

# Rahmenabruf: Bedarfssicherung durch Rahmenvertrag und Abrufauftrag

Der Rahmenabruf ist ein zweistufiges Beschaffungsverfahren, bei dem ein Rahmenvertrag die Mengen und Konditionen langfristig festlegt und einzelne Abrufaufträge den konkreten Bedarf termingerecht auslösen. Damit verbindet er Absicherung über die Abrufmengen mit Flexibilität bei der tatsächlichen Bestellung. Für technische Einkäufer ist der Rahmenabruf das zentrale Instrument zur Versorgung der Serienfertigung mit langsammovierenden, kontinuierlich benötigten Materialien. Der Begriff wird häufig synonym mit Abrufvertrag oder Call-off-Vertrag verwendet.

## Das Wichtigste in Kürze

- Ein Rahmenabruf besteht aus zwei Vertragsstufen: dem Rahmenvertrag (Mengen- und Konditionenfestlegung) und den einzelnen Abrufaufträgen mit Liefertermin.
- Typische Laufzeiten von Rahmenverträgen liegen in der Praxis bei sechs Monaten bis drei Jahren.
- Die Funktion von Mengen sind im Vertrag häufig nur als Anhaltspunkt unverbindlich definiert; verbindlich ist meist der Abnahmemechanismus.
- Rahmenabrufe eignen sich besonders für A- und B-Artikel mit kontinuierlichem Bedarf in der Serienfertigung.
- Entscheidende KPIs sind Liefertreue, Abrufgenauigkeit und der Anteil offener Rahmenmengen.
- Der Rahmenabruf entlastet operative Prozesse, ersetzt aber keine Lieferantenentwicklung und keine strategische Lieferantenbewertung.

## Definition: Rahmenabruf

Der Rahmenabruf ist ein beschaffungslogistisches Verfahren, bei dem ein Einkäufer mit einem Lieferanten einen Rahmenvertrag über eine Gesamtabnahmemenge oder über eine Vereinbarung ohne feste Menge abschließt. Die konkreten Liefermengen und Termine werden anschließend durch einzelne Abrufaufträge ausgelöst. Rechtlich liegt zwischen Rahmenvertrag und Abrufauftrag je nach Ausgestaltung ein Vorvertrag oder ein verbindliches Bezugsrecht vor.

## Abgrenzung zum Einzelvertrag

Beim Einzelvertrag werden Menge, Termin und Preis in einer Bestellung fest verbindlich vereinbart. Beim Rahmenabruf wird dagegen der Preis über die Gesamtabnahmemenge fixiert, während Menge und Termin je Abruf schwanken. Das entlastet den Einkäufer von wiederkehrenden Preisverhandlungen und gibt dem Lieferanten Planungssicherheit über die Auftragslandschaft. Voraussetzung ist eine hinreichend verlässliche Bedarfsplanung, etwa aus dem MRP-System der ERP-Software.

## Rahmenvertrag mit und ohne Gesamtabnahmemenge

Man unterscheidet zwei Grundtypen: Beim mengenverbindlichen Rahmenvertrag verpflichtet sich der Käufer, eine definierte Gesamtmenge innerhalb der Laufzeit abzunehmen. Beim mengenunverbindlichen Rahmenvertrag (Abnahmevertrag bzw. Abrufvertrag im engeren Sinne) sichert

sich der Käufer nur die Konditionen, hat aber keine Abnahmepflicht. In der Praxis gilt: Je weniger die Gesamtmenge verbindlich ist, desto schlechter die Verhandlungsposition für Preis- und Kapazitätszusagen des Lieferanten.

## Methoden und Vorgehen im Rahmenabruf

Der Aufbau eines Rahmenabrufs folgt einer klaren Sequenz von der Bedarfsanalyse über die Vertragsverhandlung bis zur operativen Abrufsteuerung. Wer die Schritte sauber trennt, vermeidet typische Fehler wie unverbindliche Mengenangaben oder fehlende Preisrevisionsmechanismen.

