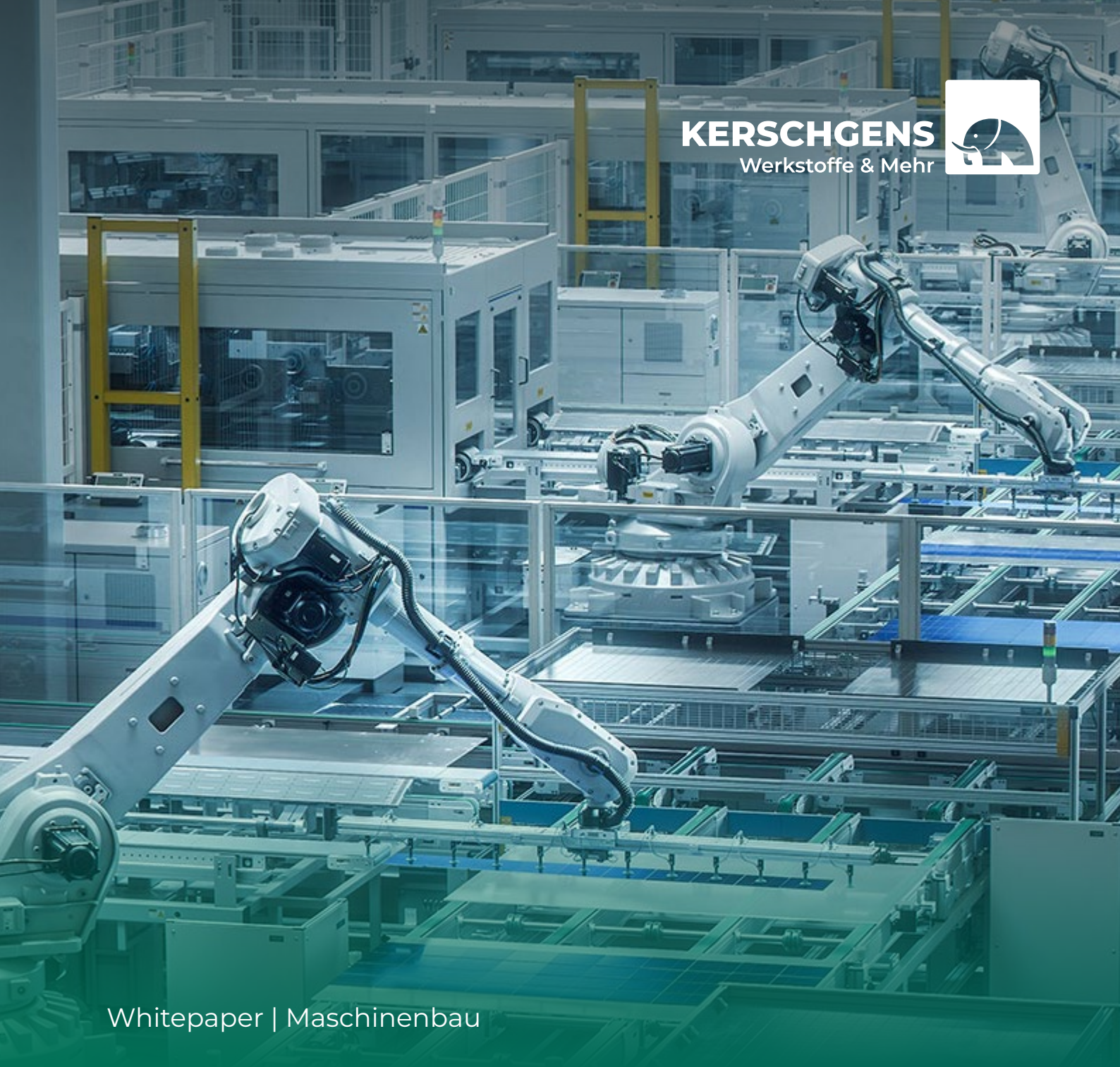


KERSCHGENS
Werkstoffe & Mehr

Whitepaper | Maschinenbau

Wie Maschinenbauer durch intelligente Material- und Prozesslösungen Kosten senken und Kapazitäten freisetzen

Drei Praxisbeispiele zeigen, wie Unternehmen Lagerflächen reduzieren, Fachkräfte entlasten & Einkaufsprozesse vereinfachen.

