

Request for Quote (RFQ): Angebotsanfrage als Instrument des operativen Einkaufs

Request for Quote (RFQ) bezeichnet die strukturierte Angebotsanfrage, mit der Einkäufer von Lieferanten verbindliche Preise und Konditionen für klar spezifizierte Leistungen oder Materialien einholen. Der RFQ ist das zentrale Steuerungsinstrument des operativen Beschaffungsprozesses und schafft vergleichbare, dokumentierte Angebote. In der Praxis unterscheidet er sich vom Request for Information (RFI) und Request for Proposal (RFP) durch seinen Fokus auf konkrete Preise für eindeutig definierte Anforderungen. Wer den RFQ Prozess beherrscht, senkt Beschaffungskosten, verkürzt Durchlaufzeiten und verbessert die Verhandlungsposition nachhaltig.

Das Wichtigste in Kürze

- Ein RFQ ist eine Angebotsanfrage für klar spezifizierte Produkte oder Leistungen mit dem Ziel verbindlicher Preisangebote.
- Er setzt eine vollständige technische Spezifikation voraus und unterscheidet sich dadurch von RFI und RFP.
- Typischerweise umfasst ein RFQ-Prozess drei bis acht qualifizierte Lieferanten, um Vergleichbarkeit und Wettbewerb zu sichern.
- Der RFQ ist Grundlage für Preisvergleiche, Preisverhandlung im Vergabeverfahren und die spätere Bestellung oder einen Rahmenliefervertrag.
- Kennzahlen wie Zykluszeit, Angebotsquote und Einsparungsquote machen die Effektivität des RFQ-Prozesses messbar.
- Digitale E-Procurement-Lösungen automatisieren Erstellung, Versand und Auswertung von RFQs zunehmend.

Definition: Request for Quote (RFQ)

Der Request for Quote (RFQ), auf Deutsch Angebotsanfrage oder Preisangebot, ist ein formales Verfahren, mit dem ein Unternehmen von potenziellen Lieferanten verbindliche Angebote für definierte Produkte oder Dienstleistungen anfordert. Er ist im Idea-to-Delivery- bzw. Source-to-Contract-Prozess das instrumentelle Bindeglied zwischen Bedarfsanforderung (BANF) und Bestellung. Der RFQ dient der Marktsondierung, dem Preisvergleich und der Vorbereitung der Vergabeentscheidung.

Abgrenzung zu RFI und RFP

Der Request for Information (RFI) dient der reinen Markterkundung ohne Kaufabsicht und liefert Überblicksinformationen zu Technologien und Lieferantenlandschaft. Der Request for Proposal (RFP) fragt Lösungsansätze und Konzepte an, wenn die Spezifikation noch nicht final ist, etwa bei komplexen Dienstleistungen. Der RFQ dagegen setzt eine eindeutige Spezifikation voraus, zum Beispiel Zeichnungen, Stücklisten oder Lastenhefter, und fragt ausschließlich Preise und Lieferkonditionen ab. In der Praxis laufen die Verfahren häufig sequenziell: erst RFI zur Markterkundung, dann RFP zur Konzeptfindung und abschließend RFQ zur Preisanfrage bei der Shortlist.

Rechtliche Einordnung

Im privaten Wirtschaftsleben ist der RFQ frei gestaltbar; es gelten allgemeine Vertrags- und Kartellrechtspflichten wie Gleichbehandlung und Vertraulichkeit. Bei öffentlichen Auftraggebern greifen Vergaberecht und Schwellenwerte, sodass formale Anforderungen an Verfahrensart, Fristen und Dokumentation zu prüfen sind. Auch im privaten Bereich empfiehlt sich eine saubere Dokumentation, etwa als Verhandlungsprotokoll, um Nachvollziehbarkeit und Compliance Einkauf sicherzustellen. Die konkrete Ausgestaltung sollte stets im Einzelfall rechtlich geprüft werden.

