

Spotkauf vs. Rahmenvertrag: Bedarfsdeckung im Einkauf richtig steuern

Spotkauf und Rahmenvertrag sind zwei grundlegende Formen der Bedarfsdeckung im industriellen Einkauf. Beim Spotkauf wird der Bedarf fallweise am Markt beschafft, während der Rahmenvertrag Konditionen und Mengenkorridore für einen längeren Zeitraum verbindlich festlegt. Die Wahl zwischen beiden Instrumenten beeinflusst Preis, Liefer-sicherheit, Flexibilität und den administrativen Aufwand erheblich. Dieser Artikel erklärt Definitionen, Entscheidungskriterien, KPIs und Risiken beider Beschaffungswege.

Das Wichtigste in Kürze

- Spotkauf bedeutet fallweise Beschaffung zum jeweiligen Marktpreis, typischerweise ohne langfristige Bindung.
- Rahmenvertrag sichert Konditionen, Mengen und Lieferbedingungen über einen definierten Zeitraum ab, häufig 12 bis 36 Monate.
- Die Wahl hängt von Bedarfskontinuität, Marktsituation, Kritikalität des Materials und Preisvolatilität ab.
- In der Praxis werden je nach Materialgruppe oft 20 bis 80 Prozent des Bedarfs über Rahmenverträge abgewickelt.
- Hybridmodelle, etwa Teilmengen mit Basisvertrag und Spotergänzung, kombinieren Preisstabilität und Flexibilität.
- Kernaufgabe des Einkaufs ist es, Spot- und Vertragsanteil je Materialgruppe systematisch und periodisch zu bewerten.

Definition: Spotkauf und Rahmenvertrag

Beide Begriffe beschreiben fundamentale Beschaffungsstrategien mit unterschiedlichen Bindungs- und Risikoprofilen.

Spotkauf: kurzfristig, flexibel, marktorientiert

Der Spotkauf ist eine Einzelfrequenz- beziehungsweise Bedarfsbeschaffung: Der Einkäufer beauftragt genau die aktuell benötigte Menge, typischerweise per Request for Quote (RFQ) bei mehreren Anbietern. Der Preis ergibt sich aus der jeweiligen Marktlage; langfristige Verpflichtungen bestehen nicht. Spotkäufe eignen sich für sporadischen Bedarf, Ersatzteile, Pilotmengen oder stark schwankende Güter, bei denen die aktuelle Preisgiebigkeit des Marktes ausgenutzt werden soll. Der administrative Aufwand pro Bestellung ist hoch, da jeder Vorgang erneut angefragt, verglichen und abgewickelt werden muss.

- Keine oder geringe Lieferverpflichtung auf beiden Seiten
- Preis transparent an jedem Beschaffungszeitpunkt
- Hoher Prozess- und Prüfaufwand pro Vorgang

Rahmenvertrag: langfristig abgesicherte Konditionen

Ein Rahmenvertrag (englisch Framework Agreement oder Blanket Order) legt Preise, Preisanpassungsmechanismen, Mengenkorridore, Lieferzeiten und Bedingungen für einen Zeitraum von typischerweise ein bis drei Jahren fest. Die Abnahme erfolgt über Abrufaufträge oder Freigabeaufträge, oft ohne erneute Preisverhandlung. Für kritische Materialgruppen mit konstantem Bedarf reduziert der Rahmenvertrag den Aufwand deutlich und sichert Verfügbarkeit. Ergänzend regeln Lieferantenvereinbarungen wie ein Master Service Agreement (MSA) Dienstleistungsanteile, Auditrechte und Haftungsfragen.

- Verbindliche Konditionen mit definierter Laufzeit
- Abruf über Rahmenaufträge mit reduzierter PO Cycle Time
- Planungssicherheit für Lieferant und Besteller

Abgrenzung zu Abruf- und Einzelvertrag

In der Praxis werden die Begriffe häufig vermischt. Der Einzelvertrag deckt genau eine definierte Menge und Leistung ab, der Rahmenvertrag nur die Konditionen, während Abrufe die eigentlichen Mengen binden. Der Rahmenauftrag im ERP-System ist das operative Gegenstück zum Rahmenvertrag und erlaubt Freigaben bis zu einer Gesamtmengen- oder Wertgrenze. Wichtig ist die klare Dokumentation, ob Mengen verbindlich zugesichert oder lediglich abrufbar sind – daraus können sich unterschiedliche Haftung und Vorlaufsverpflichtungen ergeben.

