

Supplier Longlist: Vom Marktscreen zur strukturierten Lieferantenlangliste

Die Supplier Longlist ist die vollständige, vorab gefilterte Übersicht aller potenziell geeigneten Lieferanten für ein bestimmtes Beschaffungsvorhaben oder eine Warengruppe. Sie bildet die erste Stufe des Auswahlprozesses, bevor durch eine Vorselektion die Shortlist entsteht. Für technische Einkäufer ist sie das zentrale Arbeitsinstrument, um Marktabdeckung, Risikostreuung und Verhandlungsdruck systematisch aufzubauen.

Das Wichtigste in Kürze

- Die Supplier Longlist erfasst typischerweise 15 bis 50 oder mehr potenzielle Lieferanten pro Anforderung oder Warengruppe.
- Sie entsteht durch Marktscreening aus eigenen Stamm-/ERP-Daten, Zuliefererdatenbanken, Messkontakten und internem Wissen der Fachabteilungen.
- Kriterien der Longlist-Bildung sind grob und filternd: Branche, Technologie, Kapazität, Region, Zertifizierungen und Wirtschaftslage.
- Aus der Longlist wird über eine strukturierte Vorselektion die Lieferanten-Shortlist abgeleitet, die zur Anfrage (RFQ/RFI) eingeladen wird.
- Die Pflege der Longlist ist Teil einer funktionierenden Lieferantenbasis und unterstützt Category Management und Lieferantenrisikomanagement.
- Im Kontext von CSDDD und Conflict Minerals gewinnt die Longlist an Bedeutung als Ausgangspunkt für Nachhaltigkeits- und Compliance-Prüfungen.

Definition: Supplier Longlist

Die Supplier Longlist – deutsch Lieferantenlangliste – ist die Gesamtheit aller Lieferanten, die für ein Beschaffungsvorhaben grundsätzlich in Frage kommen und erste, einfache Filterkriterien erfüllen. Sie ist bewusst breit angelegt und noch nicht bewertet im Detail. Erst die anschließende Selektion führt zur Shortlist, die in die eigentliche Ausschreibung oder Anfrage überführt wird.

Abgrenzung zur Supplier Shortlist

Die Longlist ist ein Such- und Sammelinstrument, die Shortlist ein Auswahl- und Verhandlungsinstrument. In der Praxis reduziert der Einkäufer die Longlist häufig auf drei bis acht Kandidaten, die dann detailliert qualifiziert werden. Die Reduktion folgt dokumentierten Kriterien, damit der Prozess nachvollziehbar und gegenüber internen Stakeholdern sowie Revisionsanforderungen begründbar bleibt.

Einordnung im Beschaffungsprozess

Die Longlist entsteht typischerweise nach der Bedarfs- und Spezifikationsklärung und vor der Ausschreibung. Sie ist eng verknüpft mit der Einkaufsstrategie: Wer global, regional oder einzeln beschafft, bestimmt Richtung und Zuschnitt der Langliste. Bei Global Sourcing fällt die Longlist

naturgemäß breiter aus als bei regionalen Single-Source-Strategien.

Aufbau und typische Inhalte einer Longlist

Eine brauchbare Supplier Longlist ist mehr als eine Adressliste. Sie enthält strukturierte Stammdaten und erste qualifizierende Merkmale, die eine schnelle Vorselektion ohne aufwendige Einzelprüfung erlauben.

Stammdaten und Qualifikationsmerkmale

Je Datenquelle unterscheidet sich die Tiefe, in der Praxis haben sich folgende Angaben bewährt:

- Stammdaten: Name, Standorte, Rechtsform, Umsatzgrößenordnung, Mitarbeiterzahl
- Technologiefähigkeit: Verfahren, Maschinenpark, Materialien, Normen und Zertifizierungen (z. B. ISO 9001, IATF 16949)
- Logistik: Region, typische Incoterms inklusive Incoterms EXW oder FAS, Anbindungsqualität
- Erstbewertung: Wirtschaftslage, Lieferantenrisiko, ggf. ESG-Indikatoren und Conflict Minerals-Bezug

Quellen für die Longlist-Bildung

Einkäufer kombinieren in der Regel mehrere Quellen: eigene Lieferantenstammdaten aus ERP- und SRM-Systemen, Präqualifizierungsdatenbanken, Fachverbände, Messekataloge, Empfehlungen aus dem Netzwerk sowie Verfahrensdaten aus bisherigen Ausschreibungen. Auch Datenqualität entscheidet hier über den Erfolg: Veraltete Kapazitäts- oder Zertifizierungsangaben führen schnell zu falschen Engpassbildern. Ein regelmäßiger Datenqualitätsbericht hilft, die Longlist aktuell zu halten.

