

Fragenkatalog Ausschreibung: Systematische Vorbereitung von Anfragen

Ein Fragenkatalog Ausschreibung ist eine strukturierte Liste von Fragen, mit der Einkäufer vor oder während einer Anfrage alle für die Bewertung relevanten Informationen von Lieferanten erheben. Er stellt sicher, dass Angebote vergleichbar bleiben, wichtige Anforderungen nicht übersehen werden und die spätere Zuschlagsentscheidung nachvollziehbar begründet werden kann. In der Praxis bildet der Fragenkatalog das Rückgrat eines professionellen Ausschreibungsmanagements, vom technischen Lastenheft bis zur Vertragsverhandlung. Gut aufgebaut spart er Zeit, reduziert Rückfragen und verbessert die Qualität des

Stand Oktober 2026 · amplifa-marketplace.ai/lexikon/fragenkatalog-ausschreibung

Lieferantengesprächs deutlich.

Das Wichtigste in Kürze

- 01** Ein Fragenkatalog Ausschreibung standardisiert die Informationserhebung bei Lieferanten und macht Angebote vergleichbar.
- 02** Typische Blöcke sind Stammdaten, Technik, Qualität, Logistik, Compliance und Preisstellung.
- 03** In der Praxis umfasst ein vollständiger Katalog häufig 60 bis 150 Fragen, je nach Komplexität des Bedarfs.
- 04** Strukturierte Fragenkataloge verkürzen die PO Cycle Time nachfolgender Prozesse, weil Rückfragen und Nachbesserungen sinken.
- 05** Der Katalog sollte je Kategorie und Bedarfstyp als wiederverwendbare Vorlage gepflegt werden.
- 06** Antworten aus dem Katalog liefern die Grundlage für Lieferantenratingmodell und Zuschlagsszenario.

Definition: Fragenkatalog Ausschreibung

Ein Fragenkatalog Ausschreibung ist ein standardisiertes Frageinstrument, das Einkäufer nutzen, um von potenziellen Lieferanten alle entscheidungsrelevanten Angaben strukturiert abzufragen. Er wird als Teil der Ausschreibungsunterlagen versendet oder im Rahmen eines Lieferantengesprächs durchgearbeitet und liefert die Datenbasis für die Angebotsbewertung. Anders als ein technisches Lastenheft beschreibt er nicht nur Anforderungen an das Produkt, sondern vorrangig Anforderungen an den Anbieter selbst.

Abgrenzung zu Lastenheft und Preisabfrage

Das Lastenheft spezifiziert, was geliefert werden soll – Material, Toleranzen, Normen, Prüfungen. Der Fragenkatalog dagegen richtet sich an den Anbieter: Kapazitäten, Zertifizierungen, Fertigungsprozesse, finanzielle Stabilität. Bei einer einfachen Preisabfrage Schnellprozess genügt häufig ein verkürzter Katalog mit wenigen Kernfragen, während strategische Vergaben den vollen Umfang erfordern. Beide Instrumente ergänzen sich: Das Lastenheft prüft die Sache, der Fragenkatalog prüft den Lieferanten dahinter.

Einordnung ins Ausschreibungsmanagement

Im Ausschreibungsmanagement ist der Fragenkatalog das zentrale Arbeitsmittel der Angebotsphase. Er definiert, welche Antworten die Lieferanten liefern müssen, damit der Einkäufer Angebote objektiv vergleichen und ein Zuschlagsszenario durchrechnen kann. Ein sauberer Katalog reduziert die Anzahl von Rückfragen, vermeidet Mißverständnisse über Leistungen und Grenzen und schafft eine dokumentierte Basis, die auch bei Nachfragen durch das Management oder die Prüfung der Vergabeentscheidung tragfähig ist.

Aufbau und typische Frageblöcke

Ein praxistauglicher Fragenkatalog Ausschreibung folgt einer festen Logik: erst allgemeine Stammdaten, dann fachliche Vertiefung, zuletzt Preise und Konditionen. Diese Reihenfolge entspricht dem natürlichen Ablauf der Angebotsbewertung und ermöglicht ein Aussondern unpassender Anbieter schon nach den ersten Blöcken. Standardisierung ist wichtig, aber der Katalog sollte je Bedarfskategorie variiert werden – ein Katalog für Zerspanungsteile unterscheidet sich erheblich von einem für Logistikdienstleistungen.

