

Direktvergabe: Bedarf ohne Ausschreibung effizient beauftragen

Die Direktvergabe bezeichnet die Beauftragung eines Lieferanten ohne vorgeschaltete Wettbewerbsrunde, etwa ohne formelle Ausschreibung oder mehrstufige Anfrage. Sie ist in der Praxis ein etabliertes Instrument des Einkaufsprozesses, um Engpässe, Eilbedarf und kleinere Volumen schnell zu bedienen. Da dabei auf den Wettbewerb verzichtet wird, stellt die Direktvergabe besondere Anforderungen an Freigaben, Dokumentation und Compliance. Dieser Artikel erklärt Definition, Ablauf, Kontrollmechanismen und typische Fallstricke aus Sicht industrieller Einkäufer.

Das Wichtigste in Kürze

- Direktvergabe bedeutet Auftragserteilung an einen Lieferanten ohne competitive Sourcing, etwa bei Eilbedarf oder Alleinanbieter-Situationen.
- Typische Anwendungsfälle sind Ersatzteile, kurzfristiger Mehrbedarf, Wartungsdienstleistungen und Mono- oder Alleinanbieter-Produkte.
- Wertschwellen und Freigabeinstanzen bestimmen in der Praxis, bis zu welchem Betrag welche Rolle direkt vergeben darf.
- Ein sauberer Vergabevermerk dokumentiert Grund, Lieferant und Preisbasis der Direktvergabe prüfkonform.
- Ohne Wettbewerbsvergleich steigt das Risiko überhöhter Preise, deshalb sind Preisreferenzen oder Indexklauseln sinnvoll.
- Bei öffentlichen Auftraggebern gelten gesonderte Schwellenwerte; ob eine Direktvergabe zulässig ist, muss im Einzelfall geprüft werden.

Definition: Direktvergabe

Die Direktvergabe ist die vergaberechtlich und beschaffungsseitig übliche Bezeichnung für die Auftragserteilung an einen einzelnen Lieferanten, ohne dass zuvor mehrere Anbieter um den Auftrag konkurrieren. Sie steht damit im Gegensatz zur offenen Ausschreibung oder zum Two-Envelope Bid, bei dem technische und kommerzielle Angebote getrennt bewertet werden.

Abgrenzung zur freihändigen Vergabe

Im öffentlichen Sektor ist die freihändige Vergabe ein gesetzlich definierter Fall der Direktvergabe, etwa wegen Eilbedarfs oder ausschließlicher Leistungen. In der Privatwirtschaft ist der Begriff weniger normiert: Hier beschreibt die Direktvergabe jede belegte Einzelbeauftragung, die vom regulären Anfrageprozess abweicht. Wichtig ist in beiden Fällen die nachvollziehbare Begründung, warum kein Wettbewerb stattgefunden hat. Diese wird häufig als Vergabevermerk in der Akte oder im ERP-System festgehalten.

Einordnung in den Einkaufsprozess

Die Direktvergabe ist ein Nebenweg des regulären Sourcing: Der Bedarf wird wie üblich über die Bedarfspezifikation präzisiert, jedoch entfallen Anfrage, Angebotsvergleich und Vergabeentscheid im Gremium. Stattdessen tritt eine definierte Freigabestelle. Der Bestellvorgang selbst – vom Einkauf über die Bestellung bis zur Rechnungsprüfung – bleibt identisch, weshalb sich Direktvergaben gut in die Bestellprozessoptimierung integrieren lassen.

Anwendungsfälle und Methoden der Direktvergabe

Wann eine Direktvergabe gerechtfertigt ist, sollte jede Organisation verbindlich regeln. Andernfalls drohen Scheinvorgaben, um den Wettbewerbsprozess zu umgehen, und mittel- bis langfristig ein intransparentes Beschaffungsvolumen.

Typische Berechtigungsfälle

In der Praxis haben sich mehrere Standardfälle etabliert: dringlicher Ersatzbedarf für das Fehlteilmanagement, wenn eine Anlage steht und eine Ausschreibung die Stillstandszeit unverhältnismäßig verlängern würde. Weiterhin Mono- und Alleinanbieter-Situationen, die sich aus der Lieferantenlandschaftsanalyse ergeben, sowie kleine Volumen unterhalb einer definierten Schwellenwerte-Grenze. Auch Folge- und Zusatzaufträge zu laufenden Rahmenverträgen laufen häufig als Direktvergabe, sofern der Vertrag dies vorsieht.