### Bedarfsanalyse und Strukturierung

Zunächst wird der Bedarf über die Vertragslaufzeit aus Historie, Stücklisten und Planungsdaten hochgerechnet und nach Verlautbarungssicherheit klassifiziert. Artikel mit stabilem Bedarf eignen sich für feste Abrufmengen, schwankender Bedarf für flexible Mengenbandbreiten. Eine Kosten-Nutzen-Analyse prüft, ob sich der Rahmenabruf gegenüber Einzelbestellungen lohnt – typischerweise ab regelmäßigen Bedarfen mit mehreren Bestellungen pro Jahr.

### Ausschreibung und Vertragsverhandlung

Die Vergabe folgt den Regeln des Einkaufsleitfadens: Anfrage über Request for Information (RFI) zur Markterkundung, anschließend Angebotsvergleich über eine Wertungsmatrix mit Preis-, Qualitäts- und Lieferkriterien. Nach der Vergabeentscheidung werden Rahmenmengen, Preise, Zahlungsbedingungen, Incoterms und Preisrevisionsklauseln verhandelt. Wichtig sind vereinbarte Vorlaufzeiten (Lead Times) für die Auslösung von Abrufen sowie Kapazitätszusagen des Lieferanten.

### Operative Abrufsteuerung

Im laufenden Betrieb generiert das ERP-System aus dem Dispositionsbedarf Abrufaufträge, die dem Rahmenvertrag zugeordnet werden. Die Parameterpflege (MRP) – Dispositionsart, Losgrößen, Sicherheitsbestand, Vorlaufzeit – muss zum Rahmenabkommen passen, sonst entstehen Fehlsteuerungen. Termingenaue Abrufe werden mit dem Lieferanten abgestimmt und in einem Lieferkalender (Release Schedule) fixiert, häufig ergänzt durch Rückstands- und Änderungsregeln bei kurzfristigen Bedarfsanpassungen.

## Wichtige KPIs für den Rahmenabruf

Die Wirksamkeit von Rahmenabrufen lässt sich nur mit kennzahlenbasierter Überwachung steuern. Entscheidend ist die Verbindung von Kennzahlen aus der operativen Abwicklung mit den strategischen Lieferantenbewertungskriterien.

### Abrufgenauigkeit und Liefertreue

Die Abrufgenauigkeit misst, wie genau die abgerufenen Mengen dem tatsächlichen Bedarf entsprechen; hohe Abweichungen führen zu Bestandsaufbau oder Shortages. Die Liefertreue des Lieferanten (OTIF – On Time In Full) zeigt, ob er den Rahmenvertrag termingerecht und vollständig erfüllt. Beide Werte fließen typischerweise in die periodische Lieferantenbewertung ein und stützen spätere Vertragsverhandlungen.

### Mengendurchlauf und Restmengenkontrolle

Der Abruf-Deckungsgrad gibt an, welcher Anteil des Bedarfs über Rahmenverträge statt über

ungebundene Einzelbestellungen läuft – ein Kernindikator für Einkaufseffizienz. Parallel ist die offene Rahmenmenge zu überwachen: Weicht der tatsächliche Verbrauch dauerhaft von der vereinbarten Gesamtabnahmemenge ab, drohen Restmengenrisiken oder verpasste Mengenrabatte. Regelmäßige Verbrauchsauswertungen gegen den Businessplan Einkauf halten die Planung aktuell.

### **Wirtschaftlichkeitskennzahlen**

Preisstabilität über die Laufzeit, die Zahl der Preisänderungsvorgänge und der Anteil abgesicherter Abrufmengen zeigen die ökonomische Qualität des Abkommens. Ergänzend kann der Total Landed Cost (TLC) herangezogen werden, um Rahmenpreise inklusive Transport-, Zoll- und Handlingkosten vergleichend zu bewerten – besonders bei internationalen Bezugsquellen.

## **Risiken und Kontrollen im Rahmenabruf**

Rahmenabrufe reduzieren Transaktionskosten, erzeugen aber eigene Risiken: Mengenrisiken, Preisfestlegungsrisiken und Abhängigkeiten vom Vertragspartner. Diese lassen sich durch vertragliche und organisatorische Kontrollen beherrschbar machen.

