

Supplier Rating: Systematische Bewertung von Lieferantenleistung

Supplier Rating bezeichnet die systematische, meist periodische Bewertung von Lieferanten anhand definierter Kriterien wie Lieferzuverlässigkeit, Qualität, Preisen und Service. Das Verfahren macht Lieferantenleistung messbar und vergleichbar und bildet damit die Grundlage für Qualifizierung, Entwicklung und Auswahl von Lieferanten im Beschaffungsprozess. In der DACH-Industrie ist das Supplier Rating meist über Kennzahlen und Scoring-Modelle in ERP- oder Lieferantenportalen integriert.

Das Wichtigste in Kürze

- Supplier Rating bewertet Lieferanten objektiv anhand von Kennzahlen wie Liefertreue, Fehlerquote, Reaktionszeiten und Preisniveau.
- Übliche Bewertungszyklen reichen von monatlichen Kurzratings bis zu jährlichen Gesamtbeurteilungen.
- Häufig werden Scorecard-Modelle mit vier bis acht Kriterien und %-Gewichtungen pro Materialgruppe eingesetzt.
- Ergebnisse fließen in Lieferantenauswahl, Losgrößenvergabe, den Supplier Development Plan und Risikomanagement ein.
- In der Praxis werden häufig Gesamtscores von A (über 90 Punkte) bis D (unter 70 Punkte) verwendet.
- Objektive Ratings ergänzen subjektive Beurteilungen aus Einkauf und Fachabteilung, ersetzen sie aber nicht vollständig.

Definition: Supplier Rating

Supplier Rating ist das systematische Bewerten und Benoten von Lieferanten anhand vordefinierter, messbarer Kriterien. Es transformiert qualitative Erwartungen an die Lieferantenleistung in skalare Kennzahlen und zeigt Stärken und Schwächen der Lieferantenbasis auf einen Blick.

Abgrenzung zur Lieferantenleistungsbewertung

Die Begriffe Supplier Rating, Supplier Evaluation und Lieferantenleistungsbewertung werden in der Praxis oft synonym verwendet. Streng genommen bezeichnet das Rating den regelmäßigen, benotenden Prozess auf Basis erlebnisbezogener Daten aus Wareneingang, Qualitätsprüfung und Bestellabwicklung. Die Evaluation umfasst zusätzlich die Anfangsbewertung und Qualifizierung neuer Lieferanten, etwa vor erster Beauftragung über eine Freitextbestellung oder im Rahmen einer Anfrage. Beide Prozesse greifen auf dieselben Datenquellen zurück, unterscheiden sich aber im Zeitpunkt und in der Zielsetzung.

Rechtlicher und vertraglicher Rahmen

Ein Supplier Rating sollte vertraglich verankert sein, etwa in Allgemeinen Einkaufsbedingungen oder

Rahmenverträgen mit einer Klausel zur Leistungsbewertung und deren Konsequenzen. Wichtig ist Transparenz gegenüber dem Lieferanten: Kriterien, Gewichtung und Messmethoden müssen bekannt sein, damit Ergebnisse nicht als Willkür wirken. Ratings geben eine Momentaufnahme wieder; rechtliche Wirkungen wie Vertragsstrafen treten in der Regel erst über separierte Vereinbarungen ein. Steuerliche und haftungsrechtliche Details sollten im Einzelfall geprüft werden.

Methoden und Vorgehen im Supplier Rating

Die Methodenauswahl hängt von Branche, Materialklassen und strategischer Bedeutung der Lieferanten ab. Bewährt ist ein gestuftes Vorgehen von der Datenerhebung über die Skalierung bis zur Interpretation und Ableitung von Maßnahmen.

Kriterien und Gewichtungen festlegen

Typische Bewertungsbereiche sind Qualität (Fehler- und Reklamationsquote), Lieferung (Liefertreue, Füllrate, Expedite Rate), Kosten (Preisniveau, Preistreue, Nachlassverhalten) sowie Service (Reaktionszeit, Projektunterstützung, Dokumentation zur Nachverfolgbarkeit von Materialien). Die Gewichtung variiert je nach Materialgruppe: Bei kritischen A-Teilen dominiert oft die Qualität, bei Catalog-Artikeln die Kosten- und Prozesssicherheit. Hilfreich ist eine Bewertung auf Ebene der Materialklassen, damit der gleiche Lieferant je nach Warensortiment unterschiedlich abschneiden kann. Die Gewichtung sollte jährlich überprüft werden.

