

Preisabfrage Schnellprozess: Schnelle Marktpreise einholen ohne langes Ausschreibungsverfahren

Die Preisabfrage im Schnellprozess ist ein formalisiertes, aber stark verkürztes Anfrageverfahren, mit dem Einkäufer binnen Stunden oder weniger Tage aktuelle Marktpreise einholen. Sie kommt dort zum Einsatz, wo die vollständige Ausschreibung im klassischen Source-to-Contract (S2C)-Prozess zu langwierig wäre, etwa bei kurzfristigem Bedarf, Spot-Geschäft oder dringendem Ersatzbedarf. Der Artikel erklärt Vorgehen, Voraussetzungen, Kennzahlen und typische Risiken des Schnellprozesses.

Das Wichtigste in Kürze

- Der Schnellprozess ist eine verkürzte Form der Preisabfrage mit wenigen Anbietern, kurzen Fristen und schlanker Dokumentation.
- Typische Durchlaufzeiten in der Praxis liegen zwischen 24 Stunden und fünf Arbeitstagen.
- Voraussetzung sind meist freigegebene Spezifikationen, gültige Rahmenkonditionen und ein definierter Budgetnehmer.
- Rechtliche Bindung entsteht häufig über ein Binding Offer-Format mit klarer Gültigkeit des Angebots.
- Kernrisiken sind unvollständige Spezifikationen, übersehene Lieferantenrisiken und die Umgehung von Compliance-Regeln.
- Erfolgreiche Schnellprozesse kurbeln den späteren Aufbau von Rahmenverträgen an und liefern Daten für die Savings Forecast.

Definition: Preisabfrage Schnellprozess

Die Preisabfrage Schnellprozess bezeichnet ein beschleunigtes Anfrageverfahren im operativen Einkauf, bei dem Preisinformationen mit reduziertem Formalaufwand und kurzen Antwortfristen eingeholt werden. Im Unterschied zur regulären Ausschreibung entfällt oder verkürzt sich die formale Dokumentation; die Kernschritte Anfrage, Angebot, Vergleich und Auftragsvergabe bleiben erhalten. Sie ist damit eine Disziplin zwischen informeller telefonischer Preisanfrage und der vollständigen tender-gestützten Ausschreibung.

Abgrenzung zur regulären Preisabfrage

Die reguläre Abfrage im Einkaufsprozess folgt einem festen Ablauf mit Anfragefreigabe, definierten Angebotsfristen, Bewertungsmatrix und Dokumentation für die Prüfrechnung. Der Schnellprozess kürzt diese Kette: häufig genügen drei bis fünf Angebote, Fristen liegen bei wenigen Tagen, und der Preisvergleich erfolgt in einem vereinfachten Blatt. Wichtig ist, dass auch im Schnellprozess eine vergleichbare Bewertung logisch nachvollziehbar bleibt, sonst verliert der Prozess bei Interner Revision und Compliance-Prüfungen an Wert.

Typische Einsatzfälle

In der Praxis dominiert der Schnellprozess bei unplanmäßigem Bedarf: Ausfall eines Bauteils, kurzfristige Zusatzaufträge, Lohnfertigung von Teilprozessen oder Ersatzbeschaffung nach einer belasteten Belastungsanzeige aus der Materialwirtschaft. Auch im Serienanlauf (SOP) wird er genutzt, um Optionen zu prüfen, ohne die eigentliche Sourcing-Waveplan-Logik zu unterlaufen. Entscheidend ist immer, dass der Bedarf konkret, spezifiziert und budgetiert ist.

Schnellprozess versus Rahmenvertrag

Wiederkehrt der Bedarf, sollte der Schnellprozess in einen Rahmenvertrag mit Preisindex-Kopplung oder in eine feste Liefervereinbarung überführt werden. Andernfalls droht eine dauerhafte Reihe von Einkaufsvorgängen im Ausnahmezustand, die weder Skaleneffekte nutzt noch planbare Konditionen erzeugt.

Methoden und Vorgehen im Schnellprozess

Der Ablauf lässt sich in fünf Schritte unterteilen: Bedarfsklärung, Lieferantenauswahl, Anfrageversand, Angebotserfassung und Vergabeentscheidung. Jeder Schritt ist bewusst schlank gehalten, dennoch braucht es klare Spielregeln, damit Geschwindigkeit nicht zu Lasten von Sauberkeit und Vergleichbarkeit geht.