Methoden und Vorgehen: So läuft der RFQ-Prozess

Ein effizienter RFQ-Prozess folgt einer klaren Sequenz von der Bedarfsermittlung bis zur Zuschlagsentscheidung. Voraussetzung ist eine vollständige Spezifikation, da unklare Anforderungen zu unvergleichbaren Angeboten und Nachträgen führen. Die wichtigsten Schritte lassen sich in vier Phasen gliedern.

Vorbereitung und Spezifikation

Ausgangspunkt ist die Bedarfsanforderung (BANF) aus den Fachabteilungen. Der Einkäufer prüft und verdichtet den Bedarf, ergänzt technische Unterlagen wie Zeichnungen, Normen, Prüfvorgaben und Qualitätsmanagement im Einkauf betreffende Anforderungen. Wichtig sind auch logistische Rahmenbedingungen wie Incoterms CIP oder CPT, Lieferorte, Verpackungsvorgaben und Mengenstrukturen inklusive geplanter Abrufe. Je präziser die Spezifikation, desto vergleichbarer die Angebote und desto geringer das Risiko teurer Nachverhandlungen.

Lieferantenauswahl und Versand

Auf Basis der Supplier Segmentation wählen Einkäufer typischerweise drei bis acht qualifizierte Lieferanten aus. Neben etablierten Bezugsquellen sollten gezielt neue Anbieter einbezogen werden, um Wettbewerb zu erhalten und den Landed Cost zu testen. Der RFQ enthält neben den technischen Unterlagen meist auch Bedingungen: Zahlungsziele, Incoterms, Mindestqualifikationen und eine verbindliche Abgabefrist. Ein Nebenangebot des Lieferanten auf alternative Materialien oder Verfahren kann dabei wertvolle Kostensenkungspotenziale offenlegen.

Auswertung und Vergabeentscheidung

Die Angebotsauswertung sollte nicht allein auf dem Stückpreis basieren, sondern auf den Gesamtbetriebskosten bzw. dem Total Cost of Ownership (TCO) inklusive Transport, Werkzeugkosten, Qualitätsrisiken und Prozesskosten. Bewertungsmatrizen mit gewichteten Kriterien wie Preis, Lieferzeit, Kapazität und Nachhaltigkeit, etwa dokumentiert entlang der GRI Standards bei entsprechenden Reporting-Anforderungen, machen die Entscheidung nachvollziehbar. Das Ergebnis wird in einem Verhandlungsprotokoll festgehalten und bildet die Verhandlungsgrundlage für die Preisverhandlung im Vergabeverfahren.

Vergabe und Nachbereitung

Nach der Entscheidung folgt die Zuschlagserteilung, oft als Beauftragung über eine Bestellung oder einen Rahmenliefervertrag bei wiederkehrendem Bedarf. Nicht beauftragte Bieter sollten zeitnah und transparent informiert werden; das stärkt die Marktatmosphäre und sichert die Teilnahme an künftigen RFQs. Abschließend empfiehlt sich eine kurze Prozessnachbereitung: Abweichungen zwischen Angebot und späterer Rechnung zu prüfen, ist Teil eines wirksamen Freight Audit und Rechnungs Audits.

Wichtige KPIs und Kennzahlen des RFQ-Prozesses

RFQ-Prozesse lassen sich über eine überschaubare Anzahl von Kennzahlen steuern. Diese zeigen, ob der Prozess schnell, marktwirksam und kostensenkend arbeitet. In der Praxis haben sich folgende Indikatoren etabliert.

Zykluszeit und Angebotsquote

Die Zykluszeit misst die Dauer vom RFQ-Versand bis zur Zuschlagsentscheidung; in der Praxis liegen einfache Standardteile häufig zwischen fünf und zehn Werktagen, komplexe Zeichnungsteile deutlich darüber. Die Angebotsquote bezeichnet den Anteil der RFQs, auf denen mindestens ein Angebot einging; Werte unterhalb von etwa 80 Prozent deuten typischerweise auf unattraktive Bedingungen, unklare Spezifikationen oder ein überstrapaziertes Lieferantenfeld hin.

