

Supplier Discovery: Lieferanten systematisch finden und bewerten

Supplier Discovery bezeichnet den strukturierten Prozess, potenzielle Lieferanten für bestimmte Materialien, Komponenten oder Dienstleistungen zu identifizieren und vorab zu bewerten. Der Begriff stammt aus dem strategischen Einkaufsmanagement und bildet die erste Stufe der Lieferantengewinnung, lange vor Angebotsöffnung und Vertragsschluss. Für technische Einkäufer in der DACH-Industrie entscheidet Supplier Discovery maßgeblich über Lieferfähigkeit, Kostenstruktur und Risikoprofil der gesamten Beschaffung.

Das Wichtigste in Kürze

- Supplier Discovery umfasst Identifikation, Vorselektion und Erstbewertung potenzieller Lieferanten vor der eigentlichen Ausschreibung.
- Der Prozess reduziert das Risiko fehlgeleiteter Angebotsverfahren und verkürzt typischerweise die Time-to-Source in Projekten.
- Bewertet werden in der Praxis Kapazität, Technologie, Zertifizierungen, Standort, Finanzkraft und Lieferperformance.
- Eine saubere Datenqualität in Stammdaten und Materialklassen ist Grundvoraussetzung für wirksames Supplier Discovery.
- Digitale Lieferantennetzwerke und Marktplätze beschleunigen die Suche, ersetzen aber nicht die fachliche Prüfung im Einzelfall.
- Ergebnisse aus Supplier Discovery fließen direkt in Lieferantenzookeeper wie Risikomatrix, Notfallplan und Dual Sourcing ein.

Definition: Supplier Discovery

Supplier Discovery ist die systematische Identifikation und Erstbewertung potenzieller Lieferanten für definierte Bedarfe, bevor eine formelle Anfrage oder ein Angebotsverfahren gestartet wird. Es handelt sich um eine vorgelagerte Phase des Sourcing-Prozesses, die den Markt transparent macht und die Auswahlqualität nachfolgender Schritte erhöht.

Abgrenzung zum klassischen Sourcing

Während das Sourcing den gesamten Weg von der Bedarfsanalyse bis zur Auftragsvergabe umfasst, beschränkt sich Supplier Discovery auf die Markt- und Lieferantensuche. Erst danach folgen Anfrage, Angebotsöffnung, Verhandlung und Vergabe. In der Praxis wird Supplier Discovery häufig unterschätzt: Ein zu knapp gehaltener Lieferantenpool führt zu schwacher Wettbewerbssituation, ein zu breiter zu unnötigem Prüfaufwand. Ziel ist ein tragfähiges Shortlisting von typischerweise drei bis zehn qualifizierten Kandidaten je Bedarf.

Einordnung in den Einkaufsprozess

Supplier Discovery greift auf saubere Materialklassen und Stammdaten zurück, um Suchkriterien

präzise zu definieren. Die Ergebnisse speisen sich in späteren Phasen fort: in die Risikomatrix für Lieferantenrisiken, in den Notfallplan für Ausfallszenarien und in die langfristige Lieferantenkonsolidierung. Ohne gepflegte Lieferantendaten bleibt Discovery reine Ad-hoc-Suche; mit ihnen wird sie eine wiederholbare, skalierbare Kompetenz des Einkaufs.

Methoden und Vorgehen im Supplier Discovery

Der Prozess folgt in der Praxis einem mehrstufigen Vorgehen: Bedarf präzisieren, Markt scannen, Kandidaten vorselektieren und shortlisten. Je nach Kritikalität des Materials variiert die Tiefe der Prüfung erheblich.

Bedarfsprofil und Suchkriterien definieren

Ausgangspunkt ist ein klares Anforderungsprofil: technische Spezifikation, Zeichnungen oder Normen, Mengen- und Lieferrhythmus, Qualitätsanforderungen und Compliance-Themen wie Dual Use Goods oder REACH. Technische Einkäufer grenzen zudem Materialklassen ein und legen regionale Präferenzen oder logistische Randbedingungen fest. Je präziser das Profil, desto treffsicherer die Suche und desto geringer der spätere Abstimmungsaufwand mit Fachabteilungen.

Suchkanäle kombinieren

Bewährte Kanäle sind Lieferantennetzwerke und B2B-Marktplätze, Fachmessen, Zertifizierungsdatenbanken, Kammern und Branchenverzeichnisse sowie Empfehlungen aus dem bestehenden Netzwerk. Digitale Plattformen erlauben die Filterung nach Verfahren, Kapazität und Zertifizierung und reduzieren die Suchzeit deutlich. Ergänzend liefern Auswertungen der eigenen Auftragsabwicklung Hinweise, welche Lieferanten bereits bewährt haben und wo neue Kapazität nötig wäre.

