

Single Sourcing: Strategie mit einem Lieferanten pro Bauteil

Single Sourcing bezeichnet die Beschaffungsstrategie, bei der ein Unternehmen für ein Produkt oder eine Leistung bewusst nur einen Lieferanten einsetzt – auch wenn mehrere am Markt verfügbar wären. Die Strategie zielt auf Skaleneffekte, tiefe Lieferantenintegration und stabile Qualität ab. Sie ist klar abzugrenzen von der Notlage, nur einen einzigen verfügbaren Anbieter zu haben (Sole Sourcing). Ob sich Single Sourcing lohnt, hängt maßgeblich von Kritikalität des Materials, Marktkonzentration und der Risikobereitschaft des Unternehmens ab.

Das Wichtigste in Kürze

- Single Sourcing bündelt das Volumen für ein Bauteil oder eine Leistung bei genau einem Lieferanten, obwohl alternative Anbieter existieren.
- Typische Vorteile sind höhere Rabattstufen, geringere Qualifizierungs- und Verwaltungskosten sowie engere technologische Zusammenarbeit.
- Hauptabhängigkeitsrisiken sind Liefervolumen-Ausnutzung durch den Lieferanten, Preisdraft und Ausfallrisiko bei Produktions- oder Lieferantenproblemen.
- Die Strategie eignet sich besonders für strategische Komponenten mit hohem Spezialisierungsgrad und verlässlicher Lieferantenbeziehung.
- Kritische Teile erfordern im Single Sourcing zusätzliche Kontrollen wie Safety Stock Calculation, Vertragssicherheiten oder ein dokumentiertes Step-in-Recht.
- Die Wahl zwischen Single, Dual und Multi Sourcing sollte auf Basis einer strukturierten Bedarfsanalyse und Spend Analysis getroffen werden.

Definition: Single Sourcing

Single Sourcing ist eine Sourcing Strategie, bei der ein Unternehmen das gesamte Beschaffungsvolumen für ein bestimmtes Produkt, Bauteil oder eine Leistung absichtlich an einen einzigen Lieferanten vergibt – although mehrere Lieferanten qualifiziert wären. Der Begriff stammt aus der Beschaffungslogistik und wird im deutschen Sprachraum synonym mit „Ein-Lieferanten-Strategie“ verwendet.

Abgrenzung zu Sole Sourcing

Beim Sole Sourcing gibt es faktisch nur einen Lieferanten, etwa durch Patente, Exklusivvertriebsrechte oder hochspezifische Technologie – dem Einkäufer bleibt keine Wahl. Beim Single Sourcing dagegen entscheidet sich der Einkäufer aktiv gegen Mehrfachbeschaffung, meist wegen Kostenvorteilen oder der engeren Partnerschaft. Diese Unterscheidung ist wichtig für die Risikobewertung: Sole Sourcing ist strukturell erzwungen, Single Sourcing ist eine steuerbare Entscheidung mit Alternativoptionen am Markt.

Abgrenzung zu Dual und Multi Sourcing

Dual Sourcing verteilt das Volumen auf zwei Lieferanten, Multi Sourcing auf mehrere. Diese Varianten erhöhen Versorgungssicherheit und Verhandlungsmacht, verursachen aber typischerweise höhere Qualifizierungs-, Werkzeug- und Administrationskosten. In der Praxis finden sich häufig Mischformen: kritische A-Teile werden doppelt oder mehrfach bezogen, C-Teile im Single Sourcing gebündelt. Die richtige Wahl liefert eine Portfolioanalyse im Rahmen der Bedarfsanalyse.

Einordnung in die Sourcing Strategie

Single Sourcing ist ein Baustein der übergeordneten Sourcing Strategie eines Unternehmens. Sie wird meist nach Kritikalität und Marktcomplexität je Artikelgruppe festgelegt, häufig entlang der klassischen Lieferantenportfolio-Matrix. Ein konsistentes Einkaufsleitbild gibt dabei vor, wie stark das Unternehmen auf Lieferantenpartnerschaften versus Wettbewerbsdruck setzt.

Chancen und Vorteile des Single Sourcing

Der bewusste Verzicht auf Lieferantenwettbewerb für ein Teil muss sich wirtschaftlich rechtfertigen. In der Praxis überwiegen die Vorteile vor allem bei Volumenartikeln mit Lernkurveneffekten und bei technologieintensiven Komponenten, wo Entwicklungspartnerschaften entscheidend sind.

