OEM/ODM-Modell: Beschaffungsstrategien zwischen Eigenmarke und Zukauf

Das OEM/ODM-Modell beschreibt zwei grundlegende Formen der Wertschöpfungspartnerschaft zwischen Markenunternehmen und Fertigungspartnern: Beim OEM (Original Equipment Manufacturer) fertigt ein Zulieferer Komponenten oder komplette Geräte nach den Vorgaben des Auftraggebers, beim ODM (Original Design Manufacturer) übernimmt der Partner zusätzlich Konstruktion und Entwicklung. Für Einkäufer bestimmt dieses Modell, wie viel Fertigungstiefe, geistiges Eigentum und Lieferantenabhängigkeit das eigene Unternehmen trägt. Die Wahl zwischen OEM und ODM ist damit keine rein technische,

Stand Oktober 2026 · amplifa-marketplace.ai/lexikon/oem-odm-modell

sondern eine strategische Beschaffungsentscheidung mit direkten Auswirkungen auf Kosten, Qualität und Marktfähigkeit.

Das Wichtigste in Kürze

01 OEM bedeutet: Der Auftraggeber definiert Produkt und Spezifikation, der Fertigungspartner produziert nach Zeichnung.

02 ODM bedeutet: Der Fertigungspartner bringt eigenes Design und Engineering ein, das Produkt wird unter der Marke des Auftraggebers verkauft.

03 Typischerweise gilt: OEM bietet mehr Kontrolle, ODM schnellere Markteinführung und geringere Entwicklungskosten.

04 Vertragliche Kernpunkte sind IP-Klauseln, Exklusivität, Engineering Change Notice (ECN)-Prozesse und Rahmenbedingungen.

05 Die Modellwahl beeinflusst Beschaffungsmarketing, Lieferantenbewertung und die langfristige Lieferantenstrategie.

06 Nearshoring und Offshoring verlagern bei beiden Modellen die Frage nach Länderrisiken und Logistikkosten.

Definition: OEM/ODM-Modell

Das OEM/ODM-Modell beschreibt die Arbeitsteilung zwischen einem Marken- oder Systemunternehmen und einem Fertigungspartner. Es legt fest, wer für Entwicklung, Konstruktion, Produktion und Markenführung verantwortlich ist. In der Praxis fließen beide Varianten häufig kombiniert in einer Lieferantenstrategie auf.

OEM: Original Equipment Manufacturer

Beim OEM-Modell kauft der Auftraggeber eine fertige Komponente oder ein Gerät ein, das nach seinen Spezifikationen, Zeichnungen und Prüfvorgaben gefertigt wird. Das geistige Eigentum an der Konstruktion liegt in der Regel beim Auftraggeber. Der Einkäufer trägt die Verantwortung für Entwicklung, Stückliste und Qualifikation aller Komponenten – der Partner ist reiner Lohnfertiger oder Systemlieferant. Typische Beispiele sind gegossene Gehäuse, Leiterplatten nach Schaltplan oder komplette Baugruppen nach Kundespezifikation.

ODM: Original Design Manufacturer

Beim ODM-Modell bringt der Fertigungspartner ein eigenes, meist bereits erprobtes Produktdesign mit und passt es an die Anforderungen des Auftraggebers an. Der Einkaufsverantwortliche kauft faktisch ein fertiges Konzept samt Fertigung ein und verkauft es unter eigener Marke weiter. Das reduziert Entwicklungsaufwand und Time-to-Market erheblich, verlagert aber Wissen und teilweise auch Vertriebsflexibilität zum Partner. Üblich ist diese Variante vor allem bei Elektronik, Haushaltsgeräten und Industriekomponenten mit hohem Standardisierungsgrad.

Abgrenzung zu Contract Manufacturing und Private Label

Contract Manufacturing entspricht weitgehend dem OEM-Ansatz mit reiner Auftragsfertigung, während Private Label meist den Kauf eines bestehenden ODM-Produkts unter eigener Marke bezeichnet. Eine Zwischenstufe bildet das JDM (Joint Design Manufacturing), bei dem Auftraggeber und Fertiger gemeinsam entwickeln. Für Einkäufer lohnt die klare Begriffstrennung, da Verantwortung, Haftungsfragen und Kostenaufteilung je nach Modell unterschiedlich geregelt sind.

Methoden und Vorgehen bei der Modellwahl

Die Entscheidung für OEM oder ODM sollte strukturiert anhand von Technologie-Kernkompetenz, Volumen, Zeitdruck und Risiko erfolgen. Eine fundierte Kosten-Nutzen-Analyse vergleicht Eigenentwicklung mit Zukauf über den gesamten Lebenszyklus. Ergänzend liefert eine Bestandsanalyse und Bedarfsprognose (Demand Planning) die Datenbasis für Volumenverträge.