Vorselektion und Shortlist

In der Vorselektion prüfen Einkäufer öffentlich zugängliche Informationen, Zertifikate wie ISO 9001 oder IATF 16949, Referenzen und Finanzkennziffern. Ein standardisierter Fragebogen (Supplier Self-Assessment) strukturiert die ersten Rückmeldungen. Das Ergebnis ist eine Shortlist, die in die eigentliche Anfrage übergeht. Für kritische Teile empfiehlt sich zusätzlich eine erste Vor-Ort-Besichtigung oder ein Audit vor der Vergabe.

Wichtige KPIs und Bewertungskriterien

Supplier Discovery lässt sich messen: sowohl die Qualität des Prozesses selbst als auch die Performance der gefundenen Lieferanten nach Beginn der Zusammenarbeit.

Kennzahlen für den Discovery-Prozess

Typische Prozesskennzahlen sind die Anzahl identifizierter und qualifizierter Lieferanten je Bedarf, die Time-to-Source bis zur ersten qualifizierten Shortlist sowie die Konversionsrate von Shortlist-Kandidaten zu beauftragten Lieferanten. Auch die Abdeckungsquote kritischer Materialklassen mit mindestens zwei geprüften Alternativlieferanten ist ein sinnvoller Indikator für Absicherung.

Kennzahlen für die Lieferantenbewertung

Für die Erst- und Folgebewertung haben sich mehrere Kenngrößen etabliert, die auch nach der Vergabe weitergeführt werden. Dazu zählen On-Time Delivery (OTD) als Maß für Liefertreue, die

Servicegrad-Betrachtung auf Positionsebene und die On-Time Payment Rate als Beleg für die eigene Zahlungsdiscipline aus Sicht des Lieferanten. Später ergänzen Qualitätskennzahlen wie Reklamationsquoten und Prüfmittelmanagement-Themen das Bild.

Risiken und Kontrollen im Supplier Discovery

Fehler im Discovery-Prozess wirken langfristig: falsch gewählte Lieferanten verursachen Qualitätskosten, Lieferausfälle und Abhängigkeiten. Systematische Kontrollen mindern diese Risiken deutlich.

Typische Fehlerquellen

Häufige Probleme sind unklare Spezifikationen, die zu Scheinqualifikationen führen, ein zu enger Lieferantenpool ohne echte Alternativen sowie vernachlässigte Compliance-Prüfungen etwa bei Dual Use Goods oder ESG-Anforderungen wie Materialsubstitution. Auch die reine Kostensicht ohne Blick auf Kapazität, Entwicklungsleistung und Logistics-Kosten – etwa Luftfrachtkosten-Komponenten bei Fernbeschaffung – verzerrt die Bewertung.

Kontrollen und Absicherung

Wirksame Kontrollen sind standardisierte Bewertungsraster, Zwei-Augen-Prüfung bei kritischen Vergaben und die dokumentierte Pflege der Risikomatrix. Für A-Teile sollte ein Notfallplan mit qualifizierten Zweitquellen hinterlegt sein. Regelmäßige Lieferantenaudits und die Überwachung von On-Time Delivery (OTD) stellen sicher, dass Erwartungen aus der Discovery-Phase in der Serienphase bestätigt werden. Bei Contract-Design sind zudem Themen wie Vorkasse, IP-Übertragung und RTO Lieferant (Return to Owner bei Werkzeugausrüstung) früh zu klären.

Aktuelle Entwicklungen und Digitalisierung

Supplier Discovery verlagert sich zunehmend in digitale Lieferantennetzwerke und Datenplattformen. Künstliche Intelligenz unterstützt Matching, Übersetzung und erste Risikoindikationen – ersetzt aber nicht die fachliche und Beziehungsebene.

Digitale Plattformen und KI-Unterstützung

B2B-Marktplätze und Lieferantennetzwerke ermöglichen die Suche nach Verfahren, Material, Kapazität und Zertifizierung in Minuten statt Tagen. KI-gestützte Tools helfen bei der Anreicherung von Stammdaten, der Verbesserung der Datenqualität und bei der Vorbereitung von Anfragen. Voraussetzung bleibt however gepflegte interne Datenbasis: ohne saubere Materialklassen bleibt jedes digitale Matching unpräzise.

Resilienz und Nachhaltigkeit als Suchkriterium

Seit den Lieferkettenkrisen der letzten Jahre rücken Resilienzkriterien stärker in den Fokus: regionale Diversifikation, Dual Sourcing und transparente Lieferketten. Auch ESG-Anforderungen wie CO-Daten, Lieferkettengesetz-Pflichten und Materialsubstitution (ESG) sind häufig Bestandteil des Erstfragebogens. Einkäufer integrieren diese Kriterien bereits in die Shortlist-Bewertung, nicht erst in die Vertragsgestaltung.