Datenquellen und Scoring-Modelle

Ratings leben von objektiven Daten: Wareneingangs- und Qualitätsprüfung, Terminabweichungen aus dem Bestellprozess, Reklamationen sowie Messdaten aus dem ERP-System, etwa aus der Attributpflege Materialstamm. Häufige Modelle sind die 100-Punkte-Scorecard mit Notenstufen A bis D, Punktesysteme mit Mindestgrenzen je Kriterium oder Kepner-Tregoe-Matrizen für strategische Entscheidungen. Ergänzend fließen strukturierte Beurteilungen aus Einkauf, Konstruktion und Logistik ein, um weiche Faktoren wie Kooperationsbereitschaft abzubilden.

Bewertungsturnus und Feedback

In der Praxis haben sich monatliche operative Kurzzratings für kritische Lieferanten und quartals- oder jährliche Gesamtbeurteilungen für die breite Lieferantenbasis etabliert. Essentiell ist das Feedbackgespräch: Ergebnisse werden dem Lieferanten offengelegt, diskutiert und in einen Vendor Rating Report mit Vereinbarungen zur Verbesserung überführt. Ohne Rückmeldung und Konsequenzen verliert das Rating an Wirkung und wird von Lieferanten als reine Pflichtübung wahrgenommen.

Wichtige KPIs für das Supplier Rating

Kennzahlen bilden das Herzstück jedes Ratings. Sie müssen präzise definiert, konsistent gemessen und mit klaren Zielwerten hinterlegt sein, damit Ergebnisse vergleichbar und handlungsrelevant bleiben.

Kennzahlen zu Qualität und Lieferung

Qualitätsseitig zählen die Fehlerquote am Wareneingang in PPM, die Anzahl beanstandeter Lieferungen bezogen auf Gesamtlieferungen und die Erstaussbeute bei komplexen Teilen. Liefertreue wird häufig als OTD (On-Time Delivery) gemessen, ergänzt um die Entscheidungsrelevante Füllrate und die Expedite Rate als Indikator für Exnataufwand und Prozessinstabilität. Auch die Einhaltung vereinbarter Transport- und Verpackungsvorgaben wird bewertet, da Abweichungen dort direkte Kosten

im Wareneingang verursachen.

Kennzahlen zu Kosten und Service

Kostenorientierte KPIs sind die Preisentwicklungsabweichung zum Marktindex, Einsparbeiträge, die Bestellquote pro Katalog als Maß für Konformität mit vereinbarten Sortimenten sowie die Reklamationsbearbeitungszeit. Servicemäßig relevant sind Reaktionszeiten auf Anfragen und Beanstandungen, Termintreue bei Prototypen und die Qualität von Stammdaten etwa im Rahmen der Parameterpflege (MRP), da fehlerhafte Lieferantendaten Planungsstörungen im Master Production Schedule (MPS) auslösen. Soft Factors wie Innovationsbeiträge werden über strukturierte Fragebögen erfasst.

Von Kennzahlen zu Schlussfolgerungen

EinzelKPIs ziehen selten alleine Schlüsse; entscheidend ist die kombinierte Betrachtung. Ein Lieferant mit exzellenter Liefertreue, aber steigender PPM-Quote signalisiert möglicherweise Qualitätsrisiken durch untergängige Inspektionen. Verbunden werden die KPIs zu einer Scorecard mit Ampellogik und Trendindikatoren. Frühwarnindikatoren wie steigende Bestelländerungen oder verzögerte Verfügbarkeitszusage können zusätzlich als Vorlaufschild für spätere Ratingschwächen dienen und zeigen Abweichungen, bevor sie sich in Härtekriterien manifestieren.

Risiken und Kontrollen beim Einsatz von Ratings

Supplier Ratings wirken nur, wenn sie methodisch sauber aufgebaut und organebenübergreifend akzeptiert sind. Fehlerhafte Datenbasis, fehlende Konsequenzschiene oder eine übersteuerte KPI-Fokussierung können das Gegenteil bewirken.

