

Reverse Auction: Preisfindung im umgekehrten Bieterverfahren

Die Reverse Auction ist ein E-Auction-Verfahren, bei dem Lieferanten in einem wettbewerblichen Online-Verfahren abwärts auf den Preis für eine definierte Leistung bieten. Für industrielle Einkäufer ist sie ein wirksames Instrument, um marktgerechte Preise zu ermitteln und Verhandlungsspielräume objektiv auszuloten. Erfolg und Akzeptanz hängen entscheidend von einer sauberen Vorbereitung, klaren Vergaberegeln und realistischen Rahmendaten ab.

Das Wichtigste in Kürze

- Bei einer Reverse Auction bieten Lieferanten in absteigender Richtung gegen den Preis; der Bestbieter erhält typischerweise den Zuschlag.
- Der Einsatz empfiehlt sich vor allem bei standardisierten, eindeutig spezifizierten Gütern und Leistungen mit mehreren qualifizierten Bietern.
- Typische Laufzeiten einer Auktion liegen in der Praxis bei 30 bis 60 Minuten, oft mit dynamischen Verlängerungsphasen.
- Wesentliche Erfolgsfaktoren sind eine präzise Lastenheft-Definition und ein neutraler, nachvollziehbarer Zuschlagsmaßstab.
- Geringe Bieterzahlen oder komplexe Leistungsbeschreibungen mindern den Preiswettbewerb deutlich und sprechen eher für klassische Verhandlungen.

Definition: Reverse Auction

Die Reverse Auction ist ein digitaleffizientes Beschaffungsverfahren, bei dem der Einkauf einem umgekehrten Auktionsmechanismus folgt: Nicht die Bieter steigen mit Geboten nach oben, sondern mehrere zugelassene Lieferanten senken in einem definierten Zeitfenster schrittweise ihren Angebotspreis. Der Zuschlag erfolgt üblicherweise an den wirtschaftlichsten Bieter gemäß vorab veröffentlichter Kriterien.

Abgrenzung zur klassischen Verhandlung

Anders als bei einer bilateralen Verhandlung entsteht der Preis im Live-Wettbewerb unter Anbietern, ohne dass der Einkäufer einzeln verhandeln muss. Die Reverse Auction ersetzt damit in der Praxis häufig die zweite und dritte Vergaberunde eines RFQ. Sie ist jedoch kein Ersatz für die inhaltliche Bewertung: Qualität, Kapazitäten und Logistikfähigkeit müssen vor der Auktion geprüft sein, etwa durch ein strukturiertes Zulieferer-Auditing.

Varianten des Verfahrens

In der Praxis haben sich mehrere Auktionstypen etabliert. Der Einkäufer wählt das Format je nach Marktstruktur und Zielsetzung aus.

Rechtliche Einordnung

Im privaten Sektor ist die Reverse Auction grundsätzlich frei gestaltbar; entscheidend ist, dass die Spielregeln vorab transparent sind. Bei öffentlichen Ausschreibungen gelten Vergaberecht und Kartellrecht strengere Vorgaben, insbesondere zur Gleichbehandlung und zur Dokumentation. Details sollten im Einzelfall rechtlich geprüft werden.

Methoden und Vorgehen bei der Durchführung

Eine erfolgreiche Reverse Auction folgt einem strukturierten Ablauf von der Bedarfsklärung bis zur Zuschlagserteilung. Fehler in der Vorbereitung lassen sich während der Auktion kaum noch korrigieren und führen häufig zu unklaren Zuschlagsituationen oder Nachverhandlungen.

Vorbereitung und Spezifikation

Grundlage sind eine eindeutige technische Spezifikation, definierte Mengen und feste Lieferbedingungen. Auf Basis der Bedarfsmeldung aus den Fachabteilungen sowie einer belastbaren Mengenplanung – etwa aus Rahmenabkommen oder Jahresabruf-Daten – wird das Volumen aggregiert. Unklare oder veränderbare Anforderungen disqualifizieren den Prozess, da Anbieter ihr Risiko im Preis einpreisen.

Bieterauswahl und Information

Nur qualifizierte, vorzertifizierte Lieferanten sollten zugelassen werden; die Anzahl liegt in der Praxis häufig zwischen vier und acht Bietern. Vor der Auktion erhalten alle Teilnehmer dieselben Unterlagen, einen Probezugang zur Plattform und klare Regeln zu Mindeststufen, Verlängerungen und Zuschlagskriterien. Richtpreise oder eine Zielkurve können als Orientierung dienen.