Stammdaten und Unternehmensangaben

Dieser Block erfragt Firmendaten, Standorte, Rechtsform, Umsatzgrößenordnung, Mitarbeiterzahlen und Referenzen. Typische Fragen betreffen die Anzahl Produktionsstandorte, Exportanteile und bestehende Zulieferverhältnisse zu vergleichbaren Kunden. Wichtig ist die Frage nach Versicherungsschutz (Haftpflicht, Produkthaftung) und nach finanziellen Kennzahlen wie Eigenkapitalquote, die in der Praxis häufig als Richtwert über Risikostufen bewertet wird. Viele Unternehmen arbeiten hier mit diskreten Antwortstufen statt exakten Zahlen, um die Ausfüllhürde zu senken.

Technik, Fertigung und Qualität

Hier geht es um Maschinenpark, Fertigungsverfahren, Kapazitäten, Prüf- und Messausstattung sowie Zertifizierungen wie ISO 9001 oder IATF 16949. Für technische Teile gehören Fragen zu Prozessfähigkeitswerten, Erstmusternprüfung, Dokumentation und Umgang mit Sonderänderungen hinein. Auch Nachhaltigkeitsaspekte werden zunehmend an dieser Stelle verankert, etwa der Product Environmental Footprint (PEF) bei produktnahen Umweltangaben oder Fragen zum Rezyklatanteil. Die Antworten aus diesem Block speisen später häufig das Lieferantenratingmodell.

Logistik, Konditionen und Compliance

Der letzte Block klärt Lieferzeiten, Mindestbestellmengen, Transportkonzepte und Logistikkosten, etwa Incoterms, Verpackungsvorgaben und Bereitschaft zu Konsignations- oder Bevorratungsstrategien. Bei Rohstoffabhängigen Produkten gehören Fragen zur Preisbildung dazu, zum Beispiel wie eine Alloy Surcharge für Metalllegierungen berechnet und ausgewiesen wird. Compliance-Fragen zu Exportkontrolle, Compliance-Richtlinien und Arbeitssicherheit runden den Katalog ab. Preisstellung – etwa Vorgabe einer Kostenreihenaufschlüsselung – gehört zwingend hierher, damit Angebote wirklich vergleichbar sind.

Methoden und Vorgehen bei der Erstellung

Ein guter Fragenkatalog entsteht nicht spontan, sondern aus einem vorbereiteten Einkaufsprozess heraus. Voraussetzung ist ein klar definiertes Marktmodell: Wer sind die potenziellen Anbieter, wie ist die Versorgungssituation, welche Hebel existieren? Auf dieser Basis wird der Katalog spezifisch auf den Bedarf zugeschnitten, wobei eine Einkaufsrichtlinie vorgeben kann, ab welchem Auftragswert welche Katalogtiefe verpflichtend ist.

Bedarf analysieren und Fragen priorisieren

Zunächst sollte der Bedarf präzise beschrieben werden, idealerweise gemeinsam mit Technik und Qualitätsabteilung. Bei umfangreichen Bedarfen empfiehlt sich eine Bedarfsbündelung, um höhere Mengen und damit bessere Verhandlungspositionen in die Ausschreibung zu legen. Jede Frage sollte einer klaren Zweckbestimmung dienen: Entweder ist sie Ausschlusskriterium, Bewertungskriterium oder Verhandlungsgrundlage. Fragen ohne erkennbaren Nutzen werden gestrichen – zu lange Kataloge senken in der Praxis die Rücklaufquote und die Antwortqualität.

Frageformate und Antworttypen wählen

Bewährt ist eine Mischung aus geschlossenen Fragen (Ja/Nein, Auswahlstufen), Zahlenangaben und begrenzten Freitextfeldern. Geschlossene Fragen lassen sich automatisch in Bewertungsmatrizen überführen und sind beim Lieferanten schnell beantwortet. Freitext sollte nur dort eingesetzt werden, wo differenzierte Erläuterungen wirklich nötig sind, etwa bei Abweichungen vom Lastenheft. Wichtig ist, unerwünschte Antworten vorzudenken: Eine Frage nach Schichtbetrieb sollte konkret fragen, ob zwei- oder dreischichtig gefertigt werden kann, nicht ob „flexible Arbeitszeiten“ bestehen.

