

Teilekatalog: Strukturierter Katalog für Standard- und Serienkomponenten

Der Teilekatalog ist ein strukturiertes Verzeichnis von Komponenten, Standardteilen und Serienteilen, aus denen Einkäufer und Konstrukteure Produkte auswählen und bestellen können. Er verbindet technische Produktdaten mit kommerziellen Informationen wie Preisen, Lieferzeiten und Lieferantenkonditionen. In der industriellen Beschaffung ist er die zentrale Datengrundlage für direkte Bedarfe, Wiederholbestellungen und die Systemunterstützung durch ERP- und E-Procurement-Lösungen.

Das Wichtigste in Kürze

- Ein Teilekatalog enthält typischerweise Artikelnummer, Beschreibung, technische Merkmale, Einheit, Preis und Lieferzeit je Position.
- Kataloge lassen sich in Herstellerkataloge, Händlerkataloge und interne Werkskataloge unterscheiden.
- Im ERP-System entspricht der Teilekatalog häufig dem Materialstamm; dessen Pflege fällt unter Stammdatenmanagement.
- Gut gepflegte Teilekataloge reduzieren Maverick Buying, weil freigegebene Quellen und Preise direkt im System sichtbar sind.
- Klassifizierungsstandards wie eCl@ss oder UNSPSC ermöglichen anbieterübergreifende Produktvergleiche.
- Teilekataloge sind eine wesentliche Datenbasis für Material Requirements Planning (MRP) und automatisierte Nachschubprozesse.

Definition: Teilekatalog

Ein Teilekatalog ist ein systematisch aufgebautes Verzeichnis von Teilen und Komponenten mit technischen und kommerziellen Stammdaten. Er dient als Referenz für Konstruktion, Bedarfsermittlung und Bestellung und bildet die Schnittstelle zwischen Produktdaten und Beschaffungsprozessen.

Abgrenzung zu Materialstamm und Sortimentskatalog

Der Teilekatalog ist nicht identisch mit dem Materialstamm, überschneidet sich aber stark mit ihm: Der Materialstamm bildet alle im Unternehmen geführten Materialien ab, während ein Teilekatalog oft auch noch nicht bestellte, aber verfügbare Standardteile enthält. Sortimentskataloge von Distributoren wiederum umfassen deren gesamtes Handelsangebot, unabhängig vom konkreten Bedarf. In der Praxis werden interne Werkskataloge häufig aus externen Lieferantenkatalogen und dem eigenen Materialstamm synchronisiert.

Arten von Teilekatalogen

Je nach Quelle und Zweck lassen sich mehrere Katalogtypen unterscheiden:

- Herstellerkataloge: Originaldaten des Produzenten, meist mit CAD-Daten und Normteilen-Informationen
- Distributor- und Händlerkataloge: Sortiment mehrerer Hersteller mit katalogbezogenen Konditionen
- Interne Werkskataloge: freigegebene Artikel mit Werkspreisen, Rabatten und bevorzugten Quellen
- Normteilkataloge: genormte Teile wie Schrauben, Lager oder Dichtungen nach DIN/ISO

Aufbau und Dateninhalte eines Teilekatalogs

Der Nutzen eines Teilekatalogs steht und fällt mit Datenqualität und -struktur. Jede Katalogposition sollte einheitlich aufgebaut sein, damit Suchen, Vergleiche und Systemschnittstellen zuverlässig funktionieren.

Typische Felder und Attribute

Standardfelder umfassen Artikelnummer, Hersteller- und Herstellerteilenummer, Kurz- und Langtext, technische Merkmale als strukturierte Attribute, Mengeneinheit, Verpackungseinheit, Preis, Preisgültigkeit, Lieferzeit und Quellenverweis. Bei C-Teilen kommen Klassifizierungscodes und Merkmalssets nach eCl@ss oder UNSPSC hinzu. Bild- und CAD-Anlagen erhöhen die Treffsicherheit bei der Auswahl deutlich.

Klassifizierung und Suchlogik

Ohne einheitliche Klassifizierung führt schon die Doppelerfassung desselben Teils unter verschiedenen Bezeichnungen zu Doppelbeständen und Mehrkosten. Merkmalsbasierte Klassifizierungen erlauben die Suche über Eigenschaften statt über freie Texte. Insbesondere bei der Zusammenführung mehrerer Lieferantenkataloge ist ein einheitliches Merkmalsmodell Voraussetzung für einen aussagekräftigen Preisvergleich, etwa im Sinne eines Soll-Ist-Vergleich Preis über historische Einstandspreise.