Einleitung

Maschinenbauer stehen heute vor einer doppelten Herausforderung

Steigende Materialkosten, Fachkräftemangel und volatile Auftragslagen erhöhen den Druck auf Produktion und Einkauf gleichermaßen. Gleichzeitig wächst die Erwartung, schneller zu liefern und wirtschaftlicher zu produzieren.

Viele Unternehmen investieren deshalb nicht mehr ausschließlich in neue Maschinen, sondern optimieren ihre gesamte Wertschöpfungskette.

Die zentrale Frage lautet heute nicht mehr:
„Was können wir selbst fertigen?“

Sondern:

„Welche Prozesse schaffen echten Mehrwert und welche können wirtschaftlicher ausgelagert werden?“

Genau hier setzen die **Praxisbeispiele** im Whitepaper an.

Das Wichtigste auf einen Blick

- ☑ Fertigungstiefe verursacht häufig höhere Kosten als erwartet.
- ☑ Lagerbestände binden Kapital und Produktionsfläche.
- ☑ Externe Anarbeitung entlastet Fachkräfte.
- ☑ Ein zentraler Lösungspartner reduziert Prozesskosten.
- ☑ Die Gesamtwirtschaftlichkeit entscheidet, nicht der Materialpreis.

Aufbau des Whitepapers

- Einleitung
- Wichtiges auf einen Blick
- Strategischer Kontext (Studien)
- Die drei Säulen des Erfolgs
- Drei Praxisbeispiele
- Kerschgens-Check

1. Make or Buy neu denken

Über Jahrzehnte galt eine hohe Fertigungstiefe als Zeichen besonderer Leistungsfähigkeit. Heute geht es weniger darum, möglichst viel selbst oder möglichst viel extern zu fertigen. Entscheidend ist die richtige Balance.

Die richtige Balance zwischen Eigenfertigung und externer Unterstützung

Bereits Untersuchungen des Fraunhofer ISI zur Fertigungstiefe zeigen, dass Outsourcing nicht pauschal zu einer höheren Wirtschaftlichkeit führt. Vielmehr gilt es, die Vorteile eigener Fertigungskompetenz mit den Spezialisierungs- und Kapazitätsvorteilen externer Partner sinnvoll zu verbinden.[1]

Auch bei schwankender Auslastung kann externe Unterstützung gezielt für zusätzliche Flexibilität sorgen: In der Fraunhofer-Untersuchung gehörte das flexible Abfangen eigener Überlastsituationen neben Kostenvorteilen zu den wichtigsten Motiven für die Auslagerung von Leistungen.[1]

Für Maschinenbauer bedeutet das:

Strategisch relevante Kompetenzen bleiben im Unternehmen. Standardisierbare Bearbeitungsschritte sowie Leistungen, für die intern Kapazitäten, Personal oder technische Möglichkeiten fehlen, können gezielt durch leistungsfähige Partner ergänzt werden.

2. Strategischer Kontext



Steigende Kosten, Fachkräfteengpässe und volatile Märkte erhöhen den Druck auf Produktion und Einkauf. Gleichzeitig erwarten Kunden kurze Lieferzeiten, hohe Flexibilität und wirtschaftliche Lösungen.

Wie relevant insbesondere die Kostenentwicklung derzeit ist, zeigt die aktuelle **Mittelstandsstudie von DZ BANK und BVR**: 57 % der befragten mittelständischen Unternehmen sehen Rohstoff- und Materialkosten als aktuelles Problem.[2]

Vor diesem Hintergrund lohnt es sich, nicht nur einzelne Einkaufspreise, sondern die gesamte Wertschöpfungskette zu betrachten. Denn neben dem Materialpreis beeinflussen auch Lagerhaltung, Kapitalbindung, interne Bearbeitung, Administration, Logistik und mögliche Stillstände die tatsächliche Wirtschaftlichkeit.

Die entscheidende Frage lautet deshalb nicht nur:
Was kostet das Material?
Sondern: Was kostet der gesamte Prozess?

