

Pre-Qualification: Lieferanten strukturiert vorprüfen und Ausfallrisiken senken

Pre-Qualification bezeichnet die systematische Vorprüfung potenzieller Lieferanten und Dienstleister, bevor diese in Vergabeprozesse, Rahmenabkommen oder operative Beschaffung einbezogen werden. Ziel ist es, wirtschaftlich, technisch und rechtlich ungeeignete Anbieter frühzeitig auszuschneiden und die Qualität des Bieterfelds zu sichern. Für technische Einkäufer ist die Pre-Qualification damit das Fundament jeder strukturierten Lieferantenakquise und nachfolgenden Angebotsbewertung. Sie spart Zeit, reduziert das Risiko von Lieferschwierigkeiten und schafft eine belastbare Referenzdatenbasis für spätere Entscheidungen.

Das Wichtigste in Kürze

- Pre-Qualification prüft Lieferanten vorab auf finanzielle Stabilität, technische Leistungsfähigkeit, Qualitätsmanagement und Rechtskonformität.
- Typische Prüfbereiche umfassen Zertifikate wie ISO 9001, Kapazitäten, Referenzen, AEO Status sowie VAT-ID-Prüfung und Zahlungsbedingungen.
- Der Prozess reduziert in der Praxis häufig das Bieterfeld auf einen leistungsfähigen Kern und verhindert spätere Nachforderung von Unterlagen.
- KPIs wie Qualifikationsquote, Durchlaufzeit und Ausschlussrate machen die Wirksamkeit messbar.
- Dokumentierte Pre-Qualification ist in vielen Zulieferindustrien Voraussetzung für die Lieferantenfreigabe und Revisionssicherheit.
- Digitale Lieferantenportale und Selbstauskunft plus Prüfpflicht verkürzen den Prozess typischerweise erheblich.

Definition: Pre-Qualification

Pre-Qualification ist der strukturierte Vorprüfungsprozess, mit dem Einkäufer feststellen, ob ein Anbieter die Mindestanforderungen an Leistungsfähigkeit, Qualität, Kapazität und Rechtstreue erfüllt, bevor konkrete Anfragen oder Zuschläge erfolgen. Sie grenzt sich von der vollständigen Lieferantenbewertung ab, die laufend operating betrachtet; die Pre-Qualification ist eine Eintrittskontrolle. Ihr Ergebnis ist in der Regel eine Freigabe, Ablehnung oder bedingte Zulassung mit Auflagen.

Abgrenzung zur Lieferantenbewertung

Die Pre-Qualification findet vor der ersten Geschäftsbeziehung oder vor einer Neuzulassung statt und arbeitet mit Selbstauskünften, Zertifikaten und Dokumenten. Die fortlaufende Lieferantenbewertung nutzt dagegen realisierte Kennzahlen wie On-Time Delivery (OTD), Reklamationsquoten oder Lieferkopfdaten. Beide greifen ineinander: Wer die Pre-Qualification sauber dokumentiert, erzeugt die Vergleichsbasis für spätere Bewertungskriterien und kann Abweichungen früh erkennen.

Rechtlicher und regulatorischer Rahmen

Rechtlich ist die Pre-Qualification vor allem eine Frage des Sorgfalts- und Compliance-Managements:

Exportkontrolle, Sanktionslisten, VAT-ID-Prüfung, AEO Status sowie Anforderungen an Richtlinien-Compliance Einkauf gehören in vielen Industriezweigen zur Pflichtprüfung. Details hängen von Branche, Kundenanforderungen und Vertragslage ab und sollten im Einzelfall rechtlich geprüft werden. Wichtig ist, dass Kriterien vorab dokumentiert, einheitlich angewendet und nachvollziehbar begründet werden, um Nachteile für einzelne Bieter zu vermeiden.

Methoden und Vorgehen bei der Pre-Qualification

Bewährt hat sich ein mehrstufiger Prozess: Bedarfsdefinition, Kriterienkatalog, Selbstauskunft, Prüfung, Freigabe und anschließende Aufnahme in ein Bieterregister. Je nach Risiko der Warenguppe kann der Aufwand gestuft werden, von einer Kurzprüfung für C-Teile bis zur vollständigen Auditierung für Critical Parts.