Vereinbarungen mit dem Lieferanten

Da der Preis nicht im Wettbewerb entsteht, sollte die Preisbasis verlässlich sein. Geeignet sind Listenpreise mit Rabattstufen, Referenzpreise aus früheren Ausschreibungen, Indexbindung oder ein Nutzerabgleich über eine Quarterly Business Review (QBR). Bei Importen gelten die vereinbarten Incoterms als Bezugsrahmen; die Wahl von Incoterms EXW verlagert Transport und Risiko auf den Käufer und sollte wegen möglicher Zusatzkosten wie Freight Surcharge oder Demurrage bewusst entschieden werden.

Kleinmengen und MRO-Bedarf

Ein erheblicher Teil aller Direktvergaben betrifft kleinere Beträge, etwa im Kleinbestellprozess für Verschleißteile, Werkzeuge oder Dienstleistungen. Hier lohnt sich eine eigene Ausbaustufe mit vereinfachten Freigaben, Katalogbestellungen oder vorbefüllten Rahmenverträgen. Das Ziel ist nicht, jede Direktvergabe zu verhindern, sondern sie standardisiert, schnell und revisionssicher zu machen.

Wichtige Kennzahlen zur Steuerung der Direktvergabe

Direktvergaben lassen sich messbar steuern. Zentrale Stellschrauben sind Anteil am Einkaufsvolumen, Bearbeitungszeit und Preisabweichung gegenüber Referenzen.

Anteil und Volumen

Der Direktvergabeanteil – meist als Prozentsatz der Bestellpositionen oder des Beschaffungsvolumens gemessen – zeigt, wie stark das Einkaufsteam vom Wettbewerbsprinzip abweicht. Steigt der Anteil deutlich, ist das oft ein Frühwarnsignal für schwache Rahmenverträge, unvollständige Stammdaten oder eskalierenden Eilbedarf. Sinnvoll ist eine Auswertung nach Warengruppe, Werken und Freigabestufen.

Durchlaufzeit und Automatisierungsgrad

Bei Eilbedarf ist die Durchlaufzeit von der Bedarfsmeldung bis zur Bestellung die entscheidende Größe. Die Touchless Rate – der Anteil vollautomatisch und ohne manuellen Eingriff durchgeführter Bestellungen – zeigt, wie gut der Kleinbestellprozess digitalisiert ist. Hohe Direktvergabeanteile mit hoher Touchless Rate bei kleinen Beträgen sind kein Problem, sondern ein Zeichen effizienter Bestellprozessoptimierung.

Preisabweichung und Nachweisbarkeit

Um zu prüfen, ob Direktvergaben tatsächlich marktgerecht sind, vergleichen Einkaufsteams abgeschlossene Preise mit Referenzpreisen, Indexwerten oder späteren Ausschreibungsergebnissen. Häufige Abweichungen nach oben deuten auf Preissetzungsmacht des Lieferanten oder auf handwerkliche Fehler bei der Preiserfassung hin. Auch die Vollständigkeit der Vergabevermerke ist eine messbare Qualitätskennzahl.

Risiken und Kontrollen der Direktvergabe

Der Verzicht auf Wettbewerb schafft Risiken: überhöhte Preise, Abhängigkeiten und Compliance-Verstöße. Mit klaren Regeln und Kontrollen lassen sich diese Risiken wirksam begrenzen.

Preis- und Abhängigkeitsrisiken

Ohne Vergleichsangebote fehlt der Markttest. Gerade bei Alleinanbietern sind Preiserhöhungen sonst schwer abzuwehren. Gegenmaßnahmen sind vertragliche Haftungsbegrenzung und Preisklauseln, regelmäßige Lieferantenlandschaftsanalysen, um potentielle Zweitquellen zu identifizieren, und der gezielte Aufbau von Alternativen. Lieferketten-Resilienz und Direktvergabe stehen in einem Spannungsverhältnis: Wer nur einen Weg hat, ist anfällig bei Ausfällen.

