Lieferantenakquise: Neue Bezugsquellen systematisch gewinnen und prüfen

Lieferantenakquise bezeichnet den strukturierten Prozess, mit dem Unternehmen neue Lieferanten und Dienstleister identifizieren, bewerten und vertraglich binden. Sie ist eine zentrale Aufgabe des strategischen Einkaufs und dient dazu, die Lieferantenbasis zu verbreitern, Abhängigkeiten zu reduzieren und neue Technologien oder Leistungen zugänglich zu machen. In der Praxis umfasst sie alles von der Marktanalyse über die Qualifizierung bis zur ersten Bestellung und Eingangsprüfung.

Stand Oktober 2026 · amplifa-marketplace.ai/lexikon/lieferantenakquise

Das Wichtigste in Kürze

01 Lieferantenakquise ist der systematische Aufbau neuer Bezugsquellen für Waren und Leistungen.

02 Sie gliedert sich typischerweise in Marktbeobachtung, Longlist, Shortlist, Qualifizierung, Vertragsabschluss und Einarbeitung.

03 Ziele sind höhere Lieferketten-Resilienz, bessere Konditionen und Zugang zu neuen Technologien.

04 Kennzahlen wie Onboarding-Dauer, Anzahl qualifizierter Lieferanten pro Kategorie und Ausschreibungserfolg messen den Fortschritt.

05 Lieferantenaudits, Musterprüfungen und rechtliche Prüfungen sind unverzichtbare Kontrollschritte.

06 Digitalisierungs- und Nachhaltigkeitsanforderungen verändern die Anforderungen an die Lieferantenakquise erheblich.

Definition: Lieferantenakquise

Lieferantenakquise ist die planmäßige Suche, Bewertung und Gewinnung neuer Lieferanten für materiales, Komponenten oder Dienstleistungen. Sie unterscheidet sich von der laufenden

Lieferantenpflege dadurch, dass sie neue Geschäftsbeziehungen etabliert und bestehende Versorgungsstrukturen ergänzt oder ersetzt.

Abgrenzung zur Lieferantenentwicklung

Während die Akquise neue Anbieter in die Lieferantenbasis aufnimmt, richtet sich die Lieferantenentwicklung an bestehende Partner, deren Leistungsfähigkeit verbessert werden soll. In der Praxis verzahnen beide Disziplinen eng: Ein neu akquirierter Lieferant wird häufig in den ersten Monaten entwickelt, etwa durch gemeinsame Prozessoptimierung. Einkäufer sollten beides als Teil einer Kategorie-strategie verstehen, deren Ziele in der Category Vision festgelegt sind.

Anlässe für die Akquise neuer Lieferanten

Typische Auslöser sind Kapazitätsengpässe bei StammLieferanten, Preisdruck, Qualitätsprobleme, geplante Dual Sourcing-Strategien oder neue Produktanforderungen. Auch Verlagerungen der Fertigungsstrategie, etwa beim Übergang zu Modular Sourcing oder verstärkter Lohnfertigung, machen neue Bezugsquellen notwendig. Im Idealfall geschieht dies proaktiv auf Basis der Marktbeobachtung und nicht erst, wenn ein Engpass bereits eingetreten ist.

Methoden und Vorgehen in der Lieferantenakquise

Ein strukturiertes Vorgehen erhöht die Trefferquote und senkt das Risiko späterer Fehlentscheidungen. Der Prozess lässt sich in wiederkehrende Phasen gliedern, die je nach Kritikalität des Materials unterschiedlich tief durchlaufen werden.

Marktsuche und Longlist

Der Startpunkt ist eine systematische Marktbeobachtung über Messen, Branchenverzeichnisse, Zulieferdatenbanken, Fachartikel und Empfehlungen aus dem eigenen Netzwerk. Aus dem erfassten Markt entsteht eine Longlist potenzieller Anbieter. Wichtig ist, die Suchkriterien vorab zu definieren: Technologiepalette, Kapazität, Zertifizierungen, Standortlogistik und Größe. So lassen sich ungeeignete Anbieter früh ausschließen, bevor Ressourcen in Detailbewertungen fließen.

