

Dual-Sourcing-Quote: Anteil der Artikel mit mindestens zwei Lieferanten

Die Dual-Sourcing-Quote gibt an, welcher Anteil der beschafften Artikel oder Materialgruppen mit mindestens zwei qualifizierten Lieferanten abgedeckt ist. Sie ist eine zentrale Kennzahl des Supply Risk Management und macht die Absicherungsstrategie eines Einkaufs messbar. Für Einkäufer und Supply-Chain-Verantwortliche im DACH-Raum dient sie als Frühwarnindikator für Lieferantenausfälle, Preisrisiken und Engpässe in der Fertigung.

Das Wichtigste in Kürze

- Die Dual-Sourcing-Quote setzt die Anzahl oder der Wert von Artikeln mit mindestens zwei qualifizierten Lieferanten ins Verhältnis zum Gesamtvolumen.
- In der Praxis wird häufig eine Zielquote von typischerweise 70 bis 90 Prozent für A- und B-Artikel angestrebt.
- Die Kennzahl kann mengen-, wert- oder artikelbasiert berechnet werden; wertbasiert spiegelt sie das Beschaffungsrisiko am besten wider.
- Dual Sourcing reduziert Abhängigkeiten, bleibt aber meist günstiger als Multi-Sourcing, da Skaleneffekte teilweise erhalten bleiben.
- Ein Doppelversorgungsaufbau erfordert Qualifizierungsaufwand, Second Sources mit Freigabe, vertragliche Fallback-Regelungen und laufende Monitoringprozesse.
- C-Rundteile werden in der Praxis oft bewusst von der Quote ausgenommen, sofern Verfügbarkeit über Lagerstandards gesichert ist.

Definition: Dual-Sourcing-Quote

Die Dual-Sourcing-Quote ist eine Einkaufskennzahl, die den Anteil der Artikel oder Materialgruppen mit mindestens zwei aktiven, qualifizierten Lieferanten am gesamten Beschaffungsvolumen ausdrückt. Sie gilt als Gradmesser für Versorgungssicherheit und Verhandlungsmacht im Einkauf.

Berechnungsvarianten

In der Praxis werden drei Berechnungsarten verwendet: artikelbasiert (Anteil der Artikelnummern mit Second Source), wertbasiert (Anteil am Beschaffungsvolumen) und mengenbasiert (Anteil an Bestellpositionen oder Lieferabrufen). Die wertbasierte Variante ist aussagekräftigster, da sie kritische Volumina priorisiert. Wichtig ist eine einheitliche Definition im Unternehmen, da die Quote ohne klaren Referenzrahmen kaum vergleichbar ist.

- Artikelbasiert: Anzahl Artikel mit Second Source / Gesamtartikelzahl
- Wertbasiert: Spend mit Dual Sourcing / Gesamt-Spend
- Mengenbasiert: Bestellpositionen mit Dual Sourcing / Gesamtpositionen

Abgrenzung zu Multi- und Single-Sourcing

Dual Sourcing ist der Mittelweg zwischen Single-Sourcing (ein Lieferant, maximale Skaleneffekte, hohes

Ausfallrisiko) und Multi-Sourcing (drei oder mehr Lieferanten, maximale Absicherung, höherer Aufwand). Für viele Industriebereiche gilt: typischerweise reicht eine echte Zweitquelle für kritische Teile aus, um Ausfälle abzupuffern. Die Aufteilung des Volumens erfolgt häufig im Verhältnis 70:30 bis 80:20, wobei der Anteil anteilig über Lieferabrufe gesteuert wird.

- Single-Sourcing: Preisvorteil, aber hohe Abhängigkeit
- Dual-Sourcing: Absicherung bei moderaten Mehrkosten
- Multi-Sourcing: maximale Risikostreuung, höherer Administrationsaufwand

Einordnung im Supply Risk Management

Die Quote ist ein Kernindikator des Supply Risk Management. Sie zeigt nicht nur die Absicherung gegen Lieferausfälle, sondern auch gegen Preisabweichungen zur Bestellung bei Marktpreisschwankungen, weil ein alternativer Anbieter verhandlungsrelevant bleibt. Eng verknüpft ist sie mit der Definition von Sicherheitskapazität und der Pflege von Alternativlieferanten im Stammdatenprozess.