Methoden und Vorgehen: Entscheidung zwischen Spot und Rahmenvertrag

Die Wahl des Beschaffungswegs sollte nicht ad hoc, sondern materialgruppenspezifisch und datengestützt erfolgen.

Materialklassifizierung als Ausgangspunkt

Grundlage ist eine ABC-XYZ-Analyse über die relevanten Materialgruppen: ABC klassifiziert nach Wertbedeutung, XYZ nach Bedarfskontinuität. C-Z-Artikel mit geringem Wert und konstantem Bedarf eignen sich für Rahmenaufträge mit automatischer Abruflogik, X- und Y-Artikel hoher Wertigkeit für verhandelte Rahmenverträge. Z-Artikel mit sprunghaftem Bedarf bleiben typischerweise im Spotgeschäft. Die Klassifizierung sollte mindestens jährlich aktualisiert werden, da sich Bedarfsstrukturen verschieben.

Markt- und Preisanalyse

Bei volatilen Rohstoffmärkten, etwa für Metalle, Kunststoffe oder Energie, ist der Spotmarkt häufig günstiger, wenn die Preise fallen – er birgt aber Aufwärtspotenzial. Should-Costing hilft, einen hergeleiteten Zielpreis zu bestimmen und zu prüfen, ob ein Rahmenkonditionspaket fair ist. Für größere Vergaben unterstützt eine strukturierte Request for Quote (RFQ) mit dokumentierter Preiszerlegung. Eine fundierte Savings Pipeline entsteht, wenn für jede Materialgruppe klar definiert ist, welcher Anteil verhandelt und welcher spotartig flexibel bleibt.

Hybridstrategien und Bevorratung

Viele Unternehmen kombinieren beide Wege: Ein Basisrahmenvertrag sichert etwa 60 bis 80 Prozent des erwarteten Bedarfs, der Rest wird spotartig beschafft. Eine Bevorratungsstrategie ergänzt diese Struktur, wenn Liefertoleranzen eng sind oder Preisspitzen erwartet werden. Die Sicherheitskapazität

beim Lieferanten sowie abgestimmte Anlieferkonzepte (Just-in-Time, Konsignation, VMI) beeinflussen, wie viel Vertragssicherheit tatsächlich nötig ist. Die Synchronisation mit der S&OP Cycle stellt sicher, dass Bedarfsprognosen und Vertragsmengen zusammenpassen.

Wichtige KPIs für Spot- und Vertragsbeschaffung

Ohne Kennzahlen lässt sich der richtige Mix nicht steuern. Zentrale Metriken betreffen Kosten, Prozessgeschwindigkeit und Liefertreue.

Kosten- und Prozesskennzahlen

Die Spot-Quote zeigt, welcher Anteil des Einkaufsvolumens außerhalb von Verträgen beschafft wird – ein hoher Wert deutet auf verpasste Hebel hin. Die PO Cycle Time misst die Durchlaufzeit von Bedarfsmeldung bis Bestellversand; Rahmenabrufe sind hier typischerweise deutlich schneller als Spotanfragen. Price Variance gegenüber dem Should-Costing-Ziel sowie die Realisierung der Savings Pipeline zeigen, ob die gewählte Strategie wirtschaftlich trägt.

Liefer- und Risikokennzahlen

Liefertreue (OTIF) und Lieferzeiten unterscheiden sich je nach Beschaffungsweg: Rahmenlieferanten mit abgestimmten Anlieferkonzepten erreichen in der Praxis häufig OTIF-Werte über 95 Prozent, Spotlieferungen sind hier schwankender. Zusätzlich relevant sind Vertragsauslastung (Abrufquote im Mengenkorridor) und die Anzahl notfallbedingter Spotkäufe, die als Frühindikator für Lieferkettenprobleme gelten. Diese Kennzahlen lassen sich mit E-Procurement im Einkauf weitgehend automatisiert erheben.

Risiken und Kontrollen bei Spotkauf und Rahmenvertrag

Beide Beschaffungswege haben spezifische Schwachstellen, die mit geeigneten Kontrollen beherrschbar sind.

