

Direktbelieferung: Lieferung ohne Zwischenlager direkt an den Abnehmer

Direktbelieferung bezeichnet die logistische Variante, bei der ein Lieferant die Ware nicht an das Lager oder Werk des Bestellers liefert, sondern unmittelbar an den vom Besteller benannten Endempfänger, etwa eine Fabrik, Montagestelle oder Baustelle. Der Besteller bleibt dabei kaufmännisch Vertragspartner und steuert Mengen, Termine und Dokumentation über seinen Beschaffungsprozess. Die Direktbelieferung reduziert Handling, Kapitalbindung und Durchlaufzeiten, erfordert jedoch eine besonders saubere Abstimmung von Stammdaten, Lieferdaten und Rechnungslegung. In der Praxis ist sie vor allem bei Bauteilen mit hohem Volumen, kundenindividuellen Produkten und überregional verteilten Empfangsstellen verbreitet.

Das Wichtigste in Kürze

- Bei der Direktbelieferung liefert der Lieferant direkt an den Endempfänger, ohne dass der Besteller die Ware physisch anfasst.
- Kaufmännisch bleiben Bestellung, Rechnung und Qualitätsverantwortung beim Besteller.
- Typische Einsatzfälle sind kundenindividuelle Fertigungsteile, Großvolumen und verteilte Standorte.
- Grundlage sind präzise Stammdaten, verbindliche Lieferdaten und ein abgestimmter Rechnungsfreigabe-Workflow.
- Erfolgsmaßstäbe sind unter anderem Liefertreue am Empfangsort, Artikelidentität und Rechnungsqualität.

Definition: Direktbelieferung

Direktbelieferung ist eine Lieferform, bei der der Lieferant den Versand directly an die vom Besteller benannte Empfangsstelle ausführt, ohne dass der Besteller zwischenlogert oder umlädt. Der Besteller tritt weiterhin als Vertrags- und Rechnungspartner auf, verzichtet aber auf den physischen Wareneingang im eigenen Werk.

Abgrenzung zur Streckengeschäft-Funktion

Beim klassischen Handelsgeschäft in Form von Streckengeschäft oder Drop Shipping versendet der Händler die Ware des Abnehmers im Namen des Lieferanten; bei der Direktbelieferung in der Industrie bestellt ein Unternehmen für seine eigenen Standorte oder Projektstellen und weist die Ware an den Lieferanten zu. Die Richtung ist also nicht kundenorientiert, sondern beschaffungsorientiert. Der Einkaufsprozess, die Materialstammpflege und die Inventurverantwortung bleiben vollständig beim Besteller.

Typische Einsatzszenarien

Die Direktbelieferung lohnt sich häufig bei großen, schweren oder empfindlichen Gütern wie Stahlträgern, Behältern oder kundenspezifischen Baugruppen, bei denen ein zusätzlicher Umschlag Kosten und Qualitätsrisiken erzeugen würde. Ebenso verbreitet ist sie bei projektförmiger Fertigung, bei

Montagestellen ohne eigenes Lager oder bei mehreren Werken, die dieselbe Materialgruppe aus einem zentralen Vertrag abrufen.

Methoden und Vorgehen bei der Direktbelieferung

Ein erfolgreicher Direktbelieferungsprozess beginnt lange vor dem Versand. Sie entscheidet über die Eignung, setzt die logistischen und kaufmännischen Rahmenbedingungen fest und verankert sie in Vertrag und Stammdaten.

Materialgruppen bewerten und Eignung festlegen

Am Anfang steht die Prüfung, welche Materialgruppen sich für die Direktbelieferung eignen. Kriterien sind Wert, Volumen, Einmalkarakter, Transportempfindlichkeit und die Anzahl der Empfangsstellen. Eine ABC-Analyse hilft dabei, A-Teile mit hohem Wert und klarem Bedarfssignal für die Direktbelieferung zu identifizieren, während C-Teile oft sinnvoller über ein zentrales Lieferantenlager mit kanban-artigem Abruf laufen.

Vertragliche und logistische Verankerung

Im Liefervertrag oder Rahmenvertrag werden Empfangsorte, Anlieferzeiten, Verpackungsvorgaben, Dokumentationsanforderungen und Verfahren bei Mengen- oder Terminabweichungen festgelegt. Bei Transporten über Straße hinaus, etwa mit Sondertransporten oder Gefahrgut, sind zusätzliche Regelungen wie ADR-relevante Klassifizierung und Transportdokumentation zu berücksichtigen. Ein Service Level Agreement (SLA) definiert messbare Anforderungen an Termintreue, Meldewesen und Eskalationswege.