Longlist auf Warengruppenebene

Neben der projektspezifischen Longlist pflegen viele Einkaufsorganisationen warengruppenbezogene Langlisten, die als Category Intelligence Basis dienen. Sie dokumentieren, welche Anbieter eine Warengruppe überhaupt bedienen können, und werden bei jedem neuen Bedarf auf Aktualität geprüft. Das spart bei Folgeprojekten Zeit und erhöht die Marktabdeckung.

Methoden und Vorgehen bei der Erstellung

Die Erstellung folgt einem einfachen Muster: Suchraum definieren, Quellen ausschöpfen, grob filtern, dokumentieren. Entscheidend ist die Balance zwischen Breite und Wirtschaftlichkeit – eine überfüllte Longlist bindet Ressourcen, eine zu schmale vermindert Wettbewerb.

Vorgehen in fünf Schritten

Ein praxiserprobtes Vorgehen sieht wie folgt aus:

- Anforderungsprofil festlegen: Technologie, Mengen, Termine, Qualitätsanforderungen
- Suchraum bestimmen: Regionen, Branchen, Größenklassen, Lieferstrategie (Single-/Multi-Source)
- Kandidaten sammeln: interne Daten, Datenbanken, Netzwerk, Messen
- Grob filtern nach harten Kriterien (K.-o.-Kriterien) und Soft Facts
- Dokumentieren und priorisieren, dann Shortlist ableiten

K.-o.-Kriterien und Priorisierung

K.-o.-Kriterien sind harte Ausschlussmerkmale wie fehlende Zertifizierung, unzureichende Technologiekompatibilität, kritische Finanzlage oder geografische Risiken. Alles andere wird punktuell

bewertet, häufig mit einem einfachen Scoring. Ein Dublettscore hilft dabei, gleichartige Standorte oder Konzernverbünde zu erkennen und nicht mehrere filialgleiche Anbieter unnötig zu duplizieren.

Einbindung von Fachabteilungen

Technische Vorbewertung gelingt selten ohne Fertigungs- oder Entwicklungsnähe. Konstruktions- und Fertigungskollegen kennen oft Spezialisten, die in Datenbanken nicht sichtbar sind – etwa für Formenbau-Beschaffung oder Spezialbeschichtungen. Eine kurze Review-Schleife mit der Fachabteilung erhöht die Trefferquote der Longlist erheblich.

Wichtige KPIs für die Longlist-Arbeit

Auch die Longlist-Phase lässt sich messen. Sinnvolle Kennzahlen beziehen sich auf Marktabdeckung, Durchlaufgeschwindigkeit und Selektionsqualität. Sie lassen sich gut in das Controlling im Einkauf integrieren, etwa über regelmäßige Berichte zur Pipeline neuer Lieferanten.

Kennzahlen im Überblick

Typische Richtwerte in der Praxis sind in der folgenden Tabelle zusammengefasst. Sie sollten je Warengruppe und Reifegrad der Organisation kalibriert werden.

Ableitung in Follow-up-Kennzahlen

Nach der Shortlist-Phase interessieren Folgegrößen: Anteil neuer Lieferanten, die tatsächlich beauftragt werden, Quote der Ausschreibungen mit ausreichend Geboten sowie die spätere Lieferservicegrad-Entwicklung neuer Quellen. So lässt sich rückwirkend prüfen, ob die Longlist-Kriterien die richtigen Lieferanten in den Prozess gebracht haben.

Risiken und Kontrollen rund um die Longlist

Die Longlist birgt spezifische Risiken: Scheinalternativen, veraltete Daten, Compliance-Lücken und Ressourcenverschwendung. Gezielte Kontrollen reduzieren diese Gefahren erheblich.

