

Dual Sourcing: Risikominimierung durch zwei Lieferanten pro Bauteil

Dual Sourcing bezeichnet die Beschaffungsstrategie, eine Ware, ein Bauteil oder eine Dienstleistung bewusst über zwei Lieferanten zu beziehen, anstatt auf einen einzigen Anbieter zu setzen. Ziel ist die Reduzierung von Lieferrisiken, die Stärkung der Verhandlungsposition und die Aufrechterhaltung der Versorgungssicherheit bei Ausfällen. Die Strategie ist ein zentraler Baustein moderner Lieferanten- und Risikomanagementkonzepte im industriellen Einkauf.

Das Wichtigste in Kürze

- Dual Sourcing bedeutet die bewusste Aufteilung des Beschaffungsvolumens eines Artikels auf zwei Lieferanten.
- Typische Volumenaufteilungen in der Praxis liegen zwischen 70/30 und 50/50, abhängig von Risiko und Abhängigkeitsgrad.
- Die Strategie erhöht die Versorgungssicherheit, aber auch den Koordinations- und Qualifizierungsaufwand.
- Dual Sourcing stärkt die Verhandlungsposition, kann jedoch Skaleneffekte gegenüber Single Sourcing schmälern.
- Grundlage sind eine saubere Materialgruppen- und ABC-Analyse sowie definierte Kriterien für die Lieferantenauswahl.
- Wesentliche Kontrollinstrumente sind Lieferantenqualitätsziele wie Parts per Million (PPM) und klare Vertrags- und Preisstrukturen.

Definition: Dual Sourcing

Dual Sourcing ist eine Beschaffungsstrategie, bei der ein identischer Artikel oder eine Materialgruppe dauerhaft von zwei Lieferanten bezogen wird. Beide Lieferanten sind qualifiziert, freigegeben und in der Lage, bei Bedarf das Gesamtvolumen oder einen deutlich höheren Anteil zu übernehmen. Abgegrenzt wird das Konzept vom Single Sourcing (ein Lieferant) und vom Multiple Sourcing (mehr als zwei Lieferanten).

Abgrenzung zu Single und Multiple Sourcing

Beim Single Sourcing wird das gesamte Volumen an einen Lieferanten vergeben, was Skaleneffekte maximiert, aber ein hohes Abhängigkeitsrisiko birgt. Multiple Sourcing verteilt auf drei oder mehr Anbieter und maximiert Flexibilität, erhöht aber Verwaltungs- und Qualifizierungsaufwand. Dual Sourcing positioniert sich dazwischen: Es sichert Redundanz bei beherrschbarem Aufwand und ist daher für viele industrielle Kernkomponenten der praktische Kompromiss.

Aktives versus passives Dual Sourcing

Beim aktiven Dual Sourcing werden beide Lieferanten regelmäßig und planmäßig beliefert, typically nach festgelegten Volumenschlüsseln. Beim passiven Dual Sourcing erhält ein Hauptlieferant das

Volumen, während der Zweitlieferant qualifiziert und klein-volumeig vorgehalten wird, um im Krisenfall schnell hochfahren zu können. Die Wahl hängt vom Ausfallrisiko, von Umrüstkosten und von der Verfügbarkeit alternativer Anbieter ab.

Ziele und Nutzen von Dual Sourcing

Die Strategie verfolgt primär Risikominimierung, entfaltet aber auch kaufmännische und technische Vorteile. Sie wirkt sowohl gegen Lieferausfälle als auch gegen Preis- und Machtasymmetrien im Lieferantenverhältnis.

Versorgungssicherheit und Risikostreuung

Ausfälle durch Insolvenz, Brandschäden, Naturkatastrophen, geopolitische Einschnitte oder Qualitätsprobleme betreffen nur einen Teil des Bedarfs, wenn zwei Quellen bestehen. Die Umrüstzeit auf den Zweitlieferanten ist deutlich kürzer, wenn dieser bereits freigegeben ist und vereinzelt fertigt. Für kritische Materialklassen mit langer Wiederbeschaffungszeit ist dies oft geschäftskritisch.

Stärkere Verhandlungsposition

Zwei qualifizierte Lieferanten bedeuten Wettbewerb um das Volumen. Preisdurchsichten, Rabattstaffelprüfungen die jährliche und laufende Preis- und Konditionspflege werden glaubwürdiger, weil dem Lieferanten die Alternative bekannt ist. In der Praxis führt das häufig zu besseren Preisen, flexibleren Konditionen und höherer Servicebereitschaft, auch wenn keine komplette Ausschreibung läuft.