Kommunikation und Prozesssteuerung

Mit dem Versand des Fragenkatalogs beginnt eine aktive Steuerungsphase: Fristen werden kommuniziert, Rückfragen gebündelt und Antworten an alle Beteiligten zur Wahrung der Chancengleichheit verteilt. Fehlende Antworten gehören in einen definierten Eskalationsprozess, bevor die Angebotsfrist abläuft. Nach Eingang der Antworten folgt die Bewertung, häufig ergänzt durch ein Lieferantengespräch, in dem offene Punkte mündlich vertieft werden. Die Bewertungsergebnisse fließen in das finale Zuschlagsszenario ein.

Wichtige KPIs rund um den Fragenkatalog

Die Qualität eines Fragenkatalogs lässt sich messen: über die Rücklaufquote, die Vollständigkeit der Antworten und die anschließende Prozessgeschwindigkeit. Diese Kennzahlen machen das Ausschreibungsmanagement steuerbar und zeigen, wo Vorlagen verbessert werden müssen.

Rücklauf- und Vollständigkeitsquote

Die Rücklaufquote gibt an, wie viele Angeschriebene den Katalog fristgerecht beantworten. Werte unter etwa 70 Prozent sprechen dafür, dass der Katalog zu lang, zu komplex oder die Zielgruppe falsch gewählt ist. Die Vollständigkeitsquote misst den Anteil korrekt beantworteter Fragen pro Rücklauf; häufige Lücken in denselben Blöcken zeigen, dass Fragen unklar formuliert sind oder sensibel sind und überarbeitet werden müssen.

Prozess- und Reaktionskennzahlen

Über die Ausschreibungsphase hinaus wirken die Katalogqualität und die nachgelagerte Beschaffung: Je vollständiger die Angaben, desto glatter läuft der PO Cycle Time genannte Zeitraum von der Bestellung bis zur Bestätigung. Ein Plan-Ist-Vergleich Bestand bei Lieferanten mit Bevorratungspotenzial zeigt, ob die Angaben zu Lagerstrategien realistisch waren. Auch die Anzahl Nachforderungen nach Zuschlag – etwa nachgereichte Zertifikate – ist ein guter Qualitätsindikator für den Katalog.

Risiken und Kontrollen

Fragenkataloge sind kein Selbstzweck: Fehlerhafte oder lückenhafte Kataloge verzerren die Bewertung und können im Ergebnis zu falschen Lieferantenentscheidungen führen. Außerdem bestehen rechtliche Randbedingungen, die beachtet werden müssen.

Typische Fehlerquellen

Häufige Probleme sind Suggestivfragen, unklare Bewertungsregeln und Kataloge, die seit Jahren nicht aktualisiert wurden. Diskriminierende oder überflüssige Fragen schrecken gute Anbieter ab und können bei öffentlichen Vergaben sogar formale Mängel erzeugen. Ein weiteres Risiko ist der Umgang mit vertraulichen Angaben: Wettbewerber unter den Bieter-ten dürfen keine Rückschlüsse auf Preise oder Konditionen anderer erhalten. Schließlich drohen Fehlentscheidungen, wenn Antworten ungeprüft

übernommen werden statt durch Audits oder Referenzbesuche verifiziert zu werden.

Kontrollen und rechtliche Hinweise

Bewährte Kontrollen sind Vier-Augen-Prinzipien bei der Bewertung, dokumentierte Bewertungsmatrizen und ein nachvollziehbarer Eskalationsprozess bei Unstimmigkeiten. Bei Kartellrechtsthemen – etwa Most-Favored-Customer-Klausel oder Hintergrundkonkurrenzregelungen im Vertrag – sollte die Ausgestaltung juristisch geprüft werden; dies ersetzt keine Rechtsberatung im Einzelfall. Eine Einkaufsrichtlinie sollte festschreiben, wer Kataloge freigibt, wie Daten der Anbieter gespeichert werden und ab welchen Auftragswerten zusätzliche Gremien einzubinden sind.