Pflege im Stammdatenmanagement

Kataloginhalte leben von kontinuierlicher Pflege: Preisänderungen, Delistungen und Ersatztypen müssen zeitnah eingespielt werden. Ein sauber organisiertes Stammdatenmanagement mit definierten Verantwortlichkeiten, Freigabeprozessen und Update-Zyklen verhindert veraltete Preise und falsche Dispositionsdaten. Typischerweise werden Katalogaktualisierungen monatlich oder quartalsweise eingespielt, kritische Artikel häufiger.

Methoden und Vorgehen: Teilekatalog im Beschaffungsprozess aufbauen

Der Aufbau eines wirksamen Teilekatalogs folgt einem wiederholbaren Vorgehen: Bedarfe analysieren, Sortiment festlegen, Daten strukturiert aufnehmen, Quellen und Konditionen hinterlegen und den Katalog in das Bestellverfahren integrieren.

Sortimentsentscheidung und Teilestamm-Bereinigung

Vor dem Aufbau lohnt eine Analyse des Bestellvolumens nach ABC-Kriterien sowie eine Slow-Mover-Analyse, um zu erkennen, welche Teile überhaupt katalogwürdig sind. Seltene Einmalkäufe gehören oft nicht in den Katalog, sondern in bedarfsabhängige Anfragen über RFX im Einkauf. Doppelte und veraltete Artikelnummern werden bereinigt, bevor neue Katalogdaten eingespielt werden.

Quellenzuordnung und Freigabestrategie

Für jede Katalogposition werden bevorzugte Quellen festgelegt – häufig Ergebnis einer Lieferantensegmentierung und abgeleiteten Lieferantenstrategie. Rahmenverträge und Listpreise mit gestaffelten Rabatten werden als Konditionssätze hinterlegt. Eine klare Freigabelogik beschränkt die Bestellmöglichkeiten auf freigegebene Quellen und wirkt so strukturell gegen Maverick Buying.

Integration in ERP, E-Procurement und Planung

Der Teilekatalog wird über Schnittstellen in ERP-Systeme, E-Procurement-Plattformen und meist auch in das Material Requirements Planning (MRP) eingebunden. Disponenten bestellen direkt aus dem Katalog heraus, Konstrukteure können bei Neuentwicklungen auf freigegebene Teile zurückgreifen. In reifen Prozessen entlang der Source-to-Pay (S2P)-Kette entsteht so ein durchgängiger digitaler Fluss von der Bedarfsanmeldung bis zur Bestellung.

Wichtige KPIs und Nutzen eines gepflegten Teilekatalogs

Der Erfolg eines Teilekatalogs lässt sich messen – sowohl über Datenqualität als auch über Verhaltens- und Kosteneffekte im Einkauf.

Datenqualitäts-Kennzahlen

Zentrale Kennzahlen sind die Vollständigkeitsquote (Anteil Positionen mit vollständigen Pflichtfeldern), die Trefferquote der Katalogsuche und der Anteil doppelter Artikelnummern. In der Praxis streben reifere Organisationen bei Pflichtfeldern auf Quoten von über 95 Prozent, häufig nahe 100 Prozent. Die Duplicate Rate sollte typischerweise unter fünf Prozent liegen.

Prozess- und Beschaffungs-Kennzahlen

Wichtig sind der Katalogdurchdringungsgrad (Anteil der Bestellpositionen, die aus einem Katalog stammen), die Anteile freigegebener Quellen und die Preisabweichung gegenüber Kontraktpreisen. Ein regelmäßiger Soll-Ist-Vergleich Preis zwischen Katalogpreisen und tatsächlich bezahlten Preisen deckt Abweichungen auf. sinkende Nachbestelldurchlaufzeiten und weniger Nachfragen zeigen die Prozesswirkung.

Nutzen für Disposition und Lieferkette

Mit verlässlichen Lieferzeiten und Wiederbeschaffungsdaten aus dem Katalog wird das Material Requirements Planning (MRP) stabiler: Disponenten planen mit echten Parametern statt mit Schätzungen. Für C-Teile ergänzen Katalogdaten das Sperrbestand-Management, weil gesperrte oder ersetzte Teile im Katalog klar gekennzeichnet und alternative Quellen sichtbar sind.