Qualifizierung und Shortlist

Aus der Longlist entsteht durch strukturierte Bewertung eine Shortlist. Häufig kommen standardisierte Selbstauskunftsbögen, Referenzanfragen und erste technische Gespräche zum Einsatz. Bei kritischen Teilen schließt sich ein Lieferantenaudit vor Ort an, das Prozess- und Qualitätsfähigkeit prüft. Für Komponenten mit strengen Anforderungen folgt eine First Article Inspection (FAI) oder ein Musterprüfablauf, bevor Serienaufträge vergeben werden. Eine Kompetenzmatrix Einkauf hilft, Anforderungen und Anbieterfähigkeiten systematisch gegenüberzustellen.

Verhandlung, Vertragsabschluss und Onboarding

Die finale Auswahl erfolgt häufig über eine strukturierte Ausschreibungsstrategie mit definiertem Vergabezeitplan, in dem Anfragephase, Angebotsfristen und Entscheidungstermine verbindlich

festgelegt sind. Nach der Vergabe folgen Rahmenvertrag, Quality Agreements, Vereinbarungen zu Eigentumsvorbehalt bei Werkzeugen und Vorrichtungen sowie die technische Einarbeitung. Beim Onboarding werden Stammdaten, Lieferplanabruf-Verfahren und Kommunikationswege im Order-to-Cash-Prozess verankert.

Wichtige KPIs und Erfolgsmessung

Die Lieferantenakquise lässt sich über Kennzahlen steuern, die sowohl Prozessqualität als auch Ergebnisqualität abbilden. Sinnvolle Messgrößen kombinieren Geschwindigkeit, Qualität und Versorgungssicherheit.

Prozessbezogene Kennzahlen

Typische Kennzahlen sind die Dauer vom Erstkontakt bis zur Qualifizierung, die Anzahl qualifizierter Lieferanten pro Beschaffungskategorie und die Erfolgsquote von Ausschreibungen. In der Praxis liegt die Zeit für ein vollständiges Onboarding eines industriellen Lieferanten oft im Bereich mehrerer Wochen bis Monate, abhängig von Zertifizierungs- und Musterprüfumfang. Regelmäßige Auswertungen zeigen, welche Phasen systematisch Zeit kosten.

Wirkungsbezogene Kennzahlen

Auf Wirkungseite zählen Versorgungsparameter wie die Backorder Rate neuer Lieferanten, Liefertreue und die Quote pünktlicher Erstlieferungen. Auch die Preis- und Kostensituation gegenüber dem Status quo, etwa erzielte Einsparungen oder gestiegene Wettbewerbsintensität, gehört dazu. Ein sicherer Indikator für gelungene Akquise ist, ob kritische Positionen nun durch mindestens zwei qualifizierte Bezugsquellen abgedeckt sind und die Lieferterminverfolgung für beide Partner zuverlässig funktioniert.

Risiken und Kontrollen in der Lieferantenakquise

Neue Lieferantenbeziehungen bergen Risiken für Qualität, Lieferfähigkeit und Rechtssicherheit. Kontrollen müssen daher früh ansetzen und den gesamten Onboarding-Prozess begleiten.

Qualitäts- und Leistungssrisiken

Der häufigste Fehler ist, Kapazitätsangaben oder Zertifikate ungeprüft zu übernehmen. Praktisch bewährt haben sich Probeaufträge mit begrenzten Mengen, definierte Eskalationswege und eine klare Verteilung von Volumina nach messbarer Leistung. Bei Reklamationen unterstützt ein strukturiertes Ishikawa Diagramm, Ursachen gemeinsam mit dem neuen Lieferanten systematisch einzugrenzen, statt nur Symptome zu behandeln.

Rechtliche und wirtschaftliche Kontrollen

Vor Vertragsabschluss gehören Bonitätsprüfung, allgemeine Einkaufsbedingungen und die Prüfung von Haftungs-, Eigentums- und Compliance-Fragen dazu. Hinweise zu Eigentumsvorbehalt,

Vertraulichkeit und geistigem Eigentum sind besonders bei Entwicklungsleistungen relevant. Rechtliche und steuerliche Details sollten im Einzelfall durch Fachabteilungen oder externe Berater geprüft werden, da die konkreten Anforderungen stark je nach Branche, Land und Vertragsgestaltung variieren. Die Einkaufsrichtlinie sollte Rahmen und Autorisierungen für Vertragsabschlüsse klar regeln.