Einsparung und Preisniveau

Die Einsparungsquote setzt das Endpreisniveau ins Verhältnis zum Referenzpreis, etwa dem Vorjahrespreis oder dem Erstangebot. Bei wettbewerbsoffenen RFQs sind in der Praxis Einsparungen von einigen Prozent bis zweistelligen Werten bei Erstvergabe realistisch. Wichtig ist die saubere Referenzbildung, sonst drohen Scheineinsparungen. Bei Rohstoffabhängigen Artikeln unterstützt die Preisindexierung die Nachvollziehbarkeit von Preisschwankungen zwischen zwei RFQ-Runden.

Prozessqualität und Compliance

Weitere Kennzahlen betreffen die Prozessqualität: Anteil der RFQs mit vollständiger Spezifikation, Quote von Nachtragsforderungen nach Vergabe und Einhaltung von Fairness- und Freigaberegeln. Diese Indikatoren verbinden den operativen RFQ mit dem Supply Risk Management, da unvollständige Anfragen häufig Quelle für späteren Qualitäts- und Lieferrisiken sind. Überschreitungen von Freigabebudgets müssen erkennbar und kontrolliert sein.

Risiken und Kontrollen im RFQ-Prozess

Der RFQ birgt typische Fallstricke, die Beschaffungskosten erhöhen oder die Lieferantenbeziehung belasten können. Wer diese Risiken kennt, kann sie durch einfache Kontrollmechanismen wirksam begrenzen.

Spezifikations- und Kommunikationsrisiken

Unvollständige oder widersprüchliche Spezifikationen führen zu unvergleichbaren Angeboten und späteren Mehrkosten. Häufig vermeidbar sind sie durch standardisierte Anfragevorlagen, einvernehmliche Prüfung technischer Unterlagen mit der Fachabteilung und eine klare Frage-Antwort-Runde vor der Abgabefrist. Auch die Artikeldatenqualität in ERP- und Katalogsystemen entscheidet über die Angebotsqualität, besonders bei C-Artikeln und Dienstleistungen.

Wettbewerbs- und Compliance-Risiken

Zu enge Lieferantenfelder oder informelle Absprachen schwächen den Wettbewerb; einseitige Nutzungs der Angebote für Preisvergleiche ohne Vergabeabsicht beschädigt hingegen das Lieferantenverhältnis. Kontrollen umfassen Vier-Augen-Prinzipien bei Zuschlägen, dokumentierte Bewertungskriterien und klare Regeln zum Umgang mit vertraulichen Unterlagen. Für Kategorie Managerinnen ergänzt ein Category Charter die Spielregeln, wie RFQs je Warengruppe durchgeführt werden.

Risiken nach der Vergabe

Auch nach der Zuschlagserteilung bestehen Risiken: Abweichungen zwischen Angebots- und Rechnungspreisen, unklare Incoterms oder mangelhafte Ware. Ergänzende Kontrollen wie Freight Audit, Warenprüfung nach dem Grundsatz Control of Nonconforming Product und regelmäßige Lieferantenbewertungen schließen die Lücke zwischen Angebot und Leistungsrealität. Bei kritischen Waren ist der RFQ eng mit der Commodity Strategy und dem Supply Risk Management zu verzahnen.

Aktuelle Entwicklungen: Digitalisierung und KI im RFQ

Der RFQ-Prozess digitalisiert sich rasant: Statt E-Mail-Verteiler und Excel-Auswertungen nutzen immer mehr Einkaufsabteilungen E-Sourcing-Plattformen, die Anfrageerstellung, Lieferantenkommunikation und Bid-Vergleich automatisieren. Künstliche Intelligenz unterstützt inzwischen beim Aufbereiten von Spezifikationen, beim Vorschlagen geeigneter Lieferanten und beim Erkennen von Preisabweichungen.

