



(Foto: Beboy/Fotolia)

Frachtkostenverhandlungen im Griff

# Trotz Tarifdschungel smart verhandeln

Die Angebote der Transportdienstleister sind manchmal wie Handytarife: Komplex und undurchsichtig. Das erschwert die Verhandlungen mit den Spediteuren und die Wahl des günstigsten Transportpartners. Wie können sich Unternehmen optimal auf den Frachteinkauf vorbereiten?

**E**in erfolgreicher Frachteinkauf ist der Schlüssel sowohl zu signifikanten Kosteneinsparungen als auch zu höheren Servicegraden in der Logistik. Doch nur wer gut vorbereitet in die Verhandlungen mit den Dienstleistern geht, kann nachhaltig erfolgreich sein. Eine wichtige Voraussetzung, um optimale Ergebnisse zu erzielen, ist Transparenz: Einerseits über die am Markt herrschenden Konditionen, andererseits über die eigenen Frachtkosten sowie die Struktur und Details des Sendungsaufkommens. Die folgenden vier Werkzeuge können Logistikverantwortlichen helfen, optimale Voraussetzungen für die Verhandlungen mit den Transportdienstleistern zu schaffen:

## 1. Transparente Offertenverwaltung

Unterschiedliche Berechnungsmodelle der Transportdienstleister mit diversen Kostenfaktoren und Servicearten sowie regional unterschiedliche Gebühren und Zuschläge sorgen für einen nahezu undurchdringlichen Tarif-

dschungels. Eine transparente Offertenverwaltung schafft Klarheit über die tatsächlichen Kosten eines Angebotes und hilft dabei, die Transportkosten effizient zu ermitteln – nicht immer ist der Dienstleister mit dem niedrigsten Basistarif auch wirklich der günstigste.

## 2. Auswertungen und Kennzahlen

Nur wer den Überblick über die eigene Transportlogistik hat, kann in Verhandlungen mit Transportpartnern die gewünschten Ergebnisse erzielen. Logistikverantwortliche sollten die Kostentreiber in der eigenen Supply Chain kennen, z. B. welches Produkt welche Frachtkosten verursacht oder wie hoch die Transportkosten für die Belieferung von Key Accounts sind. Wie können teure Luftfrachtlieferungen reduziert werden, auf welchen Strecken kann auf Seefracht umgestiegen werden? Wie lassen sich Express- und Strafbzuschläge vermeiden? Durch eine Analyse der globalen und nationalen Frachtkosten können Kostentreiber identifiziert und die Termintreue und Lieferqualität der Carrier besser miteinander verglichen werden. Diese Daten sind die Basis für Gespräche mit den Spediteuren und Kurierdiensten und helfen bei der Entscheidungsfindung, welcher Carrier die besten Konditionen bietet.

## 3. Simulationen: Was wäre, wenn

Mit Simulationen lassen sich unterschiedliche Szenarien im Vorfeld von Verhandlungen analysieren und die Angebote der Carrier auf ihre finanziellen Auswirkungen hin überprüfen. Wie verändern sich z. B. die Frachtkosten, wenn

eine Versandstelle verlagert oder ein anderer Spediteur eingesetzt wird? Zudem lassen sich für die Angebote verschiedene Entwicklungen durchspielen, z. B. wie sich die Kosten bei Mengensteigerungen verändern.

Ein oftmals interessantes Szenario: Welche Auswirkungen hat es, wenn ein Unternehmen seine Inbound-Verkehre selber verantwortet? Wenn es also mit seinen Lieferanten vereinbart, die entsprechenden Transportkosten ab Werk selber zu übernehmen? Hier kann großes Potenzial liegen. Beispielsweise durch bessere Konditionen bei den Transportpartnern aufgrund höherer Volumina. Oder aufgrund eines geschickt kombinierten Zu- und Ablaufs, wenn ein Spediteur bei Anlieferung einer Sendung auch wieder Ware abtransportiert. Auf diese Weise lassen sich Leerfahrten vermeiden, bessere Auslastungen erzielen und somit auch CO<sub>2</sub>-Emissionen einsparen.