Make-or-Buy als Ausgangspunkt

Vor der Wahl zwischen OEM und ODM steht die grundsätzliche Make-or-Buy-Entscheidung: Kann oder soll das Produkt selbst entwickelt und gefertigt werden? Kernkompetenzen und differenzierte Technologien sprechen für Eigenfertigung bzw. OEM mit eigener Konstruktion. Standardprodukte mit geringer Differenzierung lassen sich effizient per ODM beschaffen. Eine saubere

Kosten-Nutzen-Analyse berücksichtigt dabei nicht nur Stückkosten, sondern auch Entwicklungskosten, Werkzeuginvestitionen und Qualitätsrisiken.

Beschaffungsmarketing und Lieferantensuche

Das Beschaffungsmarketing steuert, wie potenzielle Fertigungspartner identifiziert, angesprochen und qualifiziert werden. Bei ODM ist die Auswahl besonders kritisch, weil das Design-Know-how des Partners zum Teil des eigenen Wertversprechens wird. Eine strukturierte Preisanfrage mit detailliertem Lastenheft schafft vergleichbare Angebote. Bei internationaler Beschaffung helfen Kategorien wie Offshoring und Nearshoring bei der Abwägung zwischen Kostenadvantage und Lieferkettenrisiko.

Vertragliche Umsetzung

Ein Rahmenvertrag sichelt Volumen, Preise über Preiskorridore, Lieferzeiten und Qualitätsvereinbarungen über mehrere Jahre ab. Zentrale Klauseln betreffen geistiges Eigentum, Exklusivität, Mandatsbeschränkungen (der ODM darf nicht für direkte Wettbewerber produzieren) und Änderungsmanagement über eine Engineering Change Notice (ECN). Auch Einheiten- und Währungsstammdaten sollten im Vertrag eindeutig definiert sein, um spätere Reibungsverluste bei Abrechnung und Preisprüfung zu vermeiden.

Wichtige KPIs zur Steuerung von OEM/ODM-Partnerschaften

OEM/ODM-Beziehungen lassen sich gut über quantitative Kennzahlen steuern, die regelmäßig in der Lieferantenbewertung einfließen. Die Kombination aus Qualitäts-, Liefer- und Kostenkennzahlen zeigt frühzeitig, ob die Partnerschaft die Erwartungen erfüllt.

Liefer- und Qualitätskennzahlen

Die Liefertreufe (OTIF – On Time In Full) zeigt, ob der Partner Termine und Mengen hält; in der Praxis werden häufig Werte über 95 % als Ziel gesetzt. Die Fehlerquote in PPM (Parts Per Million) misst die Prozessqualität der Fertigung. Bei ODM-Partnern kommt die Erstausbeute (First Pass Yield) hinzu, weil dort auch der Entwicklungsprozess bewertet wird. Beide Kennzahlen sollten Teil eines regelmäßigen Soll-Ist-Vergleichs Preis und Leistung sein.

Kosten- und Prozesskennzahlen

Der Materialkostenanteil und die Kostenabweichung gegenüber der Kalkulation zeigen, ob die Preise im vereinbarten Preiskorridor bleiben. Die Durchlaufzeit von der Preisanfrage bis zur Bestellbestätigung misst die Reaktionsfähigkeit des Partners. Bei ECN-Prozessen ist die Bearbeitungsdauer von Änderungsaufträgen eine praxisrelevante Kennzahl, da verzögerte Änderungsumsetzung direkt Kosten und Liefertermine beeinflusst.

Strategische Kennzahlen

Der Abhängigkeitsgrad (Single-Source-Anteil pro ODM-Partner) sollte regelmäßig im Blick bleiben, typischerweise mit Obergrenzen im zweistelligen Prozentbereich pro Kernprodukt. Die Time-to-Market

für neue Varianten zeigt, wie schnell der Partner auf Marktanforderungen reagiert. Diese Kennzahlen fließen in die Einkaufsplanung und die jährliche Strategieüberprüfung ein.

Risiken und Kontrollen im OEM/ODM-Modell

Beide Modelle bergen spezifische Risiken: OEM-Paare tragen Konstruktions- und Spezifikationsrisiken, ODM-Partnerschaften schaffen Abhängigkeit vom Design-Know-how des Partners. Ohne klare Kontrollmechanismen können Kosten, Qualität und geistiges Eigentum gefährdet werden.