Risiken und Kontrollen: typische Schwachstellen im Katalogmanagement

Ungepflegte Teilekataloge verursachen messbare Schäden: falsche Preise, Doppelbestände, Fehldispositionen und unkontrollierte Einkäufe außerhalb vereinbarter Kanäle.

Maverick Buying und mangelnde Kanaltreue

Wenn der Katalog unvollständig, langsam oder unübersichtlich ist, weichen Besteller auf andere Kanäle aus – Maverick Buying entsteht. Kontrollen umfassen die regelmäßige Auswertung der Bestellungen außerhalb des Katalogs, Nachschulungen und die Beseitigung der eigentlichen Ursache, etwa fehlender Artikel oder zu langer Freigabewege. Wichtig ist, Ersatzbeschaffungen zu verstehen statt nur

zu sanktionieren.

Veraltete Preise und Konditionen

Nicht aktualisierte Katalogpreise führen zu falschen Budgetansätzen und verhindern eine belastbare Sachliche Rechnungsprüfung, weil Rechnungen mit veralteten Referenzpreisen verglichen werden. Verträge sollten feste Update-Turnuszeiten und Preisanpassungsmechanismen enthalten. Automatische Gültigkeitsprüfungen vor jedem Katalogeinspielungstermin minimieren das Risiko.

Abhängigkeit von einzelnen Kataloganbietern

Wer nur einen Distributorkatalog einbindet, bindet sich faktisch an dessen Sortiment und Preislogik. Eine bewusste Lieferantenkonsolidierung kann sinnvoll sein, sollte aber periodic hinterfragt werden – etwa auf einem Supplier Day oder im Rahmen des Risikomanagements. Zusätzlich helfen regelmäßige Marktpreisvergleiche über mehrere Quellen, etwa über ein strukturiertes Scoring Modell für Alternativanbieter.

Aktuelle Entwicklungen: digitalisierte und vernetzte Teilekataloge

Teilekataloge entwickeln sich von statischen Preislisten zu dynamischen, vernetzten Datenprodukten mit maschinenlesbaren Inhalten und stärkerer Integration in Planungs- und Nachhaltigkeitsprozesse.

Klassifizierungsstandards und maschinenlesbare Kataloge

Merkmalsbasierte Standards wie eCI@ss ermöglichen den Austausch von Katalogdaten zwischen Hersteller, Händler und Kunde ohne manuelle Nacharbeit. CAD- und Konfigurationsdaten wandern zunehmend direkt in den Katalog, sodass Konstrukteure normgerechte Teile mit aktuellen Dispositionsdaten auswählen. KI-gestützte Deduplizierung und Attributvervollständigung reduziert den manuellen Pflegeaufwand spürbar.

Integration in Beschaffungsplattformen und Marktplätze

Punchout- und cXML-Schnittstellen verbinden interne Kataloge live mit Lieferantensystemen, sodass Preise und Verfügbarkeiten tagesaktuell sind. B2B-Marktplätze ergänzen den internen Katalog um Quellen für Bedarfe ohne Rahmenvertrag, häufig mit Non-Binding Offer als Einstieg in die Preisverhandlung. Damit wird der Katalog zum Steuerungsinstrument zwischen Kontraktgeschäft und Spot-Bedarf.

Nachhaltigkeit und regulatorische Daten

Zunehmend werden auch Nachhaltigkeits- und Compliance-Daten in Teilekataloge integriert, etwa Materialherkünfte, Recyclingsangaben und Werte zur Berechnung von Scope 3 Emissionen. Regulatorische Anforderungen an Verpackungen und Materialien, etwa im Kontext der PPWR, verlagern Datenpflichten Richtung Produktdaten. Einkäufer tun gut daran, Katalogmodelle so zu gestalten, dass solche Attribute ohne Umbau ergänzt werden können.

Typische Kennzahlen

Katalogdurchdringungsgrad: > 80 %

Anteil der Bestellpositionen, die aus dem Katalog stammen; in reifen Organisationen typischerweise deutlich höher

Pflichtfeld-Vollständigkeit: > 95 %

Anteil der Katalogpositionen mit vollständigen Pflichtattributen

Duplicate Rate: < 5 %

Anteil doppelt geführter Artikelnummern im Materialstamm

Suchtrefferquote: > 90 %

Anteil der Katalogsuchen, die zu einer Bestellung oder klaren Ablehnung führen

Preisabweichung zum Kontrakt: < 2 %

Durch Soll-Ist-Vergleich Preis ermittelte Abweichung bezahlter Preise von Katalog-/Kontraktpreisen

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 40.000 aktiven Artikeln litt unter doppelt geführten Teilen, veralteten Distributorkatalogen und hohem Maverick Buying bei C-Teilen. Das Beschaffungsteam führte einen zentralen Werkskatalog ein, bereinigte den Bestand in einem mehrmonatigen Projekt und verlagerte Kleinteilbedarfe auf einen bepreisten Distributorkatalog mit fester Rabattstaffel.