Risiken des Spotkaufs

Spotkäufe sind anfällig für Preisdrift, mangelnde Lieferantensprüfung und ad-hoc-Qualitätsprobleme, da für Audits fehlt. Vor jedem Spotabschluss sollte eine kurze Bonitätsprüfung erfolgen, bei höheren Volumen oder Vorlaufzahlungen eine Bankgarantie/Bürgschaft als Sicherheit dienen. Auch Cyberrisiko beim Lieferanten und mangelnde Auditrechte sind im Spotgeschäft häufig ungeprüft. Mindeststandards helfen: freigegebene Lieferantenliste, Schwellenwerte für Spotvolumen, dokumentierte Preisvergleiche.

Risiken des Rahmenvertrags

Rahmenverträge können Kostennachteile erzeugen, wenn Marktpreise fallen, die Konditionen aber starr bleiben. Preisanpassungsklauseln mit Indexierung, Öffnungsklauseln und definierte Verlängerungsmechanismen mindern dieses Risiko. Weitere Gefahren: Mengenunterschreitung mit Mehrpreisdrohung, Lieferantenabhängigkeit, veraltete Spezifikationen und unzureichendes Auditrecht. Eine Szenarioplanung Risiko – etwa zu Mengen- oder Preisschwankungen – vor Vertragsabschluss macht Abhängigkeiten sichtbar.

Vertragliche Absicherung

Wesentliche Vertragsbausteine sind Mengenkorridore mit Mehr- und Minderlieferungstoleranzen, Preisanpassungsformeln, Incoterms (beispielsweise Incoterms CIP für versicherungsfreundliche

Transportabwicklung), Zahlungs- und Absicherungsinstrumente wie Reverse Factoring zur Lieferantenfinanzierung sowie Qualitäts- und Auditvereinbarungen. Für dienstleistungsnahe Lieferungen ergänzt ein Master Service Agreement (MSA) Regelungen zu Service Levels, Gewährleistung und Haftungsdeckung. Rechtliche Details sollten im Einzelfall juristisch geprüft werden.

Aktuelle Entwicklungen: Volatile Märkte und digitale Beschaffung

Marktvolatilität, Lieferkettendruck und Digitalisierung verändern den Umgang mit Spot- und Vertragsgeschäft spürbar.

Volatilität und Resilienz

Seit den Versorgungsengpässen der vergangenen Jahre gewinnt Resilienz an Gewicht: Statt maximaler Kostensenkung rücken Lieferfähigkeit und Diversifikation in den Vordergrund. Cross-Functional Sourcing bringt Einkauf, Produktion, Logistik und Entwicklung zusammen, um für kritische Materialgruppen angemessene Spot-Vertrags-Mixe zu definieren. Eine regelmäßige Fremdvergabeanalyse ergänzt die Perspektive, indem sie klärt, welche Leistungen überhaupt fremd beschafft und welche ggf. intern gebündelt werden sollten.

Digitalisierung und schnellere Entscheidungen

E-Procurement im Einkauf automatisiert Rahmenabrufe und standardisiert Spotanfragen, was die PO Cycle Time spürbar verkürzt. Digitale Marktplätze und dynamische RFQ-Prozesse ermöglichen es, Spotgeschäft schneller und transparenter abzuwickeln. Konzepte des Agiler Einkauf übertragen iterative Vorgehensweisen auf Sourcing-Zyklen: kurze Review-Loops, schnelle Preis- und Lieferantenchecks, laufende Anpassung der Strategie je Materialgruppe. Ein Energieaudit Lieferant und Nachhaltigkeitskriterien finden zunehmend auch in Spotprozessen Eingang.

Typische Kennzahlen

Spot-Quote: < 30 % des Volumens

Anteil des Einkaufsvolumens außerhalb von Rahmenverträgen; Zielwert je Materialgruppe definieren

PO Cycle Time (Rahmenabruf): 1–3 Werktage

Typischer Richtwert; Spotanfragen dauern in der Praxis deutlich länger

Liefertreue (OTIF): > 95 %

Rahmenlieferanten mit abgestimmten Anlieferkonzepten erreichen häufig höhere Werte als Spotlieferungen

Vertragsauslastung: 80–100 % des Mengenkorridors

Abrufquote innerhalb der vereinbarten Toleranzen; Unter- oder Überschreitung löst oft Preisverhandlungen aus

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer beschaffte Standardbleche und Zukaufteile überwiegend spotartig. Die Spot-Quote lag bei rund 70 Prozent, die PO Cycle Time war lang, und bei Rohstoffpreisspitzen stiegen die Stückkosten deutlich. Nach einer ABC-XYZ-Analyse über alle Materialgruppen führte das Unternehmen Rahmenverträge für X- und Y-Artikel mit hohem Wertanteil ein und behielt Z-Artikel im Spotgeschäft.