Methoden und Vorgehen: So bauen Sie Dual Sourcing auf

Der Aufbau einer echten Zweitquelle folgt einem strukturierten Prozess: Klassifizieren, Priorisieren, Qualifizieren, Anbinden und Überwachen. Ohne dieses Vorgehen bleibt die Quote eine reine Papierkennzahl.

Klassifizierung und Priorisierung

Zunächst werden Artikel nach Kritikalität und Spend bewertet, häufig über eine ABC-XYZ-Analyse. A- und kritische B-Artikel erhalten Priorität für den Aufbau von Second Sources; C-Standardteile kann man über Sicherheitsbestände und Rahmenverträge absichern. Die Bedarfsmeldung aus Konstruktion und Produktion zeigt zusätzlich, welche Neuteile von Anfang an doppelt angelegt werden sollten.

Qualifizierung von Zweitquellen

Die Qualifizierung umfasst technische Freigabe, Stichprobenprüfung von Musterteilen, Kapazitätsnachweis und ggf. Audits vor Ort. Bei Externaler Fertigung oder Joint Development Manufacturing (JDM) sollte der Zweitlieferant frühzeitig in Entwicklungsprojekte einbezogen werden, um Bauteilwissen und Werkzeugzugriff zu teilen. Diese Aufwände müssen in die Savings Forecast einfließen, sonst entsteht ein falsches Einsparbild.

Vertragliche und operative Anbindung

Vertraglich werden Einkaufsbedingungen, Mindestabnahmen, Capacity-Reservierungen und Notfallprozesse fixiert; bei internationalen Lieferanten regeln Incoterms CIF oder andere Lieferklauseln und der CMR-Frachtbrief die Transportverantwortung. Operativ bleibt die Zweitquelle über kleine Regelmengen im Lieferabruf aktiv, damit sie im Ernstfall sofort hochfahren kann. Eine zweite Quelle, die nie beliefert, ist im Ausfall keine Quelle.

Wichtige KPIs rund um die Dual-Sourcing-Quote

Die Dual-Sourcing-Quote wirkt nicht isoliert. Sinnvoll ist ein Kennzahlen-Set, das Absicherung, Wirtschaftlichkeit und Steuerung verbindet.

Kernkennzahlen und Zielwerte

Neben der Quote selbst sind mehrere Indikatoren relevant, die zusammen ein Bild der Lieferantenstrategie ergeben. In der Praxis orientieren sich Zielwerte an Kritikalität, nicht an einer pauschalen Vorgabe.

- Dual-Sourcing-Quote wertbasiert, typischerweise Ziel > 70 % für A-Artikel
- Zeit bis zur Qualifizierung einer Second Source, häufig 6–18 Monate
- Anteil aktivierter Zweitlieferanten im Nachfragemonitoring

Ergänzende Einkaufskennzahlen

Ergänzend liefern die Lieferbereitschaft des Zweitlieferanten, die Preisabweichung zur Bestellung zwischen den Quellen und die Kenngröße Spend under Management Hinweise auf tatsächliche Steuerung. Auch das Preferred Supplier Program beeinflusst die Quote: Wer Zweitquellen in das Programm aufnimmt, senkt Qualifizierungsaufwand und erhöht Bindung. Dynamic Discounting kann zusätzlich die Zahlungsspage der kleinen Volumina bei Zweitlieferanten attraktiv gestalten.

Reporting und Steuerung

Die Quote sollte quartalsweise pro Warengruppe berichtet und mit Maßnahmen verknüpft werden. Ein fallender Wert signalisiert meist unkritisch wachsende Single-Source-Neuanlagen über den Stammdatenprozess. Prozessoptimierung im Einkauf bedeutet hier konkret: eine Pflichtprüfung der Dual-Sourcing-Logik bei der Bestellfreigabe für neue Artikel.

Risiken und Kontrollen beim Dual Sourcing

Dual Sourcing senkt Risiken, erzeugt aber eigene: Mehrkosten, Qualitätsstreuung, erhöhter Koordinationsaufwand und eine scheinbare Sicherheit, wenn Zweitquellen veralten.

Wirtschaftliche Risiken

Geteilte Volumina bedeuten typischerweise höhere Stückpreise und doppelte Werkzeug-, Freigabe- und Verwaltungskosten. Diesen Nachteil kompensiert der Einkauf gezielt über Preisverhandlungstechniken, Vergleichsausschreibungen zwischen beiden Quellen und Preisgleit- oder Wechselkursklauseln bei internationaler Beschaffung. Eine reine Quote-Orientierung ohne Wirtschaftlichkeitsprüfung führt zu teurer Absicherung.

