

Fremdvergabe: Kompetente Vergabe von Leistungen und Fertigungsaufträgen an externe Partner

Fremdvergabe bezeichnet die Übertragung von Aufgaben, Prozessen oder Fertigungsleistungen an externe Unternehmen, die diese im eigenen Namen oder nach detaillierter Spezifikation erbringen. Im industriellen Einkauf umfasst der Begriff die Lohnfertigung, Specials-Beschaffung sowie die Auslagerung ganzer Geschäftsprozesse. Die sinnvolle Gestaltung der Fremdvergabe entscheidet über Kostenstruktur, Kapazitätsflexibilität und die Abhängigkeit von Zulieferern.

Das Wichtigste in Kürze

- Fremdvergabe umfasst sowohl die Ausgabe von Fertigungsteilen (Work by Contract) als auch die Auslagerung von Services und Prozessen.
- Typische Formen sind Lohn- und Auftragsfertigung, Contract Manufacturing sowie Business Process Outsourcing.
- Kernentscheidung ist das Make-or-Break bzw. Make-or-Buy-Szenario mit vollständiger Kosten- und Risikobetrachtung.
- Rechtlich entsteht durch die Fremdvergabe ein Liefer- oder Werkvertrag, nicht aber eine arbeitsrechtliche Übernahme der Leistungen.
- Qualität wird häufig über Materialfreigabe, Erstbemusterung und laufende Lieferantenbewertung gesichert.
- Exportorientierte Vergaben erfordern bei bestimmten Ländern den Nachweis des AEO Status beim Auftragnehmer.

Definition: Fremdvergabe

Fremdvergabe ist die ganz oder teilweise Übertragung von unternehmensinternen Aufgaben auf externe Dienstleister oder Hersteller, die gegen Entgelt definierte Leistungen erbringen. Sie ist damit ein Instrument der Wertschöpfungsgestaltung und steht in enger Verbindung zur Beschaffungsstrategie.

Abgrenzung zur Lieferantenbeschaffung

Bei der klassischen Lieferantenbeschaffung kauft der Einkäufer standardisierte Ware aus dem Sortiment eines Anbieters, etwa aus einem Teilekatalog. Bei der Fremdvergabe übergibt der Auftraggeber seine eigene Konstruktion, Zeichnung oder Leistungsbeschreibung und lässt sie nach Vorgabe produzieren. Der Auftragnehmer wird damit zum verlängerten Arm der eigenen Produktion, was deutlich tiefere Anforderungen an Spezifikation, Qualitätssicherung und Vertraulichkeit stellt.

Fremdvergabe, Outsourcing und Offshoring

Die Begriffe werden häufig synonym verwendet, unterscheiden sich aber im Detail. Outsourcing beschreibt die langfristige Übertragung ganzer Funktionen wie IT, Buchhaltung oder Reinigung.

Fremdvergabe meint im industriellen Kontext meist die punktuelle oder serienmäßige Vergabe von Fertigungsleistungen, auch Contract Manufacturing genannt. Offshoring schließlich ist eine geografische Ausprägung und verlagert die Leistung in entfernte Länder – typischerweise mit Chancen bei den Stückkosten, aber erhöhten Logistik- und Qualitätsrisiken.

Entscheidung und Methoden: Wann lohnt Fremdvergabe?

Die Grundlage jeder Fremdvergabe ist eine strukturierte Make-or-Buy-Analyse. Sie bewertet nicht nur die reinen Fertigungskosten, sondern Kapazitäten, Technologiezugang, Personallage, Schutzerfordernisse und strategische Abhängigkeiten.

Make-or-Buy-Analyse

In der Analyse werden Eigenfertigung und Beschaffung über die Gesamtkosten verglichen: Material-, Fertigungs-, Rüst-, Qualitäts-, Fracht- und Verwaltungskosten sowie investitionsbedingte Fixkostenblöcke. In der Praxis zeigt sich häufig, dass erst jenseits bestimmter Mengenschwellen eine Eigenfertigung wirtschaftlich wird. Weiche Kriterien fließen gleichrangig ein: Know-how-Schutz, Umsetzbarkeit bei Bedarfsspitzen, Nachfrageschwankungen und die Neigung, kritische Kompetenzen nicht aus der Hand zu geben.

Bedarfsspezifikation und Leistungsverzeichnis

Ohne präzise Bedarfsspezifikation ist keine Fremdvergabe kontrollierbar. Dazu gehören technischen Zeichnungen, Toleranzangaben, Werkstoffvorgaben, Oberflächendefinitionen, Prüfvorschriften und ggf. relevante Normen. Je klarer die Spezifikation, desto vergleichbarer sind Angebote und desto geringer ist das Streitpotenzial bei Nacharbeiten. In der Praxis haben sich standardisierte Lastenheft-Formate und ein strukturierter Angebotsvergleich mit einheitlichen Bewertungskriterien bewährt.