Schritt 1: Anforderungsprofil und Kriterienkatalog ableiten

Ausgangspunkt ist immer die Bedarfsanalyse: Welche Teile, Materialien oder Dienstleistungen sollen beschafft werden, welche Normen und Special Characteristics gelten? Daraus leiten sich konkrete Bewertungskriterien ab, etwa Maschinenausstattung, Fertigungstoleranzen, Zertifizierungen, Liefertiefe oder Entwicklungskompetenz für eine Innovationsroadmap mit Lieferanten. Ein schlanker, priorisierter Katalog verhindert, dass die Vorprüfung zum Selbstzweck wird.

Schritt 2: Selbstauskunft, Dokumente und Verifikation

Der Anbieter füllt typischerweise einen standardisierten Fragebogen aus und legt Unterlagen bei: Zertifikate, Versicherungsnachweise, Referenzdaten aus vergleichbaren Projekten, Finanzkennzahlen und ggf. Auditergebnisse. Die Einkaufsabteilung verifiziert stichprobenartig, fordert bei Lücken die Nachforderung von Unterlagen und dokumentiert das Ergebnis. Praktisch bewährt hat sich, Fristen für Rückmeldungen zu setzen, damit das Bieterregister aktuell bleibt.

Schritt 3: Freigabe, Ablehnung oder bedingte Zulassung

Am Ende steht eine dokumentierte Entscheidung: Freigabe für bestimmte Warengruppen und Standorte, Ablehnung mit Begründung oder bedingte Zulassung mit Auflagen, zum Beispiel Erstbemusterung, Audit vor Serienstart oder Nachweis von AEO Status. Die Zulassung sollte zeitlich befristet und mit Requalifizierungsintervallen versehen werden, häufig im jährlichen oder zweijährlichen Rhythmus.

Wichtige KPIs zur Steuerung der Pre-Qualification

Die Wirksamkeit der Vorprüfung lässt sich mit wenigen Kennzahlen beurteilen. Diese KPIs zeigen, ob das Verfahren selektiv genug ist, ohne geeignete Anbieter unnötig auszuschließen, und ob es den Einkauf nicht ausbremst.

Qualifikations- und Ausschlussquote

Die Qualifikationsquote gibt an, wie viel Prozent der geprüften Anbieter freigegeben werden. In der Praxis liegen Ausschlussquoten von typischerweise 20 bis 40 Prozent im ersten Durchgang im erwartbaren Bereich; deutlich niedrigere Werte deuten auf zu weiche Kriterien hin, deutlich höhere auf unrealistische Anforderungen. Wichtig ist die Auswertung nach Ausschlussgrund, um systematische Schwächen im Kriterienkatalog zu erkennen.

Durchlaufzeit und Vollständigkeitsquote

Die Durchlaufzeit von der Anfrage bis zur Freigabe liegt in der Praxis häufig zwischen zwei und acht Wochen, stark abhängig von der Mitwirkung der Anbieter. Die Vollständigkeitsquote der eingereichten Unterlagen zeigt, wie klar der Fragebogen formuliert ist und wie ernst Anbieter den Prozess nehmen. Nachforderungen kosten Zeit, ein guter Fragebogen reduziert sie erheblich.

Quote späterer Qualitäts- oder Liefervorfälle

Der eigentliche Wirkungsnachweis: Wie viele der vorqualifizierten Anbieter verursachen später Eskalationen, Terminabweichungen oder Reklamationen? Eine Terminabweichungsanalyse über die ersten zwölf Monate nach Freigabe zeigt, ob die Prüfkriterien prädiktiv sind. Sinkt die Quote späterer Vorfälle nach einer Verschärfung der Kriterien, spricht das für die Wirksamkeit des Verfahrens.

Risiken und Kontrollen im Pre-Qualification-Prozess

Wie jeder Auswahlprozess birgt die Pre-Qualification Risiken: unvollständige Angaben, Scheinautonomie von Konzern Gesellschaften, veraltete Zertifikate oder bewusste Falschangaben. Kontrollen und Dokumentation mindern diese Risiken und schützen vor Nachfragen durch Kunden und Auditoren.

Typische Schwachstellen

Häufige Fehler sind: Kriterienkataloge, die an der tatsächlichen Bedarfsanalyse vorbeilaufen; Selbstauskünfte ohne Plausibilisierung; fehlende Befristung der Freigabe; und mangelnde Trennung zwischen handelsrechtlicher Einheit und Fertigungsstandort. Auch ein zu großes, unsortiertes Bieterregister führt dazu, dass ungeeignete Anbieter wiederholt Anfragen erhalten und Qualität im Bieterfeld leidet.

