



# VON DREI LIEFERANTEN AUF EINEN.

Wie Unternehmen mit mindestens 100.000 € Edelstahl-Einkaufsvolumen  
durch gezielte Lieferantenbündelung bis zu 25 % Kosten sparen  
– und warum die meisten dabei den entscheidenden Fehler machen.



SCHOCH EDELSTAHL



## EINLEITUNG

# DAS STILLE KOSTENPROBLEM IM EDELSTAHL-EINKAUF

Wenn Sie jährlich mindestens 100.000 € für Edelstahl-Dreh- und Frästeile ausgeben und diese Teile bei drei oder mehr Lieferanten beschaffen – dann kostet Sie das jeden Monat mehr als Sie denken.

Nicht weil Ihre Lieferanten schlechte Arbeit leisten. Sondern weil das System selbst Kosten produziert, die auf keiner Rechnung stehen: Koordinationsaufwand, Qualitätsabweichungen zwischen Lieferanten, Eskalationen bei Problemen, fehlende Planbarkeit, verlorene Verhandlungsmacht. Diese Kosten summieren sich still und zuverlässig – Quartal für Quartal.

Die gute Nachricht: Sie lassen sich strukturell abstellen. Nicht durch Preisverhandlungen, sondern durch eine strategische Entscheidung, die die meisten noch nicht getroffen haben: gezielte Lieferantenbündelung.

Dieser Ratgeber richtet sich an alle, die jährlich mindestens 100.000 € in Edelstahl-Dreh- und Frästeile aus nichtrostenden Stählen investieren und ihre Beschaffung aktuell auf mehrere Lieferanten verteilen. Er zeigt, welche Kosten diese Streuung produziert, welche zwei Strategien zur Bündelung wirklich funktionieren – und wie Unternehmen, die diesen Schritt gegangen sind, bis zu 25 % Einsparungen realisiert haben.

Mit konkreten Zahlen aus der Praxis, einer Checkliste zur Selbstbewertung und dem ehrlichen Blick auf das, was Lieferantenbündelung leisten kann – und was nicht.



## KAPITEL 1

# WAS MEHRLIEFERANTEN-STRATEGIEN WIRKLICH KOSTEN

Die Logik klingt vernünftig: Mehrere Lieferanten bedeuten mehr Sicherheit. Wenn einer ausfällt, springt der andere ein. Wer streut, senkt das Risiko.

### Die versteckten Kosten der Lieferantenvielfalt

**Qualitätskonsistenz als Argument für den richtigen Lieferanten.** Funktioniert die Qualität bei Ihrem aktuellen Lieferanten zuverlässig, ist das kein Grund, Teile auf weitere Lieferanten zu verteilen – sondern ein Argument, diesen Partner zu stärken. Wer bei gut funktionierenden Lieferantenbeziehungen aus Prinzip streut, riskiert genau die Konsistenz, die er aufgebaut hat. Jeder neue Lieferant bringt andere Maschinen, andere Fertigungsparameter, andere Qualitätsprozesse. In der Serienfertigung führt das zu Maßabweichungen und Montageproblemen, die sich erst spät zeigen.

### Verwaltungsaufwand wächst mit jedem Lieferanten.

Drei Lieferanten bedeuten drei Ansprechpartner, drei Qualitätssysteme, drei Preislisten, drei Lieferpläne, drei Eskalationswege. Dieser Aufwand wird intern fast nie erfasst – er läuft als Overhead. In mittelständischen Unternehmen bindet allein die Koordination mehrerer Edelstahl-Lieferanten regelmäßig 3 bis 6 Stunden Mitarbeiterzeit pro Woche.

**Wissensaufbau findet nicht statt.** Ein Lieferant, der nur einen Teil Ihres Bedarfs bekommt, investiert nicht in das Verständnis Ihrer Teile. Er kennt Ihre Anwendungen nicht, er denkt nicht mit – er fertigt nach Zeichnung. Das Potenzial für Cost-Down-Konzepte, Materialoptimierungen und Bauteilverbesserungen bleibt vollständig ungenutzt. Der Lieferant könnte helfen. Er weiß nur nicht genug, um es zu tun.

