

Onshoring: Verlagerung der Beschaffung ins Inland

Onshoring bezeichnet die gezielte Verlagerung von Produktion, Beschaffung oder Dienstleistungen zurück ins eigene Inland, häufig aus dem Ausland heraus. Für Einkäufer und Supply-Chain-Verantwortliche der DACH-Industrie ist Onshoring ein strategisches Instrument, um Lieferketten zu verkürzen, Risiken zu streuen und Reaktionszeiten zu verbessern. Der Begriff grenzt sich von Nearshoring ab, bei dem die Verlagerung in benachbarte Länder wie Osteuropa erfolgt. Der Artikel erklärt Definition, Vorgehen, Kennzahlen, Risiken und aktuelle Entwicklungen aus Einkaufssicht.

Das Wichtigste in Kürze

- Onshoring verlagert Fertigung oder Beschaffung zurück ins Inland, meist vom Fernosten oder von Nickelieferanten.
- Typische Treiber sind Lieferkettenrisiken, Transportkosten, geopolitische Unsicherheiten und Qualitätsanforderungen.
- Höhere Stückkosten werden häufig durch kürzere Wege, geringere Kapitalbindung und weniger Mängelrügen teilweise kompensiert.
- In der Praxis treten Onshoring und Offshoring nebeneinander auf; Multiple Sourcing bleibt meist erhalten.
- Erfolgsmessung erfolgt über Total Cost of Ownership, Lieferzeiten und Quality (PPM) statt über den reinen Materialpreis.
- Die Umsetzung umfasst typischerweise eine Machbarkeitsprüfung, Lieferantenauswahl, Qualifizierung und schrittweise Mengenverlagerung.

Definition: Onshoring

Onshoring ist die Rückverlagerung von Wertschöpfung – Produktion, Zukaufteile oder Dienstleistungen – ins eigene Inland, typischerweise in das Land des Unternehmenssitzes. Es ist die Gegenbewegung zum Offshoring und eng verwandt mit Nearshoring und Reshoring.

Abgrenzung zu Nearshoring und Reshoring

Nearshoring verlagert Beschaffung in nahe, aber ausländische Regionen, etwa aus Deutschland nach Polen oder Tschechien. Onshoring bleibt dagegen vollständig im Inland, was rechtliche und logistische Komplexität weiter reduziert. Reshoring beschreibt die Rückholung von zuvor ausgelagerter Fertigung und wird in der Praxis oft synonym zu Onshoring verwendet, kann aber auch eine eigene Fertigungstiefe betreffen.

Einordnung in die Einkaufsstrategie

Onshoring ist kein Selbstzweck, sondern Teil der Sourcing-Strategie, die über Multiple Sourcing und Second Source Threshold definiert, wie Lieferanten portfoliobasiert gesteuert werden. Die Entscheidung

beeinflusst auch die Eigenfertigungstiefe: Wer Onshoring betreibt, entscheidet zwischen Fremdbezug im Inland und teilweiser Rückverlagerung in die eigene Produktion. Beide Varianten wirken auf Kapazitätsplanung, Investitionsbedarf und Skaleneffekte.

Methoden und Vorgehen beim Onshoring

Ein strukturiertes Vorgehen reduziert Umsetzungsrisiken und sichert die Nachvollziehbarkeit der Entscheidung gegenüber der Geschäftsführung. Bewährt hat sich ein mehrstufiger Prozess von der Analyse bis zur Serienübernahme.

Portfolio- und Risikoanalyse

Zunächst werden Einkaufsteile und Baugruppen nach Kritikalität, Mengen und Lieferantenabhängigkeit bewertet. Teile mit langen Vorlaufzeiten, hohen Transportkosten oder strengen Qualitätsanforderungen sind typische Kandidaten. Ein sauber gepflegtes Datenmodell Einkauf bildet die Grundlage, damit Kosten, Lieferzeiten und Risiken vergleichbar sind. Ein Data Steward stellt sicher, dass Stammdaten, Klassifizierungen und Lieferanteninformationen aktuell und konsistent bleiben.

