

Fremdvergabeanalyse: Fremdleistungen systematisch prüfen und optimal vergeben

Die Fremdvergabeanalyse ist eine systematische Untersuchung, welche Leistungen und Bauteile ein Unternehmen extern vergeben sollte und unter welchen Konditionen dies am wirtschaftlichsten geschieht. Sie verbindet Make-or-Buy-Überlegungen mit einer strukturierten Bewertung von Lieferanten, Kosten und Risiken. Für technische Einkäufer ist sie ein zentrales Instrument, um die Wertschöpfungstiefe des eigenen Unternehmens mit der Leistungsfähigkeit des Beschaffungsmarkts abzugleichen. Wer die Fremdvergabe datenbasiert analysiert, vermeidet teure Fehlentscheidungen und stärkt die Verhandlungsposition gegenüber Zulieferern.

Das Wichtigste in Kürze

- Die Fremdvergabeanalyse prüft, welche Leistungen extern beschafft werden sollen und mit welchem Lieferanten.
- Sie kombiniert Make-or-Buy-Betrachtung, Kostenanalyse und Lieferantenbewertung.
- Typische Prüfkriterien sind Kosten, Qualität, Kapazität, Fertigungskompetenz und Lieferkettenrisiken.
- In der Praxis werden häufig Should-Cost-Analysen und TCO-Betrachtungen als Grundlage herangezogen.
- Die Ergebnisse fließen direkt in Ausschreibungen, Verhandlungsrunden und langfristige Lieferantenstrategien ein.
- Regulatorische Anforderungen wie das Lieferkettengesetz sind bei der Bewertung von Fremdvergabekandidaten zu berücksichtigen.

Definition: Fremdvergabeanalyse

Die Fremdvergabeanalyse ist ein strukturierter Analyseprozess im strategischen Einkauf, der ermittelt, welche Warengruppen, Bauteile oder Leistungen ein Unternehmen nicht selbst fertigt, sondern extern beschafft – und auf welchem Niveau dies wirtschaftlich und risikoarm erfolgen kann. Sie beantwortet drei Fragen: Was wird fremdvergeben, an wen und zu welchen Konditionen?

Abgrenzung zur Make-or-Buy-Analyse

Die Make-or-Buy-Analyse betrachtet primär die Frage Eigenfertigung versus Zukauf für eine einzelne Leistung. Die Fremdvergabeanalyse geht darüber hinaus: Sie bewertet das gesamte Portfolio potenzieller Fremdleistungen, vergleicht dabei mehrere Lieferanten und integriert strategische Aspekte wie die angestrebte Eigenfertigungstiefe. In der Praxis werden beide Betrachtungen häufig kombiniert, wobei die Fremdvergabeanalyse die breitere Perspektive einnimmt.

Einordnung in den Einkaufsprozess

Die Fremdvergabeanalyse gehört typischerweise zur Phase der Strategieentwicklung vor einer Ausschreibung. Ihre Ergebnisse bilden die Grundlage für eine Supplier Shortlist, die Definition von

Verpackungs- und Losgrößen sowie die anschließende Verhandlungsrunde. Im operativen Geschäft stellt sie sicher, dass anschließende Eilbestellungen oder laufende Abrufe auf einer fundierten Lieferantenauswahl basieren.

Methoden und Vorgehen der Fremdvergabeanalyse

Ein praxistaugliches Vorgehen folgt mehreren Stufen: Ist-Analyse der eigenen Wertschöpfung, Marktscreening, Kostenvergleich und Risikobewertung. Wichtig ist, dass qualitative und quantitative Faktoren gleichberechtigt bewertet werden – ein reiner Preisvergleich führt oft zu Fehlentscheidungen.

Ist-Analyse und Bedarfsstrukturierung

Zunächst werden alle betroffenen Teile und Leistungen erfasst, nach Materialgruppen sortiert und nach Volumen, Kritikalität und Fertigungskomplexität klassifiziert. Bewährte Instrumente sind ABC-/XYZ-Analysen und Portfolio-Matrizen. Die Analyse zeigt, bei welchen Positionen hohes Volumen auf einfache Fertigung trifft – hier liegt häufig das größte Einsparpotenzial. Auch das Einkaufsbudget und geplante Volumen der nächsten Jahre sollten einfließen, damit die Analyse nicht nur die Vergangenheit abbildet.