Die aktuelle **Miebach Outsourcing Studie 2026** zeigt ebenfalls, dass Outsourcing längst nicht ausschließlich unter dem Gesichtspunkt der unmittelbaren Kostensenkung betrachtet wird. Zu den zentralen Motiven gehören vielmehr die Variabilisierung von Kosten, die Vermeidung eigener Investitionen und die Konzentration auf Kernkompetenzen.[3]

3. Drei Säulen des Erfolgs

Lagerbestände sichern die Materialverfügbarkeit, binden jedoch gleichzeitig Kapital und wertvolle Fläche. Gerade wenn Investitionen kritisch geprüft werden, lohnt sich deshalb ein genauer Blick auf die eigene Lagerstrategie.

Säule 1 – Mehr Liquidität durch intelligente Lagerstrategien

Die **Mittelstandsstudie von DZ BANK und BVR** zeigt eine historisch niedrige Investitionsbereitschaft: Nur noch 52 % der mittelständischen Unternehmen planen Investitionen, im Bereich Metall / Kfz /Maschinenbau sind es 53 %.[2] Gleichzeitig zählen laut **Miebach Outsourcing Studie 2026** die Variabilisierung von Kosten und die Vermeidung eigener Investitionen zu den wesentlichen Outsourcingmotiven.[3] Eine bedarfsgerechte Materialversorgung und ausgelagerte Lagerfunktionen können dazu beitragen, Bestände und Kapitalbindung zu reduzieren und wertvolle Fläche für produktive Prozesse freizugeben.

Unser Ansatz

Kerschgens übernimmt die Materialbevorratung und liefert direkt in Ihre Produktion.

Praxisbeispiel 1

Mehr Platz für Wertschöpfung statt Materiallager

Kunde

Mittelständischer Maschinen- und Anlagenbauer aus NRW

Ausgangssituation

Große Materialbestände belegten wertvolle Produktionsfläche und banden viel Kapital. Gleichzeitig verursachte die Lagerverwaltung zusätzlichen Aufwand und schränkte die Flexibilität bei neuen Projekten ein.

Unsere Lösung

Kerschgens übernahm die Materialbevorratung und stellte die benötigten Werkstoffe mit bedarfsgerechter Anarbeitung bereit. Das Lager wurde zur verlängerten Werkbank: Material war genau dann verfügbar, wenn es in der Produktion benötigt wurde.

Das Ergebnis

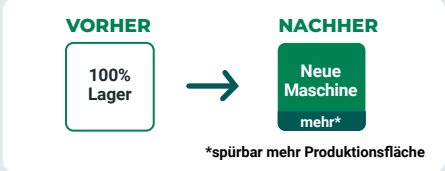
- ☑ Mehr Produktionsfläche für zusätzliche Wertschöpfung
- ☑ Geringere Kapitalbindung durch reduzierte Lagerbestände
- ☑ Weniger Aufwand für Bestandsverwaltung und Materialhandling
- ☑ Höhere Flexibilität bei schwankenden Auftragslagen

Flächennutzung

Auf einen Blick

Ziel	Lagerfläche reduzieren
Lösung	Termingerechte Belieferung
Größter Vorteil	Mehr Platz für Wertschöpfung

Vorher vs. Nachher



Säule 2 – Mehr Kapazität ohne neue Maschinen

Fachkräftemangel kann die Produktionskapazitäten im Maschinenbau erheblich begrenzen. Laut KOFA konnten im untersuchten Zeitraum allein in der spanenden Metallbearbeitung rund 6.100, im Metallbau rund 6.000 und in der Schweiß- und Verbindungstechnik rund 3.500 offene Stellen nicht passend besetzt werden.[4]

Externe Anarbeitung schafft hier zusätzliche Kapazität: Standardisierbare Bearbeitungsschritte werden ausgelagert und eigene Fachkräfte entlastet. Auch Fraunhofer nennt das flexible Abfangen von Überlastsituationen als eines der wichtigsten Outsourcingmotive.[1]

Unser Ansatz

Wir übernehmen definierte Bearbeitungsschritte und liefern Bauteile nach Ihren Vorgaben bearbeitet, damit Ihre Kapazitäten dort eingesetzt werden können, wo sie den größten Mehrwert schaffen.