Compliance und Dokumentation

Jede Direktvergabe benötigt eine nachvollziehbare Begründung, eine zuständige Freigabe und einen Vergabevermerk. Unklare Grenzwerte oder mündliche Freigaben sind die häufigsten Prüfungsanlässe. Bei öffentlichen Auftraggebern gelten zudem formale Schwellenwerte und Begründungspflichten; ob ein Fall zulässig ist, muss stets im Einzelfall geprüft werden. Auch ESG-Anforderungen spielen zunehmend eine Rolle: Ein ESG Risk Rating des Lieferanten sollte zumindest bei größeren Direktvergaben vorliegen.

Qualität und Gewährleistung

Die Direktvergabe entbindet nicht von den üblichen Qualitätssicherungsmaßnahmen. Gewährleistungsansprüche, Lieferkontrollen und Reklamationsprozesse gelten unverändert. Bei Reklamationen helfen strukturierte Methoden wie 5 Why, um Ursachen systematisch aufzudecken – besonders bei Eilbeschaffungen, bei denen unter Zeitdruck Fehler entstehen können. Lagerkennzahlen wie Reichweite oder Inventurdifferenzen zeigen zudem, ob Eilbedarf tatsächlich unplanbar war oder aus schlechter Disposition resultiert.

Aktuelle Entwicklungen: Digitalisierung der Direktvergabe

Die Direktvergabe verlagert sich zunehmend in digitale Kanäle: Katalogsysteme, Marktplätze und KI-gestützte Anfragetools reduzieren den Aufwand für Wettbewerbsrunden so weit, dass Direktvergaben seltener nötig werden – oder zumindest sauberer dokumentiert werden können.

Kataloge, Marktplätze und Stammdaten

Qualifiziertes Stammdatenmanagement ist die Grundlage für schnelle Direktvergaben: Wenn Artikel, Preise und Lieferanten sauber gepflegt sind, kann ein Bedarfsträger innerhalb weniger Minuten gültig bestellen. B2B-Marktplätze ergänzen dies um geprüfte Anbieterprofile und standardisierte Bedingungen, was gerade bei Alleinanbieter-Situationen Alternativen sichtbar macht.

KI-unterstütztes Sourcing und Automatisierung

KI-Anwendungen verkürzen den Weg von der Bedarfsspezifikation zur Anfrage: Sie helfen, technische Anforderungen zu strukturieren, passende Lieferanten vorzuschlagen und Anfragen automatisch zu erstellen. Dadurch sinkt der Aufwand für Wettbewerbsrunden, und die Direktvergabe verliert einen Teil ihrer ursprünglichen Rechtfertigung – Geschwindigkeit. Gleichzeitig können KI-Tools Direktvergaben automatisch auf fehlende Begründungen prüfen und Ausreißer markieren.

Lieferfinanzierung und Zahlungskonditionen

Bei unvorhergesehenen Eilbedarfen spielt die Finanzierung eine Rolle. Instrumente des Supply Chain Finance erlauben es Lieferanten, bei längeren Zahlungszielen früher Liquidität zu erhalten, ohne dass der Käufer Preisaufschläge akzeptieren muss. Das macht Direktvergaben auch wirtschaftlich planbarer, wenn kurzfristig Mehrbedarf entsteht.

Typische Kennzahlen

Direktvergabeanteil: typischerweise < 20 % der Positionen

Richtwert der Praxis; je nach Branche und Warengruppe stark variierend

Vergabevermerk-Quote: > 98 %

Anteil der Direktvergaben mit vollständig dokumentierter Begründung

Durchlaufzeit Eilbedarf: häufig 1–3 Werktage

Vom Bedarf bis zur Bestellung; Kernvorteil der Direktvergabe

Preisabweichung zur Referenz: ±5–10 % übliche Toleranz

Größere Abweichungen sollten begründet werden

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer stellte fest, dass über ein Drittel seiner Bestellpositionen als Direktvergabe liefen – viele davon ad hoc aus der Fertigung heraus, ohne Vergabevermerk und ohne Preisreferenz. In einem Review-Projekt wurden zunächst alle Freigaben und Wertschwellen neu geregelt. Parallel baute das Unternehmen für die häufigsten Ersatzteile Rahmenverträge auf und führte für den verbleibenden Eilbedarf einen standardisierten Direktvergabe-Workflow mit Pflichtbegründung ein.

