird verbindlich, die Terminierung bleibt

flexibel. Für den Lieferanten entsteht Planungssicherheit für Kapazitäten und Materialvorläufe, für den Abnehmer entfällt der wiederkehrende Bestellprozess.

- Rahmenvertrag: Konditionen verbindlich, Mengen meist unverbindlich.
- Einzelbestellung: Menge und Termin verbindlich, kein Langfristbezug.
- DSA: Mengenkorridor verbindlich, Abrufe legen Termine und Teilmengen fest.

Typische Einsatzfelder

Delivery Schedule Agreements werden typischerweise für Serienteile, Standardkomponenten und Rohstoffe mit kontinuierlichem Bedarf geschlossen – etwa Zukaufteile in der Contract Manufacturing oder Standardbleche, Verbindungselemente und Halbleiterbauteile. Sie eignen sich besonders, wenn der Lieferant lange Vorlaufzeiten oder hohe Rüstkosten hat und der Bedarf des Abnehmers saisonal oder auftragsbezogen schwankt. Seltener sind DSAs bei kundenindividuellen Einzeltlingen oder Projektgeschäft.

- Automobilzulieferung: Serienteile über Modelllaufzeiten.
- Maschinenbau: Standardkomponenten für mehrere Baureihen.
- Elektronik: Langlaufe teile mit langen Beschaffungszeiten.

Methoden und Vorgehen: Aufbau eines Delivery Schedule Agreements

Ein funktionsfähiger DSA braucht eine klare Vertragsarchitektur: Mengen, Horizonte, Abrufmechanik und Änderungsregeln müssen zusammenpassen. In der Praxis hat sich ein mehrstufiges Vorgehen bewährt, das von der Bedarfsanalyse bis zur laufenden Überwachung reicht.

Bedarfsanalyse und Mengenkorridor festlegen

Ausgangspunkt ist eine belastbare Bedarfsprognose, idealerweise abgestimmt mit Vertrieb, Produktion und ggf. einem Consensus Forecast. Darauf aufbauend definieren Einkäufer und Lieferant einen Mengenkorridor, der typischerweise eine Untergrenze von etwa 70 bis 90 Prozent der Forecast-Menge und eine Obergrenze von 110 bis 130 Prozent umfasst. Innerhalb dieses Korridors gelten die Vertragspreise; außerhalb bedarf es einer Neuverhandlung oder Mengenanpassung. Wichtig ist die Verknüpfung mit der Auftragspriorisierung der eigenen Produktion, damit Abrufe realistische Prioritäten spiegeln.

- Forecast-Historie und Planungsdaten auswerten.
- Mindest- und Höchstabnahmemenge je Periode definieren.
- Kumulierte Abnahme über die Vertragslaufzeit regeln.

Planungshorizonte und Abrufmechanik

Bewährt ist ein gestaffeltes Horizontmodell: Im festen Bereich (z. B. die ersten vier Wochen) sind Abrufe unveränderlich, im gleitenden Bereich (z. B. Wochen fünf bis zwölf) sind Mengenänderungen innerhalb von Toleranzen möglich, im freien Bereich dient der Abruf als Prognose ohne Abnahmeverpflichtung. Dazu gehören definierte Abruffristen, ein standardisiertes Übertragungsformat – im elektronischen Datenaustausch häufig cXML oder EDI-Nachrichten – und eine verbindliche Abrufbestätigung durch den Lieferanten. Vor Vertragsabschluss empfiehlt sich eine Lieferantenkapazitätsprüfung, um sicherzustellen, dass Spitzenabrufe überhaupt abgewickelt werden können.

- Fester Bereich: fixe Termine und Mengen.

- Gleitender Bereich: Änderungen mit definierten Fristen und Toleranzen.
- Freier Bereich: Prognosecharakter, keine Abnahmepflicht.

Preis-, Änderungs- und Nachweisregelungen

Preise werden entweder über die Laufzeit fixiert oder über Indexierungsformeln angepasst; beide Varianten sind in der Praxis üblich. Eine saubere Change-Order-Klausel regelt, was passiert, wenn der Abnehmer Konstruktionen, Stücklisten oder Abrufmengen ändert – einschließlich Kosten für fertigungsnah Bestände und Vormaterial beim Lieferanten. Für Nachweis und Abrechnung sollte der Vertrag Leistungs- und Lieferdokumentation, etwa den Leistungsnachweis je Abruf, sowie die maßgeblichen Incoterms inklusive einer klaren Benennung (z. B. Incoterms DDP oder CPT) enthalten.