Kostenvergleich und Should-Cost-Analyse

Im Kern steht der Vergleich von Herstellkosten und Beschaffungspreis. Eine Should-Cost-Analyse rekonstruiert die „fairen“ Kosten des Lieferanten aus Material, Fertigungszeiten, Maschinensätzen und Gemeinkosten. Wer über eine aufgebauten Should-Cost Library verfügt, kann solche Berechnungen für wiederkehrende Bauteile schnell erstellen und als Verhandlungsgrundlage nutzen. Ergänzend empfiehlt sich eine Total-Cost-of-Ownership-Betrachtung, die Transport, Qualität, Lagerhaltung und Verwaltungskosten einbezieht.

Lieferantenbewertung und Marktscreening

Parallel wird der Beschaffungsmarkt analysiert: Welche Lieferanten verfügen über die benötigten Fertigungsverfahren, Kapazitäten und Zertifizierungen? Ein strukturierter Prozess mit einer dokumentierten Supplier Shortlist reduziert den Aufwand nachfolgender Ausschreibungen. Qualitative Kriterien wie Innovationskraft, finanzielle Stabilität und Nachweis einer funktionierenden Qualitätssicherung – etwa über einen Initial Sample Inspection Report (ISIR) bei Serienstart – gehören ebenfalls in die Bewertung.

Wichtige Kriterien und KPIs bei der Fremdvergabe

Die Qualität einer Fremdvergabeanalyse hängt davon ab, welche Kriterien einfließen und wie messbar sie sind. Neben Preis und Kosten gehören Zuverlässigkeit, Qualität, Flexibilität und Risikofaktoren dazu.

Quantitative Kennzahlen

Zentrale Messgrößen sind Einsparpotenzial, Liefertreue, Ausschuss- und Reklamationsquoten sowie die Time-to-Market bis zur Serienfähigkeit eines neuen Lieferanten. Auch Kapazitätsreserven und die Losgrößenoptimierung spielen eine Rolle: Ein Lieferant mit passenden Mindestmengen reduziert Kapitalbindung und Lagerkosten. Diese Kennzahlen sollten im Rahmen einer laufenden Lieferantenbewertung nach der Vergabe kontinuierlich überwacht werden.

Qualitative und strategische Kriterien

Über die Zahlen hinaus zählen Fertigungsknow-how, brancheneigene Erfahrung, Digitale Fähigkeiten im E-Procurement im Einkauf und die Bereitschaft zur Zusammenarbeit. Konzepte wie Supplier Co-Innovation oder ein Innovationsroadmap mit Lieferanten zeigen, ob ein Partner über die reine Fertigung hinaus Mehrwert bieten kann. Auch geopolitische Abhängigkeiten, Rohstoffsituation und die Robustheit der Lieferkette – etwa bei Just-in-Time-Konzepten – gehören in die Bewertung.

Vertragliche Rahmenbedingungen

Die Analyse sollte früh klären, welche vertraglichen Mechanismen die Zusammenarbeit absichern. Dazu zählen Incoterms FOB oder andere Lieferklauseln, Preisstabilität über eine Rohstoffgleitklausel, Service Levels mit Service Credits (SLA) bei Qualitätspuffern sowie geplante Eskalationswege. Bei Minderleistung ist eine vorab definierte Krisenkommunikation Lieferanten gegenüber hilfreich, um Ausfallzeiten zu minimieren.

Risiken und Kontrollen in der Fremdvergabe

Jede Auslagerung von Wertschöpfung erzeugt Abhängigkeiten. Die Fremdvergabeanalyse muss deshalb nicht nur Chancen, sondern systematisch auch Risiken bewerten und Gegenmaßnahmen definieren.