Kostenvorteile durch Volumenkonzentration

Wer sein Gesamtvolumen bei einem Lieferanten bündelt, erreicht typischerweise bessere Einkaufspreise, günstigere Werkzeugkostenanteile und weniger Miniaturen-Zuschläge. Fixkosten wie Spritzgusswerkzeuge, Prüfmittel oder Erstmusterabnahme verteilen sich auf größere Mengen. Auch Transportkosten sinken, weil Sammeladungen und konsolidierte Routen möglich werden – entsprechende Incoterms wie CPT oder DDP lassen sich klarer vereinbaren.

Qualität und Prozessstabilität

Ein einziger Lieferant produziert ein Teil in höheren Stückzahlen auf derselben Anlage mit demselben Personal – das reduziert Streuung und Fehlerrisiken. Reklamationsprozesse, Certificate of Conformity und Freigabeprozesse laufen mit einem Partner schlanker als mit mehreren. Langfristige Zusammenarbeit ermöglicht zudem kontinuierliche Verbesserungen und gemeinsames Innovationsmanagement im Einkauf.

Geringere Komplexität und Verwaltungsaufwand

Weniger Lieferanten bedeuten weniger Lieferantenaudits, weniger EDI-Anbindungen, weniger Rahmenverträge und weniger Abstimmungskoordination. Einkaufsabteilungen können knappe Ressourcen auf strategische Themen konzentrieren statt auf Supplier-Onboarding. Im Zusammenspiel mit Forecast Management und Jahresabruf vereinfacht sich die Planung auf eine verlässliche Lieferbeziehung.

Risiken und Kontrollmaßnahmen

Die Kehrseite des Single Sourcing ist ein hohes Abhängigkeitsrisiko. Fällt der Lieferant aus, steht die eigene Produktion still – daher müssen Risiken systematisch identifiziert und vertraglich wie operativ abgesichert werden.

Lieferantenausfall und Versorgungsrisiko

Brand, Insolvenz, Rohstoffknappheit oder Qualitätsprobleme beim einzigen Lieferanten können die eigene Wertschöpfung lahmlegen. Gegenmaßnahmen sind Sicherheitsbestände, die über eine fundierte Safety Stock Calculation bemessen werden, sowie ein dokumentierter Notfallplan mit qualifizierten Zweitquellen auf dem Papier („schlafende Zweitquelle“). Regelmäßige Lieferantenratings zeigen Frühwarnindikatoren auf.

Preis- und Verhandlungsrisiken

Ohne Wettbewerbsdruck driftet der Einkaufspreis häufig über die Jahre nach oben. Wichtig sind vertragliche Preisanpassungsmechanismen mit nachvollziehbaren Indizes, regelmäßige Open-Book-Gespräche und eine laufende Spend Analysis, die Kostenentwicklung und Benchmark sichtbar macht. Die Androhung von Re-Sourcing ist nur glaubwürdig, wenn der Wechsel realistisch vorbereitet ist.

Vertragliche Absicherung

Zentrale Instrumente sind Rahmenverträge mit Laufzeit und Kündigungsrechten, vereinbartes Step-in-Recht an Werkzeugen, Rezepturen, Software oder Fertigungsunterlagen, sowie klare Regelungen zu Bestellstorno und Abrufverpflichtungen im Jahresabruf. Bei grenzüberschreitender Beschaffung sollten Zahlung gegen Dokumente (CAD) oder konsistente Incoterms wie CIF oder DDP das Risiko im Transport und in der Zahlung abdecken. Rechtliche Details sind stets im Einzelfall zu prüfen.

Methoden und Vorgehen bei der Einführung

Der Übergang zum Single Sourcing sollte strukturiert erfolgen – von der Analyse über die Lieferantenauswahl bis zur vertraglichen und operativen Umsetzung. Eine hastige Bündelung ohne validierte Lieferantenqualifikation ist die häufigste Fehlerquelle.

Analyse und Auswahl

Ausgangspunkt sind Bedarfsanalyse und Spend Analysis: Welche Artikelgruppen eignen sich für Bündelung, wie hoch sind Volumen und Wechselkosten? Danach folgt eine strukturierte Lieferantenauswahl per Ausschreibung oder Projektbeschaffung, inklusive Audits, Referenzbesuchen und Kapazitätsprüfung. Die vollständige Dokumentation der Vergabeakte schafft Nachvollziehbarkeit und schützt bei späteren Revisionsfragen.