Typische Risiken

Häufige Fehlerbilder sind: Listen, die nur aus bekannten Lieferanten bestehen (Scheinwettbewerb), fehlende Aktualisierung nach Reorganisationen oder Standortwechseln sowie Kandidaten, die zwar technisch passen, wirtschaftlich aber instabil sind. Auch unvollständige Compliance-Daten – etwa zu Sanktionen oder Nachweispflichten nach der Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD) – können spät im Prozess teuer werden.

Kontrollen und Dokumentation

Hilfreiche Kontrollen sind dokumentierte K.-o.-Kriterien im Einkaufshandbuch, ein Vier-Augen-Prinzip bei der Shortlist-Freigabe und eine mindesthaltbarkeitsähnliche Auffrischung der Listen, in der Praxis häufig halbjährlich bis jährlich. Für internationale Kandidaten lohnt ein Blick auf geopolitische Risikofaktoren, bevor sie in die engere Wahl kommen. Die spätere Dokumentenprüfung bei Onboarding schließt die Lücken, die die Longlist-Betrachtung offengelassen hat.

Rechtliche und ethische Aspekte

Rechtlich ist die Longlist neutral – Verpflichtungen entstehen erst mit Angebot und Zuschlag. Dennoch sollten frühzeitig Indikatoren für Compliance-Themen geprüft werden, etwa humane Rechte, Klimadaten

oder Verpflichtungsfähigkeit. Ein später veranlasster Lieferanten-ESG-Verbesserungsplan lässt sich einfacher umsetzen, wenn die Kandidaten bereits auf ESG-Basis vorsortiert wurden. Steuerliche und vertragsrechtliche Fragen sind im Einzelfall zu prüfen.

Aktuelle Entwicklungen und Digitalisierung

Die Longlist-Arbeit wandert zunehmend in digitale Werkzeuge. KI-gestützte Marktsuchen, strukturierte Lieferantendatenbanken und automatisierte Risikoscans verkürzen den Weg vom Bedarf zur qualifizierten Liste deutlich – ohne die Einkäuferverantwortung zu ersetzen.

KI und Datenbasis

Moderne Ansätze kombinieren interne Verfahrensdaten mit externen Marktinformationen und liefern Vorschläge, die der Einkäufer fachlich bewertet. Wichtig bleibt die Datenpflege: Ohne saubere Stammdaten und einen verlässlichen Dublettenscore erzeugen Werkzeuge mehr Rauschen als Nutzen. Transparenz über Datenherkunft und Bewertungslogik ist entscheidend.

Nachhaltigkeit und Compliance als Filter

Nachhaltigkeitskriterien rücken von der Shortlist in die Longlist vor. Erste ESG-Indikatoren, Sanktionslisten-Checks und Hinweise auf risikobehaftete Rohstoffe (Conflict Minerals) werden zunehmend schon bei der Listenaufstellung berücksichtigt. Das reduziert spätere Ausfälle und beschleunigt das Onboarding.

Verzahnung mit operativen Prozessen

Für Serien- und Zuliefererbeziehungen reicht die Longlist nicht: Transportkapazitäten, Dock Appointment-Regelungen, Direktbelieferung und Feinplanung Einkaufskapazitäten müssen bei der Vorauswahl mitgedacht werden. Auch Fragen wie Handlings- und Zollabwicklung inklusive CMR-Frachtbrief und Incoterms-Vereinbarungen sowie finanzielle Aspekte wie Early Payment Programme oder Zahlungsziel-Bewertungen lassen sich bereits auf Longlist-Ebene grob einschätzen.

Typische Kennzahlen

Anzahl Longlist-Kandidaten: 15–50

Üblicher Richtwert je Anforderung; bei Global Sourcing häufig höher

Shortlist-Quote: ca. 20–40 %

Anteil der Longlist-Kandidaten, der in die engere Wahl kommt

Angebotsquote Shortlist: > 70 %

Anteil der Shortlist-Anbieter, die tatsächlich ein Angebot abgeben

Datenaktualität: ≤ 12 Monate

Zeit seit letzter Verifikation der Stammdaten und Zertifizierungen

Neulieferanten-Anteil: typischerweise 10–20 %

Anteil neuer Quellen an den vergebenen Aufträgen je Warengruppe

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer benötigte für eine neue Baureihe Zerspanungskapazität für hochfeste Stahlbauteile. Der Einkauf erstellte zunächst eine Supplier Longlist mit 32 Kandidaten aus

eigenen ERP-Daten, einer Präqualifizierungsdatenbank und Messkontakten. Nach K.-o.-Filterung (ISO-Zertifizierung, Maschinenpark, Region) blieben zwölf Kandidaten, die zur Anfrage eingeladen wurden. Am Ende wurden zwei Neulieferanten aufgenommen, die die bestehende Lieferantenbasis sinnvoll ergänzten.