**Verhandlungsmacht sinkt.** Wer seinen Jahresbedarf auf fünf Lieferanten verteilt, ist für keinen davon ein Kernkunde.

**Verantwortung verteilt sich – und verschwindet.** Wenn etwas schief läuft, beginnt das Zuständigkeits-Pingpong. Wer die Gesamtverantwortung trägt, ist unklar. Wer die Kosten trägt, ist dagegen sehr klar: Sie.

**In unserer Erfahrung liegen die tatsächlichen Gesamtkosten einer Mehrlieferanten-Strategie bei Edelstahl-Dreh- und Frästeilen regelmäßig 15 bis 25 % über dem, was eine konsolidierte Beschaffung kosten würde – wenn man alle versteckten Aufwände einrechnet.**

## PRAXISBEISPIEL 1:

# VON DREI LIEFERANTEN ZU EINEM PARTNER

Ein Unternehmen aus dem Pumpenbau beschaffte eine anspruchsvolle Bauteilfamilie mit mehrstufigem Fertigungsprozess über drei verschiedene Zulieferer. Die Folge: hoher Koordinationsaufwand, schwankende Qualität, unklare Verantwortlichkeiten bei Reklamationen. Jeder Lieferant kannte nur seinen Teil des Prozesses. Wenn etwas nicht passte, begann das Zuständigkeits-Pingpong.

Die Bündelung auf einen Komplettanbieter veränderte die Situation fundamental. Schoch Edelstahl übernahm die gesamte Supply Chain – von der Materialbeschaffung über die Fertigung bis zur Logistik. Durch einen Rahmenvertrag wurde zusätzlich Verfügbarkeit und Preisstabilität gesichert.

## DAS ERGEBNIS

- Nahezu 100% Qualitätsquote nach der Anlaufphase
- Nur noch ein Ansprechpartner statt drei
- Logistikkosten und Handlingsaufwand deutlich reduziert
- Planungssicherheit durch Rahmenvertrag gesichert



„Wir haben nur noch einen Ansprechpartner, anstatt drei, und damit weniger internen Aufwand. Wir haben die Sicherheit der Teileverfügbarkeit aufgrund des geschlossenen Vertrags. Wir haben die Abläufe optimiert und dabei die Logistikkosten gesenkt. Nach anfänglichen Problemen haben wir jetzt eine nahezu 100-prozentige Qualitätsquote.“

– Stephan T., Strategic Commodity Manager, Pumpenbau

# DIE ZWEI STRATEGIEN DER LIEFERANTENBÜNDELUNG

Lieferantenbündelung klingt einfach: weniger Lieferanten, ein Ansprechpartner.

In der Praxis ist sie das nur, wenn man die richtige Strategie wählt. Es gibt zwei grundsätzliche Ansätze – und welcher der richtige ist, hängt von Ihren Teilefamilien und Ihren Lieferanten ab.

## Strategie 1: Die richtige Zuordnung - die richtigen Teile zum richtigen Lieferanten

Lieferantenbündelung bedeutet nicht zwingend, alles bei einem einzigen Lieferanten zu bündeln. Es bedeutet, die Streuung strategisch zu reduzieren. Dafür müssen die Seiten wirklich verstanden werden.

**Ihre Teilefamilien:** Welche Abmessungen, Stückzahlen und Werkstoffe sind gefragt? Welche Teile werden regelmäßig, welche gelegentlich benötigt?

**Ihre Lieferanten:** Welcher Maschinenpark ist vorhanden? Welche Fertigungstechnologien werden tatsächlich beherrscht? Welche Kapazitäten stehen verlässlich zur Verfügung? Wie ist das Risikomanagement organisiert – Liquidität, Nachfolgeplanung? Wie ausgeprägt ist die Lieferkettenkompetenz in Rohmaterialbeschaffung, Logistik und Zollabwicklung?

Eine Lieferantenbündelung mit klarer Strategie bedeutet: die wirklich relevanten Hebel nutzen. Dafür müssen Sie Ihre Lieferanten tiefer kennen als nur ihren Stückpreis.