- Preisbindungsdauer oder Indexklausel vereinbaren.
- Change-Order-Klausel mit Fristen und Kostenteilung.
- Incoterms, Übergabepunkt und Dokumentation eindeutig festlegen.

Wichtige KPIs: Steuerung und Messung von Abrufverträgen

DSAs lassen sich nur dann wirksam steuern, wenn beide Seiten dieselben Kennzahlen nutzen. Zentrale Messgrößen betreffen die Abrufqualität des Abnehmers und die Lieferleistung des Anbieters – und sollten regelmäßig im gemeinsamen Review besprochen werden, idealerweise verankert im Controlling im Einkauf.

Abruf- und Lieferqualität

Die Abrufgenauigkeit misst, wie stark tatsächlich abgerufene Mengen von den Ursprungsprognosen abweichen; Werte unterhalb von etwa 90 Prozent deuten auf Planungsprobleme hin. Auf der Gegenseite zeigt die Liefertreue (OTD), welcher Anteil der Abrufe termingerecht und mengenkonform eintrifft – in der Praxis werden häufig über 95 bis 98 Prozent angestrebt. Ergänzend liefern Terminabweichung in Tagen und Fehlmengenquote ein differenziertes Bild.

- Abrufgenauigkeit: Plan-Ist-Abweichung der Abrufe.
- Liefertreue: termingerecht gelieferte Abrufe in Prozent.
- Fehlmengenquote: nicht gelieferte Mengen bezogen auf Abrufvolumen.

Bestand und Kapitalbindung

Da DSAs kontinuierliche Anlieferung begünstigen, senken sie typischerweise Sicherheitsbestände. Gemessen wird das über die Bestandsreichweite der abgerufenen Materialien und die Kapitalbindung im Wareneingangslager. Für den Lieferanten ist die Kapazitätsauslastung die entsprechende Kennzahl: Ein gut ausgestalteter DSA glättet sein Lastprofil und reduziert teure Spitzenbelastungen. Beide Perspektiven gehören in das gemeinsame Lieferantenreview.

- Bestandsreichweite: Tage bzw. Wochen des durchschnittlichen Lagerbestands.
- Kapitalbindung: Wert der DSA-gebundenen Bestände.
- Kapazitätsauslastung beim Lieferanten als Gegenstück.

Risiken und Kontrollen: Typische Fallstricke und Gegenmaßnahmen

Abrufverträge verschieben Risiken zwischen den Partnern: Der Lieferant trägt Mengen- und Absatzrisiken, der Abnehmer Beschaffungs- und Verfallrisiken. Ohne klare Regelungen entstehen

Streitfälle über nicht abgerufene Mengen, kurzfristige Änderungen oder Qualitätsmängel.

Mengen- und Terminrisiken

Das größte Risiko ist die Drohung mit unverkauften Restmengen oder umgekehrt mit nicht gedeckten Spitzenbedarfen. Gegenmittel sind realistische Mengenkorridore, kumulierte Abnahmeregelungen, Ausgleichsklauseln und eine dokumentierte Abrufhistorie. Kurzfristige Abrufänderungen sollten nur gegen definierte Risikoprämien oder Flexibilitätsskontingente möglich sein; sonst drohen Vertragsstrafen oder Lieferverweigerung.

- Take-or-pay-Regelungen für Mindestabnahmen prüfen.
- Flexibilitätsskontingente statt unbegrenzter Änderungswünsche.
- Eskalationspflege bei Abrufkonflikten definieren.

Qualität, Compliance und Lieferantenausfall

Auch unter einem DSA bleibt der Abnehmer für Eingangsqualität und Reklamationsprozesse verantwortlich; eine funktionierende Control of Nonconforming Product entscheidet über die Beherrschung von Fehlmengensituationen. Compliance-Themen wie Conflict Minerals oder Berichtspflichten nach der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) verlagern Datenlieferpflichten auf beide Seiten und sollten im Vertrag verankert sein. Für den Ausfall des Lieferanten helfen Dual Sourcing, Sicherheitsbestände und ein Auditplan mit regelmäßigen Lieferantenbewertungen; bei anspruchsvollen Bauteilen unterstützt ein Ishikawa Diagramm die systematische Ursachenaanalyse bei wiederkehrenden Problemen.