E-Sourcing und Börsenplattformen

E-Sourcing-Tools führen RFQs als strukturierte, auditierbare Vorgänge: Lieferanten füllen standardisierte Formulare online aus, Rückfragen laufen über das System, und Preisrunden lassen sich ggf. als Reverse Auction durchführen. Für Standard- und Handelsartikel kommen zunehmend digitale Marktplätze zum Einsatz, auf denen technische Einkäufer mehrere Zulieferer direkt vergleichen. Das reduziert die Zykluszeit in der Praxis häufig um mehr als die Hälfte.

KI-gestützte Anfrageerstellung

Sprachmodelle und Datenextraktion helfen, aus unstrukturierten Unterlagen wie Zeichnungen, PDFs oder E-Mails strukturierte RFQ-Daten zu generieren. KI-Tools schlagen Bewertungskriterien vor, vergleichen Angebote über mehrere RFQs hinweg und erkennen Ausreißerpreise anhand von Preisindizes und historischen Daten. Grenzen bestehen bei sensiblen Unterlagen und haftungsrelevanten Entscheidungen: Die inhaltliche fachliche Prüfung bleibt Aufgabe der Einkäufer.

Nachhaltigkeit und Datenstandards

RFQs fragen zunehmend auch Nachhaltigkeitsdaten ab, etwa CO-Emissionen, Recyclingfähigkeit oder Lieferkettensorgfaltspflichten; eine Recyclingfähigkeitsbewertung kann bei bestimmten Warengruppen Teil der Bewertungskriterien sein. Standardisierte Identifikatoren wie die Global Location Number (GLN) erleichtern dabei die eindeutige Zuordnung von Lieferantenstandorten. Nachhaltigkeitsanforderungen im RFQ sollten prüfbar und messbar formuliert werden, sonst drohen Scheinverifikationen.

Typische Kennzahlen

RFQ-Zykluszeit: 5–10 Arbeitstage (Standardteile)

Typischer Richtwert für einfache Artikel; Zeichnungsteile dauern deutlich länger

Angebotsquote: > 80 %

Anteil der RFQs mit mindestens einem Eingang; darunter sind Anfragen meist unattraktiv oder unklar

Einsparungsquote: 3–10 % gegenüber Referenzpreis

Übliche Größenordnung bei wettbewerbsoffenen RFQs; je nach Warengruppe stark abweichend

Anzahl Bieter je RFQ: 3–8 Lieferanten

Praxisüblicher Rahmen für ausreichenden Wettbewerb bei vertretbarem Aufwand

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 400 Mitarbeitern bezog geschweißte Stahlbaugruppen bislang von zwei Stammlieferanten ohne systematischen Preisvergleich. Bei jährlichen Volumen von rund 1,2 Millionen Euro führte der Einkauf erstmals einen strukturierten RFQ-Prozess mit fünf qualifizierten Schweiß- und Blechbearbeitern durch. Neben dem Stückpreis wurden Werkzeugkosten, Mindestabnahmen, Incoterms CIP zum Werk und Prüfumfang einheitlich abgefragt. Ein Bieter gab ein Nebenangebot mit alternativer Blechdickenoptimierung ab, das zusammen mit der Konkurrenzsituation in der Preisverhandlung im Vergabeverfahren zu einer Gesamteinsparung von rund neun Prozent führte. Der Zuschlag erging auf zwei Lieferanten über einen zweijährigen Rahmenliefervertrag mit jährlicher Preisprüfung.