Vergabeverfahren und Angebotseinholung

Nach Festlegung der Spezifikation folgt die Marktsondierung und Anfrage an geeignete Auftragnehmer. Eine systematische Angebotsprüfung vergleicht nicht nur den Preis, sondern auch Angaben zu Kapazität, Durchlaufzeit, Maschinenausstattung und Qualifikation. Wo Sachkenntnis im Einkauf fehlt, etwa bei der Beurteilung von Fertigungsverfahren, liefert die Technologiebewertung im Einkauf Entscheidungsvorlagen. Das Instrument Source-to-Contract (S2C) strukturiert den Weg von der Anfrage über die Vergabe bis zur Vertragsunterzeichnung.

Wichtige KPIs für die Steuerung der Fremdvergabe

Fremdvergabe ist nur beherrschbar, wenn ihre Leistung messbar bleibt. Einkäufer und Supply-Chain-Verantwortliche nutzen daher einen Mix aus Kosten-, Liefer- und Qualitätskennzahlen.

Liefer- und Prozesskennzahlen

Im Mittelpunkt stehen Termintreue, Qualitätsrate und Durchlaufzeit des Auftragnehmers. In der Praxis gilt eine Termintreue von über 95 Prozent als solides Niveau im Lohnfertigungsbereich; hinsichtlich Ausschuss sind übliche Richtwerte je nach Branche zwischen wenigen Promille und wenigen Prozent. Ergänzend zeigt die Bestandsreichweite, ob vereinbarte Sicherheitskapazität oder Vorproduktion sinnvoll genutzt oder im Nachhinein als Risikoentlastung bewertet werden kann.

Kostenkontrolle und Nachverhandlung

Der Soll-Ist-Vergleich Preis macht Abweichungen zwischen eingekalkulierten und tatsächlich abgerechneten Positionen transparent – etwa bei Materialzuschlägen, Sonderwerkzeugen oder Mehraufwand. Bei länger laufenden Verträgen ist eine Nachverhandlung üblich, wenn Rohstoffpreise oder Volumen deutlich wandern. Auch Zahlungsmodalitäten wie Skonto-Kalkulation und verkürzte Zahlungsziele wie 2/10 Net prägen die Wirtschaftlichkeit der Fremdvergabe in der Praxis erheblich. Bei komplexen Mehrwährungs-Geschäften kommt eine Währungsabsicherung (FX) hinzu.

Lieferantenbewertung und Reifegrad

Ein strukturiertes Supplier Rating kombiniert hard facts wie Termintreue und Reklamationsquote mit soft facts wie Reaktionsschnelligkeit und Kooperationsbereitschaft. Ergänzend zeigt eine strukturierte Technologiebewertung im Einkauf, ob ein Auftragnehmer leistungsfähig bleibt, wenn Anforderungen steigen – etwa durch engere Toleranzen, neue Materialien oder höhere Losgrößen. In der Praxis empfehlen sich regelmäßige Bewertungszyklen, um Trends frühzeitig zu erkennen.

Risiken und Kontrollen bei der Fremdvergabe

Die Fremdvergabe verlagert Risiken nicht, sondern verändert sie: Statt eigener Produktionsrisiken treten Abhängigkeiten, Informationsasymmetrien und Qualitätsschwankungen. Systematische Kontrollen mildern diese Risiken erheblich ab.

Lieferantenrisiko und Absicherung

Insolvenz, Kapazitätsengpass oder Qualitätsabfall beim Auftragnehmer bedrohen unmittelbar die eigene Lieferfähigkeit. Ein strukturiertes Supplier Risk Management bewertet daher Lage, Finanzausstattung, Auslastung und Länderrisiken der Partner, bevor Vergaben erfolgen. Bei kritischen Aufträgen ist es üblich, Sicherheit über eine Bankgarantie/Bürgschaft abzurufen – vor allem bei Anzahlung, Vorfinanzierung oder langen Vorlaufzeiten. Werden Teile ins Ausland geliefert, ist bei relevanten Zielländern der AEO Status des Partners ein anerkannter Indikator für Zuverlässigkeit im Außenhandel.