- Reklamations- und Sperrbestandsprozess vereinbaren.
- Compliance-Datenpflichten (z. B. Rohstoffherkunft) vertraglich fixieren.
- Auditplan und zweite Quelle für kritische Teile vorhalten.

Vertragliche und kaufmännische Kontrollen

Wichtig sind klare Regelungen zu Verfallsterminen nicht abgerufener Mengen, zu Verlängerungsoptionen und zum Verhältnis zu laufenden Einzelbestellungen. Kaufmännisch sollte der DSA in Zahlungszielen und Barglass-Steuerung eingebunden sein, etwa im Rahmen einer Kreditorenlaufzeit-Optimierung; zahlt der Abnehmer mit Skonto, lässt sich das als Verhandlungsmasse gegen Mengenbindungen einsetzen. Alle Rechts- und Steuerfragen – etwa zur buchhalterischen Behandlung fester Abnahmeverpflichtungen – sollten im Einzelfall fachlich geprüft werden.

- Verfall und Auslaufen von Restmengen regeln.
- Zahlungsziele und Skonto strategisch nutzen.
- Jahresweise Vertragsreview mit KPI-Auswertung.

Aktuelle Entwicklungen: Digitalisierung, Resilienz und Nachhaltigkeit

Abrufverträge stehen unter doppeltem Anpassungsdruck: Lieferketten müssen resilienter werden, und Nachhaltigkeitsanforderungen greifen zunehmend in Beschaffungsverträge ein. Beides verändert Ausgestaltung und Steuerung von DSAs.

Digitale Abrufprozesse

Immer mehr Unternehmen übertragen Abrufe elektronisch – über EDI, cXML oder Lieferantenportale – und integrieren sie direkt in ERP- und MES-Systeme. Das reduziert Medienbrüche, beschleunigt

Abrufbestätigungen und macht Abweichungen sofort sichtbar. Fortgeschrittene Setups nutzen rollierende Prognosen, die automatisch aus Vertriebs- und Produktionsdaten gespeist werden und den freien Bereich des DSA laufend aktualisieren.

- Elektronischer Abrufversand und -bestätigung als Standard.
- Automatischer Abgleich von Abruf, Bestand und Kapazität.
- Rückmeldefähigkeit des Lieferanten als Auswahlkriterium.

Resilienz und Nachhaltigkeit als Vertragsinhalt

Seit den Störungen der letzten Jahre werden DSAs weniger auf minimalen Preis als auf Versorgungssicherheit optimiert: kürzere feste Horizonte, mehr Sicherheitsbestände beim Lieferanten oder vertraglich zugesagte Kapazitätsreserven. Zugleich rücken Nachhaltigkeitsanforderungen in den Vertrag – von CO2-Preisen auf transport- und produktionsbedingte Emissionen über Herkunftsnachweise bis zu Berichtspflichten im Rahmen der CSRD. Einkäufer tun gut daran, diese Themen früh in Ausschreibung und Category Governance der betreffenden Warengruppe zu verankern, statt sie nachträglich in bestehende Verträge zu verhandeln.

- Kapazitätzusagen und Sicherheitspolster vertraglich vereinbaren.
- Emissions- und Herkunftsdatenpflichten definieren.
- Nachhaltigkeitskriterien in die Category Governance integrieren.

Typische Kennzahlen

Abrufgenauigkeit: > 90 %

Plan-Ist-Übereinstimmung der Abrufe; darunter deutet sich Planungsproblematik an.

Liefertreue (OTD): > 95–98 %

Anteil termingerecht und mengenkonform gelieferter Abrufe.

Bestandsreichweite: üblicherweise 2–8 Wochen

Je nach Kritikalität des Teils und Vorlaufzeit zu interpretieren.

Abrufbestätigungszeit: < 48 h

Zeit bis zur verbindlichen Rückmeldung des Lieferanten.

