

Preferred Supplier: Status, Vorteile und Aufbau im strategischen Einkauf

Ein Preferred Supplier ist ein Lieferant, den ein Unternehmen nach abgeschlossener Lieferantenqualifizierung bevorzugt mit Aufträgen versieht und der gegenüber anderen Anbietern beim Vergabeprozess privilegiert behandelt wird. Der Status entsteht nicht durch Bevorzugung nach Gefühl, sondern durch systematische Bewertung nach Leistung, Qualität, Liefertreue und Preis. Für Einkäufer bedeutet das Konzept kürzere Vergabezeiten, geringeres Lieferantenrisiko und stabilere Versorgungsketten. Für Zulieferer ist der Status eine wertvolle Position, die kontinuierliche Leistung erfordert und im schlechtesten Fall auch wieder entzogen werden kann.

Das Wichtigste in Kürze

- Ein Preferred Supplier wird über eine strukturierte Lieferantenqualifizierung und Bewertung bestimmt, nicht durch persönliche Präferenz.
- Der Status schließt typischerweise Vorzugsbedingungen wie frühe Projektbeteiligung, Rahmenverträge oder vereinfachte Bestellabläufe ein.
- In der Praxis arbeitet ein großer Teil des Einkaufsvolumens mit einem relativ kleinen Kreis bevorzugter Lieferanten zusammen.
- Der Status ist an klare KPIs wie Liefertreue, Qualität und Reifegrad der Zusammenarbeit gebunden und wird regelmäßig überprüft.
- Compliance-Anforderungen wie die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) oder der Herkunftsnachweis Konfliktmineralien fließen zunehmend in die Statusprüfung ein.

Definition: Preferred Supplier

Ein Preferred Supplier ist ein qualifizierter Lieferant, den ein Unternehmen im Rahmen seiner Lieferantenstrategie als bevorzugten Ansprechpartner für bestimmte Warengruppen oder Kategorien festgelegt hat. Der Status beruht auf einer objektiven Bewertung und wird schriftlich oder in Systemen wie dem ERP dokumentiert.

Abgrenzung zu anderen Lieferantenstatusstufen

In vielen Unternehmen existiert ein mehrstufiges Modell: unqualifiziert, zugelassener Lieferant, Preferred Supplier und gegebenenfalls strategischer Partner. Der Preferred Supplier steht in der Regel an der Spitze der operativen Hierarchie, während ein strategischer Partner zusätzlich in Entwicklungsprojekte und langfristige Partnerschaften eingebunden ist. Der Unterschied liegt weniger in der Vertragsform als im Umfang der Zusammenarbeit und der Tiefe der Integration.

Was der Status rechtlich bedeutet

Der Preferred-Supplier-Status ist grundsätzlich kein kartellrechtlich unbedenklicher Automatismus. Unternehmen sollten intern dokumentieren, nach welchen Kriterien Lieferanten bevorzugt werden, um

bei Geringschätzung anderer Anbieter sachlich begründbare Entscheidungen treffen zu können. Bei öffentlichen Auftraggebern gelten überdies vergaberechtliche Regeln, die eine einfache Bevorzugung ohne transparente Verfahren ausschließen können. Im Einzelfall sollte eine rechtliche Prüfung erfolgen, insbesondere wenn öffentliche Mittel oder konzernweit einheitliche Compliance-Standards relevant sind.

Vorteile: Warum Unternehmen mit Preferred Suppliers arbeiten

Der bevorzugte Status entfaltet auf beiden Seiten der Geschäftsbeziehung messbaren Nutzen. Er reduziert Transaktionskosten, verbessert die Planbarkeit und schafft Anreize für Investitionen des Lieferanten in die Geschäftsbeziehung.

Effizienzgewinne im Bestellprozess

Mit qualifizierten Preferred Suppliers lassen sich Freitextbestellungen reduzieren, da Katalog-Content-Management bereitgestellte Artikelkataloge direkt im Einkaufssystem genutzt werden können. Standardbestellungen laufen häufig über automatisierte Prozesse vom Purchase-to-Pay-Kreislauf, einschließlich Advance Shipping Notice (ASN) für die Anlieferung und Slot Booking für die Termineinplanung in der Warenannahme. Dadurch sinken Bearbeitungszeiten, Terminverfolgung wird einfacher und der Automatisierungsgrad Rechnung steigt, weil Stammdaten und Bestellreferenzen sauber gepflegt sind.

Reduzierung des Lieferantenrisikos

Weil Preferred Suppliers regelmäßig bewertet werden, erkennen Einkäufer potenzielle Probleme frühzeitig. Engpässe, Qualitätsabweichungen oder geopolitische Risiken lassen sich in einem stabilen Lieferantenportfolio besser steuern als bei häufig wechselnden Anbietern. Tier-n-Transparenz in der Lieferkette unterstützt dabei, auch untergeordnete Stufen und deren Herkunftsrisiken einzuschätzen.