Qualitätssicherung und Materialfreigabe

Vor Serie und nach jedem relevanten Prozesswechsel ist eine formelle Materialfreigabe zu durchlaufen. Typischerweise wird eine Erstbemusterung mit Messprotokoll vereinbart; in stark regulierten Branchen kommen Produktionsprozessaufnahmen und Auditierungen dazu. Nachlaufende Reklamationen sollten nicht nur reklamiert, sondern systematisch in Beweissicherungen und Abhilfemaßnahmen überführt werden. Fehlende Dokumentation entwertet spätere Ansprüche.

Obsoleszenz und Nachfolgeplanung

Wer Komponenten langfristig fremdvergeben lässt, muss sicherstellen, dass Materialien und Dokumentationen nicht vom Markt verschwinden. Ein verpflichtendes Obsoleszenzmanagement beim Auftragnehmer – inklusive Vorwarnzeiten und Alternativquellen – ist daher in der Praxis fester Bestandteil größerer Rahmenverträge. Zusätzlich empfiehlt sich eine Notfallstrategie: Mindestens ein zweiter qualifizierter Anbieter sollte identifiziert sein, bevor ein Ausfall tatsächlich eintritt.

Vertrags- und Compliance-Themen

Neben klassischen Gewährleistungs- und Haftungsklauseln gewinnen Nachhaltigkeits- und Berichtsanforderungen an Bedeutung. Die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) erhöht

den Dokumentationsdruck entlang der Lieferkette; betroffene Unternehmen benötigen belastbare Angaben zur Herkunft, Energieintensität und CO-Relevanz fremdvergebener Leistungen. Steuerrund Handelsfragen wie Verrechnungspreise bei internationaler Fremdvergabe sollten grundsätzlich im Einzelfall mit entsprechenden Fachberatern geprüft werden.

Aktuelle Entwicklungen und digitale Hilfsmittel

Die Fremdvergabe wandelt sich von reinem Preiswettbewerb hin zu engerer Kooperation und digitaler Transparenz. Datenqualität, Plattformbörsen und Nachhaltigkeitsanforderungen bestimmen die aktuelle Agenda.

Digitale Vergabepattformen und Datenqualität

Online-Marktplätze und Beschaffungsplattformen verkürzen den Weg von der Bedarfsspezifikation bis zur Auftragserteilung erheblich. Maßgeblich für deren Nutzen ist die Datenqualität: Zeichnungsstände, Stücklisten-Logik und Materialangaben müssen maschinenlesbar und aktuell sein. Ein strukturierter Datenqualitätsbericht offenbart, welche Positionen überhaupt zuverlässig ausgeschrieben werden können – und wo erst intern nachgearbeitet werden muss.

Transparenz bei Kosten

Immer häufiger vereinbaren Auftraggeber und Auftragnehmer Offene Kalkulation: Die zugrunde liegenden Kostenpositionen – Material, Fertigungsminuten, Zuschläge – werden transparent dargestellt und gemeinschaftlich überprüft. Das erleichtert sachliche Nachverhandlungen und verhindert, dass Preisdiskussionen an der fehlenden Nachvollziehbarkeit scheitern. Ergänzende Incoterms-Vereinbarungen wie CPT regeln zudem unmissverständlich, an welchem Punkt Transportrisiko und -kosten übergehen.

Resilienz, Regionalisierung und Nachhaltigkeit

Die Erfahrung mit Lieferkettenbedingten Engpässen hat die Bereitschaft erhöht, kritische Fremdvergaben regionaler zu positionieren – auch bei moderat höheren Stückkosten. Gleichzeitig rückt die Nachhaltigkeit der Auftragnehmer in den Fokus der Bewertung; Kriterien wie Energieherkunft, CO-Intensität und Sozialstandards rücken in Kennzahlen und Audits. Wer diese Anforderungen systematisch verankert, reduziert Reputations- und Regulierungsrisiken und bereitet das Reporting entlang der CSRD-Anforderungen effizient vor.

Typische Kennzahlen

Termintreue Auftragnehmer: > 95 %

üblicher Zielwert im Lohnfertigungsumfeld

Reklamationsquote: < 1 %

branchenabhängig; kritische Teile deutlich strenger

Erstmuster-Freigabequote: > 90 %

Anteil freigabefähiger Muster im ersten Anlauf

Soll-Ist-Abweichung Preis: < ±3 %

typische Toleranzbandbreite bei abgerechneten Positionen

Praxisbeispiel: Lohnfertigung bei einem Maschinenbauer

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 350 Mitarbeitern sieht sich bei geschweißten Baugruppen mit steigender Nachfrage konfrontiert und beschließt, Teilvolumen an externe Metallbaubetriebe zu vergeben.

