



## Distributionslogistik: Express für Ersatzteile ausschreiben

Die Kosten für Frachten sind in den letzten Jahren kontinuierlich gefallen. Doch wann haben Sie das letzte Mal Ihre Frachten ausgeschrieben? Sie können den Wettbewerb unter den Logistik-Dienstleistern für Express-Frachten Ihrer Ersatzteile zu Ihrem Vorteil nutzen.

### Frachtkosten für Express senken Wettbewerb zur Kostensenkung nutzen

Der Markt in Europa ist zersplittert. In vielen Bereichen herrschen noch national dominierende Platzhirsche vor. Für den europaweiten KEP Bereich ist die Zahl der Anbieter ziemlich überschaubar

- DHL
  - UPS
  - FedEx
- und (noch)
- TNT (Stand Ende 2021 ist die Integration in FedEx noch nicht vollzogen).

Allein aus Gründen der Praktikabilität ist eine Bündelung anzustreben. Bei besonders starkem Geschäft in einzelnen Absatz-Regionen kann es sich daneben durchaus lohnen, dass Sie solche Relationen separat anfragen.

Für den Bereich der schnellen [Ersatzteillogistik](#) in den Kofferraum von Servicetechnikern wird die Auswahl dann sehr übersichtlich:

- [nox NachtExpress](#),
- [Night Star Express](#).

Diese Dienstleister offerieren Distributionslogistik nicht nur in Deutschland. In Kooperationen sind auch Sendungen in andere Länder möglich. Einen europa- oder weltweiten Dienstleister suchen Sie heute allerdings noch vergeblich.



---

## Ausschreibung für Express-Frachten vorbereiten

Natürlich können Sie bei Ihrem aktuellen Dienstleister bessere Konditionen anfragen. Sicher wird er Ihnen auch entgegenkommen. Damit haben Sie Ihre Möglichkeiten in der Regel jedoch lange nicht ausgeschöpft. Um dies zu erreichen, können Sie den Expansionsdrang der oben genannten großen Anbieter nutzen.

### Legen Sie Ihre Ziele fest

Vor einer Ausschreibung sollten Sie Ihre Ziele festlegen.

- Geht es Ihnen „nur“ um günstigere Konditionen?
- Wollen Sie Ihre Ersatzteile schneller als bisher ausliefern?
- Wollen Sie in bestimmten Relationen Ihre Kunden besser bedienen?
- eine spätere Abholzeit aus Ihrem Ersatzteillager kann ein Ziel sein
- Wollen Sie die Integration des Dienstleisters in Ihre Ersatzteil-Prozesse verbessern?
- Wie sieht es mit den [Retouren](#) Ihrer After Sales Kunden aus?
- Brauchen Sie einen Mix aus günstiger Belieferung für einzelne Kunden, und für andere muss es vor Allem schnell gehen?
- Welche Versandbedingungen wollen Sie zukünftig anwenden?
- Wollen Sie After Sales Express-Transporte separat von Ihren anderen Geschäftszweigen vergeben?
- ab wann und für welche Dauer streben Sie eine Vereinbarung an?

---

### „Unsere Kunden beschwerten sich über unsere Lieferqualität“

Dann nutzen Sie doch ein [Lager-Audit](#) in Ihrem Ersatzteillager, um z.B. die Machbarkeit von Verbesserungsprojekten zu erörtern

---

Allein diese wenigen Fragen machen deutlich, dass eine schriftliche Ziel-Festlegung Sinn macht. Möglicherweise gibt es in Ihrem Haus unterschiedliche Ansichten zu einzelnen Punkten. Die sollten Sie vorab klären.

Schlimmstenfalls diskutieren Sie sonst während des Vergabegespräch kontrovers.



## Bestimmen Sie Ihr Mengengerüst

Je größer die zu vergebenden Volumina, desto interessanter sind Sie als Kunde für Express-Dienstleister. Eine Binsenweisheit.