Kontrollmechanismen und Vier-Augen-Prinzip

Bewährt sind standardisierte Checklisten, Vier-Augen-Prüfung bei kritischen Warengruppen sowie regelmäßige Requalifizierung. Für Finanzfragen bieten sich Auskunfteiabfragen oder Bilanzanalysen an, für Rechtsfragen Sanktionslistenabgleiche und VAT-ID-Prüfung. Bei hohen Risiken schließt sich oft ein Lieferantenaudit oder ein Bietergespräch an, in dem technische Kapazitäten direkt hinterfragt werden können.

Dokumentation und Revisionssicherheit

Jede Freigabeentscheidung sollte nachvollziehbar begründet und archiviert werden, inklusive eingereicherter Unterlagen und Prüfergebnisse. Das ist nicht nur bei Kundenaudits wichtig, sondern auch für Beschwerdeverfahren in Vergaben und für interne Prozessaudits. Wer Nachforderungen strukturiert dokumentiert, kann später belegen, warum ein Anbieter zugelassen oder abgelehnt wurde.

Aktuelle Entwicklungen: Digitalisierung und gestufte Vorprüfung

Pre-Qualification wandelt sich vom papierbasierten Fragebogenprozess zu einem digital gesteuerten, risikobasierten Verfahren. Lieferantenportale, Selbstauskunftsdatenbanken und automatisierte Prüfroutinen verkürzen Durchlaufzeiten und senken den Aufwand auf beiden Seiten.

Digitale Lieferantenportale und Selbstauskunft

Moderne Plattformen lassen Anbieter Zertifikate, Kapazitätsdaten und Compliance-Erklärungen selbst

pflegen und erinnern automatisch an Ablaufdaten. Der Einkäufer prüft nur noch Differenzen und neue Informationen. Das entlastet insbesondere kleine Einkaufsabteilungen und hält das Bieterregister laufend aktuell. Wichtig bleibt, dass Selbstauskünfte zumindest stichprobenartig verifiziert werden.

Risikobasierte Stufung und Nachhaltigkeit

Statt Einheitsprüfung setzt sich eine Stufung nach Risikoklasse durch: Standardteile durchlaufen eine Kurzprüfung, kritische Bauteile mit Special Characteristics ein Vollverfahren mit Audit. Zunehmend fließen auch Nachhaltigkeits- und Lieferkettenthemen in die Vorprüfung ein, etwa CO2-Daten, Arbeitsbedingungen in der Tiefe der Lieferkette und Richtlinien-Compliance Einkauf. Der Aufwand sollte zum Risiko passen, um mittelständische Anbieter nicht übermäßig zu belasten.

Integration in Beschaffungsstrategie und Plattformen

Im Rahmen des Agiler Einkauf gewinnt die schnelle, gestufte Vorprüfung an Bedeutung: Um kurzfristig Beschaffungsmarktalternativen testen zu können, brauchen Einkäufer einen vorqualifizierten Pool, aus dem sie rasch Anfragen generieren können. B2B-Marktplätze mit Anbieterprüfung unterstützen diesen Ansatz, indem sie eine Grundqualifikation bereits vorab liefern und der Einkäufer nur noch projektspezifische Kriterien ergänzt.

Typische Kennzahlen

Qualifikationsquote: 60–80 %

Anteil freigegebener Anbieter; niedrigere Werte deuten auf zu strenge Kriterien, höhere auf zu weiche Kriterien hin

Durchlaufzeit der Vorprüfung: 2–8 Wochen

Von Anfrage bis Freigabe; digital gestützte Prozesse liegen typischerweise am unteren Ende

Vollständigkeitsquote der Unterlagen: > 90 %

Anteil vollständiger Selbstauskünfte ohne Nachforderung

Quote späterer Liefervorfälle: < 5 %

Anteil vorqualifizierter Anbieter mit Eskalation in den ersten zwölf Monaten; niedriger Wert belegt Prädiktivität der Kriterien

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer verlor mehrfach Aufträge durch späte Lieferausfälle von Zulieferteilen. Die Analyse zeigte, dass Anfragen regelmäßig an ein überfülltes, ungeprüftes Bieterfeld gingen und Qualitätsprobleme erst in der Musterprüfung auffielen. Der Einkauf führte daraufhin eine zweistufige Pre-Qualification ein und überarbeitete den Kriterienkatalog auf Basis der Bedarfsanalyse.