Typische Fallstricke

Häufige Fehler sind unklare Definitionen (etwa was pünktlich heißt: Lieferdatum am Werk oder bestätigtes Datum), doppelte Strafwirkung durchlogistische Abweichungen aus eigener Disposition und eine Datengrundlage mit kleinen Mengen, die zufallsbasiert schwanken. Auch Bestellparameter müssen sauber gepflegt werden, etwa über die Parameterpflege (MRP); sonst spiegelt das Rating Planungsfehler des eigenen Einkaufs wider. Ein weiterer Fallstrick ist die alleinige Messung ohne Konsequenz: Ohne Supplier Development Plan bleibt ein negatives Rating folgenlos.

Kontrolle, Konsistenz und Eskalation

Wirksame Kontrollen sind ein Reviewed-by-Prozess, in dem Einkauf und Qualität Ratings vor Versand validieren, klare Schwellenwerte und Eskalationsstufen (gespräch, Verbesserungsplan, Liquidierung der Zuteilungen) sowie ein übergeordnetes Risikomanagement, dem Ratings als Input dienen. Liefern Ratings Daten in eine Risiko-Heatmap oder Sourcing-Entscheidungen, sollte die Datenqualität regelmäßig auditiert werden. Transparenz gegenüber dem Lieferanten, ein dokumentiertes Beschwerdeverfahren zur Ratingbewertung und die Nachvollziehbarkeit der Eingangsdaten schaffen Fairness.

Aktuelle Entwicklungen und digitale Umsetzung

Supplier Ratings wandern zunehmend in ERP-, SRM- und cloudgestützte Lieferantenportale. Gleichzeitig erweitern Risikomanagement, Nachhaltigkeit und KI-gestützte Bewertung klassische Ratingmodelle.

Automatisierung und Integration

In integrierten Systemen fließen Daten aus Wareneingang, Reklamationsmanagement und E-Rechnung automatisiert in das Rating, sodass manuelle Aktualisierung entfällt. In elektronischen Beschaffungsplattformen ergeben sich aus dem Bestellprozess mit Katalogen und der Bestellquote pro Katalog natürliche Prozesskennzahlen. Kreative Ansätze automatisieren zusätzlich Lieferantenerklärungen und Zertifikate. Der Bezug zum Kreditorenstammdaten als Basisobjekt für normale Zuordnung verhindert Doppelbewertungen desselben Lieferanten unter verschiedenen Identitäten.

Risiko, Nachhaltigkeit und Resilienz

Moderne Ratings integrieren geopolitisches Risiko, Rohstoffabhängigkeit und Single-Source-Ausprägungen, oft repräsentiert über Visualisierungen in einer Risk Heatmap. Nachhaltigkeits- und Compliancekriterien wie CO2-Abdrücke, auditierende Zertifizierungen und Nachverfolgbarkeit von Materialien werden zunehmend gleichwertig alongside klassischen KPIs gewichtet. Marginal, aber wachsend ist die Integration von Frühwarnindikatoren aus externen Datenquellen wie Handelsregistern oder Versanddaten. Vor diesem Hintergrund wird Supplier Rating zur strategischen Decisions-Unterstützung, ergänzend zum Lieferantenbenchmark gegenüber Peer-Unternehmen.

Typische Kennzahlen

On-Time Delivery (OTD): > 98 %

Typischer Zielwert für A-Lieferanten; Definition des Referenzdatums vereinheitlichen.

Fehlerquote am Wareneingang: < 500 PPM

Branchenabhängig; in der Serienfertigung häufig deutlich strengere Grenzen.

Reklamationsbearbeitungszeit: < 10 Arbeitstage

Bis zum abschließenden 8D-Report; kritische Teile mit kürzeren Zielzeiten.

Bestellquote pro Katalog: > 90 %

Anteil Bestellungen über vereinbarte Katalogartikel statt Freitextbestellung.

Gesamtscore im Rating: > 80 von 100 Punkten

Übliche Schwelle für ein A- oder B-Rating; darunter initiate Entwicklung.

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 800 aktiven Lieferanten führte ein Supplier Rating nach Materialgruppen ein. Zuvor erfolgte Lieferantenzuweisung vor allem über Preisvergleiche und persönliche Präferenzen; Schwächen bei Liefertreue kritischer Komponenten fielen erst spät auf. Nach zwölf Monaten zeigte die Scorecard strukturierte Schwächefälle, die das Einkaufsteam gezielt adressierte.