- K.-o.-Kriterien im Einkaufshandbuch dokumentiert und mit der Konstruktion abgestimmt
- Dublettenscore eingesetzt, um Konzernstandorte nicht doppelt zu zählen
- Geopolitisches Risiko für zwei osteuropäische Kandidaten bewertet und abgewogen
- Longlist in einem Category Intelligence-Datensatz gespeichert und halbjährlich aktualisiert

Fazit

Die Supplier Longlist ist das Fundament jeder strukturierten Lieferantensuche. Sie sichert Marktabdeckung, schafft Verhandlungsdruck und macht den Auswahlprozess dokumentierbar. Entscheidend ist die Balance zwischen Breite und Wirtschaftlichkeit: zu viele Kandidaten binden Ressourcen, zu wenige verhindern echten Wettbewerb. Wer die Longlist systematisch pflegt, mit aktuellen Daten versieht und in die Einkaufsstrategie einbettet, senkt Beschaffungsrisiken nachhaltig und beschleunigt alle nachgelagerten Schritte bis zum Vertragsabschluss.

Häufige Fragen

Was ist eine Supplier Longlist?

Eine Supplier Longlist ist die vollständige, vorab gefilterte Liste aller potenziell geeigneten Lieferanten für ein Beschaffungsvorhaben oder eine Warengruppe. Sie entsteht durch Marktscreening aus verschiedenen Quellen und bildet die Basis für die spätere Shortlist. Sie ist noch nicht detailliert bewertet, sondern grob qualifiziert.

Wie viele Lieferanten stehen typischerweise auf einer Longlist?

In der Praxis umfasst eine Longlist häufig 15 bis 50 Kandidaten, bei breiten oder globalen Warengruppen auch mehr. Entscheidend ist weniger die absolute Zahl als die Abdeckung relevanter Technologien und Regionen. Aus der Longlist werden meist drei bis acht Kandidaten für die Shortlist selektiert.

Welche Kriterien entscheiden bei der Longlist-Aufnahme?

Typisch sind Technologie- und Verfahrensfähigkeit, Kapazität, Region, Zertifizierungen, Wirtschaftslage sowie Compliance- und ESG-Indikatoren. Harte K.-o.-Kriterien filtern ungeeignete Kandidaten aus, weiche Kriterien dienen der Priorisierung. Die Kriterien sollten dokumentiert sein, etwa im Einkaufshandbuch.

Wie kommt man von der Longlist zur Shortlist?

Über eine strukturierte Vorselektion mit dokumentierten Kriterien und gegebenenfalls einem Scoring-Modell. Zunächst werden K.-o.-Kriterien angewendet, anschließend die verbleibenden Kandidaten punktuell bewertet und priorisiert. Die Shortlist umfasst typischerweise drei bis acht Anbieter, die dann zur Anfrage eingeladen werden.

Wie oft sollte eine Supplier Longlist aktualisiert werden?

In der Praxis hat sich eine Aktualisierung im Halbjahres- bis Jahresrhythmus bewährt, bei kritischen Warengruppen auch häufiger. Veraltete Kapazitäts-, Zertifizierungs- oder Finanzangaben führen zu

Fehlentscheidungen. Ein Datenqualitätsbericht unterstützt die systematische Pflege.

Welche Rolle spielt die Longlist bei Nachhaltigkeitsanforderungen?

Sie ist der früheste sinnvolle Ansatzpunkt für Nachhaltigkeits- und Compliance-Filter. Erste ESG-Indikatoren, Sanktionslisten-Checks und Hinweise auf Conflict Minerals lassen sich bereits auf Longlist-Ebene prüfen. So reduziert sich der Aufwand für spätere Due-Diligence-Schritte, etwa im Kontext der CSDDD.