Prozess- und Systemverankerung

Im ERP-System werden die Empfangsstellen als eigene Lieferadressen, die Materialien mit korrekten Lieferzeiten und die Bestellungen mit Direktkennzeichen gepflegt. Der Rechnungsfreigabe-Workflow muss die Situation abbilden, dass der Wareneingang nicht beim Besteller stattfindet; hier ergänzen Werksbestätigungen, digitale Lieferscheine oder bestätigte Sendungsmeldungen die klassische Dreifachprüfung. Vor Neupartnerauswahl wird im Rahmen des Supplier Onboarding geprüft, ob der Lieferant die Anforderungen an Adresspflege, Kommunikation und Dokumentation erfüllt.

Wichtige KPIs für die Steuerung der Direktbelieferung

Die Direktbelieferung ist nur dann effizient, wenn sie messbar gesteuert wird. Sie braucht eigene Indikatoren, die die Besonderheit des fehlenden Wareneingangs beim Besteller abbilden.

Termintreue und Reaktionsgeschwindigkeit

Zentrale Kennzahlen sind die Liefertreue am Empfangsort, also der Anteil der Sendungen, die am vereinbarten Tag und in der vereinbarten Menge eintreffen, sowie die Durchlaufzeit BANF-PO, also die Zeit von der Anforderung bis zur Bestellung. Bei kundenspezifischen Projekten sind darüber hinaus die Vorlaufzeit vom Abruf bis zur Versandfertigkeit und die Termintreue der Teilmengen aussagekräftig.

Qualität und Dokumentationsqualität

Artikelidentität, Vollständigkeit der Lieferscheine und Rechnungsqualität müssen direkt am Empfangsort erfasst werden. Häufig werden pro Sendung die fehlerfreien Sendungen gemessen, ergänzt um die Quote der nachgelieferten Reklamationen. Durch routinemäßige Lieferantenzertifikate und

vorgeschaltete Dokumentenprüfung werden Abweichungen früh erkennbar.

Kosten- und Prozesstransparenz

Auch die Kostenwirkung wird gemessen: eingesparte Umschlags- und Lagerkosten werden den Mehrkosten für Transportsteuerung, Dokumentation und Qualitätssicherung am Empfangsort gegenübergestellt. Im Spend Cube lässt sich auswerten, welche Materialgruppen, Lieferanten und Werke wie stark über die Direktbelieferung laufen, und ob sich das Volumen wirtschaftlich verteidigen lässt.

Risiken und Kontrollen bei der Direktbelieferung

Da der Besteller die Ware physisch nicht in der Hand hat, entsteht ein typisches Kontrollparadox: mehr Delegation erfordert mehr Struktur. Die wichtigsten Risiken und Gegenmaßnahmen im Überblick.

Sichtbarkeits- und Stammdatenrisiken

Ohne eigenen Warenzugang besteht das Risiko, dass Falschlieferungen, Mengenabweichungen oder Schäden erst spät auffallen. Abhilfe schaffen klare Verantwortlichkeiten, etwa ein benannter Datenowner je Materialgruppe und Standort, sowie verbindliche Regeln zur Pflege von Lieferadressen und Materialstammdaten. Ein belastbares Risikomanagement bewertet zusätzlich die Abhängigkeit vom einzelnen A-Lieferanten und hält Ersatzquellen oder Alternativrouten vor.

Qualitäts- und Haftungsfragen

Die Qualitätsverantwortung bleibt beim Besteller, auch wenn die Ware direkt an die Empfangsstelle geht. Für kritische Teile sind Wareneingangskontrollen am Empfangsort, definierte Prüfumfänge oder ein Auditrecht beim Lieferanten zu vereinbaren. Bei Schäden, Verlust oder Falschlieferung entscheidet die vertragliche Vereinbarung, wer die Rückführung, Umlagerung oder Ersatzbeschaffung organisiert und trägt.

Finanzielle und kaufmännische Kontrolle

Weil Wareneingang und Rechnung nicht am selben Ort stattfinden, sind Rechnungsprüfungen besonders fehleranfällig. Abhilfe schaffen Sendungsbestätigungen als Wareneingangssurrogat, ein eindeutiger Rechnungsfreigabe-Workflow und klare Fristen. Kombiniert man Direktbelieferung mit Instrumenten wie Dynamisches Skonto oder Reverse Factoring, ist sicherzustellen, dass Zahlungsanreize und Lieferbestätigungen synchron sind; Service Credits (SLA) greifen bei SLA-Verstößen als vertragliche Korrektur.

Aktuelle Entwicklungen bei der Direktbelieferung

Die Direktbelieferung verändert sich mit der Digitalisierung der Lieferketten, steigenden Nachhaltigkeitsanforderungen und neuen regulatorischen Pflichten. Drei Entwicklungen prägen die Praxis.