- Einführung einer zweistufigen Freigabe: bis 5.000 Euro Sachbearbeiter, darüber Einkaufsleitung
- Aufbau von Rahmenverträgen für die 200 meistbestellten Ersatzartikel
- Pflichtfeld Vergabevermerk im ERP-System mit automatischer Prüfung der Vollständigkeit
- Quartalsweise Auswertung des Direktvergabeanteils und der Preisabweichung zur Referenz

Fazit

Die Direktvergabe ist weder gut noch schlecht – sie ist ein notwendiges Instrument, wenn

Geschwindigkeit oder fehlende Alternativen einen Wettbewerb verhindern. Entscheidend ist die Rahmenordnung: klare Berechtigungsfälle, definierte Freigaben, vollständige Dokumentation und regelmäßige Kennzahlenauswertung. Wer zusätzlich die Ursachen häufiger Eilbedarfe behebt – etwa durch bessere Disposition und Rahmenverträge –, reduziert den Direktvergabeanteil dauerhaft. Damit bleibt der direkte Weg die Ausnahme, die sie sein sollte, und der Wettbewerb die Regel.

Häufige Fragen

Was bedeutet Direktvergabe im Einkauf?

Direktvergabe bezeichnet die Auftragserteilung an einen Lieferanten ohne vorherige Ausschreibung oder Angebotsvergleich. Sie wird typischerweise bei Eilbedarf, Alleinanbietern oder kleinen Beträgen genutzt. Voraussetzung für eine saubere Praxis ist eine dokumentierte Begründung, oft als Vergabevermerk festgehalten.

Wann ist eine Direktvergabe zulässig?

Zulässig ist sie, wenn ein anerkannter Rechtfertigungsgrund vorliegt – etwa dringender Bedarf, ausschließliche Lieferfähigkeit oder Beträge unterhalb einer definierten Schwelle. Bei öffentlichen Auftraggebern gelten darüber hinaus gesetzliche Regelungen und Schwellenwerte, deren Anwendbarkeit im Einzelfall geprüft werden muss. Im Privatbereich regeln interne Richtlinien die Zulässigkeit.

Was ist der Unterschied zwischen Direktvergabe und freihändiger Vergabe?

Die freihändige Vergabe ist ein Rechtsbegriff aus dem öffentlichen Vergaberecht und bezeichnet die Auftragserteilung ohne förmliches Verfahren. Direktvergabe ist der allgemeinere Begriff und wird in der Privatwirtschaft für jede Einzelbeauftragung ohne Wettbewerb verwendet. Inhaltlich laufen beide auf dasselbe hinaus: ein Auftrag ohne Angebotsvergleich.

Welche Risiken hat die Direktvergabe?

Die wichtigsten Risiken sind überhöhte Preise wegen fehlenden Marktvergleichs, erhöhte Lieferantenabhängigkeit sowie Compliance-Verstöße bei fehlender Dokumentation. Gegenmaßnahmen sind Preisreferenzen, klare Freigaberegeln und regelmäßige Lieferantenlandschaftsanalysen. Auch Qualität und Gewährleistungsansprüche müssen wie bei jeder Bestellung gesichert werden.

Wie kann man den Direktvergabeanteil senken?

Erfolgreiche Ansätze sind Rahmenverträge für wiederkehrende Bedarfe, ein gut gepflegtes Stammdatenmanagement und Katalogbestellungen im Kleinbestellprozess. Zudem hilft es, die Ursachen von Eilbedarf zu beseitigen, etwa über bessere Bedarfsplanung und Lagerkennzahlen. KI-gestützte Anfragetools senken zusätzlich den Aufwand regulärer Ausschreibungen.

Muss eine Direktvergabe dokumentiert werden?

Ja, aus Compliance- und Revisionssicht sollte jede Direktvergabe dokumentiert sein: mit Grund, gewählttem Lieferant, Preisbasis und Freigabe. In der Praxis hat sich ein standardisierter Vergabevermerk im ERP-System etabliert. Eine hohe Vergabevermerk-Quote ist zugleich ein guter Indikator für die Prozessdisziplin im Einkauf.