Lieferanten- und Abhängigkeitsrisiken

Monopolstellungen, Single Sourcing bei kritischen Bauteilen und unklare Eigentumsrechte an Werkzeugen oder Konstruktionen sind typische Risiken. Know-how-Abfluss bei gemeinsamen Entwicklungen – etwa im Rahmen von IP Co-Creation – erfordert klare vertragliche Regelungen. Auch Compliance-Anforderungen wie das Lieferkettengesetz müssen geprüft werden; Einkäufer sollten hier auf eine Prüfung im Einzelfall und die Einbindung der Rechtsabteilung hinweisen.

Kostenrisiken und Qualitätssicherung

Preisnachlässe im Erstauftrag werden häufig durch Nachträge, Werkzeugkosten oder Mindestmengen über Kompensationszeiträume aufgezehrt. Eine saubere Kostenanalyse inklusive Should-Cost-Referenz und eine definierte Run at Rate-Prüfung vor Serienstart minimieren solche Effekte. Qualitätssicherungsvereinbarungen mit definierten Prüfumfängen und Reaktionszeiten gehören zu jedem Vergabepaket.

Governance und interne Richtlinien

Die Fremdvergabeanalyse sollte in eine unternehmensweite Einkaufsrichtlinie eingebettet sein, die Schwellenwerte für Vergabeentscheidungen, Befugnisse und Dokumentationspflichten festlegt. Das verhindert spontane Vergaben und schafft Nachvollziehbarkeit – auch gegenüber Geschäftsführung und Wirtschaftsprüfern.

Aktuelle Entwicklungen in der Fremdvergabeanalyse

Die Analysetiefe und Geschwindigkeit der Fremdvergabeanalyse steigen deutlich. Digitalisierung, Nachhaltigkeitsanforderungen und resilientere Lieferketten verändern die Bewertungskriterien.

Digitalisierung und datenbasierte Entscheidungen

Digitale Beschaffungsplattformen und E-Procurement-Lösungen machen Marktpreise, Lieferantenprofile

und Kapazitäten schneller zugänglich. Datenanalytik unterstützt beim Aufbau von Should-Cost-Modellen und bei der Lieferantensegmentierung. Das beschleunigt Ausschreibungen und verkürzt die Time-to-Market neuer Produkte, ohne die Entscheidungssicherheit zu reduzieren.

Nachhaltigkeit und Resilienz als Bewertungskriterien

CO-Bilanz, Regionalität, Kreislauffähigkeit und Second-Life-Nutzung rücken bei der Lieferantenbewertung stärker in den Fokus. Auch der Aufbau von Dual-Sourcing und die Vermeidung von kritischen Abhängigkeiten gewinnen an Gewicht. In vielen Unternehmen wird die Fremdvergabeanalyse deshalb um ein systematisches Risikoscoring ergänzt.

Enge Zusammenarbeit mit Lieferanten

Statt rein transaktionaler Beziehungen entwickeln viele Einkaufsorganisationen strategische Partnerschaften mit Joint Business Plan (JBP)-Ansätzen und regelmäßigen Abstimmungen zur Innovationsroadmap mit Lieferanten. Die Fremdvergabeanalyse liefert hier die objektive Basis, um zu entscheiden, welche Lieferanten eine solche strategische Tiefe verdienen.

Typische Kennzahlen

Liefertreue: > 95 %

typischer Richtwert für zuverlässige Fremdvergabepartner

Einsparpotenzial gegenüber Referenzkosten: 5–15 %

häufiges Ergebnis bei erstmals ausgeschriebenen Warengruppen

Erstmuster-/ISIR-Bestehensquote: > 98 %

Indikator für Prozessqualität des Lieferanten

Time-to-Market bis Serienfähigkeit: 3–9 Monate

abhängig von Komplexität und Werkzeugaufbau

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 350 Mitarbeitenden fertigte Blechkomponenten teilweise selbst, wenngleich die Fertigungskapazitäten stark ausgelastet waren. Eine Fremdvergabeanalyse über sechs Monate ergab, dass einfache Blechteile mit hohem Volumen deutlich günstiger extern beschafft werden konnten, während hochpräzise Baugruppen mit geringem Volumen intern blieben.