Innovationspotenzial nutzen

Preferred Suppliers werden häufig früher in Entwicklungsprojekte eingebunden. Ein Feasibility Review Lieferant in der Angebotsphase oder ein strukturiertes Innovationsmanagement im Einkauf ermöglicht es, fertigungsgerechte Konstruktionen und Kostenoptimierungen gemeinsam voranzutreiben. Damit entsteht ein Wettbewerbsvorteil, der über den reinen Einkaufspreis hinausgeht.

Aufbau und Qualifizierung: Wie ein Lieferant Preferred Supplier wird

Der Weg zum Preferred Supplier folgt typischerweise einem mehrstufigen Prozess, der von der Identifikation potenzieller Anbieter über die formale Prüfung bis zur laufenden Bewertung reicht. Die Dauer hängt von der Branche und den Anforderungen ab, in der Praxis sind häufig mehrere Monate Realist.

Lieferantenqualifizierung und Anforderungskatalog

Ausgangspunkt ist ein Anforderungskatalog, der technische, kaufmännische und Compliance-Kriterien definiert: Zertifizierungen wie ISO 9001, Kapazitäten, Finanzstabilität, Nachweispflichten und Logistikfähigkeit. Im Rahmen der Lieferantenqualifizierung prüft der Einkauf, ob der Anbieter diese Kriterien erfüllt. Bei komplexen Fertigungsleistungen gehört häufig auch ein Feasibility Review Lieferant dazu, bei dem Machbarkeit, Prozesssicherheit und mögliche Engpässe bewertet werden.

Angebot und Verhandlungsrunde

Nach der Grundqualifizierung folgen in der Regel eine oder mehrere Verhandlungsrunden, in denen Konditionen, Rahmenvereinbarungen und Serviceleistungen ausgehandelt werden. Bei umfangreichen Ausschreibungen unterstützt eine strukturierte Auswertung die Vergleichbarkeit der Angebote; eine dokumentierte Bierrüge kann dabei helfen, Schwächen einzelner Anbieter transparent zu machen und die Entscheidung nachvollziehbar zu begründen.

Vertragliche Absicherung

Der Status wird häufig durch einen Rahmenvertrag oder Lieferantenvereinbarung formalisiert. Wichtige Elemente sind Preisanpassungsmechanismen, Service Levels, Garantievereinbarung für qualitätsrelevante Zusagen sowie eine Non-Solicitation-Klausel, die verhindert, dass der Lieferant Schlüsselmitarbeiter des Kunden abwirbt oder umgekehrt. Auch Regelungen zu WEEE-Pflichten bei elektrischen Produkten oder zum Herkunftsnachweis Konfliktmineralien können Bestandteil der Vereinbarung sein.

Wichtige KPIs und Bewertung des Preferred Suppliers

Der Preferred-Supplier-Status lebt von einer regelmäßigen, objektiven Bewertung. Ohne messbare Kriterien verkommt der Status zur Formsache und verliert seinen steuernden Charakter.

Klassische Leistungskennzahlen

Im Zentrum stehen Liefertreue (OTD), Qualitätsquote und Reklamationsquote sowie die Preisentwicklung im Vergleich zum Markt. Ergänzend spielen Durchlaufzeiten, Flexibilität bei kurzfristigen Änderungen und die Qualität der Zusammenarbeit eine Rolle. Die Gewichtung variiert je nach Warengruppe: Bei Serienkomponenten dominiert die Qualität, bei Investitionsgütern die Termintreue und Servicedichte.

Compliance- und Nachhaltigkeitskennzahlen

Zunehmend fließen Nachhaltigkeitskriterien in die Bewertung ein. Mit der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) verlagern sich Nachweispflichten auch auf Zulieferer, und Fragen wie ein Life Cycle Assessment (LCA) für bestimmte Produkte oder Geopolitisches Risiko in der Beschaffung gewinnen an Bedeutung. Unternehmen sollten diese Kriterien in einem Governance im Category Management fest verankern, damit Bewertungen konsistent über alle Kategorien hinweg erfolgen.

Bewertungszyklus und Eskalation

Bewertungen erfolgen typischerweise quartalsweise oder halbjährlich. Bei anhaltend schlechten Ergebnissen gibt es definierte Eskalationsstufen: Verbesserungsplan, temporäre Sperre und gegebenenfalls der Entzug des Status. Umgekehrt verdient sich ein zuverlässiger zugelassener Lieferant durch gute Leistung über mehrere Bewertungen die Aufstufung zum Preferred Supplier.