## Strategie 2: Der Komplettanbieter – alles aus einer Hand

Die zweite Strategie geht einen Schritt weiter: ein Partner, der die gesamte Wertschöpfung abbildet. Materialbeschaffung, Drehen, Fräsen, Schweißen, Oberflächenbehandlung, Logistik – aus einer Hand.

Das eliminiert Schnittstellen strukturell. Kein Koordinationsaufwand zwischen Gewerken. Keine unklaren Verantwortlichkeiten. Kein Qualitäts-Pingpong zwischen Lieferanten. Diese Strategie funktioniert besonders gut, wenn Ihre Bauteilfamilie mehrstufige Fertigungsprozesse umfasst und wenn Sie einen Partner brauchen, der mitdenkt – nicht nur ausführt.



# WIE SIE DIE RICHTIGE BÜNDELUNGSSTRATEGIE FINDEN

Bevor Sie konsolidieren, brauchen Sie ein klares Bild Ihrer aktuellen Beschaffungssituation. Diese drei Fragen helfen dabei:

### Frage 1: Wie hoch ist Ihr interner Koordinationsaufwand?

Rechnen Sie ehrlich: Wie viel Zeit verbringen Ihre Mitarbeiter pro Woche mit Lieferantenrückfragen, Klärungen und Eskalationen? Multiplizieren Sie das mit dem Stundensatz und dem Faktor 52. Das Ergebnis überrascht meistens.

### Frage 2: Wie konsistent ist Ihre Qualität über Lieferanten hinweg?

Gibt es Teile, die je nach Lieferant unterschiedlich ausfallen? Gibt es Reklamationscluster, die immer beim gleichen Lieferanten auftreten? Das sind Konsolidierungssignale.

### Frage 3: Kennt Ihr Lieferant Ihre Teile – oder nur Ihre Zeichnung?

Ein Lieferant, der Ihre Anwendung versteht, Ihre Prozesse kennt und proaktiv Optimierungen vorschlägt, ist ein Partner. Einer, der nach Zeichnung fertigt und bei Problemen schweigt, ist ein Risiko.

## PRAXISBEISPIEL 1:

# SUPPLY CHAIN AUS EINER HAND

Ein Team Leader im strategischen Einkauf eines Maschinenbauunternehmens beschaffte Gussrohlinge als Halbfertigfabrikat und ließ diese extern zur Fertigteil bearbeiten. Hoher Handlingaufwand für Transport und Lagerbewegungen war die Folge – plus schwankende Qualität durch den doppelten Lieferpfad und unklare Verantwortlichkeiten bei Reklamationen.

Schoch Edelstahl übernahm die gesamte Supply Chain in einem Schritt: Materialbeschaffung, Fertigung und Logistik aus einer Hand.

## DAS ERGEBNIS

- 25% direkte Einsparung am Produkt
- 10% zusätzliche Einsparung durch minimierten Handlingaufwand
- Nur noch ein Lieferant statt zwei zu koordinieren
- Klarere Verantwortlichkeiten, schnellere Reaktionszeiten

„Schoch Edelstahl war in der Lage, die komplette Supply Chain abzubilden, was uns direkte Einsparungen am Produkt von 25 % sowie indirekt durch Minimierung von Handlingsaufwand von 10 % generierte.“

– Marvin K., Strategic Purchasing & Team Leader,  
Maschinenbauindustrie

# CHECKLISTE

## HABEN SIE DIE GRUNDLAGEN FÜR EINE LIEFERANTENSTRATEGIE?

Lieferantenbündelung funktioniert nur mit einer soliden Informationsbasis. Diese Checkliste zeigt, ob Sie Ihre Teilefamilien und Ihre Lieferanten wirklich gut genug kennen, um strategisch zu bündeln.

Je mehr Fragen Sie mit „Nein“ beantworten, desto dringlicher ist eine strukturierte Lieferantenstrategie.

1

### IHRE TEILEFAMILIEN

Ja Nein

Haben Sie Ihre Teile nach Abmessungen aufgegliedert?