Wettbewerbsvergleich und Innovationsimpulse

Der parallele Betrieb zweier Quellen liefert laufend einen realen Benchmark zu Qualität, Liefertreue und Kosten. Abweichungen in Teilequalität oder Preisentwicklung lassen sich direkt gegenüberstellen. Zudem bringen zwei Lieferanten unterschiedliche technologische Ansätze und Kapazitätsspielräume ein, was Innovations- und Flexibilitätspotenziale im Sinne von Pooling erschließt.

Methoden und Vorgehen bei der Einführung

Dual Sourcing gelingt nur mit systematischem Vorgehen: von der Bedarfsanalyse über die Lieferantenakquise bis zur operativen Volumensteuerung.

Analyse: Welche Artikel eignen sich?

Den Startpunkt bildet eine ABC-Analyse nach Volumen, Kritikalität und Lieferausfallrisiko über die Materialgruppen hinweg. Kandidaten sind typischerweise A- und B-Artikel mit hohem Ausfallrisiko, engem Lieferantenmarkt oder langer Wiederbeschaffungszeit. Für standardisierte C-Artikel übersteigt der Qualifizierungsaufwand häufig den Nutzen; hier sind Cross-Materialgruppen-Bündelungen oder Pooling sinnvoller.

Lieferantensuche und Qualifizierung

Über Lieferantenakquise und strukturierte Pre-Qualification werden Kandidaten identifiziert und auf Kapazität, Technologie, Finanzstabilität und Compliance geprüft, inklusive Sanktionsscreening Lieferanten. Anschließend folgt die technische Qualifizierung mit Musterteilen, Erstmusterprüfung und formaler Materialfreigabe. Für qualitätsrelevante Produkte sind Begleitdokumente wie das Certificate of Analysis oder definierte Lieferantenqualitätsziele fester Bestandteil der Freigabe.

Volumenaufteilung und operative Steuerung

Die Verteilung wird über Rahmenverträge, Abrufpläne oder feste Quotierungen im ERP-System gesteuert. Übliche Modelle sind feste Aufteilungen (etwa 70/30), leistungsorientierte Schwellenmodelle oder Doppelvergabe bei jedem Los. Beim Netting über mehrere Werke hinweg gleichen Einkaufsorganisationen Bedarfe so aus, dass beide Quellen die vereinbarten Mindestmengen erhalten und Skaleneffekte nicht verloren gehen.

Wichtige KPIs und Steuerungsgrößen

Ohne messbare Ziele bleibt Dual Sourcing Theorie. Kennzahlen zeigen, ob beide Quellen leistungsfähig bleiben und die gewünschte Risikoreduktion durchsetzbar ist.

Qualitäts- und Lieferkennzahlen

Zentrale Maße sind die Liefertreue (OTIF), die Qualität gemessen in Parts per Million (PPM) sowie das vertraglich vereinbarte PPM-Ziel Lieferant. Liegt ein Lieferant dauerhaft unter dem Niveau des Partners, ist das ein Anlass für Volumenumverteilung. Auch die Reaktionszeit bei Bauteiländerungen und die Fehlerkosten je Lieferant werden routinemäßig verglichen.

Kosten- und Preissteuerung

Neben Stückpreis und Gesamtbeschäftigungskosten spielen Preisstabilitätsinstrumente eine Rolle: Preisband/Preiskorridor und Preisindex-Kopplung verhindern abrupte Marktanpassungen und halten den Wettbewerb zwischen beiden Quellen fair. Die Rabattstaffelprüfung stellt sicher, dass die geteilte Volumenaufteilung nicht unplanned Mengenrabatte kostet; gegebenenfalls werden Staffeln konzernweit gebündelt.

Risiko- und Prozesskennzahlen

Typisch sind der Anteil dual gesourter Artikels an der Kritikalitätsmenge, der Second-Source-Anteil am Volumen sowie die Umrüstzeit zum Zweitlieferanten im Ernstfall. Im Zahlungsverkehr zeigt der DPO-Effekt Simulation, wie unterschiedliche Zahlungsziele beider Lieferanten den Cashflow beeinflussen; im Order-to-Cash-Umfeld der Lieferanten spiegeln Zahlungslaufzeiten deren Liquidität wider, was Ausfallrisiken früh sichtbar macht.