Risiken und Kontrollen beim Preferred-Supplier-Management

Der bevorzugte Status birgt auch Risiken. Wer zu stark auf wenige Anbieter setzt, schafft Abhängigkeiten, die sich bei Marktschwankungen, Insolvenzen oder politischen Eingriffen negativ auswirken können.

Abhängigkeit und Verhandlungsposition

Wenn ein Preferred Supplier über Jahre ein hohes Volumen mitnimmt, kann seine Verhandlungsposition steigen. Für den Einkauf ist es wichtig, das Volumen ausgewogen zu verteilen und Alternative-Anbieter auch dann zu qualifizieren, wenn aktuell keine Aufträge anfallen. Eine aktive Lieferantenstrategie mit Back-up-Anbietern sichert die Verhandlungsposition und reduziert das Lieferantenrisiko.

Compliance-Risiken in der Lieferkette

Reputations- und Haftungsrisiken können entstehen, wenn bevorzugte Lieferanten gegen soziale, ökologische oder handelsrechtliche Standards verstoßen. Fragen wie der Herkunftsnachweis Konfliktmineralien, WEEE-Konformität oder Anforderungen aus der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) sollten deshalb Teil der laufenden Überwachung sein, nicht nur der Erstqualifizierung.

Governance und Dokumentation

Klar definierte Prozesse, Zuständigkeiten und Dokumentationspflichten sind Voraussetzung für ein funktionierendes Preferred-Supplier-Management. Ein etabliertes Governance im Category Management stellt sicher, dass Statusvergaben nachvollziehbar, bewertbar und weisungsgebunden erfolgen. Ohne eine solche Struktur drohen Inkonsistenzen zwischen einzelnen Einkäufern und Abteilungen.

Aktuelle Entwicklungen: Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Resilienz

Das Preferred-Supplier-Management verändert sich. Digitalisierung beschleunigt Prozesse, Nachhaltigkeitsanforderungen erweitern die Bewertungskriterien und die Sorge um Lieferkettensicherheit verlagert den Fokus von reinen Kosteneinsparungen hin zu Resilienz.

Digitale Plattformen und Kataloge

Katalog-Content-Management und digitale Beschaffungsplattformen reduzieren Freitextbestellungen und erhöhen die Datenqualität. Automatisierte Abläufe wie Slot Booking für die Anlieferung oder die Advance Shipping Notice (ASN) vor dem Transport lassen sich mit Preferred Suppliers am effizientesten umsetzen, weil Stammdaten, Prozesse und Schnittstellen eingespielt sind. Auch die Terminverfolgung und das Purchase-to-Pay-Reporting profitieren von dieser Digitalisierung.

Nachhaltigkeit als Qualifikationskriterium

Mit der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) und wachsenden Kundenerwartungen rücken Umwelt- und Sozialstandards stärker in den Fokus. Fragen wie der Herkunftsnachweis Konfliktmineralien, ein Life Cycle Assessment (LCA) für kritische Komponenten oder die CO-Bilanz einzelner Zulieferer werden zunehmend Teil der Lieferantenqualifizierung. Zulieferer, die diese Anforderungen strukturiert erfüllen, verschaffen sich einen klaren Wettbewerbsvorteil.

Resilienz und Multi-Sourcing

Lieferkettenstörungen der vergangenen Jahre haben gezeigt, dass Abhängigkeit von einzelnen Anbietern oder Regionen ein Geopolitisches Risiko birgt. Viele Unternehmen bauen daher bevorzugte Lieferantennetze mit mehreren qualifizierten Anbietern pro Warengruppe auf und erhöhen die Tier-n-Transparenz in der Lieferkette, um auch untergeordnete Stufen besser zu überblicken. Der Preferred-Supplier-Status verlagert sich damit von „der beste einzelne Anbieter

Typische Kennzahlen

Liefertreue (OTD): typischerweise > 95 %

Anteil der termingerechten Lieferungen; bei kritischen Komponenten oft höhere Zielwerte

Qualitätsquote (PPM): häufig < 500 PPM

Fehlerhafte Teile pro Million gelieferter Einheiten; je nach Branche unterschiedlich streng

Automatisierungsgrad Rechnung: in der Praxis > 90 %

Anteil automatisch verarbeiteter Rechnungen bei etablierten Preferred Suppliers

Reklamationsquote: typischerweise < 2 %

Anteil der Lieferungen, die zu einer Reklamation führen

Bearbeitungszeit Bestellung: häufig < 1 Tag

Durchlaufzeit von Bestellanforderung zu Bestellung bei kataloggestützten Preferred Suppliers

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 2.500 Lieferanten führt ein dreistufiges Lieferantenmodell ein. Nach einer systematischen Lieferantenqualifizierung werden in der Kategorie Zukaufteile zunächst sechs Anbieter als Preferred Suppliers festgelegt. Innerhalb eines Jahres sinken Freitextbestellungen deutlich, weil die Anbieter ihre Katalogdaten bereitstellen und Bestellungen über ein Purchase-to-Pay-System laufen. Die Liefertreue steigt, weil Terminverfolgung und Advance Shipping Notice (ASN) automatisch abgebildet werden.