Ablauf der Auktion

Während der Auktion sehen Bieter typischerweise ihren Rang oder den aktuell besten Preis – nicht die Identität der Konkurrenten. Gebote erfolgen in definierten Schritten; die Laufzeit verlängert sich häufig automatisch, wenn kurz vor Ende noch Gebote eingehen. Nach der Auktion folgt die Prüfung der Angebote, der Vergabevermerk mit Begründung der Zuschlagsentscheidung und die Vertragsbeauftragung.

Auktionstypen: Ranked, Dutch und mehr

Die Wahl des Auktionsformats bestimmt Verhalten und Ergebnis des Wettbewerbs. Der Einkäufer sollte das Format an Marktsituation, Anbieternanzahl und Zielgröße anpassen.

Ranked Auction und Rank-Only-Auktion

Bei der Ranked Auction sieht jeder Bieter seinen eigenen Rang, nicht unbedingt den Preis des Führenden. Dies hält den Preiswettbewerb über lange Zeit aufrecht, ohne dass der tiefste Preis sofort offengelegt wird. Bei der Rank-Only-Variante wird nur der Rang angezeigt, was sich bewährt, wenn Anbieter ihr Preisniveau nicht frühzeitig verraten wollen.

Dutch Reverse Auction und Transformation

Bei der Dutch Reverse Auction startet der Einkäufer mit einem hohen Preis, der in festen Schritten sinkt; der erste Anbieter, der den laufenden Preis akzeptiert, erhält den Zuschlag. In der Transformation Auction werden zusätzlich nicht preisliche Parameter – etwa Mengen, Laufzeiten oder Lieferorte –

ausgetauscht, um marktgerechte Gesamtpakete zu finden. Diese Formate eignen sich für komplexere Güter, sofern die Spezifikation weiterhin eindeutig bleibt.

Mengenverteilung bei Multi-Sourcing

Soll das Volumen auf mehrere Lieferanten aufgeteilt werden, können Auktionen mit Losgrößen oder anteiliger Mengenzuteilung genutzt werden. Kombinationen mit Mengenstaffel-Preisen oder Preisindexierung machen das Verfahren geeignet für volatile Rohstoffmärkte. Auch Preiseskalationsklauseln lassen sich vorab definieren, um langfristige Rahmenverträge auktionsfähig zu machen.

Wichtige KPIs zur Erfolgsmessung

Der Erfolg einer Reverse Auction lässt sich nur beurteilen, wenn Ausgangswerte und Ergebnis saubere gemessen werden. Diese KPIs haben sich in der Beschaffungspraxis etabliert.

Savings und Savings Forecast

Zentrale Kennzahl ist die Einsparung gegenüber der Ausgangsbasis – typischerweise dem besten Angebot vor der Auktion. In der Praxis liegen Auktions Savings häufig im Bereich von 5 bis 15 Prozent gegenüber dem Referenzpreis, stark abhängig von Marktsituation und Vorbereitung. Die Savings Forecast sollte vor der Auktion eine realistische Zielspanne definieren, gegen die nachträglich bewertet wird.

Prozess- und Wettbewerbskennzahlen

Neben den Einsparungen zählen die Anzahl aktiver Bieter, die Gebotsfrequenz und der Anteil der Laufzeit mit aktivem Wettbewerb. Ein niedriger Mitbietenden-Anteil oder ein früher Wettbewerbsschlag signalisieren Probleme bei Spezifikation, Marktpreisniveau oder Bietermotivation.

Risiken und Kontrollen

Reverse Auctions bergen wirtschaftliche, rechtliche und beziehungsspezifische Risiken. Ohne geeignete Kontrollmechanismen entstehen oft Zusatzkosten nach der Auktion, die die Einsparungen aufzehren.

Qualitätsrisiken und Preisdruck

Aggressiver Preisdruck kann Anbieter dazu verleiten, Leistungsumfang, Materialqualität oder Service einzusparen. Gegenmaßnahmen sind verbindliche Spezifikationen, Qualitätsanforderungen wie REACH-Konformität oder Zertifikate, sowie Nachweise wie die PPWR Konformitätserklärung, wo sie einschlägig sind. Nach der Zuschlagserteilung gehört die laufende Absicherung – etwa über Bankgarantie/Bürgschaft für Vorauszahlungen oder Vertragsstrafen – in den Vertragsentwurf.