Risiken, Kosten und Kontrollen

Dual Sourcing ist kein Selbstläufer: Mehraufwand, geringere Stückzahlen je Quelle und Koordinationskosten können die Vorteile schmälern. Klare Kontrollen entschärfen die typischen Fallstricke.

Mehrkosten und Staffeleffekte

Jeder zusätzliche Lieferant bedeutet Aufwand für Qualifizierung, Betreuung, Werkzeugduplizierung und kleinere Losgrößen. Mengenrabatte fallen kleiner aus, Fixkostenanteile verteilen sich schlecht. Gegenrechnungen sollten therefore immer die Kosten eines möglichen Lieferausfalls – Stillstand, Strafen, Expeditionen – gegenüberstellen; in der Praxis übersteigen diese Einmalkosten oft die laufenden Mehrkosten um ein Vielfaches.

Qualitäts- und Konsistenzmanagement

Zwei Quellen bedeuten zwei Prozessketten, zwei Werkzeugsets und potenziell leicht unterschiedliche

Bauteilcharakteristiken. Trotz gemeinsamer Zeichnung und freigegebener Specifications können Toleranzlage, Oberfläche oder Materialcharge variieren. Traceability reicht bis zur Einzelcharge, Materialfreigaben werden je Quelle erteilt und Änderungen nur synchron und mit dokumentierter Freigabe vollzogen.

Vertragliche und ethische Kontrollen

Verträge regeln Mindest- und Maximalvolumen, Exklusivitätsverbote für Kapazitäten, Preisstabilität und Ausfallszenarien. Bei Konzernlieferanten kann eine Parent Company Guarantee die Ausfallabsicherung verstärken. Nachhaltigkeitsanforderungen, etwa entlang von Product Environmental Footprint (PEF) oder für eine nachhaltige Warengruppe Verpackung, werden in beiden Lieferverträgen einheitlich verankert, um Compliance-Lücken zu vermeiden.

Aktuelle Entwicklungen und Digitalisierung

Krisen der vergangenen Jahre haben Resilienz zum Dauertema gemacht und dual Sourcing strategisch aufgewertet. Gleichzeitig erleichtern digitale Werkzeuge die Umsetzung erheblich.

Resilienz als Einkaufsziel

Lieferkettenunterbrechungen, Energiepreisschocks und Exportkontrollen haben Resilienzfaktoren in Einkaufszielvereinbarungen verankert. Dual Sourcing gilt dabei als eine der wirksamsten, wenn auch kostspieligsten Maßnahmen. Verbunden wird es häufig mit Regionalisierung, Nearshoring und längerfristigen Sicherheitsbeständen – wobei die Lagerhaltung formal dem Ops-Team zugerechnet wird, strategisch aber mit der Sourcing-Entscheidung verzahnt sein muss.

Digitale Unterstützung

ERP- und SRM-Systeme steuern Quotierungen, Freigaben und Abwicklung automatisch. Mobile Freigabe (P2P) beschleunigt Bestell- und Freigabeprozesse über beide Quellen hinweg. Projekteinkauf und ausschreibungs-basierte Vergaben – etwa über tender-Prozesse – sichern die periodische Marktüberprüfung beider Lieferanten. Simulationsmodelle wie die DPO-Effekt Simulation helfen, Zahlungsverhalten und Liquiditätsrisiken bei mehreren Quellen zu bewerten.

Nachhaltigkeit und Reporting

Lieferkettenberichts- und Nachhaltigkeitspflichten erhöhen den Prüfaufwand je Lieferant; gleichzeitig liefern zwei qualifizierte Quellen Redundanz, falls ein Partner Nachhaltigkeitsanforderungen nicht erfüllt. Kennzahlen wie Product Environmental Footprint (PEF) lassen sich je Lieferant vergleichen und in die Volumensteuerung einpreisen. Das macht Dual Sourcing auch zum Instrument nachhaltiger und transparenter Beschaffung.

