

## Sind Ihre Frachtkosten zu hoch? Christian Schober über die Sache mit den Ausschreibungen

Heute konfrontieren wir Sie nochmals mit einem **Beitrag aus dem Jahr 2013** – nicht weil uns nichts mehr einfällt, sondern weil der Text **nach wie vor brandaktuell** ist.

Beste Grüße, Christian Schober

In den letzten Monaten überschlagen sich wieder diejenigen unternehmensnahen Dienstleister, die mit Hilfe Ihrer Software, Ihres IT-Portals, Ihrer Beratungskompetenz oder einer Kombination aus allen drei Dingen, mit Hilfe eines entsprechenden Projektes **Frachtkostenreduzierungen** versprechen – und zwar erhebliche! Sowohl in den eigenen Produktbeschreibungen als auch in den Medien wird der **Erfolg einer Ausschreibung** inzwischen automatisch unterstellt (was den Eindruck erweckt, dass alle Spediteure teure Abzocker seien und all diejenigen, die nicht ständig ausschreiben blöd wären) und als hervorragendes Mittel zu schnellen Kostensenkungen und somit Generierung von Liquidität gepriesen. Dabei wird oft auf riesige Anbieterdatenbanken („wir kennen den besten, weil billigsten, Spediteur für Sie“) enorme Erfahrungsschätze, in langen Jahren ermittelte Benchmarkdaten und andere technische Revolutionen im „unter Druck setzen“ von Speditionen verwiesen.

Ich könnte mich über diese Marktbegleiter lange schriftlich auslassen; allerdings hat mir eine Kennerin und Insiderin der Pressebranche durch die Blume mit auf den Weg gegeben, dass meine Blog-Beiträge zu lang wären! Das will ich gleich aufgreifen und fasse mich also kurz:

1. Eine **Frachtausschreibung** ist ein probates Mittel, Firmen, die sich noch nicht oft oder nicht regelmäßig mit Thema befasst haben, in die Lage zu versetzen Kosten zu senken und auf weniger und ggf. bessere Dienstleister zu setzen – das ist ok! Auch kann es sein, dass Unternehmen in einer finanziellen Schieflage diese Potentiale schnell benötigen.

2. Unserer Erfahrung nach steckt das weit größere Einsparpotential aber in den vorgelagerten, internen Prozessen bei den Verladern. Deshalb handeln wir in unserer Beratung auch nach dem Motto: „**Die günstigste Sendung ist diejenige, die gar nicht versandt wird!**“. Oder zumindest in einem gut ausgelasteten LKW, als Normalfracht statt als Sondertransport oder als Seefracht statt Luftfracht. Wir empfehlen unseren Kunden sich selbst zu fragen, was sie im eigenen Unternehmen zur Senkung von Frachtkosten beitragen können.

3. Wir alle erwarten immer mehr von hochqualitativen Logistikanbietern, doch die Qualität (die Sie ja auch Ihrerseits Ihrem Kunden versprechen) hat Ihren Preis. Hier besteht also kein

Unterschied, ob man privat Lebensmittel einkauft oder Logistikdienstleistungen. Und zum Schluss:

4. Ausschreibung ja, erpresserische, einseitige „Verhandlungen“ (meist auch noch durch Branchenfremde) über den Preis, Auktionen und anderer Kokolores: Nein! **Als Verlader mit Selbstbewusstsein und Qualitätsanspruch**, der diese Features auch den eigenen Kunden kommuniziert, **sollten Sie sich einen Partner für Ihre Logistik suchen - und kein Opfer!**

Herzliche Grüße aus München, Ihr Christian Schober