- Vollständige technische Spezifikation mit Zeichnungen, Prüfvorgaben und Verpackungsvorgaben in einer standardisierten RFQ-Vorlage
- Einheitliche logistische und commerciale Rahmenbedingungen inklusive Incoterms und Zahlungsziel für alle Bieter
- Auswertung über TCO-Kriterien statt reiner Stückpreise, dokumentiert in einer Bewertungsmatrix und einem Verhandlungsprotokoll
- Vergabe über Rahmenliefervertrag auf zwei Lieferanten zur Risikostreuung

Fazit

Der Request for Quote ist das Arbeitspferd des operativen Einkaufs und weit mehr als eine einfache Preisanfrage. Sein Erfolg hängt maßgeblich von der Qualität der Spezifikation, der Zusammensetzung des Lieferantenfeldes und der Sauberkeit der Auswertung ab. Wer RFQs auf Basis des Total Cost of Ownership bewertet, die Ergebnisse dokumentiert und die Konditionen in Rahmenverträgen oder Bestellungen sauber umsetzt, sichert messbare Einsparungen und reduzierte Prozesskosten. Digitale E-Sourcing-Werkzeuge und KI-Unterstützung verkürzen die Durchlaufzeiten deutlich, ersetzen aber nicht das fachliche Urteil der Einkäufer. Ein disziplinierter RFQ-Prozess stärkt zudem die Marktatmosphäre und damit die langfristige Verhandlungsposition des Unternehmens.

Häufige Fragen

Was bedeutet RFQ im Einkauf?

RFQ steht für Request for Quote, auf Deutsch Angebotsanfrage. Mit einem RFQ fordert der Einkauf von Lieferanten verbindliche Preise und Konditionen für klar spezifizierte Produkte oder Leistungen an. Er ist das zentrale Instrument des Preisvergleichs und der Vergabevorbereitung im operativen Beschaffungsprozess.

Was ist der Unterschied zwischen RFQ und RFP?

Der RFQ fragt Preise für eindeutig definierte Anforderungen ab, etwa für Teile mit fertiger Zeichnung. Der RFP fordert Lösungsangebote und Konzepte an, wenn die Spezifikation noch offen ist und verschiedene Lösungswege möglich sein sollen. In der Praxis laufen RFP und RFQ häufig sequenziell: erst Konzeptauswahl, dann Preisanfrage.

Wie viele Lieferanten sollte man in einen RFQ aufnehmen?

In der Praxis haben sich drei bis acht qualifizierte Lieferanten als sinnvoller Rahmen etabliert. Zu wenige Bieter schwächen den Wettbewerb, zu viele erhöhen den Aufwand und demotivieren Anbieter.

Die Auswahl sollte die Supplier Segmentation berücksichtigen und bewusst auch neue Lieferanten einbeziehen.

Wie läuft ein RFQ-Prozess ab?

Der Prozess umfasst typischerweise vier Schritte: Spezifikation der Anforderung auf Basis der Bedarfsanforderung (BANF), Versand des RFQ an ausgewählte Lieferanten mit definierter Frist, Auswertung der Angebote anhand von TCO-Kriterien und anschließend die Preisverhandlung im Vergabeverfahren mit Zuschlagsentscheidung. Eine saubere Dokumentation, etwa als Verhandlungsprotokoll, begleitet alle Schritte.

Ist ein RFQ rechtlich bindend?

Ein RFQ ist im privaten Bereich grundsätzlich eine Aufforderung zur Abgabe von Angeboten und meist nicht selbst bindend; die rechtliche Wirkung hängt von der Formulierung ab, etwa ob Angebote mit Bindungsfristen versehen werden. Einzelne Landen können sich aus Angebot und Annahme ergeben. Die rechtliche Bewertung sollte im Einzelfall geprüft werden, insbesondere bei öffentlichen Vergaben.

Wann ist ein RFQ sinnvoll und wann nicht?

Ein RFQ lohnt sich bei eindeutig spezifizierten Anforderungen mit ausreichendem Volumen und mehreren möglichen Anbietern, etwa bei Standardteilen, Zukaufteilen oder Dienstleistungen mit klarem Leistungsumfang. Bei strategischen Innovationsthemen oder kleinen Volumen ist er dagegen oft unwirtschaftlich; hier sind RFI, RFP oder Direktverhandlungen meist effizienter.