Doch wie groß sind Ihre Warenströme? Nicht in jedem Fall sind diese Mengen einfach zu bestimmen. Prinzipiell sollten Sie solche Daten aus Ihrem ERP-System ziehen können. Allerdings sind das häufig nicht die echten Versanddaten. Oft stehen nur Netto-Gewichte zur Verfügung. Dann müssen Schätzungen zu Tara-Gewichten oder prozentuale Zuschläge reichen. Sofern verfügbar ergänzen Sie die Daten um Dimensionen. Je nach Sperrigkeit können 10 kg nach Italien 30 oder 150 € kosten.

Je genauer Sie Ihre Daten bestimmen, um so präziser können Sie mit den Express-Dienstleistern über Ihre Anforderungen sprechen. Vergessen Sie bei dieser Gelegenheit nicht, mit welchem Wachstum Sie rechnen.

Wenn möglich erstellen Sie eine Tabelle mit den Transporten der letzten 12 Monate, siehe Bild. Je nach weiteren Zielen ergänzen Sie diese Tabelle um zusätzliche Anfrageformen. Beispiele hierfür können die von den Express-Dienstleistern abzugebenden Laufzeiten zu Ihren Top-Kunden oder auch zu besonders kritischen Kunden sein.

Gewicht	DE	FR	GB	NL	AT	IT	BE	ES	PT	IR	SE	NO	PL	CZ	Rest	Total	Anteil
0,5 - 10,0	1.185	730	461	398	432	291	279	336	189	168	106	118	135	69	169	5.066	67%
10,5 - 20,0	131	42	110	84	54	39	59	31	30	38	20	12	13	18	27	708	9%
20,5 - 30,0	92	13	45	39	27	29	41	14	17	14	15	10	5	6	12	379	5%
30,5 - 40,0	48	8	43	29	17	16	21	12	7	18	9	4	1	6	7	246	3%
40,5 - 50,0	37	1	37	21	20	24	22	12	8	17	3	7	2	3	6	220	3%
50,5 - 60,0	26	7	11	10	7	12	9	4	9	7	6	2	2	1	9	122	2%
60,5 - 70,0	14	5	16	6	5	11	7	2	6	5	7	1	1	5	5	96	1%
70,5 - 80,0	19	3	9	9	9	14	4	12	4	4	4	1	0	2	2	96	1%
80,5 - 90,0	22	1	11	10	5	12	6	1	4	5	1	0	4	1	11	94	1%
90,5 - 100,0	12	0	4	5	3	5	4	3	4	2	2	3	1	2	1	51	1%
Rest	53	67	34	41	35	58	28	36	14	14	22	11	1	19	36	469	6%
<b>Total</b>	<b>1.639</b>	<b>877</b>	<b>781</b>	<b>652</b>	<b>614</b>	<b>511</b>	<b>480</b>	<b>463</b>	<b>292</b>	<b>292</b>	<b>195</b>	<b>169</b>	<b>165</b>	<b>132</b>	<b>285</b>	<b>7.547</b>	<b>100%</b>
<b>Anteil</b>	22%	12%	10%	9%	8%	7%	6%	6%	4%	4%	3%	2%	2%	2%	4%	100%	

no-stop.de

Welche Geschwindigkeit erwarten Sie? Reicht es, wenn Ihre Ersatzteile EoD (End of Day) ankommen, oder soll es morgens vor 11:00 sein? Der preisliche Abstand zwischen Express und Economy ist beträchtlich.

Möglicherweise brauchen Sie mehr als eine Abholzeit, um Ihre Ersatzteile sicher am nächsten Tag bei spezifischen Kunden zu wissen. Auch dies gilt es festzuhalten.



---

## Mit KEP-Dienstleistern sprechen

Laden Sie die Dienstleister Ihrer Wahl zu einem gemeinsamen Gespräch ein. Allein das Wissen darum, dass der Wettbewerb an der gleichen Ausschreibung teilnimmt, wirkt sich preislich günstig für Sie aus. Erläutern Sie Ihr Geschäft, Ihre Ziele. Geben Sie einen konkreten Zeitplan vor:

- bis wann erwarten Sie die Angebote?
- wann wollen Sie die Express-Angebote durchsprechen?
- wann soll der Vertragsabschluss unter Dach und Fach sein?

und schließlich

- ab wann wollen Sie mit den neuen Konditionen befördern?