Typische Kennzahlen

Anzahl qualifizierter Lieferanten je Bedarf: 3–10

Typischer Richtwert für eine tragfähige Shortlist

Time-to-Source bis Shortlist: 2–6 Wochen

Hängt von Kritikalität und Marktsituation ab

Abdeckungsquote kritischer Materialklassen: ≥ 2 Quellen

Mindestens zwei geprüfte Alternativlieferanten für A-Teile

On-Time Delivery (OTD) nach Vergabe: $> 95\%$

Validiert die Discovery-Bewertung in der Serie

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer stand vor dem Problem, dass ein Stahlbaulieferant ins Ausland verlagert und die Kapazität für geschweißte Baugruppen knapp wurde. Über strukturiertes Supplier Discovery – kombinierter Einsatz eines Lieferantennetzwerks, Messekontakte und Zertifizierungsdatenbanken – identifizierte das Einkaufsteam zwölf Kandidaten, shortlistete fünf und startete eine qualifizierte Anfrage mit klarer Spezifikation.

- Standardisierter Self-Assessment-Fragebogen mit technischen, kapazitiven und Compliance-Fragen
- Vor-Ort-Sichtprüfung der Schweißfachbetriebe inklusive Prüfmittelmanagement-Check
- Aufnahme von zwei Neulieferanten in die Risikomatrix mit definiertem Notfallplan
- Verfolgung der On-Time Delivery (OTD) über die ersten zwölf Monate zur Validierung

Fazit

Supplier Discovery ist das Fundament jeder erfolgreichen Beschaffungsstrategie. Wer Lieferanten systematisch identifiziert, bewertet und dokumentiert, gewinnt nicht nur bessere Preise über eine stärkere Wettbewerbsposition, sondern auch Resilienz gegen Ausfälle und Marktveränderungen. Voraussetzung sind saubere Stammdaten, klar definierte Suchkriterien und standardisierte Bewertungsprozesse. Digitale Plattformen und KI-Tools beschleunigen die Suche erheblich, verlagern die Herausforderung aber in Richtung Datenqualität und methodischer Disziplin. Unternehmen, die Discovery als dauerhaften Prozess statt als Einmalaktion verstehen, sichern sich einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil im Einkauf.

Häufige Fragen

Was ist Supplier Discovery?

Supplier Discovery ist der strukturierte Prozess, potenzielle Lieferanten für definierte Materialien oder Dienstleistungen zu identifizieren und vorab zu bewerten. Er ist die erste Phase des Sourcing-Prozesses und endet typischerweise mit einer Shortlist qualifizierter Kandidaten. Erst danach folgen Anfrage, Angebotsvergleich und Vergabe.

Wie läuft ein Supplier-Discovery-Prozess ab?

Zunächst wird das Bedarfsprofil mit Spezifikation, Mengen und Compliance-Anforderungen definiert. Danach erfolgen Marktsuche über Netzwerke, Messen und Datenbanken, eine Vorselektion anhand von Zertifikaten und Referenzen und schließlich die Shortlist-Erstellung. Bei kritischen Teilen schließt sich

oft ein Audit oder Vor-Ort-Termin an.

Welche Kriterien sind bei der Lieferantensuche wichtig?

Zentral sind technische Befähigung und Verfahrenskompetenz, Kapazität und Flexibilität, Zertifizierungen wie ISO 9001 oder IATF 16949, Standort und Logistikanbindung sowie Finanzstabilität. Ergänzend wachsen Kriterien wie ESG-Compliance, Resilienz und regionale Diversifikation an Bedeutung.

Wie viele Lieferanten sollte man bei der Suche berücksichtigen?

In der Praxis hat sich eine Shortlist von etwa drei bis zehn qualifizierten Kandidaten bewährt. Für kritische Komponenten sollten mindestens zwei Lieferanten bis zur Vergabereife geprüft werden, um Verhandlungsdruck und Ausfallsicherung zu kombinieren.

Welche Tools unterstützen beim Supplier Discovery?

Geeignet sind B2B-Marktplätze und Lieferantennetzwerke, Zertifizierungsdatenbanken, Auskunfteien für Finanzkennzahlen sowie interne SRM- und ERP-Daten. KI-gestützte Matching-Tools beschleunigen die Vorauswahl, ersetzen aber nicht die fachliche Prüfung im Einzelfall.

Worin unterscheidet sich Supplier Discovery vom Sourcing?

Sourcing umfasst den gesamten Prozess von der Bedarfsanalyse bis zur Vergabe und Verwaltung der Lieferbeziehung. Supplier Discovery ist die vorgelagerte Such- und Bewertungsphase, die dem Sourcing die Lieferantenbasis bereitstellt.