- Bereinigung von rund 15 Prozent Doppel- und Totbeständen im Materialstamm vor der Katalogeinführung
- Merkmalbasierte Klassifizierung nach eCl@ss für alle Norm- und Kaufteile
- Anbindung des Distributorkatalogs per Punchout mit tagesaktuellen Preisen und Lieferzeiten
- Monatliche Auswertung der Bestellungen außerhalb des Katalogs zur Kontrolle von Maverick Buying

Fazit

Der Teilekatalog ist weit mehr als eine Artikelliste: Er ist das operationale Rückgrat zwischen Konstruktion, Disposition und Einkauf. Sein Wert entsteht durch strukturierte Stammdaten, klare Quellenzuordnung und kontinuierliche Pflege im Stammdatenmanagement. Wer Katalogdurchdringung, Datenqualität und Preisabweichungen systematisch misst, senkt Prozesskosten und schafft Transparenz über C-Teile hinaus. Gleichzeitig sinkt die Abhängigkeit von einzelnen Kataloganbietern, wenn Alternativquellen regelmäßig geprüft werden. Investitionen in Katalogqualität zahlen sich typischerweise über niedrigere Transaktionskosten und stabilere Disposition mehrfach zurück.

Häufige Fragen

Was ist ein Teilekatalog?

Ein Teilekatalog ist ein strukturiertes Verzeichnis von Komponenten und Standardteilen mit technischen Merkmalen, Preisen und Lieferdaten. Er dient Konstrukteuren zur Teileauswahl und Einkäufern sowie Disponenten als Bestell- und Planungsgrundlage. In ERP-Systemen ist er eng mit dem Materialstamm verwandt, enthält aber häufig auch extern verfügbare Artikel.

Worin unterscheidet sich ein Teilekatalog vom Materialstamm?

Der Materialstabb bildet alle im Unternehmen geführten Materialien ab, der Teilekatalog zusätzlich noch nicht angelegte, aber beschaffbare Artikel von Herstellern und Distributoren. Interne Werkskataloge entstehen oft durch Abgleich beider Datenquellen. Praxisrelevant ist vor allem die Datenkonsistenz zwischen beiden Systemen.

Welche Daten gehören in einen Teilekatalog?

Typisch sind Artikel- und Herstellerteilennummer, Beschreibung, strukturierte technische Merkmale, Mengeneinheit, Preis, Lieferzeit und Quellenverweis. Ergänzend kommen Klassifizierungscodes wie eCI@ss, Bilder und CAD-Daten. Je vollständiger die Merkmale, desto höher die Trefferquote und desto geringer das Fehlbestellrisiko.

Wie reduziert ein Teilekatalog Maverick Buying?

Er bietet eine einfache, schnelle und regelkonforme Bestellmöglichkeit mit freigegebenen Quellen und Kontraktpreisen. Wenn die Suche Treffer liefert und Preise plausibel sind, entfällt der Anreiz, außerhalb des Systems zu kaufen. Ergänzend sollte die Auswertung von Bestellungen außerhalb des Katalogs Ursachen wie fehlende Artikel aufdecken.

Wie oft sollte ein Teilekatalog aktualisiert werden?

In der Praxis hat sich ein monatlicher bis quartalsweiser Update-Turnus bewährt, kritische Artikel werden häufiger gepflegt. Wichtig ist die vertragliche Vereinbarung von Update-Zyklen und Preisgültigkeiten mit den Kataloganbietern. Automatische Gültigkeitsprüfungen vor jeder Einspielung verhindern veraltete Preise.

Was kostet die Einführung eines Teilekatalogs?

Die Kosten setzen sich aus Lizenz- oder Plattformgebühren, Katalogaufbereitung, Schnittstellenentwicklung und internem Pflegeaufwand zusammen. Oft überwiegt der einmalige Bereinigungsaufwand des Materialstamms die laufenden Kosten. Der Return ergibt sich typischerweise aus gesenkten Transaktionskosten, besseren Preisen und weniger Doppelbeständen.