Machbarkeit und Kostenvergleich

Im zweiten Schritt folgt eine Total-Cost-of-Ownership-Betrachtung: Materialpreis, Werkzeugkosten, Transport, Zoll, Kapitalbindung, Qualitätskosten und Aufwand für Mängelrügen werden gegenläufig bewertet. Interne Aspekte wie freie Kapazitäten, Engineering-Kosten und die Aufnahme von Änderungen über eine Engineering Change Notice (ECN) fließen ebenfalls ein. In der Praxis liegt der bezogene Kostennachteil beim Inlandspreis häufig im einstelligen Prozentbereich gegenüber Fernost, was sich durch reduzierte Risiken und kürzere Wege ausgleichen kann.

Lieferantenauswahl und Vertragsabschluss

Die Auswahl erfolgt über eine strukturierte Anfrage, in der technische Anforderungen, Kapazitäten und Konformitätserklärung sowie Zertifizierungen abgefragt werden. Bei sensiblen Zeichnungen oder Fertigungs-Know-how ist vor dem Datenaustausch ein Non-Disclosure Agreement (NDA) Standard. Preisverhandlungstechniken und Mengengruppen helfen, höhere Inlandskosten zu moderieren. Abschließend werden Payment Terms und Ramp-up-Pläne vertraglich fixiert.

Wichtige KPIs für Onshoring

Onshoring-Projekte werden nicht über den Einzelpreis gesteuert, sondern über ein KPI-Set, das Kosten, Qualität, Lieferfähigkeit und Kapitalbindung kombiniert. Ohne definierte Messgrößen bleibt der Erfolg überprüfbar nicht.

Kostenkennzahlen

Zentrale Kennzahl ist das Savings Realized – der gegenüber Baseline tatsächlich realisierte Einsparungsbetrag, inklusive Logistik- und Qualitätskosten. Ergänzend werden Total Cost of Ownership, Zahlungsziele und die Skontoquote beobachtet, da Inlandsverbindungen häufig kürzere Payment Terms und höhere Skontonutzung erlauben. Der Kontoauszugsabgleich (AP) liefert hierzu die faktischen Zahlungsdaten.

Liefer- und Qualitätskennzahlen

Liefertreue, Vorlaufzeit und Bestandsreichweite zeigen, ob der gewünschte Effekt kurzer Wege eintritt.

Quality (PPM) misst die Fehlerquote des neuen Lieferanten und sollte im Ramp-up eng überwacht werden. Typischerweise verbessern sich Vorlaufzeiten beim Onshoring von mehreren Wochen auf wenige Tage, während Replenishment auf kleinere, häufigere Losgrößen umgestellt werden kann – mit entsprechendem Effekt auf Kapitalbindung und Lagerfläche.

Risiken und Kontrollmaßnahmen beim Onshoring

Onshoring senkt geopoliticalische und logistische Risiken, erzeugt aber eigene Herausforderungen: höhere Stückkosten, eingeschränkte Lieferantenbasis und Umstellungsrisiken im Serienanlauf. Kontrollen müssen diese Risiken früh adressieren.

Lieferantenrisiken und Abhängigkeiten

Ein Onshoring, das einen Offshore-Lieferanten vollständig ersetzt, kann neue Monopolrisiken schaffen. Bewährt ist ein Second Source Threshold, bei dem kritische Teile zumindest anteilig zweitvergesorgt bleiben. Multiple Sourcing reduziert die Abhängigkeit vom einzelnen Anbieter, verlangt aber einheitliche Spezifikationen und klare Konformitätserklärung-Pflichten für beide Quellen.