Abhängigkeiten und Versorgungsrisiken

Wer nur aus Kostengründen auf einen einzelnen neuen Anbieter setzt, tauscht eine Abhängigkeit gegen eine andere. Besser ist es, Dual Sourcing von Beginn an zu planen und die Lieferketten-Resilienz durch regionale Streuung, definierte Sicherheitsbestände und transparente Lieferkettendaten zu stärken. Bei internationalen Bezugsquellen kommen Zoll- und Exportabwicklungsanforderungen hinzu, die im Idealfall bereits bei der Akquise bewertet werden.

Aktuelle Entwicklungen in der Lieferantenakquise

Die Rahmenbedingungen für die Lieferantenakquise verändern sich spürbar: Digitalisierung, Nachhaltigkeitsanforderungen und geopolitische Unsicherheiten erhöhen den Aufwand pro Vorgang, bieten aber auch neue Werkzeuge und Handlungsspielräume.

Digitalisierung der Akquise

Digitale Plattformen, Marktplätze und Dateninterfaces verkürzen die Marktsuche deutlich. Lieferantendaten werden häufig über einen ETL-Prozess Einkauf aus diversen Quellen in interne Systeme überführt und mit Stammdaten, Bewertungen und Audit-Historien verknüpft. So entsteht ein aktueller Gesamtblick auf die Lieferantenbasis, der auch die Technologiebewertung im Einkauf unterstützt, etwa bei der Suche nach Anbietern für neue Fertigungsverfahren.

Nachhaltigkeit und Compliance-Anforderungen

Nachhaltigkeits- und Lieferkettendue-Diligence-Anforderungen verlagern Prüfungen weiter nach vorn: Umwelt-, Sozial- und Governance-Kriterien werden Teil der Qualifizierung, nicht erst der jährlichen Bewertung. Einkäufer sollten entsprechende Anforderungskataloge bereits in der Ausschreibungsstrategie verankern und Selbstauskünfte stichprobenartig verifizieren. Die konkreten Pflichten hängen von Branche, Rechtsform und Lieferbeziehung ab und sollten rechtlich im Einzelfall geprüft werden.

Resilienz als Akquise-Treiber

Störungen in globalen Lieferketten haben das Bewusstsein für Diversifikation geschärft. Viele Unternehmen bauen gezielt zweite und dritte Bezugsquellen auf, verlagern Teile der Beschaffung regional oder prüfen Nearshoring-Optionen. Die Lieferantenakquise wird damit vom reinen Beschaffungsthema zu einem Baustein der unternehmensweiten Risikoabsicherung, eng verzahnt mit Material Requirements Planning (MRP) und der kontinuierlichen Lagerabgangsanalyse, die frühzeitig zeigt, wo Versorgungsrisiken bestehen.

Typische Kennzahlen

Kennzahl	Typischer Wert
Onboarding-Dauer	typischerweise 6–24 Wochen *Vom Erstkontakt bis zur ersten Serienfähigkeit, abhängig von Materialkritikalität*
Qualifizierte Lieferanten pro Kategorie	häufig 2–3 bei kritischen Teilen *Mindestens zwei Bezugsquellen gelten in der Praxis als Resilienz-Basis*
On-time-in-full (OTIF) nach Onboarding	> 95 % *Richtwert für Lieferfähigkeit neu akquirierter Partner nach Einarbeitungsphase*
Backorder Rate	< 2 % *Maßstab für unerfüllte Bestellungen; niedrige Werte zeigen stabile Versorgung*

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer war bei bestimmten Stahlblechteilen von einem einzigen Lieferanten abhängig. Nach Lieferverzögerungen startete das Unternehmen eine strukturierte Lieferantenakquise für diese Kategorie. Innerhalb von rund sechs Monaten wurden zwei zusätzliche Anbieter qualifiziert und ein Teilvolumen vergeben.