Abhängigkeits- und Wissensrisiken

Der größte strategische Risikofaktor im ODM-Modell ist die Wissensabhängigkeit: Verliert der Auftraggeber den Zugang zum Design, kann er das Produkt nicht ohne Weiteres woanders fertigen lassen. Gegenmaßnahmen sind vertragliche Escrow-Vereinbarungen für Konstruktionsdaten, definierte Übergangsfristen und bewusste Dual Sourcing-Strategien bei kritischen Produkten. Auch beim OEM-Modell bleibt ein Restrisiko, wenn der Fertiger Spezialwerkzeuge oder Prozesse monopolisiert.

Qualitäts- und Änderungsrisiken

Ohne verbindliches Änderungsmanagement können Fertiger Material oder Prozesse still verändern – mit Folgen für Passung, Zulassungen und Kundenzufriedenheit. Eine Engineering Change Notice (ECN) mit formaler Freigabe durch den Auftraggeber ist deshalb Pflicht. Regelmäßige Audits und eine strukturierte Lieferantenbewertung sichern die Prozessqualität nachhaltig. Auch Zertifizierungsnachweise (etwa zum EcoVadis Rating für Nachhaltigkeit) gehören zunehmend zur Qualifizierung.

Finanzielle und rechtliche Kontrollen

Preisanpassungsklauseln, Währungsrisiken bei Offshoring und Mengenflexibilität sollten im Rahmenvertrag klar geregelt sein. Ein Konditionenmanagement mit regelmäßigem Soll-Ist-Vergleich Preis verhindert schleichende Preissteigerungen. Rechtlich sind IP-Klauseln, Haftungsfragen und Exportkontrollen besonders bei grenzüberschreitenden Partnerschaften kritisch; die konkrete Ausgestaltung sollte stets rechtlich im Einzelfall geprüft werden.

Aktuelle Entwicklungen: Nearshoring, Digitalisierung und Nachhaltigkeit

Das OEM/ODM-Modell steht unter dem Einfluss geopolitischer Risiken, Digitalisierung und Nachhaltigkeitsanforderungen. Einkaufsorganisationen passen ihre Partnerstrategien laufend an diese Rahmenbedingungen an.

Nearshoring als Trend

Viele Unternehmen verlagern OEM- und ODM-Fertigung von Asien zurück in die Nähe der Absatzmärkte – Stichwort Nearshoring als Gegenbewegung zum klassischen Offshoring. Kurze

Transportwege, geringere Vorfinanzierung von Beständen und einfachere Audits sprechen dafür, auch wenn Stückkosten höher ausfallen. Die Abwägung erfolgt zunehmend über eine ganzheitliche Kosten-Nutzen-Analyse statt über reine Stückkostenvergleiche.

Digitalisierung der Zusammenarbeit

Digitale Werkzeuge erleichtern die Steuerung verteilter Fertigungsnetzwerke: standardisierte Artikelstammdaten etwa nach ECLASS verbessern die Datenqualität über die gesamte Lieferkette hinweg. Elektronische Preisanfragen und Plattformlösungen verkürzen die Lieferantensuche. Auch der Einkauf von ODM-Produkten profitiert von strukturierten Einkaufsleitfäden, die Spezifikationen und Qualitätsanforderungen einheitlich dokumentieren.

Nachhaltigkeit und Lieferkettentransparenz

Lieferkettengesetze und Kundenanforderungen machen Nachhaltigkeitsnachweise von OEM- und ODM-Partnern zur Pflichtaufgabe. Ratings wie das EcoVadis Rating, Audits vor Ort und Rückverfolgbarkeit von Materialien gehören zunehmend zur Standardqualifizierung. Einkäufer sollten Nachhaltigkeitskriterien bereits in der Preisanfrage verankern, um spätere Wechselkosten zu vermeiden.

Typische Kennzahlen

Kennzahl	Typischer Wert
Liefertreue (OTIF)	> 95 % *in der Praxis üblicher Zielwert für OEM/ODM-Partner*
Fehlerquote (PPM)	< 500 PPM *richtwertabhängig von Branche und Produkt; kritische Teile deutlich strenger*
Kostenabweichung zur Kalkulation	< ±3 % *Signal für Preistreiberei oder Kalkulationsfehler*
Single-Source-Anteil pro Kernprodukt	typischerweise < 50 % *Obergrenze zur Risikobegrenzung bei ODM-Abhängigkeit*
ECN-Bearbeitungszeit	< 10 Arbeitstage *Maß für Reaktionsfähigkeit des Partners bei Änderungen*

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer entwickelt eine neue Steuerungseinheit für Sondermaschinen. Da die eigene Elektronik-Entwicklung ausgelastet ist, entscheidet sich das Unternehmen für ein ODM-Modell: Ein europäischer Fertigungspartner liefert ein bereits erprobtes Grunddesign, das an die

Schnittstellenvorgaben des Maschinenbauers angepasst wird. parallel dazu bleibt die Gehäusefertigung (Metallbearbeitung) beim OEM-Partner in Polen, da hier eigene Konstruktionsdaten bestehen.