Qualitäts- und Prozessrisiken

Zwei Lieferanten bedeuten zwei Prozesse, zwei Materialalternativen und potenziell unterschiedliche Chargenqualität. Stichprobenprüfung, laufende Bemusterung bei Änderungen und klare Change-Order-Prozesse bei Konstruktionsänderungen sind Pflicht, damit beide Quellen synchron bleiben. Andernfalls ist die Zweitquelle im Ernstfall technisch nicht lieferfähig.

Kontrollmechanismen

Wirksame Kontrollen sind unter anderem: periodische Probeaufträge bei der Zweitquelle, Kapazitätsaudits, dokumentierte Notfallbestellprozesse und definierte Umschaltzeiten. Bei logistischer Absicherung zählen zusätzlich Transportversicherung und abgestimmte Anlieferkonzepte. Verfügt nur eine Quelle über eine Sicherheitskapazität, verschiebt sich das Risiko nur scheinbar.

Aktuelle Entwicklungen und digitale Umsetzung

Lieferkettenereignisse der letzten Jahre haben Dual Sourcing in vielen Industriebetrieben von Option zur Pflicht gemacht. Gleichzeitig verschiebt sich der Fokus von reinem Diversifikation weg zu intelligenten Hybridszenarien.

Regulatorischer und politischer Druck

Lieferkettengesetze, Exportkontrollen und Rohstoffdubuszonen erhöhen den Qualifizierungsaufwand für neue Quellen deutlich. Rechtliche Pflichten zur Lieferantenprüfung sollten im Einzelfall rechtlich geprüft werden. Für kritische Rohstoffe und Komponenten aus stark konzentrierten Beschaffungsmärkten wächst der Druck, auch teurere Zweitquellen in anderen Regionen aufzubauen.

Digitale Unterstützung

Lieferisiko-Plattformen, Warengruppen-Cockpits und KI-gestützte Marktscouting-Tools beschleunigen das Finden und Monitoring von Zweitquellen. Im Beschaffungsmarketing ersetzen digitale Anbietersearches langwierige manuelle Recherche; der Stammdatenprozess mit automatischer Second-Source-Kennzeichnung macht die Quote tagesaktuell sichtbar. Wichtig bleibt: Software strukturiert das Thema, die strategische Entscheidung und Qualifizierung erfolgen weiterhin im Einkauf.

Hybride Strategien: Dual Sourcing plus Insourcing

Zunehmend kombinieren Hersteller die Zweitquelle mit Insourcing kritischer Fertigungsschritte oder mit Second-Life-Nutzung und Aufarbeitung von Komponenten. So entsteht eine mehrstufige Absicherung: eine aktive Zweitquelle, eine interne Reserveoption und eine Materialrückgewinnung als letztes Auffangnetz. Diese Hybridstrategien tragen vor allem bei langen Wiederbeschaffungszeiten.

Typische Kennzahlen

Dual-Sourcing-Quote (wertbasiert): > 70 %

typischer Zielwert für A- und kritische Artikel

Dual-Sourcing-Quote (artikelbasiert): > 60 %

hilfreich ergänzend, weniger aussagekräftig als wertbasiert

Zeit zur Qualifizierung einer Second Source: 6–18 Monate

branchenabhängig, bei zertifizierten Branchen länger

Anteil aktivierter Zweitquellen: > 90 %

Anteil der Zweitquellen mit regelmäßigem Regelvolumen

Praxisbeispiel: Maschinenbauer mit kritischen Gussteilen

Ein mittelständischer Maschinenbauer beschaffte Gussteile für Getriebebaugruppen wertbasiert zu über 80 Prozent von einem einzigen Gießereilieferanten. Ein drei Monate dauernder Ausfall bei diesem Lieferanten blockierte Teile der Montage und trieb die Sondertransportkosten. Daraufhin definierte das Unternehmen für alle A-Gussteile eine Mindest-Dual-Sourcing-Quote von 80 Prozent wertbasiert und baute diese über achtzehn Monate systematisch auf.