Praxisbeispiel 2

Mehr Kapazität für Wertschöpfung

Kunde

Mittelständisches Unternehmen aus dem Stahl- und Sondermaschinenbau am Niederrhein

Ausgangssituation

Ein Großauftrag brachte die vorhandenen Bearbeitungskapazitäten an ihre Grenzen. Die interne Säge war ausgelastet und eine kurzfristige Investition in zusätzliche Maschinen oder Personal war wirtschaftlich nicht sinnvoll.

Unsere Lösung

Kerschgens übernahm die komplette Anarbeitung der Stahlträger. Sägen, Bohren und weitere Bearbeitungsschritte wurden bereits vor der Auslieferung exakt nach Zeichnung ausgeführt. Die Bauteile kamen montagebereit auf der Baustelle beziehungsweise in der Fertigung an.

Das Ergebnis

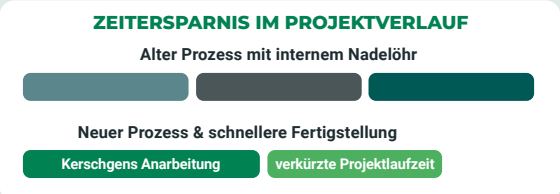
- ☑ Sofort montagebereite Bauteile ohne zusätzliche Bearbeitung
- ☑ Keine Investition in neue Maschinen oder Personal erforderlich
- ☑ Produktionskapazitäten für wertschöpfende Tätigkeiten freigehalten
- ☑ Projektabschluss deutlich früher als geplant

Projektlaufzeit

Interne Bearbeitung vs. externe Anarbeitung

Auf einen Blick

Ziel	Bearbeitungskapazitäten entlasten
Lösung	Externe Anarbeitung
Größter Vorteil	Schnellere Projektabwicklung



Säule 3 – Weniger Komplexität im Einkauf

Der reine Einkaufspreis bildet nur einen Teil der tatsächlichen Beschaffungskosten ab. Jeder zusätzliche Lieferant bedeutet weitere Bestellvorgänge, Abstimmungen, Wareneingänge, Rechnungen und Dokumentationsprozesse.

Gerade bei unterschiedlichen Werkstoffen und Bearbeitungsschritten kann dadurch eine komplexe Lieferantenstruktur entstehen. Werden Materialversorgung und definierte Bearbeitungsleistungen bei einem leistungsfähigen Partner gebündelt, lassen sich Schnittstellen reduzieren und Einkaufs- sowie Verwaltungsprozesse vereinfachen.

Unser Ansatz

Ein Ansprechpartner, gebündelte Lieferungen und vollständige Dokumentation aus einer Hand.

Praxisbeispiel 3

Komplexität im Einkauf reduzieren

Kunde

Hersteller von Textilmaschinen in Mönchengladbach

Ausgangssituation

Werkstoffe aus Stahl, Edelstahl und Aluminium sowie weitere Komponenten wurden bei mehreren Lieferanten bestellt. Die damit verbundenen Bestell-, Abstimmungs- und Dokumentationsprozesse erhöhten den Koordinationsaufwand im Einkauf.

Unsere Lösung

Kerschgens bündelte die Materialversorgung sowie eigene und externe Dienstleistungen und koordinierte sämtliche Leistungen & Lieferungen über einen zentralen Ansprechpartner. Rahmenverträge sicherten Preise und Verfügbarkeit für bis zu zwölf Monate. Werkstoffzeugnisse und weitere Dokumente wurden digital bereitgestellt.

Das Ergebnis

Nur noch ein Ansprechpartner für alle Werkstoffe und Anarbeitungen

- ☑ Deutlich geringerer Verwaltungs- und Abstimmungsaufwand
- ☑ Vollständige digitale Dokumentation aller Werkstoffzeugnisse
- ☑ Weniger Lieferungen und einfachere Logistik

Auf einen Blick

Ziel	Prozesskosten senken
Lösung	Lieferanten bündeln
Größter Vorteil	Weniger Komplexität im Einkauf



4. Gesamtkosten machen den Unterschied

Die Betrachtung der Total Cost of Ownership macht deutlich, dass wirtschaftliche Materialversorgung weit über den reinen Einkaufspreis hinausgeht. Lagerbestände und Kapitalbindung, verfügbare Bearbeitungskapazitäten, interne Prozessaufwände sowie die Anzahl der Schnittstellen entlang der Lieferkette beeinflussen die Wirtschaftlichkeit ebenfalls.