### **Mengen- und Bestandsrisiken**

Der größte praktische Fehler ist die verbindliche Absicherung von Mengen, die später nicht abgenommen werden – sei es durch Programmentscheidungen, Overengineering oder Verlagerung ins Ausland (z. B. im Rahmen von Onshoring-Strategien). Gegenmittel sind Mengenbandbreiten, Downside-Klauseln mit Mindestabnahme und die Kopplung an verlässliche Budgetierung. Umgekehrt drohen Shortages, wenn sich der Bedarf über die verhandelte Kapazität hinaus entwickelt.

### **Lieferantenrisiken und Qualitätskontrolle**

Die Abhängigkeit vom Rahmenlieferanten verlangt kontinuierliche Kontrolle: Auditprogramme Lieferanten, definierte Lieferantenbewertungskriterien und ggf. Second-Source-Vorhaltung schützen vor Ausfällen. Bei kritischen Teilen sichert eine Wareneingangsprüfung mit AQL-Stichprobe die Definitionsgemäßheit jeder Charge, und Traceability-Anforderungen stellen die Rückverfolgbarkeit über alle Abrufe sicher. Vertraglich sollten Rechte bei Qualitätsverletzungen, Austauschlieferungen und Eskalationsstufen fixiert sein.

### **Vertrags- und Rechtsrisiken**

Unklare Formulierungen zu Abnahmepflicht, Abruffristen, Kündigungsrechten und Risikoübergang – etwa über die gewählten Incoterms inklusive Incoterms CPT für Transporte auf Lieferantenkosten – führen häufig zu Streitfällen. Auch Fragen wie Detention beim Containertransport, Gefahrgutmanagement bei speziellen Materialien sowie IP-Übertragung bei mitentwickelten Teilen sollten im Rahmenvertrag adressiert sein. Da die rechtliche Ausgestaltung je nach Fallgestaltung unterschiedlich zu bewerten ist, sollte die Vertragsformulierung im Einzelfall rechtlich geprüft werden.

## **Rahmenabruf im Beschaffungsprozess verankern**

Der Rahmenabruf ist kein isoliertes Instrument, sondern Teil eines durchgängigen Beschaffungsprozesses – von der strategischen Quelle bis zur digitalen Abwicklung.

### **Strategische Verortung**

Im Businessplan Einkauf werden abgeleitet, welche Materialgruppen in Rahmenverträge überführt

werden sollen und welche Lieferantenstruktur dabei angestrebt wird. Für Neuteile aus laufenden Entwicklungsprojekten empfiehlt sich die Kopplung an den Pilot Run: Erst nach validierter Serientauglichkeit (beispielsweise gemessen am First Pass Yield (FPY)) sollte die Absicherung über den Rahmenabruf erfolgen. Bei komplexen Vergaben kann vorab ein Wettbewerblicher Dialog helfen, Anforderungen und Lösungswege zu schärfen.

### **Digitale Abwicklung und Stammdaten**

Effiziente Rahmenabrufe setzen saubere Stammdaten und ein gepflegtes Katalogmanagement voraus, damit Abrufaufträge fehlerfrei zwischen ERP-System und Lieferant ausgetauscht werden können. EDI- oder Portalbasierte Abrufübermittlung mit automatisierten Terminbestätigungen reduziert den Abstimmungsaufwand erheblich. Moderne Anwendungen unterstützen darüber hinaus die automatische Restmengenüberwachung und Alarmierung bei Planabweichungen.

### **Internationalisierung und Logistik**

Bei grenzüberschreitenden Rahmenabkommen gewinnen die vereinbarten Incoterms, logistische Puffer und das Gefahrgutmanagement an Bedeutung. Transportzeiten und Lead Times sind im Abrufkalender zu berücksichtigen, damit kurzfristige Abrufe nicht an langen Vorlaufzeiten scheitern. Auch Hierarchie und Rechteverteilung zwischen Zentrale und Werken – zentrale Rahmenverträge mit lokalen Abrufen – sind explizit zu regeln.