- Marktsuche über Messen, Zulieferdatenbanken und Branchenkontakte mit definierter Longlist
- Lieferantenaudit und Musterprüfung mit First Article Inspection (FAI) bei beiden Finalisten
- Rahmenvertrag mit klaren Qualitäts- und Lieferkennlinien sowie vereinbarter Lieferplanabruf-Verfahren
- Vergabe von 70/30-Volumina und laufende Messung von Liefertreue und Backorder Rate

Fazit

Die Lieferantenakquise ist mehr als die Suche nach dem günstigsten Anbieter: Sie gestaltet die künftige Lieferantenbasis und damit Versorgungssicherheit, Kostenposition und Innovationskraft nachhaltig. Erfolgreiche Einkäufer kombinieren systematische Marktsuche, strukturierte Qualifizierung und klare vertragliche Regelungen mit messbaren Zielen. Wichtig ist die Verzahnung mit Kategorie-strategie, Qualitätssicherung und Risikomanagement, damit neue Beziehungen stabil tragen. Wer Akquise nicht nur reaktiv bei Engpässen betreibt, sondern kontinuierlich, reduziert Abhängigkeiten deutlich. Am Ende zahlt sich das nicht nur in besseren Konditionen, sondern vor allem in widerstandsfähigeren Lieferketten aus.

Häufige Fragen

? Was bedeutet Lieferantenakquise?

Lieferantenakquise ist der strukturierte Prozess, neue Lieferanten und Dienstleister zu identifizieren, zu bewerten und vertraglich zu binden. Sie umfasst typischerweise Marktsuche, Qualifizierung, Audit, Vertragsverhandlung und Onboarding. Ziel ist eine leistungsfähige und diversified Lieferantenbasis.

? Wie läuft eine Lieferantenakquise ab?

Häufig in fünf Schritten: Marktbeobachtung und Longlist, Bewertung und Shortlist, Qualifizierung mit Audit und Musterprüfung, Verhandlung und Vertragsabschluss sowie operatives Onboarding. Der Aufwand sollte proportional zur Kritikalität des Materials steigen. Bei kritischen Teilen sind Probeaufträge und definierte Übergabekriterien Standard.

? Wann sollten Unternehmen neue Lieferanten akquirieren?

Im Idealfall proaktiv, etwa bei Konzentration der Lieferantenbasis, bevorstehenden Kapazitätsengpässen, Preisdruck oder neuen Technologieanforderungen. Reaktive Akquise unter Zeitdruck führt häufig zu schlechteren Konditionen und unvollständigen Prüfungen. Eine laufende Marktbeobachtung hilft, rechtzeitig Alternativen zu kennen.

? Welche Kriterien sind bei der Lieferantenauswahl wichtig?

Zentral sind technische Fähigkeit, Kapazität, Qualitätssystem und Zertifizierungen, Logistikeignung, finanzielle Stabilität und kommerzielle Konditionen. Ergänzend rücken Compliance- und Nachhaltigkeitskriterien stärker in den Fokus. Eine strukturierte Bewertung, etwa mit einer Kompetenzmatrix, verhindert, dass einzelne Kriterien den Ausschlag geben, ohne dass das Gesamtbild stimmt.

? Wie lange dauert das Onboarding eines neuen Lieferanten?

Je nach Materialkritikalität typischerweise mehrere Wochen bis mehrere Monate. Kritische Komponenten mit Musterprüfung, Audit und Zertifizierungsanforderungen brauchen oft deutlich länger als einfache Katalogteile. Ein definierter Vergabezeitplan und frühe technische Klärungen verkürzen die Dauer spürbar.

? Welche Risiken gibt es bei der Lieferantenakquise?

Häufige Risiken sind geprüfte Qualitäts- und Kapazitätsangaben, neue einseitige Abhängigkeiten, rechtliche Fallstricke bei Verträgen sowie mangelhafte Integration in Prozesse wie Bestellwesen und Lieferterminverfolgung. Kontrollen wie Audits, Probeaufträge, Bonitätsprüfung und klare Verträge reduzieren diese Risiken deutlich.

Passende Anbieter auf Amplifa finden

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

amplifa-marketplace.ai