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer bezog Stanz- und Biegeteile bislang über rund 1.200 Einzelbestellungen pro Jahr, was hohe Prozesskosten und unsichere Liefertermine verursachte. Das Team führte für die zwölf A-Lieferanten des Materialgebiets Delivery Schedule Agreements mit dreistufigen Horizonten und einem Mengenkorridor von 85 bis 115 Prozent der Forecast-Menge ein. Abrufe laufen seither elektronisch, die Bestätigung erfolgt innerhalb von 48 Stunden. Nach zwei Quartalen stieg die Liefertreue spürbar, die Bestandsreichweite der betrachteten Teile sank, und der Prozessaufwand für Bestellungen reduzierte sich deutlich.

- Konsolidierung von Einzelbestellungen auf zwölf DSAs mit Mengenkorridor.
- Dreistufige Horizonte: vier Wochen fest, acht Wochen gleitend, Rest als Prognose.
- Elektronischer Abrufversand mit verbindlicher 48-Stunden-Bestätigung.
- Quartalsweises Review von Abrufgenauigkeit und Liefertreue mit jedem Lieferanten.

Fazit

Der Delivery Schedule Agreement ist das Arbeitstier der Serienbeschaffung: Er verbindet verbindliche Mengenbindung mit terminlicher Flexibilität und entlastet beide Seiten vom Einzelauftragsalltag. Erfolg hängt weniger vom Vertragspapier ab als von der Disziplin in Prognose, Abruf und gemeinsamer KPI-Auswertung. Wer Mengenkorridore, Horizonte, Änderungsklauseln und Compliance-Pflichten sauber definiert, gewinnt Versorgungssicherheit ohne überhöhte Bestände. Zugleich sollte der DSA regelmäßig überprüft und an Markt-, Nachhaltigkeits- und Kapazitätsentwicklungen angepasst werden. So wird der Abrufvertrag vom Verwaltungsinstrument zum echten Hebel für Kosten, Resilienz und Lieferantenpartnerschaft.

Häufige Fragen

Was ist ein Delivery Schedule Agreement?

Ein Delivery Schedule Agreement ist ein langfristiger Liefervertrag, der eine Gesamtmenge oder einen Mengenkorridor verbindlich festlegt, während die konkreten Liefertermine über laufende Abrufe bestimmt werden. Es kombiniert die Bindung eines Rahmenvertrags mit der Flexibilität einer laufenden Disposition. In Deutschland spricht man häufig von Abrufvertrag oder Abrufauftrag.

Was ist der Unterschied zwischen Abrufvertrag und Rahmenvertrag?

Ein Rahmenvertrag regelt vor allem Preise und Konditionen, verpflichtet aber in der Regel nicht zur Abnahme bestimmter Mengen. Beim Abrufvertrag ist die Gesamtmenge oder ein Korridor dagegen verbindlich, und die Abwicklung erfolgt über zeitgestaffelte Abrufe. Dadurch erhalten beide Seiten mehr Planungssicherheit, der Abnehmer behält aber Flexibilität bei der Terminierung.

Welche Nachteile hat ein Abrufvertrag für den Einkäufer?

Der Einkäufer bindet sich an Mindestmengen und trägt das Risiko, Restmengen abnehmen oder vergüten zu müssen, wenn der Bedarf sinkt. Zudem erschweren feste Horizonte kurzfristige Bedarfsänderungen, und Änderungskosten bei Konstruktionsanpassungen können teuer werden. Gegensteuer bieten realistische Korridore, Flexibilitätskontingente und eine saubere Change-Order-Klausel.

Wie funktioniert ein Abrufauftrag im ERP-System?

Im ERP wird zunächst der Abrufvertrag mit Gesamtmenge, Laufzeit und Preisen angelegt. Aus dem Bedarfsplanung generiert das System dann Abrufpositionen, die innerhalb der Vertragsparameter als verbindliche Lieferabrufe an den Lieferanten übermittelt werden. Wareneingang und Rechnungsprüfung erfolgen gegen den Vertrag, oft elektronisch via EDI oder cXML.

Wann lohnt sich ein Delivery Schedule Agreement?

Es lohnt sich bei hohem, kontinuierlichem Bedarf für identische Teile, langen Vorlaufzeiten oder hohen Rüstkosten beim Lieferanten sowie bei relevanter Beschaffungsvolumens, das Verhandlungsspielraum bietet. Bei stark schwankendem oder Projektgeschäft sind Einzelbestellungen oder flexible Rahmenverträge meist besser geeignet. Eine Bedarfsanalyse über mindestens ein Jahr gibt Aufschluss über die Eignung.