- Rahmenverträge mit Mengenkorridoren und Indexklauseln für die wichtigsten Materialgruppen
- Spotanteil bewusst auf weniger als 30 Prozent des Volumens reduziert, restbedarf flexibel

- Freigegebene Lieferantenliste mit Bonitätsprüfung und definierten Schwellenwerten für Spotkäufe
- Automatisierte Rahmenabrufe über E-Procurement, Abstimmung mit der S&OP Cycle

Fazit

Spotkauf und Rahmenvertrag sind kein Entweder-oder, sondern zwei Instrumente einer abgestuften Beschaffungsstrategie. Die richtige Mischung ergibt sich aus Bedarfsstruktur, Marktsituation und Kritikalität der Materialgruppen – idealerweise gestützt auf ABC-XYZ-Analyse, Should-Costing und laufende Kennzahlen. Spotkäufe bringen Flexibilität und Marktnähe, Rahmenverträge liefern Planungssicherheit und Prozessgeschwindigkeit. Hybridmodelle mit bewusst gesteuertem Spotanteil haben sich in der Praxis vielfach bewährt. Entscheidend ist die regelmäßige Überprüfung des Mixes, denn Bedarfe und Märkte verändern sich kontinuierlich.

Häufige Fragen

Wann ist ein Spotkauf besser als ein Rahmenvertrag?

Ein Spotkauf eignet sich bei sporadischem oder unvorhersehbarem Bedarf, bei fallenden Marktpreisen und bei geringer Kritikalität des Materials. Auch für Erst- und Pilotmengen ist er häufig die richtige Wahl. Nachteilig sind der höhere Verhandlungsaufwand pro Vorgang und die geringere Liefersicherheit.

Was ist der Unterschied zwischen Rahmenvertrag und Rahmenauftrag?

Der Rahmenvertrag ist die vertragliche Grundlage, die Konditionen, Laufzeit und Mengenkorridore definiert. Der Rahmenauftrag ist die operative Abbildung im ERP-System, über die Abruf- oder Freigabeaufträge ausgelöst werden. Vertraglich gelten die Vereinbarungen des Rahmenvertrags für jeden Abruf, sofern nichts abweichendes geregelt ist.

Welche KPIs zeigen, ob der Spot- und Vertragsmix passt?

Wesentlich sind Spot-Quote, PO Cycle Time, Liefertreue (OTIF), Abrufquote im Mengenkorridor und Preisabweichung vom Should-Costing-Ziel. Ein hoher Spotanteil bei konstantem Bedarf deutet auf verpasste Bündelungspotenziale hin. Die Kennzahlen lassen sich mit E-Procurement weitgehend automatisiert erfassen.

Sind Rahmenverträge rechtlich verbindlich für beide Seiten?

Das hängt von der Ausgestaltung ab: Mengen können verbindlich zugesichert oder nur abrufbar sein, was unterschiedliche Pflichten erzeugt. Wichtig sind klare Formulierungen zu Abnahmeverpflichtungen, Toleranzen und Vorlaufzeiten. Die konkrete rechtliche Beurteilung sollte im Einzelfall durch Fachanwälte erfolgen.

Wie viel Prozent des Einkaufsvolumens sollte über Rahmenverträge laufen?

Eine pauschale Zielgröße gibt es nicht. In der Praxis laufen je nach Branche und Materialgruppe häufig 20 bis 80 Prozent des Volumens über Rahmenverträge. Maßgeblich sind Bedarfskontinuität, Marktdynamik und Kritikalität – daher sollte der Zielwert je Materialgruppe festgelegt und regelmäßig überprüft werden.

Wie sichert man Spotlieferanten ab, ohne aufwendige Audits?

Bewährt sind eine freigegebene Lieferantenliste, Schwellenwerte für Spotvolumen, eine einfache Bonitätsprüfung und dokumentierte Preisvergleiche. Bei Vorlaufzahlungen oder höheren Beträgen kann eine Bankgarantie/Bürgschaft Absicherung bieten. Für wiederkehrenden Spotbedarf empfiehlt sich die

Überführung in einen Rahmenvertrag.