## **Aktuelle Entwicklungen beim Rahmenabruf**

Störungen in Lieferketten, Volatilität der Rohstoffpreise und Digitalisierung verändern die Ausgestaltung von Rahmenabrufen deutlich. Statische Fünfjahresverträge ohne Anpassungsmechanismen gelten zunehmend als überholt.

### **Volatilität und flexible Vertragsmodelle**

Erfahrene Einkäufer kombinieren abgesicherte Basisvolumina mit flexiblen Bandbreiten, um Bedarfsspitzen und -einbrüche abzufedern. Preisrevisionsklauseln mit transparenten Indexbezügen (etwa auf Material- und Energiepreise) ersetzen rigide Festpreiszusagen über lange Laufzeiten. Teilweise werden Mengenbänder mit vorher vereinbarten Obergrenzen und Reaktionszeiten an Marktschwankungen gekoppelt.

### **Resilienz und Dual Sourcing**

Die Erfahrung der letzten Krisenjahre hat den Wert von Resilienz erhöht: Statt exklusiver Rahmenverträge setzen Unternehmen häufig Dual Sourcing mit zwei Rahmenlieferanten auf. Das erhöht Verwaltungsaufwand, reduziert aber Ausfallrisiken und stärkt die Verhandlungsposition. Entscheidend ist dabei die Klarheit der mengenseitigen Aufteilung und vergleichbarer Qualitätssicherungsanforderungen an beide Lieferanten.

### **Automatisierung und KI-Unterstützung**

In der Praxis unterstützen zunehmend digitale Werkzeuge die Abrufdisposition durch Bedarfsprognosen und automatische Vorschläge für Abrufmengen. KI-gestützte Analysen können auch bei der Anfrage- und Vertragsvorbereitung helfen, etwa bei der Erstellung von Ausschreibungsunterlagen für Rahmenverträge. Grundlage bleibt weiterhin eine verlässliche Stammdaten- und Parametrisierungspflege im MRP-Umfeld.

## Typische Kennzahlen

### Liefertreue (OTIF): > 95 %

typischer Richtwert für Rahmenlieferanten der Serienfertigung

### Abruf-Deckungsgrad: > 80 %

Anteil des Bedarfs, der über Rahmenverträge statt Einzelbestellungen läuft

### Abrufgenauigkeit: > 90 %

Übereinstimmung abgegruener mit tatsächlich verbrauchter Mengen

### Planabweichung Restmengen: < 10 %

Abweichung des Verbrauchs von der vereinbarten Gesamtabnahmemenge

## Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer bezog Dreh- und Frästeile bislang über mehr als 30 Einzelbestellungen pro Jahr bei wechselnden Lieferanten, mit wechselnden Preisen und häufigen Terminproblemen. Der Einkaufsbereich konsolidierte die Materialgruppe auf zwei geprüfte Zulieferer und schloss Rahmenverträge über eine Laufzeit von 24 Monaten ab: Basisvolumen mit Abnahmebandbreite von  $\pm 20$  %, feste Abrufvorlaufzeit von vier Wochen und eine Preisrevisionsklausel mit halbjährlicher Indexprüfung.

- Bedarfskonsolidierung über alle Werke und Ableitung der Rahmenmengen aus dem MRP-System
- Vergabe über strukturierte Anfrage und Wertungsmatrix, ergänzt durch Lieferantenaudits vor der Beauftragung
- Einrichtung eines Lieferkalenders mit EDI-Abrufen und automatischer Terminbestätigung
- Quartalsweise Lieferantenbewertung mit OTIF und Wareneingangsprüfung nach AQL-Stichprobe

## Fazit

Der Rahmenabruf verbindet strategische Absicherung mit operativer Flexibilität und gehört für die Serienfertigung zu den effizientesten Beschaffungsinstrumenten. Sein Erfolg hängt weniger vom Vertragspapier ab als von realistischer Bedarfsplanung, sauberer Parameterpflege im MRP-System und einer kontinuierlich bewerteten Lieferantenbeziehung. Klare Regelungen zu Mengen, Preisanpassungen, Incoterms und Qualitätssicherung verhindern die typischen Konfliktpunkte. Unternehmen, die Rahmenabrufe mit Resilienzmaßnahmen wie Dual Sourcing kombinieren, sind besser gegen Lieferkettenstörungen gewappnet. Wer das Instrument strukturiert einführt, senkt Transaktionskosten und verbessert gleichzeitig die Liefertreue in der Fertigungsversorgung.