Qualifizierung und Integration

Vor der Hochlaufphase werden Erstmuster, Prozessfähigkeitsuntersuchungen und Logistikkonzepte vereinbart. Die elektronische Anbindung per EDI für Bestellung, Abrufmeldung und Lieferschein reduziert Schnittstellenfehler. Bei katalogbasierten C-Teilen sollte frühzeitig Catalogue Compliance vereinbart werden, damit Datenqualität und Prozessautomatisierung stimmen.

Laufende Steuerung

Auch im Single Sourcing braucht es operative Kontrolle: regelmäßige Lieferantenbewertungen, gemeinsame KPI-Reviews, Kapazitätsabgleich über Forecast Management und definierte Eskalationswege. Internationale Lieferanten erfordern zudem korrekte HS Classification der Waren für Zollabwicklung. Die Lieferantenentwicklung wird so zum Dauerprozess statt zum Einmalprojekt.

Wichtige KPIs für das Single Sourcing

Damit die Strategie messbar bleibt, definiert der Einkauf Kennzahlen, die Kosten, Qualität, Lieferperformance und Abhängigkeitsrisiko abbilden. Diese KPIs gehören in regelmäßige Lieferantenreviews und unterstützt die interne Rechtfertigung der Strategie.

Liefer- und Qualitätsperformance

Kerngrößen sind Liefertreue (OTD), Lieferantenqualität gemessen in ppm-Reklamationsquote sowie Reaktionszeiten bei Beanstandungen. Diese Werte fließen in das Lieferantenrating ein und bilden die Grundlage für die jährliche Vertragsreview. Verschlechtert sich die Performance dauerhaft, wird der Wechsel zur Dual-Sourcing-Option vorbereitet.

Kosten- und Abhängigkeitskennzahlen

Neben Einstandspreis und Preisentwicklungsindex zeigen Kennzahlen wie Kapazitätsauslastung des Lieferanten, Anteil des eigenen Volumens am Lieferantenumsatz und Wechselkosten je Artikel das Abhängigkeitsniveau. Hohe Wechselkosten sind das zentrale Argument für vertragliche Sicherheitsinstrumente. Eine regelmäßige Spend Analysis deckt auf, ob versprochene Bündelungsvorteile tatsächlich realisiert wurden.

Aktuelle Entwicklungen und Praxis-Trends

Lieferkettenstörungen der letzten Jahre haben die Bewertung von Single Sourcing vielerorts verändert. Einkaufsorganisationen balancieren neu zwischen Effizienz und Resilienz – ohne die Kosten advantages der Bündelung vollständig aufzugeben.

Resilienz statt reiner Kostenoptimierung

Viele Unternehmen führen heute risikobasierte Stufenmodelle ein: Single Sourcing bleibt für unkritische und niedrigvolumige Artikel Standard, während kritische Komponenten mindestens eine qualifizierte Zweitquelle oder erhöhte Sicherheitsbestände erhalten. Regionale Diversifikation und Lokalisierung der Fertigung spielen dabei eine wachsende Rolle, ebenso Nachhaltigkeits- und Compliance-Anforderungen an die Lieferkette.

Digitalisierung der Lieferantensteuerung

Digitale Lieferantenportale, automatisierte EDI-Prozesse und datenbasierte Frühwarnsysteme machen es einfacher, das Abhängigkeitsrisiko kontinuierlich zu überwachen. Forecasts werden in Echtzeit geteilt, Bestands- und Kapazitätsdaten ausgetauscht. Das erhöht die Zusammenarbeit im Single Sourcing deutlich und senkt die Reaktionszeit bei Störungen.

Typische Kennzahlen

Liefertreue (OTD): > 98 %

Typischer Zielwert für strategische Lieferanten im Single Sourcing

Reklamationsquote: < 500 ppm

Üblicher Richtwert für Serienteile; je nach Branche abweichend

Kapazitätsauslastung Lieferant: < 85 %

Höhere Auslastung deutet auf Engpass- und Ausfallrisiko hin

Volumenanteil am Lieferantenumsatz: < 30 %

Sehr hohe Anteile erhöhen die gegenseitige Abhängigkeit und erfordern besondere Kontrolle

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer bezog gehäusegegossene Aluminiumkomponenten bisher von drei Gießereien in kleinen Losgrößen. Im Rahmen seiner Sourcing Strategie bündelte das Unternehmen das Gesamtvolumen nach einer strukturierten Bedarfsanalyse und Spend Analysis bei einem nach Audit und Erstmusterfreigabe qualifizierten Lieferanten. Mit dem Rahmenvertrag sicherte sich der Einkäufer ein Step-in-Recht an den Gusswerkzeugen, vereinbarte ein EDI-basiertes Jahresabrufverfahren und hielt über eine Safety Stock Calculation einen vierwöchigen Sicherheitsbestand für die kritischen Varianten vor.