- Aufbau einer Should-Cost Library für die 50 wichtigsten Blechteile als Verhandlungsgrundlage
- Erstellung einer Supplier Shortlist mit fünf qualifizierten Stahlbau-Spezialisten und anschließende strukturierte Ausschreibung
- Definition von SLA-Qualitätsanforderungen inklusive ISIR-Freigabe und Run at Rate-Prüfung vor Serienstart
- Integration der neuen Lieferanten in das E-Procurement-System zur Automatisierung von Abrufen und Freigaben

Fazit

Die Fremdvergabeanalyse ist mehr als eine Kostenrechnung: Sie verbindet Make-or-Buy-Überlegungen, Lieferantenbewertung und Risikomanagement zu einer belastbaren Entscheidungsgrundlage. Wer sie systematisch und mit klaren Kennzahlen durchführt, senkt Beschaffungskosten nachhaltig und reduziert

Lieferkettenrisiken. Voraussetzung sind saubere Daten, eine verbindliche Einkaufsrichtlinie und die Bereitschaft, auch qualitative Faktoren einzubeziehen. Unternehmen, die die Analyse regelmäßig aktualisieren, reagieren schneller auf Marktschwankungen und behalten die Kontrolle über ihre Wertschöpfungstiefe.

Häufige Fragen

Was ist eine Fremdvergabeanalyse?

Eine Fremdvergabeanalyse ist ein systematischer Prozess im Einkauf, der prüft, welche Leistungen und Bauteile extern statt intern beschafft werden sollen. Sie bewertet Kosten, Qualität, Kapazitäten und Risiken alternativer Lieferanten. Das Ergebnis ist eine fundierte Vergabeentscheidung und Lieferantenstrategie.

Wie unterscheidet sich die Fremdvergabeanalyse von einer Make-or-Buy-Analyse?

Die Make-or-Buy-Analyse vergleicht für eine konkrete Leistung Eigenfertigung und Zukauf. Die Fremdvergabeanalyse betrachtet das gesamte Portfolio möglicher Fremdleistungen und vergleicht mehrere Lieferanten miteinander. Sie beantwortet zusätzlich die Fragen nach dem richtigen Lieferanten und den passenden Konditionen.

Welche Kriterien fließen in eine Fremdvergabeanalyse ein?

Typische Kriterien sind Herstell- und Beschaffungskosten, Qualität, Liefertreue, Fertigungskompetenz, Kapazitätsreserven und Lieferkettenrisiken. Ergänzend zählen strategische Faktoren wie Innovationsfähigkeit, Compliance und Nachhaltigkeit. In der Praxis werden quantitative und qualitative Kriterien gewichtet und zu einem Gesamtscore verdichtet.

Wie oft sollte eine Fremdvergabeanalyse aktualisiert werden?

Eine vollständige Aktualisierung ist typischerweise alle ein bis drei Jahre sinnvoll, bei kritischen Warengruppen häufiger. Auslöser für eine vorzeitige Aktualisierung sind Marktveränderungen, Preissteigerungen, Qualitätsprobleme oder neue strategische Anforderungen. Wichtiger als der feste Rhythmus ist die kontinuierliche Überwachung der Kennzahlen nach der Vergabe.

Welche Risiken birgt die Fremdvergabe?

Zu den Hauptrisiken zählen Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten, Qualitätsprobleme, versteckte Kosten und Know-how-Abfluss. Auch Compliance- und Lieferkettensorgfaltspflichten wie das Lieferkettengesetz sind zu beachten. Gegenmaßnahmen sind Dual Sourcing, klare Verträge, laufende Lieferantenbewertungen und definierte Eskalationswege.

Welche Rolle spielt die Should-Cost-Analyse bei der Fremdvergabe?

Die Should-Cost-Analyse rekonstruiert die fairen Herstellkosten eines Bauteils und dient als Referenz für den Beschaffungspreis. Sie stärkt die Verhandlungsposition und deckt unrealistische Angebote auf. In Kombination mit einer gepflegten Should-Cost Library lässt sie sich effizient für wiederkehrende Teile einsetzen.