## Häufige Fragen

### Was ist ein Rahmenabruf in der Beschaffung?

Ein Rahmenabruf ist ein zweistufiges Beschaffungsverfahren, bei dem ein Rahmenvertrag Mengen und Konditionen über eine längere Laufzeit festlegt. Die konkreten Liefermengen und Termine lösen anschließend einzelne Abrufaufträge aus. Das Verfahren wird auch als Abrufvertrag oder Call-off bezeichnet und eignet sich besonders für kontinuierlichen Serienbedarf.

### Was ist der Unterschied zwischen Rahmenvertrag und Abrufauftrag?

Der Rahmenvertrag regelt Preise, Gesamtabnahmemengen, Laufzeiten und allgemeine Bedingungen,

ist aber selbst nicht lieferpflichtig im Detail. Der Abrufauftrag ist die einzelne, verbindliche Bestellung mit konkreter Menge und Liefertermin, die aus dem Rahmenvertrag heraus erteilt wird. Rechtlich handelt es sich je nach Ausgestaltung um ein Vorverhältnis oder ein verbindliches Bezugsrecht, das im Einzelfall rechtlich geprüft werden sollte.

### **Wann lohnt sich ein Rahmenabruf?**

Rahmenabrufe eignen sich typischerweise bei Artikeln mit regelmäßigem, planbarem Bedarf und mehreren Bestellungen pro Jahr, etwa A- und B-Artikeln der Serienfertigung. Sie reduzieren Transaktions- und Verhandlungskosten und sichern Kapazitäten beim Lieferanten. Bei sporadischem Bedarf, stark schwankenden Mengen oder kurzlebigen Produkten sind Einzelbestellungen meist die bessere Wahl.

### **Welche Risiken hat ein Rahmenabrufvertrag?**

Die wichtigsten Risiken sind nicht abgenommene Restmengen bei verbindlicher Gesamtabnahme, Preisfestlegung bei inflationsfreier Entwicklung der Beschaffungsmärkte und eine erhöhte Abhängigkeit vom Rahmenlieferanten. Dem lassen sich mit Mengenbandbreiten, Preisrevisionsklauseln, Second-Source-Strategien und regelmäßigen Lieferantenbewertungen begegnen. Auch unklare Regelungen zu Incoterms und Risikoübergang sind häufige Konfliktquellen.

### **Wie funktioniert die Abwicklung eines Abrufauftrags?**

Das ERP-System ermittelt aus dem Dispositionsbedarf den Abrufbedarf und erzeugt den Abrufauftrag mit Verweis auf den Rahmenvertrag. Der Lieferant bestätigt Termin und Menge, typischerweise über EDI oder Lieferantenportal. Die Anlieferung erfolgt zum vereinbarten Termin, die Qualitätskontrolle etwa über eine Wareneingangsprüfung mit AQL-Stichprobe, und die offene Rahmenmenge wird automatisch fortgeschrieben.

### **Wie lange läuft ein Rahmenvertrag in der Praxis?**

Übliche Laufzeiten liegen in der Praxis zwischen sechs Monaten und drei Jahren, bei Investitionsgütern oder Engpassmaterialien auch länger. Die Laufzeit sollte zur Bedarfsplanungsgenauigkeit passen: Je unsicherer der Bedarf, desto kürzer die Laufzeit oder desto wichtiger sind flexible Mengenbänder. Preisrevisionsklauseln erlauben auch bei längeren Laufzeiten eine Anpassung an Marktentwicklungen.