Gleichzeitig zeigen die Untersuchungen: Outsourcing ist kein Selbstzweck. Entscheidend ist eine sinnvolle Arbeitsteilung zwischen eigenen Kernkompetenzen und den Leistungen spezialisierter Partner. Fraunhofer weist bereits in seiner Untersuchung zur Fertigungstiefe darauf hin, dass weder eine pauschal hohe noch eine möglichst geringe Fertigungstiefe automatisch die beste Lösung darstellt.[1] Auch aktuelle Untersuchungen zum Logistik-Outsourcing unterstreichen diesen differenzierten Ansatz: Operative Leistungen werden häufig extern vergeben, während strategische Steuerungs- und Managementfunktionen überwiegend im Unternehmen verbleiben.[3]

Der Kerschgens-Check

Prüfen Sie jeden Bearbeitungsschritt anhand der folgenden drei Fragen:

- Gehört dieser Prozess zu unserer Kernkompetenz?
- Schafft er einen echten Wettbewerbsvorteil?
- Oder bindet er lediglich Ressourcen?

Wenn Letzteres zutrifft, lohnt sich häufig eine Auslagerung.

Kostenpotenziale erkennen

Lassen Sie uns gemeinsam Ihre Fertigungstiefe analysieren. Unsere Experten zeigen Ihnen, wo sich Prozesse vereinfachen, Kapital freisetzen und Durchlaufzeiten reduzieren lassen.

Warum Kunden auf Kerschgens vertrauen

- ☑ Eigene Anarbeitung nach Zeichnung
- ☑ Eigener Fuhrpark mit planbaren Lieferzeiten
- ☑ Stahl, Edelstahl und Aluminium & Mehr aus einer Hand
- ☑ Hohe Materialverfügbarkeit
- ☑ Persönliche Ansprechpartner
- ☑ Digitale Dokumentation inklusive Werkstoffzeugnisse

KERSCHGENS.DE

Ihr Ansprechpartner für wirtschaftliche Material- und Prozesslösungen.

Kontakt

Stolberg
Steinbachstraße 38-40
52222 Stolberg/Rheinland
T +49 2402 1202-0
F +49 2402 1202-100

Bitburg
Dieselstraße 2
54634 Bitburg
T +49 6561 9599-0
F +49 6561 9599-60

Schreiben Sie uns:
info@kerschgens.de

Quellen

1. **Fraunhofer ISI:**
   Kinkel, Steffen; Lay, Gunter (2003): Fertigungstiefe – Ballast oder Kapital? Stand und Effekte von Out- und Insourcing im Verarbeitenden Gewerbe Deutschlands. Mitteilungen aus der Produktions-innovationserhebung Nr. 30, Fraunhofer-Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung ISI, Karlsruhe.

2. **DZ Bank:**
   DZ BANK AG / Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) (2026): Mittelstand im Mittelpunkt – Ausgabe Frühjahr 2026. Research-Publikation der DZ BANK AG, veröffentlicht am 13.07.2026.

3. **Miebach Consulting:**
   Müller-Dauppert, Bernd; Jung, Klaus-Peter (2026): Outsourcing unter Spannung – Zwischen Erwartung und Realität im globalen Vergleich. Miebach Studie Logistikoutsourcing 2026.

4. **KOFA – Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung (Institut der deutschen Wirtschaft):**
   Malin, Lydia; Jansen, Anika; Köppen, Robert (2023): Die Fachkräftesituation in Metall- und Elektroberufen. Studie 1/2023, Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung (KOFA), Institut der deutschen Wirtschaft.

Impressum

Kerschgens Werkstoffe & Mehr GmbH

Steinbachstraße 38 - 40 • D-52222 Stolberg • **T** +49 2402 1202-0 • **F** +49 2402 1202-100 • **E** info@kerschgens.de • KERSCHGENS.DE