Bedarfsklärung und Spezifikation

Zunächst müssen technische Anforderungen, Menge, Lieferzeit und Incoterms (beispielsweise CFR oder Incoterms CPT für Seefracht und Übernahme) feststehen. Fehlt eine belastbare Spezifikation, produzieren Anbieter abweichende Angebote, die sich nicht vergleichen lassen. In der Praxis hat sich bewährt, ein kurzes, einheitliches Anfrageformular zu nutzen, das alle relevanten Angaben in einem Blick erfasst.

Lieferantenauswahl und Ansprache

Schnell heißt nicht beliebig: Der Einkäufer wählt in der Regel zwei bis fünf qualifizierte Anbieter aus, die über die nötige Prozessfähigkeit verfügen – etwa nachweisbar über Cpk/Process Capability-Werte bei kritischen Toleranzen. Vorhandene Lieferantenstammdaten und ein gepflegtes Risikoregister helfen, schnelle Entscheidungen ohne blindes Risiko einzugehen. Für neue Anbieter empfiehlt sich ein minimales Supplier Enablement, damit sie technisch und administrativ antworten können.

Angebotsvergleich und Vergabe

Der Vergleich sollte neben dem Stückpreis mindestens Laufzeit, Angebotsbindung, Zahlungsziel, Incoterms und Lieferzeit abdecken. Ein Binding Offer mit klarer Gültigkeit verhindert, dass Anbieter nachträglich Aufschläge geltend machen. Die Vergabeentscheidung wird kurz dokumentiert – wer, wann, warum – und löst die Auftragserteilung samt Bestandsführung im ERP aus.

Wichtige KPIs im Schnellprozess

Geschwindigkeit ist der Kernnutzen, aber ohne Kennzahlen wird aus Schnelligkeit schnell Schlamperei. Sinnvolle Messgrößen beziehen sich auf Durchlaufzeit, Angebotsqualität, Preisakzeptanz und Kostenersparnis.

Durchlaufzeit und Angebotsquote

Die Lead Time von Anfrage bis Auftragserteilung ist die zentrale Kennzahl; in der Praxis liegen erfolgreiche Schnellprozesse häufig bei unter fünf Arbeitstagen. Die Angebotsquote (Anteil beantworteter Anfragen) zeigt, ob die ausgewählten Anbieter erreichbar und motiviert sind. Niedrige Quoten deuten auf falsche Lieferantenauswahl oder unklare Anfragedaten hin.

Preisniveau und Savings

Verglichen wird der eingeholte Preis mit Referenzwerten: Vorjahrespreis, vorhandene Rahmenkonditionen oder einem Preisindex. Die Differenz fließt idealerweise in die Savings Forecast und macht den Schnellprozess messbar zum Gesamtergebnis. Wichtig ist die Einordnung, ob es sich um harte oder weiche Ersparnisse handelt.

Nachtrags- und Reklamationsquote

Wie oft kommt es nach der Vergabe zu Preisnachforderungen, Terminverschiebungen oder Beanstandungen bei der Wareneingangsprüfung? Hohe Nachtragsquoten signalisieren, dass im Schnellprozess wichtige Punkte unklar blieben – ein Hinweis auf Prozess- statt Lieferantenprobleme.

Risiken und Kontrollen im Schnellprozess

Geschwindigkeit erhöht das Risiko, dass Compliance, Qualitätsanforderungen und Vertragslogik zu kurz kommen. Kontrollen sollten daher bewusst minimal, aber verbindlich sein.

Compliance- und Kontrollrisiken

Häufigster Fehler ist die Umgehung des Schnellprozesses zugunsten direkter Beauftragung oder die Aufspaltung von Bedarfen, um Schwellenwerte zu unterlaufen. Wirksame Gegenmaßnahmen sind klare Schwellenwerte, Vier-Augen-Prinzip bei Vergabe und eine kurze, aber vollständige Dokumentation. Auch Themen wie Set-Off-Klauseln oder Automatische Vertragsverlängerung sollten im Rahmenvertrag regelmäßig geprüft werden.

Lieferanten- und Qualitätsrisiken

Unbekannte Anbieter im Schnellprozess bergen Risiken bei Kapazität, Finanzkraft und Material-Compliance. Eine kurze Risikomatrix – etwa nach Auswirkung und Eintrittswahrscheinlichkeit – hilft, Kandidaten objektiv einzustufen, ohne den Prozess aufzublähen. Bei kritischen Teilen bleibt die Wareneingangsprüfung verschärft, bis Vertrauen aufgebaut ist.