- Kritische Artikel über ABC-XYZ-Analyse priorisiert und Second-Source-Roadmap je Warengruppe erstellt
- Zweitgießerei mit Musterfreigabe, Stichprobenprüfung und kleinem Regelvolumen von etwa 20 % im

Lieferabruf angebunden

- Einkaufsbedingungen um Notfallbestellprozesse, Kapazitätsreservierung und Preisgleitklausel ergänzt
- Dual-Sourcing-Quote quartalsweise im Warengruppenreport monitiert, Pflichtprüfung bei der Bestellfreigabe neuer Artikel eingeführt

Fazit

Die Dual-Sourcing-Quote macht die Absicherungsstrategie des Einkaufs messbar und verhindert, dass Versorgungssicherheit zur Modeerscheinung wird. Wertvoll ist sie nur, wenn Zweitquellen aktiv beliefert werden, technisch synchron bleiben und der Mehraufwand wirtschaftlich gerechtfertigt ist. Pauschale Zielquoten helfen wenig; entscheidend ist die Differenzierung nach Kritikalität und Spend. Kombiniert mit Sicherheitskapazität, vertraglichen Fallback-Regelungen und laufendem Monitoring wird Dual Sourcing zu einem stabilen Bestandteil des Supply Risk Management. Unternehmen, die die Quote konsequent steuern, verhandeln zudem aus einer besseren Position und reagieren schneller auf Lieferausfälle.

Häufige Fragen

Wie berechnet man die Dual-Sourcing-Quote?

Die häufigste und aussagekräftigste Variante ist wertbasiert: Beschaffungsvolumen mit Artikeln, für die mindestens zwei qualifizierte Lieferanten aktiv sind, geteilt durch das Gesamtvolumen. Alternativ kann man artikelbasiert oder mengenbasiert rechnen. Entscheidend ist eine unternehmensweit einheitliche Definition und die klare Abgrenzung, ab wann ein Lieferant als aktiv qualifiziert gilt.

Welcher Wert für die Dual-Sourcing-Quote ist gut?

Es gibt keinen universalen Zielwert. In der Praxis streben viele Industrieunternehmen für A- und kritische Artikel typischerweise 70 bis 90 Prozent an, während C-Standardteile über Lagerstrategien abgesichert werden. Der Zielwert sollte sich nach Kritikalität, Wiederbeschaffungszeit und Marktkonzentration richten, nicht nach einer pauschalen Vorgabe.

Was ist der Unterschied zwischen Dual Sourcing und Multi Sourcing?

Dual Sourcing bedeutet genau zwei aktive Lieferanten pro Artikel oder Materialgruppe, Multi Sourcing drei oder mehr. Dual Sourcing ist in der Regel günstiger, weil Skaleneffekte teilweise erhalten bleiben, und reicht für die meisten Ausfallszenarien aus. Multi Sourcing bietet mehr Risikostreuung, verursacht aber deutlich höheren Qualifizierungs- und Verwaltungsaufwand.

Welche Nachteile hat Dual Sourcing?

Typische Nachteile sind höhere Stückpreise durch geteilte Volumina, doppelte Werkzeug- und Freigabekosten, mögliche Qualitätsstreuung zwischen den Quellen und mehr Koordinationsaufwand. Zudem besteht die Gefahr, dass die Zweitquelle veraltet, wenn sie nur selten beliefert wird. Regelmäßige Probeaufträge und synchronisierte Änderungsprozesse mindern diese Risiken.

Für welche Artikel lohnt sich Dual Sourcing?

Es lohnt sich vor allem für kritische Artikel mit hoher Ausfallwirkung, langen Wiederbeschaffungszeiten oder stark konzentrierten Beschaffungsmärkten, unabhängig vom absoluten Wert. Auch einzelne Low-Cost-Teile können kritisch sein, wenn sie produktionstechnisch nicht substituierbar sind. Standardteile mit hoher Marktdichte sichert man häufig effizienter über Sicherheitsbestände ab.

Wie lange dauert der Aufbau einer Zweitquelle?

Je nach Branche und Produktkomplexität typischerweise sechs bis achtzehn Monate, bei zertifizierten Branchen wie Automotive oder Medizintechnik deutlich länger. Auf Musterfreigabe, Kapazitätsnachweis und Probeaufträge fallen Qualifizierungs- und Prüfaufwände, die in die Planung einfließen müssen. Deshalb sollte der Aufbau von Second Sources proaktiv erfolgen, nicht erst im Krisenfall.