- Make-or-Buy-Analyse auf Basis voller Prozesskosten ergibt eine Volumenverlagerung von rund 40 Prozent der relevanten Baugruppen.
- Ausschreibung über standardisiertes Lastenheft, anschließende Angebotsprüfung nach einheitlichen Bewertungskriterien inklusive Technologiebewertung der Kandidaten.
- Vereinbarung von Erstbemusterung mit Messprotokoll, definierter Sicherheitskapazität bei zwei Partnern und laufendem Supplier Rating mit monatlicher Termintreue-Auswertung.
- Ergänzende Absicherung: Bankgarantie/Bürgschaft bei Vorfinanzierung und dokumentiertes Obsoleszenzmanagement für langlebige Zeichnungsteile.

Fazit

Fremdvergabe ist mehr als ein Kosteninstrument: Sie verändert Kapazitätsspielraum, Kompetenzprofil und Risikolage eines Unternehmens gleichermaßen. Erfolgreiche Vergabe basiert auf präziser Bedarfspezifikation, sauberer Angebotsprüfung und messbarer Steuerung der Auftragnehmer. Wer Supplier Risk Management, Materialfreigabe und Obsoleszenzsystematik konsequent verankert, behält auch in angespannten Lieferketten die Kontrolle. Digitalisierte Vergabeprozesse und belastbare Datenqualität senken dabei den administrativen Aufwand spürbar. So wird Fremdvergabe von einer Notlösung zu einem strategischen Hebel der Wertschöpfungsgestaltung.

Häufige Fragen

Was bedeutet Fremdvergabe einfach erklärt?

Fremdvergabe heißt, dass ein Unternehmen Aufgaben, Fertigung oder Prozesse an ein anderes Unternehmen auslagert, statt sie selbst zu erledigen. Der Auftragnehmer produziert meist nach Zeichnung und Spezifikation des Auftraggebers. Damit bleibt die Kostenstruktur flexibler, es entstehen aber Abhängigkeiten und Qualitätsrisiken, die gesteuert werden müssen.

Wann lohnt sich Fremdvergabe statt Eigenfertigung?

Fremdvergabe lohnt sich, wenn Eigenfertigung an Kapazitätsgrenzen stößt, Technologien oder Zertifizierungen fehlen oder die Nachfrage stark schwankt. Ausschlaggebend ist ein Make-or-Buy-Vergleich über die gesamten Prozesskosten, nicht nur den Stückpreis. Strategisch wichtiges Know-how und kritische Bauteile behalten viele Unternehmen in der Eigenfertigung.

Welche Risiken hat die Fremdvergabe?

Typische Risiken sind Ausfälle oder Insolvenz des Auftragnehmers, Qualitätsabweichungen, Know-how-Verlust und höhere Abhängigkeit bei wenigen Anbietern. Diese lassen sich durch Supplier Risk Management, Erstbemusterung mit Materialfreigabe, Second-Source-Strategien und Sicherheitsinstrumente wie eine Bankgarantie/Bürgschaft deutlich reduzieren. Auch vertragliche Schutzklauseln sind wesentlich.

Was ist der Unterschied zwischen Fremdvergabe und Outsourcing?

Outsourcing meint meist die langfristige Übertragung ganzer Funktionen wie IT, Logistik oder Finanzen

an externe Dienstleister. Fremdvergabe ist im industriellen Sprachgebrauch breiter gefasst und umfasst insbesondere die Vergabe von Fertigungsleistungen oder Teilprozessen auf Auftragsbasis. Beide Begriffe überschneiden sich, werden aber unterschiedlich verwendet.

Welche KPIs sind bei der Fremdvergabe wichtig?

Zentrale Kennzahlen sind Termintreue, Qualitäts- bzw. Reklamationsrate, Durchlaufzeit und der Soll-Ist-Vergleich Preis. In der Praxis gelten Termintreue von über 95 Prozent und Ausschussquoten im einstelligen Promillebereich als gutes Niveau, je nach Branche. Ergänzend helfen Supplier Rating und Bestandsreichweite, Trends und Pufferbewertung nachzuverfolgen.

Wie findet man geeignete Auftragnehmer für die Fremdvergabe?

Der übliche Weg ist Marktsondierung, Ausschreibung mit klarer Bedarfspezifikation und anschließende Angebotsprüfung nach einheitlichen Bewertungskriterien. Wichtig sind Nachweise zu Kapazität, Qualifikation, Qualitätssystem und ggf. Zertifizierungen wie dem AEO Status. Digitale Marktplätze und Lieferantenportale verkürzen diesen Prozess erheblich.