## 4. Ausschreibungen und Benchmarks

Die schwankende Nachfrage nach Laderaum und fluktuierende Dieselpreise beeinflussen die Transportpreise. Nur wer die aktuellen Konditionen kennt, kann in Verhandlungen die aktuellen Preise durchsetzen – oder gar in einer Hochpreisphase die Neuvergabe noch etwas hinauszögern. Ausschreibungen sind eine Möglichkeit, um bei der Vergabe von Transportverträgen eine Marktpreiseinschätzung zu erreichen. Je detaillierter diese vorbereitet sind, umso präziser und besser fallen in der Regel die Ergebnisse aus. Und weil aufgrund der Anbietervielfalt auf dem Markt die Angebote teilweise massiv variieren, ist oft

ein zusätzliches Benchmarking der Frachtraten sinnvoll. Damit kann sichergestellt werden, dass die in der Ausschreibung eingeholten Angebote auch wirklich dem Marktniveau entsprechen. Zudem erhalten die Verlager Hinweise darauf, wo noch Verhandlungspotenzial besteht.

**OFT SIND DIE ANFORDERUNGEN** in der Transportlogistik selbst bei kleinen und mittelständischen Unternehmen so komplex, dass Simulationen, Offertenverwaltung und Auswertungen auf Excel-Basis zum zeitaufwendigen und fehleranfälligen Unterfangen werden. Deutlich reduzieren lässt sich dieser Aufwand durch den Einsatz spezialisierter Transport- und Frachtmanagement-Software, die den gesamten Frachtprozess unterstützt und über spezielle Auswertungsmöglichkeiten und Simulationsfunktionen verfügt. Die Systeme übernehmen in der Regel auch die Transportabwicklung, sodass sich aus den vorhandenen Informationen Sendungsaufkommen und -struktur ermitteln lassen. Über Schnittstellen können zudem alle notwendigen Daten in das ERP-System übermittelt und so auch die Informationsbedürfnisse der Controlling-Abteilungen zufriedengestellt werden.

Eine sinnvolle Ergänzung zu derartigen Frachtsystemen sind Supply-Chain-Management-Lösungen mit Tracking- & Tracing-Funktionalität. Diese helfen, Key Performance Indicators zu definieren und so die Servicequalität zu überwachen. Neben einer Schwachstellenanalyse können aussagekräftige Statistiken erstellt werden, die bei der Auswahl von Partnern helfen. Der ermittelte Serviceerfüllungsgrad ist auch bei Neuverhandlungen ein wichtiges Argument.

**LANGFRISTIGE KOOPERATION GEWINNT.** Auch wenn eine hohe Transparenz helfen kann, erfolgreiche Preisverhandlungen mit Transportdienstleistern zu führen: Verlager sollten auch immer die Lieferqualität im Hinterkopf behalten. Denn erweist sich ein Transportdienstleister als unzuverlässig und kann dadurch der Verlager die Liefertermine gegenüber seinen Kunden nicht halten, so wird dies nicht dem Transporteur, sondern dem Unternehmen selbst angekreidet. Ein vermeintlich günstiger Dienstleister kann so schnell zu einem teuren Problemfall werden.

Hier hat sich das Streben nach einer längerfristigen Zusammenarbeit mit den Transportpartnern bewährt. Nur so sind diese in der Lage, ihre Abläufe und Kosten im Laufe der Kooperation zu optimieren – was letztendlich auch dem Verlager zugutekommt. Und nur so lassen sich Reibungsverluste und damit ein beachtlicher Aufwand durch ständig wechselnde Dienstleister vermeiden. Schließlich geht es nicht darum, möglichst billige Transportdienstleister einzusetzen, sondern mit leistungsstarken und zuverlässigen Partnern längerfristig zusammenzuarbeiten – auf einer für beide Seiten zufriedenstellenden Kostenbasis.

*Der Autor*

---



Dr. Torsten Mällée,  
Director International Business  
Development,  
AEB GmbH