- Einführung einer 100-Punkte-Scorecard mit Ampelllogik lt. Materialgruppen, inklusive Monatssprints für A-Lieferanten und Quartalsratings für die Breite.
- Automatische Datenerhebung aus Wareneingang (PPM-Quote), Bestellwesen (OTD) und Reklamationsmanagement ohne manuelle Erfassung.
- Verbindliche Vendor Rating Talks mit jedem B- und A-Lieferanten sowie ein Supplier Development Plan für Lieferanten unter 80 Punkten.

- Koppelung des Ratings an Vergabeentscheidungen: Lieferanten mit A-Rating erhalten Vorzug bei der Rahmenvertragsausschreibung, Lieferanten unter 60 Punkte werden aus der Basis ausgemustert.

Fazit

Supplier Rating verwandelt subjektive Lieferanteneindrücke in objektive, vergleichbare Kennzahlen und schafft damit eine belastbare Entscheidungsgrundlage für Sourcing, Lieferantenauswahl und Qualitätsmanagement. Erfolg hängt weniger vom Modell als von sauberen Daten, klar definierten KPIs und einer Konsequenzschiene ab. Ohne Feedback und Supplier Development Plan verliert das Verfahren an Wirkung. Kombiniert mit Risiko- und Nachhaltigkeitskriterien wird das Rating zum zentralen Steuerungsinstrument einer resilienten Lieferantenbasis. Für Einkaufsorganisationen ist es damit kein Selbstzweck, sondern eine Investition in Versorgungssicherheit und Wettbewerbsfähigkeit.

Häufige Fragen

Was ist ein Supplier Rating?

Supplier Rating ist die systematische, periodische Bewertung von Lieferanten anhand definierter Kriterien wie Qualität, Liefertreue, Preisniveau und Service. Die Ergebnisse werden typischerweise als Score oder Note (A bis D) dargestellt. Das Rating dient als Grundlage für Lieferantenauswahl, Vergabeentscheidungen und gezielte Lieferantenentwicklung.

Welche Kriterien gehören in ein Lieferantenrating?

Üblich sind vier Kernbereiche: Qualität (PPM-Quote, Reklamationen), Lieferung (Liefertreue, Füllrate, Expedite Rate), Kosten (Preisniveau, Preistreue) und Service (Reaktionszeiten, Dokumentation). Je nach Materialgruppe werden die Kriterien unterschiedlich gewichtet. Ergänzend kommen heute oft Nachhaltigkeits- und Risikokriterien hinzu.

Wie oft sollte eine Lieferantenbewertung durchgeführt werden?

In der Praxis haben sich monatliche Ratings für kritische A-Lieferanten und quartals- oder jährliche Beurteilungen für die breite Lieferantenbasis etabliert. Bei Neukontraktierungen, Qualitätsproblemen oder Changes im Produktionsprogramm sind ergänzende Ad-hoc-Bewertungen sinnvoll. Der Turnus sollte im Einkaufsmanual festgelegt und für Lieferanten transparent sein.

Was ist der Unterschied zwischen Supplier Rating und Supplier Evaluation?

Die Supplier Evaluation umfasst die anfängliche Prüfung, Qualifizierung und Beurteilung neuer Lieferanten vor der ersten Beauftragung. Das Supplier Rating bewertet dagegen kontinuierlich die laufende Lieferantenleistung auf Basis faktischer Daten aus Wareneingang, Bestellabwicklung und Qualitätsprüfung. Beide Prozesse greifen auf gleiche Datenquellen zurück, unterscheiden sich aber in Zeitpunkt und Zielsetzung.

Wie wird die Liefertreue im Supplier Rating berechnet?

Liefertreue, häufig als On-Time Delivery (OTD) bezeichnet, ist der Anteil pünktlicher Lieferungen an allen Lieferungen im Bewertungszeitraum. Entscheidend ist die klare Definition des Bezugszeitpunkts: das bestätigte Lieferdatum oder das von der Planung angeforderte Datum. Cadmus sollte auch die Menge beachtet werden, etwa als Füllrate oder OTIF (on time, in full).

Welche Software unterstützt das Supplier Rating?

Supplier Rating ist häufig Bestandteil von ERP-Systemen, SRM-Modulen und Lieferantenportalen;

ausgebaute Lösungen automatisieren Datenerhebung, Score-Berechnung und Berichte. Viele Unternehmen nutzen Spreadsheet-basierte Scorecards für kleinere Lieferantenbasen oder cloubasierte Beschaffungsplattformen. Wichtig ist weniger die Toolauswahl als die Integration mit Wareneingang, Qualitätsmanagement und Bestellprozess.