- Anforderungskatalog mit technischen, kaufmännischen und Compliance-Kriterien definieren und Lieferantenqualifizierung standardisieren
- Preferred-Supplier-Status über einen Rahmenvertrag mit Garantievereinbarung und Non-Solicitation-Klausel absichern
- Bewertungen quartalsweise auf Basis klarer KPIs durchführen und Eskalationsstufen schriftlich festlegen
- Back-up-Anbieter qualifizieren, um das Lieferantenrisiko bei engen Beziehungen zu begrenzen

Fazit

Der Preferred-Supplier-Status ist ein bewährtes Instrument, um im Einkauf Effizienz, Qualität und Versorgungssicherheit zu steigern. Voraussetzung ist eine saubere Lieferantenqualifizierung mit einem klaren Anforderungskatalog sowie eine regelmäßige, messbasierte Bewertung. Der Status ist keine einmalige Auszeichnung, sondern ein laufender Prozess, der Konditionen, Governance und Compliance einschließt. Zulieferer profitieren von stabileren Auftragsbeständen und früher Projektbeteiligung, müssen dafür aber kontinuierliche Leistung nachweisen. Unternehmen, die Preferred Suppliers systematisch aufbauen und überwachen, reduzieren ihr Lieferantenrisiko und schaffen die Basis für echte Partnerschaften in der Fertigungsbeschaffung.

Häufige Fragen

Was ist ein Preferred Supplier?

Ein Preferred Supplier ist ein bevorzugter Lieferant, der nach einer strukturierten Lieferantenqualifizierung und Bewertung positiv bewertet wurde und bei passenden Anforderungen bevorzugt Aufträge erhält. Der Status basiert auf objektiven Kriterien wie Qualität, Liefertreue, Preis und

Compliance. Er ist meist schriftlich oder im ERP-System dokumentiert und wird regelmäßig überprüft.

Wie wird man Preferred Supplier?

Der Weg beginnt mit einer Lieferantenqualifizierung gegen einen definierten Anforderungskatalog, gefolgt von Angebot, einer oder mehreren Verhandlungsrunden und dem Abschluss einer Rahmenvereinbarung. Danach durchläuft der Anbieter eine Probezeit mit regelmäßigen Bewertungen. Bei dauerhaft guter Leistung wird der Status formell vergeben und durch KPIs wie Liefertreue und Qualität laufend überprüft.

Was sind die Vorteile eines Preferred-Supplier-Status für Lieferanten?

Bevorzugte Lieferanten erhalten typischerweise mehr Volumen, frühzeitige Projektbeteiligung und stabilere Auftragsprognosen. Der Status senkt den Aufwand für Ausschreibungen, da viele Anforderungen über Rahmenverträge abgewickelt werden. Zusätzlich entsteht Raum für gemeinsame Innovationen und Prozessverbesserungen, etwa durch Feasibility Review Lieferant in frühen Projektphasen.

Gibt es Risiken bei Preferred-Supplier-Beziehungen?

Ja, vor allem das Risiko der Abhängigkeit von wenigen Anbietern und eine mögliche Schwächung der eigenen Verhandlungsposition. Compliance-Risiken in der Lieferkette, etwa rund um den Herkunftsnachweis Konfliktmineralien oder WEEE-Pflichten, können sich ebenfalls negativ auswirken. Gegenmaßnahmen sind Multi-Sourcing, regelmäßige Bewertungen und ein klar geregeltes Governance im Category Management.

Wie unterscheidet sich ein Preferred Supplier von einem strategischen Lieferanten?

Der Preferred Supplier ist operativ die erste Wahl für Beschaffungsanforderungen innerhalb definierter Warengruppen. Ein strategischer Lieferant oder Partner wird darüber hinaus in langfristige Entwicklungsprojekte, Kapazitätsplanungen und strategische Entscheidungen eingebunden. Der strategische Status setzt in der Regel eine jahrelange bewährte Zusammenarbeit voraus und umfasst ein höheres Maß an Integration.

Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit bei der Auswahl von Preferred Suppliers?

Nachhaltigkeitskriterien gewinnen deutlich an Bedeutung, insbesondere durch die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) und wachsende Kundenanforderungen. Dazu zählen Nachweise zu Herkunftsquelle, Arbeitsschutz, Emissionsbilanzen bis hin zum Life Cycle Assessment (LCA) einzelner Produkte. Zulieferer, die diese Nachweise strukturiert aufbauen, verbessern ihre Chancen auf den Status und sichern ihn langfristig.