Qualitäts- und Prozessrisiken

Beim Wechsel des Lieferanten verschieben sich Fertigungsverfahren, Werkzeuge und Prüfprozesse. Ohne definierten Erstmustertest und dokumentierten Retourenprozess drohen Fehler bei der Serienübernahme. Mängelrügen sollten mit klar geregelten Fristen, Nachbesserungspflichten und regressierbaren Kosten im Vertrag hinterlegt sein. Regelmäßige Lieferantenbewertungen ergänzen die Kontrolle.

Kosten- und Kapazitätsrisiken

Inlandspreisniveaus können sich dynamisch entwickeln, etwa über Lohn- und Energiekosten. Langfristverträge mit Indexierungsmechanismen mindern dieses Risiko. Auch die eigene Kapazitätsplanung muss geprüft werden, wenn Teile der Fertigung ins Haus zurückgeholt werden: Investitionen in Maschinen oder Personal stehen dann neben dem Beschaffungsvolumen und beeinflussen Synergieeffekte innerhalb der Gruppe.

Aktuelle Entwicklungen beim Onshoring

Lieferkettendisruptionen, geopolitische Spannungen und regulatorische Anforderungen haben Onshoring in den Fokus industrieller Strategien gerückt. Für Einkäufer ergeben sich daraus veränderte Anforderungen an Sourcing, Digitalisierung und Nachhaltigkeit.

Resilienz und Diversifizierung

Viele Unternehmen kombinieren Onshoring mit Nearshoring, um ihre Lieferbasis zu diversifizieren, statt vollständig abzubauen. Diese Hybridstrategie nutzt Skaleneffekte etablierter Offshore-Quellen für Standardteile und sichert kritische Komponenten im Inland. Die Ermittlung des optimalen Mix erfolgt portfoliobasiert und wird regelmäßig aktualisiert.

Digitalisierung der Beschaffung

Digitale Marktplätze und KI-gestützte Anfragetools vereinfachen die Identifikation inländischer Zulieferer, was früher ein zentraler Aufwandsfaktor war. Ein vollständig gepflegtes Datenmodell Einkauf sowie automatisierte Preis- und Lieferantenvergleiche verkürzen die Projektlaufzeiten. Open Innovation mit

inländischen Partnern kann ergänzend die Produktentwicklung beschleunigen, etwa bei gemeinsamer Fertigungsoptimierung.

Nachhaltigkeit und Compliance

Kürzere Transportwege senken CO₂-Emissionen der Logistik und vereinfachen Nachweispflichten entlang der Lieferkette. Auch Nachhaltigkeitsaspekte wie die Recyclingfähigkeit von Verpackungen lassen sich bei inländischen Partnern oft einfacher prüfen und gemeinsam weiterentwickeln. Rechtliche Vorgaben zur Lieferkettensorgfaltspflicht sind einzelfallabhängig zu prüfen; Onshoring kann die Prüftiefe zwar reduzieren, ersetzt aber keine Compliance-Dokumentation.

Typische Kennzahlen

Savings Realized: > 0 % TCO

Realisierte Einsparung inklusive Logistik- und Qualitätskosten gegenüber Baseline

Quality (PPM): < 500 PPM

Üblicher Zielwert für serientaugliche mechanische Teile, je nach Branche

Vorlaufzeit: 5–15 Tage

Typischerwert bei Inlandsbeschaffung statt mehrerer Wochen im Fernbezug

Liefertreue: > 95 %

Termin- und Mengentreue des onshore Lieferanten im Serienbetrieb

Skontoquote: 30–80 %

Anteil skontonutzender Inlandsrechnungen, abhängig von Payment Terms

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer bezog ein hochwertiges Aluminium-Druckgussbauteil bisher aus Fernost mit Vorlaufzeiten von über zehn Wochen. Nach wiederholten Verzögerungen und Qualitätsschwankungen prüfte das Unternehmen das Onshoring zu einem süddeutschen Gießerei-Spezialisten.