Wenn Sie die Dienstleister zu Fragen ermuntern, eröffnen sich Ihnen möglicherweise ganz neue Optionen.

Im Anschluss übergeben Sie allen Anbietern die gleichen Unterlagen. Dabei überlassen Sie die Darstellung der erwarteten Angebote nicht dem Zufall. Wenn Sie für die angefragten Konditionen ein normiertes Formular ([Excel](#)) vorschreiben, ist der Weg zum Angebotsvergleich nicht weit.

---

## Angebote vergleichen

Ohne die vorher festgelegte Form der Preisabgabe würde ein Angebotsvergleich zu Herkules-Aufgabe. So haben Sie die Chance, Ihr spezifisches Frachtvolumen für jeden Anbieter mit Preisen zu unterlegen. Im Ergebnis erhalten Sie einen ersten Anhalt für die Expresskosten eines Jahres. Warum nur einen ersten Anhalt? Nun ja, im Frachtbereich gibt es eine unglaubliche Fülle von Zuschlägen und zusätzliche Entgelten. Kaum ein Anbieter wird sie Ihnen im ersten Anlauf ungefragt angeben. Meist sind die Treibstoff-Zuschläge noch geläufig. Ohne Vorkenntnis wissen jedoch die wenigsten, dass Pakete über einem gewissen Gewicht nicht mehr über die automatisierte Fördertechnik einiger Anbieter laufen. Das kostet extra. Hinterfragen Sie konsequent, wie viel Express tatsächlich im Angebot steckt. So werden Ersatzteil-Sendungen über ca. 65 kg meist nur dann als Express befördert, wenn keines der Packstücke über dem Grenzwert liegt.



Express	Gewicht	DE	FR	GB	NL	AT	IT	BE	ES	PT	IR	SE	NO	PL	CZ
Anbieter A	0,5 - 10,0	1%	13%	9%	18%	12%	4%	5%	14%	0%	8%	0%	8%	0%	13%
	10,5 - 20,0	8%	0%	2%	29%	16%	0%	4%	17%	0%	3%	0%	47%	0%	22%
	20,5 - 30,0	56%	26%	38%	88%	65%	37%	24%	77%	30%	54%	16%	67%	28%	69%
	30,5 - 40,0	80%	44%	48%	101%	81%	54%	36%	88%	43%	64%	22%	135%	81%	80%
	40,5 - 50,0	107%	132%	63%	128%	103%	73%	50%	105%	57%	82%	48%	125%	60%	105%
	50,5 - 60,0	137%	66%	76%	145%	128%	89%	64%	133%	64%	106%	45%	237%	64%	165%
	60,5 - 70,0	158%	80%	86%	172%	145%	100%	74%	168%	78%	123%	51%	373%	98%	107%
	70,5 - 80,0	153%	65%	71%	129%	113%	89%	59%	113%	50%	76%	15%	215%	0%	110%
	80,5 - 90,0	163%	90%	84%	146%	101%	95%	57%	85%	49%	72%	33%	0%	22%	127%
	90,5 - 100,0	171%	0%	81%	147%	110%	95%	69%	108%	67%	76%	20%	94%	37%	90%
Anbieter B	0,5 - 10,0	22%	3%	6%	3%	0%	46%	0%	7%	12%	0%	92%	17%	39%	0%
	10,5 - 20,0	22%	4%	0%	15%	13%	70%	8%	25%	11%	1%	136%	31%	63%	0%
	20,5 - 30,0	50%	36%	17%	26%	23%	86%	3%	41%	12%	10%	139%	35%	75%	0%
	30,5 - 40,0	44%	38%	6%	22%	19%	89%	0%	34%	7%	9%	139%	20%	70%	0%
	40,5 - 50,0	52%	337%	11%	28%	28%	103%	4%	40%	12%	15%	168%	32%	108%	0%
	50,5 - 60,0	60%	32%	28%	32%	35%	113%	9%	47%	16%	22%	189%	39%	121%	0%
	60,5 - 70,0	73%	50%	19%	39%	38%	121%	12%	50%	20%	25%	205%	44%	139%	4%
	70,5 - 80,0	101%	59%	48%	19%	26%	109%	0%	40%	0%	0%	120%	0%	0%	0%
	80,5 - 90,0	102%	184%	48%	33%	19%	114%	3%	0%	2%	1%	113%	0%	75%	0%
	90,5 - 100,0	104%	0%	52%	35%	27%	111%	15%	41%	20%	0%	111%	0%	71%	0%
Anbieter C	0,5 - 10,0	5%	32%	21%	2%	5%	24%	31%	2%	31%	18%	72%	33%	63%	46%
	10,5 - 20,0	3%	23%	15%	5%	7%	10%	22%	12%	21%	9%	47%	110%	38%	37%
	20,5 - 30,0	4%	23%	6%	10%	13%	12%	8%	26%	17%	22%	36%	122%	49%	54%
	30,5 - 40,0	6%	27%	5%	10%	15%	15%	10%	21%	29%	13%	36%	183%	150%	50%
	40,5 - 50,0	8%	176%	6%	13%	12%	11%	10%	20%	25%	14%	63%	114%	73%	66%
	50,5 - 60,0	8%	21%	13%	20%	25%	14%	17%	40%	17%	23%	38%	284%	67%	180%