Typische Kennzahlen

Liefertreue (OTIF): > 95 %

typischer Zielwert je Lieferant; Vergleich zwischen beiden Quellen verpflichtend

PPM-Ziel Lieferant: < 500 PPM

üblicher Richtwert für mechanische Teile; je nach Branche strenger

Second-Source-Volumenanteil: 20–50 %

praxisübliche Aufteilung; kritische Artikel eher Richtung 50/50

Umrüstzeit zum Zweitlieferanten: < 4 Wochen

bei qualifiziertem, regelmäßig beliefertem Zweitlieferanten realistisch

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer bezog ein kritisches Gussteil seit Jahren zu 100 Prozent von einem einzigen europäischen Lieferanten. Nach einem mehrtägigen Produktionsstillstand durch einen Brand beim Lieferanten führte das Unternehmen eine systematische Zweitquellen-Strategie für seine zwanzig kritischsten Materialklassen ein.

- ABC-Analyse und Kritikalitätsbewertung aller Materialklassen, Auswahl der Dual-Sourcing-Kandidaten
- Lieferantenakquise und Pre-Qualification eines zweiten Gießereispezialisten inklusive Sanktionsscreening
- Technische Qualifizierung mit Erstmusterprüfung, Materialfreigabe und definiertem PPM-Ziel Lieferant
- Volumenaufteilung 70/30 mit jährlicher Leistungsbewertung und leistungsbasierter Anpassung

Fazit

Dual Sourcing ist eine bewährte Strategie, um Versorgungssicherheit und Verhandlungsmacht zu steigern, ohne den Aufwand von Multiple Sourcing zu tragen. Erfolgreich ist sie nur mit sauberer Priorisierung, professioneller Lieferantenqualifizierung und messbaren Steuerungsgrößen wie PPM und Liefertreue. Die Mehrkosten durch geteilte Volumina sind real, fallen aber in der Praxis meist geringer aus als die Folgekosten eines Lieferausfalls. Digitalisierte Prozesse – von der Freigabe bis zur Volumensteuerung – senken die Hürden erheblich. Für kritische A-Artikel und engmarktbare Komponenten ist Dual Sourcing daher heute vielfach der Standard, nicht die Ausnahme.

Häufige Fragen

Was bedeutet Dual Sourcing im Einkauf?

Dual Sourcing bezeichnet die Beschaffung eines Artikels oder einer Materialgruppe von genau zwei Lieferanten gleichzeitig. Beide sind voll qualifiziert und materielfreigegeben. Ziel sind Versorgungssicherheit, Risikostreuung und eine stärkere Verhandlungsposition gegenüber beiden Anbietern.

Was ist der Unterschied zwischen Dual Sourcing und Multiple Sourcing?

Dual Sourcing nutzt genau zwei Lieferanten, Multiple Sourcing drei oder mehr. Dual Sourcing reduziert den Betreuungs- und Qualifizierungsaufwand, während Multiple Sourcing maximale Redundanz und Flexibilität bietet. In der Praxis ist Dual Sourcing für kritische Artikel häufig der wirtschaftliche Kompromiss.

Welche Vorteile hat Dual Sourcing?

Die wichtigsten Vorteile sind die Absicherung gegen Lieferausfälle, der laufende Preis- und Qualitätsvergleich zwischen zwei Anbietern und eine verbesserte Verhandlungsposition. Zudem sinkt die Abhängigkeit von einem einzelnen Standort. Zusätzlich bringen zwei Lieferanten unterschiedliche technologische Stärken ein.

Welche Nachteile und Risiken hat Dual Sourcing?

Nachteile sind geringere Stückzahlen je Lieferant, kleinere Mengenrabatte, doppelter Qualifizierungs- und Betreuungsaufwand sowie mögliche Qualitätsvarianzen zwischen den Quellen. Werkzeug- und Setup-Kosten fallen doppelt an. Eine saubere Kostennutzenrechnung gegen das Ausfallszenario ist daher Pflicht.

Wie funktioniert Dual Sourcing in der Praxis?

Zunächst werden kritische Artikel über eine ABC-Analyse identifiziert. Dann folgt die Lieferantensuche mit Pre-Qualification, Musterprüfung und formaler Materialfreigabe. Danach steuern Rahmenverträge und ERP-Quotierungen die Volumenaufteilung, typischerweise 70/30 oder 50/50, mit regelmäßiger Leistungsbewertung.

Wann lohnt sich Dual Sourcing und wann nicht?

Es lohnt sich bei hohem Kritikalitäts- oder Ausfallrisiko, engen Lieferantenmärkten und langer Wiederbeschaffungszeit. Bei standardisierten C-Artikeln mit vielen Lieferanten und geringem Volumen übersteigt der Aufwand meist den Nutzen. Hier sind Bündelung, Pooling oder konzernweite Rabattstaffelprüfungen oft effizienter.