- TCO-Vergleich inklusive Transport, Kapitalbindung und Qualitätskosten statt reiner Stückpreisrechnung
- Lieferantenqualifizierung mit Erstmustertest, abgestimmter ECN-Prozess und NDA vor Zeichnungsübernahme
- Schrittweise Mengenverlagerung auf 60 Prozent Inlandsanteil, Rest verblieb als Second Source beim bisherigen Lieferanten
- Umstellung des Replenishment auf kleinere Losgrößen mit Saisonausgleich über die neue Vorlaufzeit

Fazit

Onshoring ist für die DACH-Industrie ein wirksames Instrument, um Lieferketten zu verkürzen und Beschaffungsrisiken zu reduzieren. Es ersetzt nicht die Sourcing-Strategie als Ganzes, sondern erweitert das Spektrum zwischen Offshore-, Nearshore- und Inlandsbezug. Entscheidend sind eine belastbare TCO-Analyse, saubere Lieferantenqualifizierung und ein KPI-Set, das über den Einzelpreis hinausgeht. Wer Onshoring schrittweise und mit Second Sources umsetzt, kann Kosten und Risiken wirksam ausbalancieren. Einkäufer, die Datenqualität und Prozesse frühzeitig aufbauen, erzielen in der

Praxis die nachhaltigsten Ergebnisse.

Häufige Fragen

Was bedeutet Onshoring einfach erklärt?

Onshoring bedeutet, Produktion oder Beschaffung vom Ausland zurück ins eigene Inland zu verlagern. Ein deutsches Unternehmen, das Teile bisher in Asien kauft und nun einen inländischen Lieferanten beauftragt, betreibt Onshoring. Ziel sind kürzere Wege, weniger Risiken und höhere Flexibilität.

Was ist der Unterschied zwischen Onshoring, Nearshoring und Reshoring?

Onshoring verlagert die Wertschöpfung vollständig ins eigene Land, Nearshoring in nahegelegene Nachbarländer. Reshoring beschreibt die Rückholung zuvor ausgelagerter Fertigung, oft in die eigene Produktion. In der Praxis werden die Begriffe teils überlappend verwendet; entscheidend ist der Standort der Wertschöpfung.

Lohnt sich Onshoring trotz höherer Preise?

Häufig ja, wenn die Gesamtkosten betrachtet werden: geringere Transport- und Kapitalkosten, weniger Mängelrügen und kürzere Vorlaufzeiten kompensieren typischerweise einen Teil des höheren Stückpreises. Die Entscheidung sollte auf einer Total-Cost-of-Ownership-Analyse basieren, nicht auf dem Materialpreis allein.

Welche Teile eignen sich für Onshoring?

Geeignet sind vor allem kritische, schnell benötigte oder qualitätssensible Teile mit moderaten Stückkosten und hohem Expediting-Aufwand. Einfache Standardteile mit großem Preisdruck bleiben häufig bei Offshore-Quellen. Eine Portfolioanalyse nach Kritikalität und Lieferantenrisiko liefert die Priorisierung.

Welche Risiken hat Onshoring?

Die wichtigsten Risiken sind höhere Stückkosten, eine engere inländische Lieferantenbasis und Umstellungsfehler beim Serienwechsel. Diese lassen sich durch Multiple Sourcing, klare Qualifikationsprozesse und vertragliche Absicherung reduzieren. Auch die eigene Kapazitätsplanung muss bei Rückholung in die Eigenfertigung angepasst werden.

Wie läuft ein Onshoring-Projekt typischerweise ab?

Am Anfang stehen Risiko- und Portfolioanalyse, gefolgt von TCO-Vergleich und Lieferantensuche. Danach folgen NDA, Anfrage, Verhandlung und Lieferantenqualifizierung inklusive Erstmustertest. Die Mengen werden schrittweise verlagert, während KPIs wie Liefertreue und Quality (PPM) überwacht werden.