no-stop.de

## Angebotspreise transparent machen

Im nächsten Schritt können Sie sich die Rosinen herauspicken. Bestimmen Sie den günstigsten Preis einer jeden Gewichtsklasse zu jeder Destination. So kommen Sie zu einem optimalen Express-Angebot. Das können Sie im nächsten Schritt quasi als Heatmap über jedes Angebot legen. Damit erkennen Sie auf einen Blick, in welche Länder ein Anbieter teurer als Best-in-Class offeriert. Gleichzeitig weist die Heatmap auf, in welchen Gewichtsklassen ein Anbieter Bedarf zu Nachbesserung hat.

Bereits in dieser Phase werden Sie feststellen, dass sich Ihre Mühen gelohnt haben. Auch Ihr Haus-und-Hof Spediteur kann offensichtlich günstiger Express befördern als bislang vermutet.

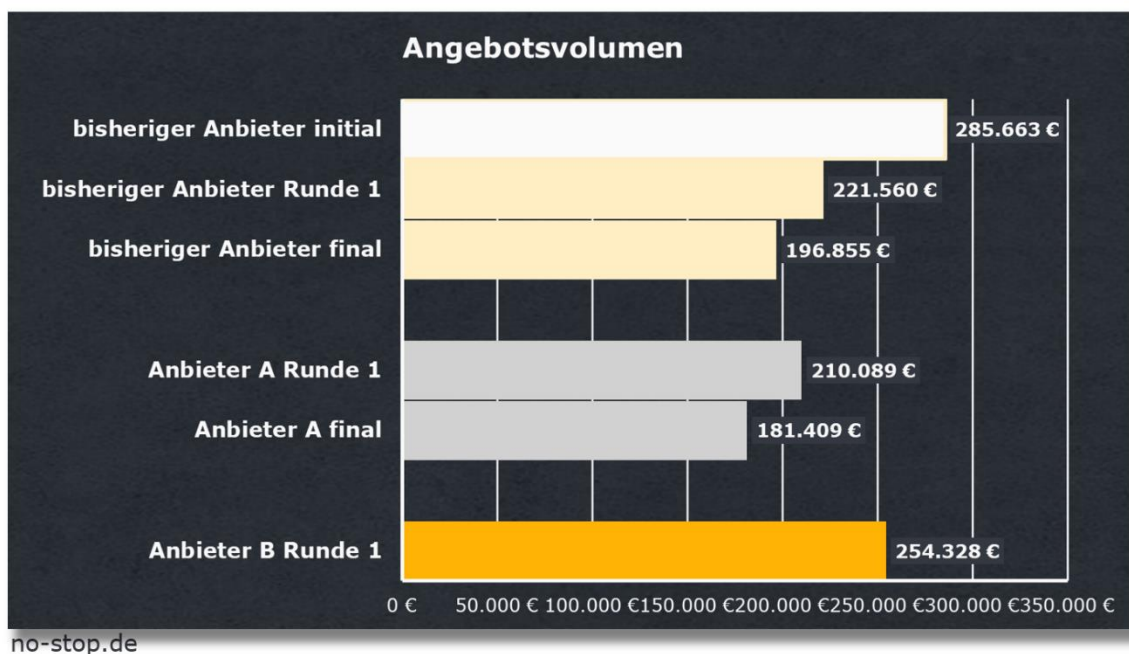
## Angebotsdurchsprache

Es werden Fragen offenbleiben. Ein Gespräch mit jedem der Anbieter führt Sie nicht nur zu Klarheit über das vorliegende Angebot. Die oben angeführte Heatmap ist jetzt auch Basis für die Nachverhandlung der Fracht-Offerte. Jetzt ist die Gelegenheit, um auch über Neben-Abreden zu verhandeln.



## Vergabe der Express-Frachten

Nach Abgabe der verbesserten Angebote haben Sie eine gute Basis für Ihre Entscheidung. Im Vorfeld hatten Sie Ihre Ziele definiert. Jetzt können Sie jedes der Angebote gegen Ihre Ziele prüfen.



Da hinter jedem der Anbieter eine große und arbeitsteilige Organisation steht, hat der Key Account, mit dem Sie die Gespräche geführt haben, nur bedingt Einfluss auf die Gesamtheit des Vertragswerks. Dies stammt vorformuliert aus der „Zentrale“. Gerade deshalb müssen Sie im Vertrag selbst auf die ausgehandelten Vertragsbestandteile bestehen.