Digitalisierung der Lieferkommunikation

Digitale Versandmeldungen, elektronische Lieferscheine und integrierte Statusinformationen machen Sendungen transparenter. Im Zusammenspiel mit S&OE (Sales and Operations Execution) lassen sich kurzfristige Abweichungen im Tagesgeschäft erkennen und gegen steuernde Eingriffe austauschen. Angebotsprozesse profitieren ebenfalls: standardisierte Angebotswertungsstufen erlauben es, die

Fähigkeit zur Direktbelieferung bereits bei der Auswahl zu bewerten.

Nachhaltigkeit und regulatorische Nachweise

Direktbelieferung reduziert Umschläge und Zwischenlager, was sich positiv auf das Product Carbon Footprint (PCF) einzelner Produkte auswirken kann. Gleichzeitig wachsen die Anforderungen an Nachweise entlang der Lieferkette, etwa durch das Lieferkettengesetz und Nachhaltigkeitsvorgaben aus dem Bestellerkreis. Auch bei Rezyklatquote und Herkunftsnachweisen der eingesetzten Materialien werden Fragen direkt an den Lieferanten herangetragen, der die Ware in die Empfangsstelle bringt.

Standardisierung und Dokumentation

Verfahren wie vorgefertigte Sendungsmeldungen, standardisierte Lieferscheinformate und einheitliche Qualitätsnachweise reduzieren den Aufwand für die Dokumentenprüfung. Während der Lieferantenzertifikate Prozess wird die Wiederholbarkeit sichergestellt; wer RTO-Leistungen (Return to Origin) für Rückführungen vereinbart, vermeidet Streitfälle bei Ausschuss oder Falschlieferungen. Auch reguläre Lieferantenbewertungen werden zunehmend direkt aus Empfangsort-Daten gespeist.

Direktbelieferung im Zusammenspiel mit anderen Einkaufsdisziplinen

Direktbelieferung ist kein isoliertes Logistikthema. Sie verbindet Beschaffungsstrategie, Qualitätsmanagement, Finanzen und Lieferantensteuerung in einem Abwicklungsprozess, der nur funktioniert, wenn alle Beteiligten die gleichen Daten und Regeln verwenden.

Beschaffungsstrategie und Lieferantenstruktur

Die Entscheidung für oder gegen die Direktbelieferung ist Teil der Beschaffungsstrategie. Sie beeinflusst Lagerstandorte, Transportdesign und die Frage, welche A-Lieferanten für welche Materialgruppen genutzt werden. In strategischen Vergaben ist die Fähigkeit zur Direktbelieferung ein Auswahlkriterium, das in der Angebotsbewertung neben Preis und Technik einfließt.

Qualität, Zertifizierung und Rechte

Ohne eigenen Wareneingang erhöht sich der Stellenwert vertraglicher Sicherheiten. Auditrecht beim Lieferanten, definierte Prüfprotokolle am Empfangsort und gültige Zertifikate ergänzen die klassische Wareneingangsprüfung. Diese Instrumente fallen in den Verantwortungsbereich des Qualitätsmanagements, sollten aber bereits im Einkaufsprozess verankert werden.

Finanzfluss und Zahlungsbedingungen

Die Direktbelieferung verschiebt nicht nur Warenflüsse, sondern auch den Zahlungsfluss. Rechnungen laufen weiterhin über den Besteller, während die Ware direkt weitergereicht wird; dies kann die Liquiditätsplanung beeinflussen. Instrumente wie Dynamisches Skonto oder Reverse Factoring lassen sich auch hier nutzen, müssen aber mit den bestätigten Sendungsdaten abgestimmt sein.

Typische Kennzahlen

Liefertreue am Empfangsort: > 95 %

Anteil der Sendungen, die am vereinbarten Tag und in vereinbarter Menge eintreffen

Artikelidentität: > 99 %

Anteil der Sendungen ohne falsche Artikelposition

Rechnungsqualität: > 97 %

Anteil der Rechnungen ohne Rückfrage oder Korrektur

Durchlaufzeit BANF-PO: < 3 Tage

Zeit von der Bedarfsanforderung bis zur Bestellung bei Standardteilen

Reklamationsquote am Empfangsort: < 1 %

Anteil der Sendungen mit Meldung am Empfangsort

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer beliefert mehrere Werke über zentrale Rahmenverträge, aber auch kundenindividuelle Baugruppen, die direkt an die Endkundenfabrik gehen sollen. Bisher wurde jedes Teil über das zentrale Werk umgeladen, was Kosten, Zeit und Risiko erzeugte. Der Einkaufsbereich führt für eine Materialgruppe eine Direktbelieferung ein.