Umgang mit strategischen Lieferanten

Bei strategischen Partnern oder Dual-Sourcing-Konzepten ist der Fragenkatalog auch ein Beziehungsinstrument: Er signalisiert Professionalität und ernsthafte Absichten. Hier lohnt es sich, Antworten nicht nur zur Auswahl, sondern zur gemeinsamen Entwicklung zu nutzen – etwa zur Kapazitätsplanung im Lieferantennetzwerk oder zur Absicherung bei Verbrauchsgesteuerte Disposition. Wer den Katalog als Dialogformat versteht, erhält in der Praxis deutlich bessere und ehrlichere Antworten.

Aktuelle Entwicklungen: Digitalisierung und KI im Einkauf

Fragenkataloge wandern zunehmend in digitale Plattformen, die Antworten automatisch auswerten und mit Lieferantenstammdaten abgleichen. Das verändert die Rolle des Katalogs vom statischen Dokument zur lebenden Datenquelle im Lieferantennetzwerk.

Automatisierte Auswertung und KI

Moderne Systeme wandeln Antworten direkt in Bewertungspunktzahlen um und markieren Abweichungen von Vorgaben. KI im Einkauf unterstützt darüber hinaus beim Formulieren von Fragen, beim Analysieren von Freitextantworten und beim Zusammenführen mit Daten aus Lieferantenratingmodell oder laufenden Lieferantenbeurteilungen. Der Einkäufer bleibt Entscheider, erhält aber eine deutlich schnellere Datenbasis. Wichtig bleibt die Prüfung: Automatisch generierte Bewertungen können systematische Verzerrungen enthalten und müssen fachlich kontrolliert werden.

Vorlagenmanagement und Wiederverwendung

Immer mehr Einkaufsabteilungen pflegen kategoriespezifische Katalogvorlagen zentral, etwa für Zerspanung, Guss, Elektronik oder Logistik. Nach jeder Ausschreibung werden neue Erkenntnisse in die Vorlage zurückgespielt, sodass der Katalog mit jeder Nutzung besser wird. Diese kontinuierliche Verbesserung senkt den Aufwand pro Ausschreibung typischerweise erheblich und macht auch einfache Preisabfrage Schnellprozess-Varianten konsistent. Für Anbieter sinkt der Ausfüllaufwand, wenn Kataloge über Plattformstandards hinweg vergleichbar strukturiert sind.

Typische Kennzahlen

Kennzahl	Typischer Wert
Rücklaufquote	> 80 % <i>Anteil fristgerecht beantworteter Kataloge; darunter deuten Vorlagenprobleme hin</i>
Vollständigkeitsquote	> 95 % <i>Anteil korrekt beantworteter Fragen pro Rücklauf</i>
Nachforderungen nach Zuschlag	< 5 % <i>Häufige Nachforderungen deuten auf Lücken im Katalog hin</i>
PO Cycle Time	typischerweise 1–3 Tage <i>Vollständige Angaben verkürzen den Zeitraum Bestellung bis Bestätigung</i>

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer vergab bislang Frästeile ad hoc über telefonische Anfragen. Nach wiederholten Lieferschwierigkeiten führte die Einkaufsabteilung einen kategoriespezifischen Fragenkatalog Ausschreibung ein und bündelte zunächst den Jahresbedarf mehrerer Standorte. Der Katalog umfasste rund 80 Fragen zu Kapazitäten, Prozessfähigkeit, Zertifizierungen, Lieferzeiten und Preisstruktur. Die Antworten ermöglichten ein sauberes Zuschlagsszenario mit zwei Anbietern und anschließend ein Dual Sourcing zur Risikostreuung.