Vergessen Sie die unterlegenen Anbieter nicht. Schließlich trifft man sich immer zwei Mal im Leben. Bedanken Sie sich persönlich, nicht etwa per Mail. Dazu erläutern Sie die Themen, die den Ausschlag gegeben haben. Und erinnern Sie daran, dass die nächste Ausschreibung bestimmt kommt.



---

## Umsetzung der neuen Express-Konditionen

Abschließend müssen Sie die neuen Konditionen operativ umsetzen. Ihr Versand muss die neuen Spielregeln kennen. Ein neuer Express-Dienstleister muss Ihre Gegebenheiten kennenlernen. Die Rechnungsprüfung für die Express-Frachten wendet neue Konditionen an.

---

## Unterstützung lohnt

Nicht alle hier beschriebenen Schritte sind einfach. Als erfahrener [After Sales Berater](#) führe ich Sie zielsicher durch den Prozess. Allein die finanziellen Einsparungen rechtfertigen häufig schon den Einsatz.

Und natürlich kann ich Sie bei Ihrer Zielfindung durch strukturierte Arbeitsweise zu einem optimalen Ziel führen. Dabei bin ich nicht nur in Hessen und Rheinland-Pfalz unterwegs. Denn Bayern, Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen sowie Hamburg gehören ebenso zu meinem Gebiet. Darüber hinaus berate ich natürlich sowohl Kunden in der Schweiz, wie in Österreich.

Warum nehmen Sie nicht einfach unverbindlich und kostenlos **Kontakt** zu mir auf?



### Diplom-Ingenieur Andreas E. Noll

Am Hang 12  
61476 Kronberg

*"Nutze Deine Zeit, sie kommt nie wieder"*-Ivan Blatter



[Andreas.Noll@no-stop.de](mailto:Andreas.Noll@no-stop.de)



[+49 160 581 97 13](tel:+491605819713)