☐ ☐

Sind Ihre Teile nach Werkstoffen kategorisiert?

☐ ☐

Kennen Sie die genauen Stückzahlen je Teilefamilie?

☐ ☐

Wissen Sie, welche Teile Sie regelmäßig und welche nur gelegentlich beschaffen?

☐ ☐

2

### IHRE LIEFERANTEN

Ja Nein

Kennen Sie den genauen Maschinenpark Ihres Lieferanten?

☐ ☐

Kennen Sie die Fertigungstechnologien, die Ihr Lieferant tatsächlich beherrscht?

☐ ☐

Kennen Sie den Fertigungsplan sowie die aktuelle und zukünftige Auslastung Ihres Lieferanten?

☐ ☐

Wissen Sie, wie Ihr Lieferant sein Risikomanagement organisiert – Liquidität, Nachfolgeplanung?

☐ ☐

Kennen Sie die Lieferkettenkompetenz Ihres Lieferanten in Rohmaterialbeschaffung, Logistik und Zollabwicklung?

☐ ☐

3

### IHRE BESCHAFFUNGSSITUATION

Ja Nein

Bei Eilbedarf sind Sie auf mehrere Lieferanten angewiesen?

☐ ☐

Beschaffen Sie dieselben oder ähnliche Teile aktuell bei mehr als zwei Lieferanten?

☐ ☐

Ihr internes Team verbringt regelmäßig Zeit mit Lieferantenkoordination und Rückfragen?

☐ ☐

#### Das Ergebnis lesen:

Viele „Nein“ bei den Teilefamilien- und Lieferanten-Fragen zeigen: Die Informationsbasis für eine strategische Bündelung fehlt noch. Bevor Sie konsolidieren, müssen Sie Ihre Teile und Ihre Lieferanten besser kennen – sonst wird aus der Bündelung kein Vorteil, sondern ein Risiko.

Viele „Ja“ bei der Beschaffungssituation bestätigen: Das Potenzial ist vorhanden. Ein erstes Gespräch lohnt sich.

## WENIGER IST MEHR - WENN MAN ES RICHTIG MACHT

Lieferantenbündelung ist keine Vereinfachung der Beschaffung auf Kosten der Sicherheit. Sie ist eine strategische Entscheidung, die – richtig umgesetzt – gleichzeitig Kosten senkt, Qualität steigert und Planbarkeit schafft.

Die Voraussetzung: Sie kennen Ihre Teilefamilien und Ihre Lieferanten wirklich. Erst dann können Sie die richtigen Teile zum richtigen Lieferanten bringen – und die relevanten Hebel tatsächlich nutzen.

Für Unternehmen mit mindestens 100.000 € Edelstahl-Einkaufsvolumen bedeutet das in der Praxis: 25 % direkte Kosteneinsparung, nahezu 100 % Qualitätsquote und deutlich weniger internen Koordinationsaufwand – wie die Praxisbeispiele in diesem Ratgeber zeigen.

Der erste Schritt ist eine ehrliche Analyse Ihrer aktuellen Beschaffungssituation. Wie viele Lieferanten koordinieren Sie? Wie hoch ist der interne Aufwand wirklich? Wo liegen die Qualitätsabweichungen? Die Antworten zeigen, wo das Potenzial liegt.

## IHR NÄCHSTER SCHRITT

Wenn Sie wissen möchten, welches Konsolidierungspotenzial in Ihrer Edelstahl-Beschaffung steckt, bieten wir ein kostenloses Erstgespräch an. Wir analysieren gemeinsam Ihre aktuelle Lieferantenstruktur, Ihre Teilefamilien und Ihren internen Aufwand – und zeigen konkret, was durch Bündelung erreichbar ist.

Ohne Verkaufsdruck. Mit dem klaren Ziel, echten Mehrwert zu schaffen.



[www.schoch-edelstahl.de](http://www.schoch-edelstahl.de)



+49 7831 9357-0



[info@schoch-edelstahl.de](mailto:info@schoch-edelstahl.de)

Vereinbaren Sie einen unverbindlichen Gesprächstermin über unsere Website.