- Bedarfsbündelung über drei Standorte, um ein attraktives Gesamtvolumen anzubieten
- Katalog mit Pflichtfragen zu IATF-Zertifizierung, Kapazitätsreserven und Erstmusternprüfung
- Bewertungsmatrix mit gewichteten Kriterien und dokumentiertem Eskalationsprozess bei unvollständigen Antworten
- Verifikation der Kernangaben durch ein Lieferantengespräch und Werksbesichtigung bei den Finalisten

Fazit

Ein professionell erstellter Fragenkatalog Ausschreibung ist eines der wirksamsten Werkzeuge im strategischen Einkauf. Er standardisiert die Informationserhebung, macht Angebote objektiv vergleichbar und bildet die Grundlage für belastbare Zuschlagsentscheidungen. Entscheidend sind klare Frageformulierungen, eine saubere Trennung von Ausschluss- und Bewertungskriterien und eine regelmäßige Pflege der Katalogvorlagen. Wer den Katalog zusätzlich digital auswertet und mit Lieferantenratings verknüpft, senkt Aufwand und Fehlerquote dauerhaft. Der einmalige Erstellungsaufwand zahlt sich damit über viele Ausschreibungen mehrfach zurück.

Häufige Fragen

? Was gehört in einen Fragenkatalog für Ausschreibungen?

Typische Blöcke sind Unternehmensstammdaten, Fertigungstechnik und Kapazitäten, Qualitätsmanagement und Zertifizierungen, Logistik und Lieferbedingungen, Preisstellung sowie Compliance. Jede Frage sollte entweder als Ausschlusskriterium, Bewertungskriterium oder Verhandlungsgrundlage dienen. Fragen ohne erkennbaren Bewertungsnutzen sollten entfallen, um die Rücklaufquote nicht zu gefährden.

? Wie viele Fragen sollte ein Ausschreibungskatalog enthalten?

In der Praxis haben sich je nach Komplexität häufig 60 bis 150 Fragen etabliert. Einfache Bedarfe wie eine Preisabfrage Schnellprozess kommen mit deutlich weniger aus, strategische Vergaben mit deutlich mehr. Wichtiger als die Anzahl ist, dass jede Frage eine klare Zweckbestimmung hat und die Antworten sich bewerten lassen.

? Was ist der Unterschied zwischen Fragenkatalog und Lastenheft?

Das Lastenheft beschreibt die Anforderungen an das Produkt oder die Leistung – Material, Normen, Toleranzen, Prüfungen. Der Fragenkatalog richtet sich an den Anbieter und erfragt dessen Fähigkeiten, Kapazitäten, Zertifizierungen und Konditionen. Beide Dokumente ergänzen sich und gehören bei professionellen Ausschreibungen zusammen.

? Wie bewertet man die Antworten aus einem Fragenkatalog?

Bewährt ist eine Bewertungsmatrix mit gewichteten Kategorien, in die die Antworten – vorzugsweise als geschlossene Antworten oder Zahlenwerte – überführt werden. Die Gewichtung sollte vor Versand des Katalogs feststehen, um Manipulationen zu vermeiden. Offene Punkte werden anschließend in einem Lieferantengespräch vertieft, bevor das Zuschlagsszenario erstellt wird.

? Darf ich beliebig viele Fragen an Lieferanten stellen?

Rechtlich gilt der Grundsatz der Verhältnismäßigkeit: Fragen müssen zur Leistung passen und dürfen Anbieter nicht unangemessen benachteiligen, was insbesondere bei öffentlichen Vergaben streng geprüft wird. Auch im privaten Bereich kann eine übermäßige Befragung abschreckend wirken und kartellrechtlich sensible Daten berühren. Die konkrete Ausgestaltung sollte im Zweifel rechtlich geprüft werden.

? Wie oft sollte ein Fragenkatalog aktualisiert werden?

In der Praxis bewährt sich eine jährliche Überprüfung der Kategorienvorlagen sowie eine Anpassung nach jeder größeren Ausschreibung, wenn neue Erkenntnisse aufgetreten sind. Neue Themen wie Nachhaltigkeitsanforderungen oder Digitalisierungsfragen sollten zeitnah ergänzt werden. Ein versioniertes Vorlagenmanagement stellt sicher, dass alle Einkäufer mit dem aktuellen Stand arbeiten.

Passende Anbieter auf Amplifa finden

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

amplifa-marketplace.ai