Kollusion und Marktfailures

Bei wenigen Teilnehmern drohen Absprachen oder Preisabstimmungen. Der Einkäufer sollte Auffälligkeiten dokumentieren, Bieterrotation fördern und Compliance-Verstöße über etablierte Kanäle wie Whistleblowing-Systeme aufdecken lassen. Beschränkte Bieterlisten verstoßen zudem leicht gegen kartellrechtliche Grundsätze der Gleichbehandlung.

Lieferantenbeziehung und Nachhaltigkeit

Bestandssupplier, die durch eine Auktion ohne Chance ersetzt werden, reagieren häufig mit

Investitionszurückhaltung. Eine strukturierte Lieferantenbewertung inklusive nachhaltigkeitsbezogener Aspekte wie einer Kinderarbeitsrisiko Bewertung sollte vor der Bieterauswahl stehen. Fehlende nachhaltigkeits- oder compliance-bezogene Ausschlüsse lassen sich nachträglich kaum reparieren.

Vertragliche und dokumentarische Absicherung

Vergabekriterien, Spielregeln und das Ergebnis müssen dokumentiert werden – idealerweise im Vergabevermerk mit Datum, Teilnehmern und Begründung. Wichtige Vertragsbedingungen wie Preiseskalationsklauseln, Preisindexierung oder Automatische Vertragsverlängerung sind vor der Auktion festzulegen, damit sie nicht zum Nachverhandlungsgegenstand werden.

Aktuelle Entwicklungen und Digitalisierung

Reverse Auctions sind inzwischen fester Bestandteil digitaler Beschaffungsstrategien und eng mit anderen E-Procurement-Modulen verzahnt. Der Trend geht zu integrierten, datenbasierten Verfahren.

Integration in P2P- und Sourcing-Prozesse

Moderne Purchase-to-Pay-Systeme verbinden die Auktionsphase nahtlos mit der Folgebeauftragung und der Rechnungsabwicklung. Die Zuschlagserteilung mündet unmittelbar in Bestellung und Vertragspflege, was manuelle Schnittstellen reduziert. Beschaffungscontrolling greift auf die Auktionsdaten zurück, um Einsparungen nachzuweisen und das Savings Forecast kontinuierlich fortzuschreiben.

KI-gestützte Vorbereitung

Analyse-Tools und KI-Assistenten helfen heute, geeignete Auktionskandidaten aus dem Spend-Datenbestand zu identifizieren, Richtpreise abzuleiten und Bieterprofile vorzubereiten. Marktbeobachtungs- und Preisindizes speisen sich zunehmend aus externen Datenquellen und verbessern die Realistik von Zielkursen. Inventory-Health-Dashboard-Daten können z. B. anzeigen, ob ein Volumen überhaupt in dieser Größe benötigt wird.

Nachhaltigkeit und Compliance im Bieterverfahren

Zunehmend fließen ESG-Kriterien als bewertungsrelevante Faktoren neben dem Preis in den Zuschlagsmaßstab ein. Ansätze zur Kinderarbeitsrisiko Bewertung oder zur Lieferkettendue-Diligence werden in die Bieterqualifikation integriert. Damit verlagert sich der Fokus vom reinen Preiswettbewerb hin zu einem Gesamtwettbewerb über Kosten, Risiko und Compliance.

Typische Kennzahlen

Savings vs. Referenzpreis: 5–15 %

typischer Richtwert bei ausreichendem Bieterwettbewerb

Anzahl qualifizierter Bieter: ≥ 4

unterhalb dessen ist der Wettbewerb meist zu schwach

Auktionsdurchlaufzeit: 30–60 Min.

typische Laufzeit inkl. Verlängerungsphasen

Praxisbeispiel: E-Auction für Zukaufteile im Maschinenbau

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 350 Mitarbeitern wollte sein Volumen für standardisierte

Drehteile konsolidieren. Bislang bezogen Fertigungszellen die Teile über mehrere Händler zu unterschiedlichen Preisen. Der Einkauf aggregierte das Jahresvolumen, legte eine einheitliche Spezifikation fest und lud fünf qualifizierte Zulieferer zu einer Ranked Reverse Auction ein. Vor der Auktion wurden technische Freigaben und Lieferlogistik geprüft, die Auktion selbst dauerte 45 Minuten mit zwei Verlängerungsphasen.