- Konsolidierung des Volumens auf einen auditierten Lieferanten mit deutlicher Preisreduktion und übernommenen Werkzeugkosten
- Vertragliche Absicherung durch Step-in-Recht, definierte Kündigungsfristen und dokumentierte Zweitquellenoption
- EDI-Anbindung für Abrufe und Lieferscheine sowie gemeinsames Forecast Management mit vierteljährlichen Kapazitätsreviews
- Vierteljährliches Lieferantenrating zu Liefertreue und Qualität als Frühwarnindikator

Fazit

Single Sourcing ist eine leistungsfähige Beschaffungsstrategie, die Kostenvorteile, Qualität und Prozessstabilität durch Volumenkonzentration und enge Lieferpartnerschaft erreicht. Sie setzt jedoch voraus, dass die Abhängigkeit aktiv gestaltet wird: mit vertraglichen Sicherheiten wie Step-in-Recht, Sicherheitsbeständen, lieferantenseitigen Frühwarnindikatoren und einer vorbereiteten Wechseloption. Die Entscheidung für oder gegen Single Sourcing sollte nie pauschal, sondern artikelbezogen auf Basis von Kritikalität, Marktsituation und Wechselkosten fallen. Unternehmen, die diese Balance beherrschen, kombinieren die Effizienz der Einquellenstrategie mit ausreichender Versorgungsresilienz.

Häufige Fragen

Was ist der Unterschied zwischen Single Sourcing und Sole Sourcing?

Beim Single Sourcing entscheidet sich der Einkäufer aktiv für einen Lieferanten, obwohl mehrere Anbieter verfügbar wären. Beim Sole Sourcing existiert faktisch nur ein einziger Lieferant, etwa durch Patente oder Exklusivrechte. Single Sourcing ist somit eine bewusste Strategie, Sole Sourcing eine erzwungene Marktsituation.

Welche Vorteile hat Single Sourcing für Unternehmen?

Typische Vorteile sind bessere Einkaufspreise durch Volumenkonzentration, geringere Qualifizierungs- und Verwaltungskosten sowie stabilere Qualität durch konsistente Fertigungsprozesse. Hinzu kommt eine engere technologische Zusammenarbeit, die Innovationsprojekte beschleunigt. Die niedrigere Komplexität entlastet die Einkaufsorganisation spürbar.

Welche Risiken sind mit Single Sourcing verbunden?

Das größte Risiko ist der Ausfall des einzigen Lieferanten, der die eigene Produktion stilllegen kann. Dazu kommen Preisdrift ohne Wettbewerbsdruck, Kapazitätsengpässe beim Lieferanten und hohe

Wechselkosten. Diese Risiken lassen sich durch Sicherheitsbestände, Step-in-Rechte, vertragliche Preismechanismen und dokumentierte Zweitquellen reduzieren.

Wann ist Single Sourcing sinnvoll und wann nicht?

Single Sourcing eignet sich für Artikel mit hohem Bündelungspotenzial, geringer Kritikalität oder starker Spezialisierung des Lieferanten, etwa bei technologieintensiven Komponenten mit Entwicklungspartnerschaft. Für hochkritische, leicht verfügbare Teile mit niedrigen Wechselkosten ist Dual Sourcing häufig besser geeignet. Die Entscheidung sollte auf Basis einer Portfolio- und Risikoanalyse je Artikelgruppe fallen.

Wie wechselt man vom Single Sourcing zu Dual Sourcing?

Zunächst wird eine zweite Lieferantenquelle qualifiziert: Ausschreibung, Audit, Erstmusterabnahme und Pilotserie. Anschließend wird das Volumen stufenweise aufgeteilt, oft im Verhältnis 70/30 oder 60/40, um beide Quellen wirtschaftlich zu halten. Parallel müssen Werkzeuge, Zeichnungen und EDI-Schnittstellen für die Zweitquelle eingerichtet werden.

Wie sichert man sich vertraglich beim Single Sourcing ab?

Wichtige Instrumente sind Rahmenverträge mit klarer Laufzeit und Kündigungsrechten, Step-in-Recht an Werkzeugen und Fertigungsunterlagen, vereinbarte Preisanpassungsmechanismen sowie klare Abruf- und Stornoregelungen. Ergänzend empfehlen sich Sicherheitsbestände und ein dokumentierter Notfallplan. Rechtliche Details sollten im Einzelfall juristisch geprüft werden.