- Einführung eines standardisierten Selbstauskunftsfragebogens mit Pflichtdokumenten, inklusive Zertifikaten und Nachweis zum AEO Status
- Stufung nach Risikoklassen: Kurzprüfung für Standardteile, Audit für Bauteile mit Special Characteristics
- Aufbau eines gereinigten Bieterregisters mit jährlicher Requalifizierung und automatischer Ablaufverfolgung von Zertifikaten
- Verknüpfung der Vorprüfungsergebnisse mit der laufenden Lieferantenbewertung über On-Time Delivery (OTD) und Reklamationsquote zur Kalibrierung der Kriterien

Fazit

Pre-Qualification ist kein bürokratischer Selbstzweck, sondern das Steuerungsinstrument für die Qualität des Bieterfelds und die Stabilität der Lieferbasis. Wer mit einem bedarfsorientierten Kriterienkatalog, klaren Fristen und dokumentierten Entscheidungen arbeitet, spart in Vergaben Zeit und reduziert spätere Ausfälle deutlich. Die Kombination aus digitaler Selbstauskunft und risikobasierter Vertiefung macht den Prozess auch für kleine Einkaufsteams beherrschbar. Entscheidend ist die Rückkopplung mit der laufenden Lieferantenbewertung, damit die Prüfkriterien messbar wirksam bleiben. Unternehmen, die ihre Vorprüfung systematisieren, verhandeln aus einer besseren Position und senken das Ausfallrisiko entlang der gesamten Lieferkette.

Häufige Fragen

Was bedeutet Pre-Qualification im Einkauf?

Pre-Qualification bezeichnet die strukturierte Vorprüfung potenzieller Lieferanten auf technische, wirtschaftliche, qualitätsbezogene und rechtliche Eignung, bevor konkrete Anfragen oder Aufträge vergeben werden. Sie dient der Early-Warnung und dem Aufbau eines leistungsfähigen Bieterfelds. Das Ergebnis ist eine Freigabe, Ablehnung oder bedingte Zulassung mit Auflagen.

Welche Unterlagen gehören zur Lieferanten-Pre-Qualification?

Typisch sind Qualitätszertifikate wie ISO 9001 oder branchenspezifische Normen, Finanzkennzahlen, Versicherungsnachweise, Referenzdaten aus vergleichbaren Projekten, Kapazitätsübersichten sowie Compliance-Erklärungen. Je nach Warenguppe kommen Auditberichte, Musterprüfungsergebnisse oder Nachweise zum AEO Status hinzu. Fehlende Unterlagen werden über eine strukturierte Nachforderung von Unterlagen ergänzt.

Wie lange dauert eine Pre-Qualification?

Die Durchlaufzeit liegt in der Praxis häufig zwischen zwei und acht Wochen und hängt stark von der Mitwirkung des Anbieters sowie der Tiefe der Prüfung ab. Standardisierte digitale Fragebögen verkürzen den Prozess deutlich. Bei kritischen Bauteilen mit Audit kann die Vorprüfung mehrere Monate beanspruchen.

Was ist der Unterschied zwischen Pre-Qualification und Lieferantenbewertung?

Die Pre-Qualification ist eine Eintrittskontrolle vor der ersten Zusammenarbeit oder Wiederezulassung und arbeitet mit Selbstauskünften und Dokumenten. Die Lieferantenbewertung erfolgt laufend auf Basis realisierter Leistungskennzahlen wie On-Time Delivery (OTD), Qualität und Preisentwicklung. Beide Prozesse ergänzen sich und sollten dieselben Bewertungskriterien referenzieren.

Welche Kriterien prüft man bei der Vorqualifizierung von Lieferanten?

Übliche Prüfbereiche sind technische Leistungsfähigkeit und Maschinenausstattung, Qualitätsmanagement, finanzielle Stabilität, Liefertreue-Potenzial, Kapazitäten, Compliance und Rechtskonformität. Ergänzend können Nachhaltigkeit, Innovationsfähigkeit und Logistikkonzepte wie vereinbarte Anlieferkonzepte geprüft werden. Der Katalog sollte aus der Bedarfsanalyse abgeleitet und nach Risikoklassen gestuft sein.

Ist eine Pre-Qualification bei öffentlichen Vergaben verpflichtend?

In öffentlichen Vergaben gibt es formal die Eignungsprüfung, die der Auftraggeber vor der Wertung der Angebote durchführt; eine vorab gepflegte Präqualifikation kann diese beschleunigen. Die konkreten

Anforderungen unterscheiden sich je nach Vergaberecht und Verfahrensart. Im Einzelfall sollte die Zulässigkeit und Ausgestaltung rechtlich geprüft werden.