- Konsolidierung des Jahresabruf-Volumens aus drei Werken in ein Auktionslos
- Vorab-Qualifikation der Bieter inklusive Kapazitäts- und Zertifizierungsnachweis
- Ranked-Format mit 1%-Gebotsschritten und dynamischer Verlängerung
- Nach der Auktion Rahmenvertrag mit Mengenstaffel und Preisindexierung abgeschlossen

Fazit

Die Reverse Auction ist ein wirksames Instrument zur objektiven Preisfindung, das klassische Verhandlungen in definierten Segmenten effizient ersetzen kann. Voraussetzung ist eine saubere Vorbereitung: eindeutige Spezifikationen, ausreichend qualifizierte Bieter und transparente Spielregeln. Wer die Auktion als Teil eines integrierten Sourcing-Prozesses versteht – mit Nachdokumentation, vertraglicher Absicherung und Lieferantenpflege –, erzielt nachhaltige Einsparungen ohne Qualitäts- und Beziehungsrisiken. Für komplexe oder strategisch relevante Leistungen bleibt die klassische Verhandlung meist überlegen. Der gezielte, disziplinierte Einsatz entscheidet über den Erfolg.

Häufige Fragen

Was ist eine Reverse Auction?

Eine Reverse Auction ist ein E-Auction-Verfahren, bei dem Lieferanten in einem definierten Zeitfenster absteigend auf den Preis für eine bestimmte Leistung bieten. Der Zuschlag geht typischerweise an den wirtschaftlichsten Bieter gemäß vorab veröffentlichter Kriterien. Sie wird häufig als letzte Stufe eines RFQ-Prozesses in der industriellen Beschaffung eingesetzt.

Wann eignet sich eine Reverse Auction?

Geeignet sind standardisierte, eindeutig spezifizierte Güter und Leistungen mit mehreren qualifizierten Anbietern und ausreichendem Wettbewerbsdruck. Nachteilig sind komplexe, kreative oder strategisch relevante Leistungen, geringe Bieterzahlen oder unklare Spezifikationen. Die Marktsituation sollte vorab analysiert werden, damit der Preiswettbewerb nicht fiktiv bleibt.

Wie läuft eine Reverse Auction ab?

Nach Vorbereitung – Spezifikation, Bieterauswahl, Informationsveranstaltung – geben Lieferanten in einer Online-Plattform schrittweise sinkende Gebote ab. Die Laufzeit verlängert sich häufig automatisch bei neuen Geboten am Ende. Danach folgen Prüfung der Angebote, Vergabevermerk und Vertragsbeauftragung.

Wie viel kann man mit einer Reverse Auction sparen?

In der Praxis werden Savings von etwa 5 bis 15 Prozent gegenüber dem besten Vorab-Angebot erreicht. Die tatsächliche Höhe hängt stark von der Marktsituation, der Anzahl aktiver Bieter und der Qualität der Vorbereitung ab. Eine realistische Savings Forecast vor der Auktion hilft, Zielwerte und Erfolg zu bewerten.

Was ist der Unterschied zwischen Reverse Auction und klassischer Ausschreibung?

Bei der klassischen Ausschreibung geben Bieter einmalig ein Angebot ab, das der Einkäufer dann bewertet. Bei der Reverse Auction konkurrieren die Anbieter im Live-Verfahren durch fortschreitende Preissenkungen. Dadurch entsteht der Endpreis dynamisch aus dem Wettbewerb, nicht aus einmaligen Schriftangeboten.

Sind Reverse Auctions rechtlich unbedenklich?

Im privaten Beschaffungsbereich sind Reverse Auctions grundsätzlich zulässig, sofern die Spielregeln vorab transparent und gleich behandelt sind. Im öffentlichen Vergaberecht gelten strengere Anforderungen an Verfahren und Dokumentation. Kartellrechtliche Aspekte – etwa Absprachen oder diskriminierende Bieterauswahl – sind immer zu beachten; Details sollten im Einzelfall geprüft werden.