- Definition von Empfangsorten, Anlieferfenstern und Dokumentationsanforderungen je Werk im Rahmenvertrag.
- Einführung eines verpflichtenden digitalen Versandnachweises als Grundlage des Rechnungsfreigabe-Workflows.
- Bewertung der Lieferantenfähigkeit zur Direktbelieferung bereits in den Angebotswertungsstufen.
- Kontrollprotokoll am Empfangsort plus Auditrecht, um Fehler ohne eigenen Wareneingang zu erkennen.

Fazit

Direktbelieferung ist ein wirksames Werkzeug, um Umschlagskosten, Durchlaufzeiten und Kapitalbindung zu senken. Sie ist aber kein Selbstläufer: Wer die Ware nicht selbst anfasst, braucht umso bessere Stammdaten, verbindliche Lieferabstimmungen und kontrollfähige Prozesse. Erfolgreich wird die Direktbelieferung dann, wenn Logistik, Einkaufsstrategie, Qualität und Finanzfluss von Anfang an gemeinsam gestaltet werden. Wer zusätzlich Kennzahlen am Empfangsort misst und Lieferanten dazu verpflichtet, hat auch bei Delegation die Kontrolle behalten.

Häufige Fragen

Was bedeutet Direktbelieferung im Einkauf?

Direktbelieferung bedeutet, dass der Lieferant die bestellte Ware nicht an das Lager oder Werk des Bestellers liefert, sondern direkt an eine vom Besteller benannte Empfangsstelle wie eine Fabrik, Baustelle oder ein Endkundenwerk. Kaufmännisch bleibt der Besteller Vertragspartner, das heißt Bestellung, Rechnung und Qualitätsverantwortung verbleiben bei ihm. Der Besteller verzichtet lediglich auf den physischen Wareneingang.

Wann lohnt sich Direktbelieferung?

Die Direktbelieferung lohnt sich besonders bei großen oder schweren Produkten, bei kundenindividuellen Fertigungsteilen, bei mehreren verteilten Empfangsstellen oder wenn ein Umschlag Qualitätsrisiken erzeugen würde. Auch bei hohem Wert und planbarem Bedarf, etwa bei projektförmiger Fertigung, ist sie häufig wirtschaftlich. Kleine, standardisierte Teile laufen dagegen oft besser über ein

zentrales Lager.

Was ist der Unterschied zwischen Direktbelieferung und Streckengeschäft?

Beim Streckengeschäft oder Drop Shipping versendet ein Händler die Ware im Namen des Lieferanten an den Endkunden; der Kaufprozess ist kundenorientiert. Bei der Direktbelieferung bestellt ein Unternehmen für seine eigenen Standorte oder Projektstellen und weist die Ware an den Lieferanten zu. Der Einkaufsprozess, die Materialstammpflege und die Verantwortung bleiben vollständig beim Besteller.

Wer haftet bei Schäden bei der Direktbelieferung?

Die Haftung richtet sich nach den vereinbarten Vertrags- und Lieferbedingungen; grundsätzlich bleibt der Lieferant für die ordnungsgemäße Lieferung und Verpackung verantwortlich. Der Besteller trägt die Gesamtverantwortung gegenüber dem Empfänger und sollte daher klare Regelungen zu Rückführung, Prüfpflichten und Nachlieferung vereinbaren. Für kritische Teile sind Kontrollen am Empfangsort oder ein Auditrecht beim Lieferanten sinnvoll.

Wie wird eine Rechnung bei Direktbelieferung geprüft?

Weil kein klassischer Wareneingang beim Besteller stattfindet, wird der Wareneingangssurrogat genutzt: Sendungsbestätigungen, digitale Lieferscheine oder Werksbestätigungen der Empfangsstelle. Diese Daten fließen in den Rechnungsfreigabe-Workflow und lösen zusammen mit der Bestellung die Prüfung aus. Wichtig sind eindeutige Referenzen auf Bestellnummer und Sendung, um Doppelabrechnungen zu vermeiden.

Welche Kennzahlen sind bei Direktbelieferung wichtig?

Zentral sind die Liefertreue am Empfangsort, also Tag- und Mengentreue der Sendungen, sowie die Artikelidentität und Rechnungsqualität. Ergänzend sind die Durchlaufzeit von Anforderung zu Bestellung, die Vorlaufzeit vom Abruf bis zur Versandfertigkeit und die Quote der Reklamationen relevant. Kostenmäßig werden die eingesparten Umschlags- und Lagerkosten gegen die Mehrkosten für Steuerung und Dokumentation gestellt.