- Rahmenvertrag mit zweijähriger Laufzeit, definiertem Preiskorridor und ECN-Pflicht für jede Designänderung
- Vertraglich gesicherte Übergangsrechte an Konstruktionsdaten und Werkzeugen beim ODM-Partner
- Quartalsweise Lieferantenbewertung mit OTIF, PPM und Kostenabweichung als Kernkennzahlen
- Prüfung einer Nearshoring-Alternative für die Elektronikfertigung zur Reduzierung des Länderrisikos

Fazit

Das OEM/ODM-Modell ist ein zentrales Strukturprinzip des industriellen Einkaufs: Es bestimmt, wie Entwicklung, Fertigung und Markenführung zwischen Auftraggeber und Partner aufgeteilt werden. OEM bietet maximale Kontrolle über Produkt und geistiges Eigentum, ODM entschärft Entwicklungsaufwand und beschleunigt die Markteinführung. Die richtige Wahl hängt von Kernkompetenz, Volumen, Risikobereitschaft und Zeitdruck ab und sollte datenbasiert über eine Kosten-Nutzen-Analyse erfolgen. Verlässliche Rahmenverträge, strukturierte Lieferantenbewertung und aktives Änderungsmanagement sichern die Partnerschaft langfristig. Wer Modellwahl und Steuerung professionell gestaltet, wandelt Lieferanten in echte Wertschöpfungspartner.

Häufige Fragen

? Was ist der Unterschied zwischen OEM und ODM?

Beim OEM-Modell definiert der Auftraggeber das Produkt vollständig und der Fertigungspartner produziert nach Zeichnung und Spezifikation. Beim ODM-Modell bringt der Fertigungspartner das eigene Produktdesign ein und der Auftraggeber verkauft es unter seiner Marke. Kurz gesagt: OEM = eigene Konstruktion, fremde Fertigung; ODM = fremdes Design und fremde Fertigung.

? Wann lohnt sich ODM statt OEM für Einkäufer?

ODM lohnt sich typischerweise bei Standardprodukten mit geringer Differenzierung, hohem Zeitdruck oder fehlender eigener Entwicklungskompetenz. Es senkt Entwicklungskosten und Time-to-Market, erhöht aber die Abhängigkeit vom Partner. Bei Kernprodukten mit Wettbewerbsrelevanz ist OEM meist die bessere Wahl.

? Welche Risiken hat das ODM-Modell?

Die größten Risiken sind Wissensabhängigkeit vom Designpartner, fehlende Exklusivität (der Partner kann ähnliche Produkte für Wettbewerber fertigen) und Qualitätsänderungen ohne Absprache. Gegenmaßnahmen sind IP-Klauseln, verbindliche ECN-Prozesse, Audits und eine regelmäßige Lieferantenbewertung. Auch eine geprüfte Second-Source-Option reduziert das

Risiko.

? Was gehört in einen OEM/ODM-Rahmenvertrag?

Kerninhalte sind Mengen und Preiskorridore, Liefer- und Qualitätsvereinbarungen, Regelungen zum geistigen Eigentum sowie Exklusivitäts- und Konkurrenzklauseln. Wichtig sind zudem ein definiertes Änderungsmanagement über Engineering Change Notices und klare Einheiten- und Währungsstammdaten für die Abrechnung. Rechtliche Details sollten immer im Einzelfall geprüft werden.

? Ist Nearshoring bei OEM/ODM sinnvoll?

Nearshoring reduziert Lieferzeiten, Transportkosten und Länderrisiken und erleichtert Audits, typischerweise bei höheren Stückkosten als im Offshoring. Ob es sich lohnt, entscheidet eine ganzheitliche Kosten-Nutzen-Analyse inklusive Bestands- und Kapitalkosten. Viele Unternehmen mischen beide Ansätze je nach Produktkritikalität.

? Wie steuert man OEM/ODM-Lieferanten messbar?

Bewährt hat sich eine regelmäßige Lieferantenbewertung mit Kennzahlen wie Liefertreufe (OTIF), Fehlerquote in PPM, Kostenabweichung und ECN-Bearbeitungszeit. Ergänzend liefern Soll-Ist-Vergleiche Preis und Audits Transparenz über Leistung und Konditionen. Diese Daten fließen direkt in die Einkaufsplanung und die jährliche Strategieüberprüfung ein.

Passende Anbieter auf Amplifa finden

Geprüfte Industrieanbieter aus der DACH-Region. Bedarf beschreiben und vergleichbare Angebote erhalten.

amplifa-marketplace.ai