Spezifikations- und Kommunikationsrisiken

Unter Zeitdruck sind unklare Zeichnungen, fehlende Toleranzen oder unvollständige Verpackungs- und Logistikangaben die häufigste Ursache für Nachtragsanforderungen. Ein Checklisten-Ansatz mit Pflichtfeldern im Anfrageformular minimiert dieses Risiko. Auch Schedule Adherence im Anschluss sollte gemessen werden, um die Qualität der Schnellprozessvergaben nachzuhalten.

Aktuelle Entwicklungen: Digitalisierung und Beschleunigung

Der Schnellprozess profitiert stark von digitalen Werkzeugen: strukturierte Anfrageformulare, Angebotsportale und KI-gestützte Unterstützung bei der Anfrageerstellung reduzieren den Aufwand deutlich. Parallel wächst der Druck, auch schnelle Prozesse sauber zu dokumentieren und datenbasiert

auszuwerten.

KI-gestützte Anfragenerstellung

KI-Unterstützung hilft beim Aufsetzen von Anfragen: Aus technischen Unterlagen werden strukturierte Anfragedaten erzeugt, Bewertungen werden vergleichbar gemacht. Das verkürzt die Bearbeitungszeit in der Praxis häufig auf Stunden. Wichtig bleibt die fachliche Prüfung durch den Einkäufer – KI beschleunigt, übernimmt aber keine Verantwortung für die Spezifikation.

B2B-Marktplätze als Ergänzung

B2B-Marktplätze für Fertigungs- und Zulieferleistungen erlauben es, den Lieferantensuch-Teil des Schnellprozesses zu verkürzen: Anbieter mit passendem Verfahren, Kapazität und Zertifizierungen lassen sich gezielter finden als über eigene Verzeichnisse. Für wiederkehrende Bedarfe entsteht so eine schlanke Pipeline, die später in Source-to-Contract (S2C)-Prozesse mündet.

Nachhaltigkeit und Lieferkettenthemen

Auch im Schnellprozess rücken Nachhaltigkeitsanforderungen, Material-Compliance und Lieferkettensorgfalt stärker in den Fokus. Mindestangaben zu Herkunft, Konformität und Relevanz für das eigene Risikoregister gehören zunehmend zum Standard der Anfrage – auch wenn sie nur ein kurzes Formularfeld belegen.

Integration in den Einkaufsprozess

Damit der Schnellprozess dauerhaft trägt, muss er in das Gesamtsystem eingebunden sein: als definierter Pfad innerhalb des Einkaufsprozesses, mit klaren Übergängen in Rahmenverträge, Bestandsführung und die Materialwirtschaft.

Schnittstellen zu Rahmenverträgen und Katalogen

Wiederholte Schnellprozesse mit demselben Artikel sind ein Signal für fehlende Rahmenverträge. Der Einkäufer sollte diese Muster erkennen und aktiv in Richtung Rahmenvereinbarung oder Katalogführung weiterführen, um Skaleneffekte und Planbarkeit zu nutzen.

Schnittstellen zu Lager und Materialwirtschaft

Bei Spot-Beschaffungen ist die Abstimmung mit Bestandsführung und Sicherheitskapazität wichtig: Gibt es bereits abgedeckten Bedarf? Wird ein kurzfristiger Kauf den Lagerbestand unnötig erhöhen? Eine enge Abstimmung mit der Materialwirtschaft verhindert doppelte Beschaffung und unnötige Kapitalbindung.

Typische Kennzahlen

Durchlaufzeit Anfrage bis Vergabe: < 5 Arbeitstage

typischer Richtwert für erfolgreiche Schnellprozesse

Angebotsquote: > 80 %

Anteil beantworteter Anfragen; niedrigere Werte deuten auf falsche Lieferantenauswahl hin

Anzahl Anbieter pro Abfrage: 2–5

in der Praxis übliche Spanne, abhängig von Kritikalität

Nachtragsquote: < 5 %

Anteil Vergaben mit späteren Preis- oder Terminnachforderungen

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer erhält am Montagmorgen die Meldung, dass eine kritische Stahlbaugruppe für eine ausgelieferte Anlage in drei Wochen benötigt wird. Der reguläre Ausschreibungsprozess wäre zu lang, eine Einzelbeauftragung wäre compliance-technisch nicht abgedeckt. Der Einkäufer setzt den Schnellprozess ein und begleitet ihn eng:

- Er erstellt innerhalb von zwei Stunden ein kurzes Anfrageformular mit Spezifikation, Menge, Liefertermin und Incoterms.
- Vier qualifizierte Anbieter aus dem Stammdatenbestand erhalten die Anfrage mit einer Frist von 48 Stunden.
- Der Vergleich erfolgt in einem einheitlichen Blatt über Preis, Lieferzeit, Angebotsbindung und Risikoeinschätzung.
- Nach Vergabe wird der Bedarf im Risikoregister dokumentiert und für den Folgebedarf in einen Rahmenvertrag überführt.

Fazit

Die Preisabfrage Schnellprozess ist ein wirksames Instrument, um kurzfristigen Bedarf schnell, transparent und compliance-sicher abzudecken. Sie ersetzt die reguläre Ausschreibung nicht, sondern ergänzt sie für klar umrissene Ausnahmesituationen. Voraussetzung für Erfolg sind belastbare Spezifikationen, eine gezielte Lieferantenauswahl und eine minimale, aber konsequente Dokumentation. Wer den Schnellprozess mit Kennzahlen wie Durchlaufzeit und Angebotsquote misst und aus wiederkehrenden Bedarfen Rahmenverträge ableitet, wandelt einen Notfallmechanismus in einen echten Werttreiber. Geschwindigkeit und Sauberkeit schließen sich nicht aus – sie verlangen nur klare Regeln.

Häufige Fragen

Was ist eine Preisabfrage im Schnellprozess?

Es handelt sich um ein verkürztes Anfrageverfahren, bei dem Einkäufer mit wenigen Anbietern und kurzen Fristen aktuelle Marktpreise einholen. Sie dient vor allem bei kurzfristigem Bedarf, Spot-Geschäft oder Ersatzbeschaffung. Im Gegensatz zur vollständigen Ausschreibung entfällt viel Formalaufwand, die Kernschritte Anfrage, Vergleich und Vergabe bleiben jedoch erhalten.

Wie lange dauert ein Schnellprozess bei der Preisabfrage?

In der Praxis liegt die Durchlaufzeit typischerweise zwischen 24 Stunden und fünf Arbeitstagen. Entscheidend sind klare Spezifikation, kurze Angebotsfristen und eine schnelle interne Freigabe. Mit digitalen Werkzeugen und KI-gestützter Anfrageerstellung lassen sich die Zeiten deutlich weiter senken.

Wann sollte ich statt der normalen Ausschreibung den Schnellprozess wählen?

Sinnvoll ist er bei dringendem Bedarf, geringem Beschaffungsvolumen, klar spezifizierten Artikeln oder wenn bereits ein Rahmenvertrag mit passendem Anbieter existiert. Bei strategischen Gütern, hohem Volumen oder komplexen Anforderungen ist der reguläre S2C-Prozess vorzuziehen. Auch Compliance-Schwellen des Unternehmens müssen eingehalten werden.

Welche Risiken hat die Preisabfrage im Schnellprozess?

Hauptgefahren sind unvollständige Spezifikationen, unzureichende Lieferantenprüfung und Umgehung von Compliance-Regeln. Auch Preisnachforderungen nach Vergabe kommen vor, wenn Angebotsbindung oder Incoterms nicht klar geregelt sind. Kurze Checklisten, Vier-Augen-Prinzip und eine kurze Risikomatrix minimieren diese Risiken wirksam.

Wie viele Anbieter sollte man im Schnellprozess anfragen?

In der Praxis haben sich zwei bis fünf Anbieter bewährt. Bei Standardprodukten genügen häufig drei, bei kritischen Teilen eher vier bis fünf, um eine belastbare Auswahl zu treffen. Wichtiger als die Zahl ist die Qualität: Anbieter sollten über die nötige Prozessfähigkeit und Kapazität verfügen.

Wie lässt sich der Schnellprozess messen und verbessern?

Zentrale Kennzahlen sind Durchlaufzeit, Angebotsquote, Preisniveau gegenüber Referenzwerten und Nachtragsquote. Der Input fließt in die Savings Forecast und zeigt, ob der Prozess wirtschaftlich trägt. Recurring Bedarfe sollten systematisch in Rahmenverträge mit Skaleneffekten überführt werden.