

Carrier Performance: Frachtleistung von Transportdienstleistern systematisch bewerten

Carrier Performance bezeichnet die systematische Messung und Bewertung der Leistungsfähigkeit von Transportdienstleistern und Spediteuren entlang der gesamten Lieferkette. Für industrielle Einkäufer ist sie ein zentrales Instrument, um Liefertreue, Transportkosten und Schadensquoten objektiv zu steuern. Wer Carrier Performance konsequent misst, kann Frachtvolumen datenbasiert verteilen, schwache Dienstleister entwickeln oder ersetzen und Lieferausfälle frühzeitig erkennen. Der Begriff gehört damit zum Kern des Transport- und Logistikeinkaufs in der Fertigungsindustrie.

Das Wichtigste in Kürze

- Carrier Performance umfasst Kennzahlen wie Liefertreue (OTD/OTIF), Transitzeiten, Schadensquote, Abrechnungsgenauigkeit und Kommunikationsqualität.
- In der Praxis haben sich Scorecards mit gewichteten Kriterien etabliert, die typischerweise monatlich oder quartalsweise ausgewertet werden.
- Häufig gelten Liefertreuwerte von über 95 bis 98 Prozent als Zielgröße für etablierte Industriestrecken.
- Die Bewertungsergebnisse fließen typischerweise in Carrier-Rankings, Volumenverteilung, Frachtverhandlungen und Contract Renewals ein.
- Datenbasis sind Sendungsdaten aus TMS, ERP oder Carrier-Schnittstellen (z. B. via EDI oder cXML).
- Carrier Performance ist eng verzahnt mit Beschaffungsstrategie, Lieferplan-Steuerung und Reklamationsmanagement.

Definition: Carrier Performance

Carrier Performance beschreibt die gemessene Fähigkeit eines Transportdienstleisters, Sendungen vereinbarungsgemäß, pünktlich, unbeschädigt und zu den kalkulierten Kosten zu befördern. Sie ist damit das logistische Pendant zur Lieferantenbewertung im klassischen Wareneinkauf.

Abgrenzung zur allgemeinen Lieferantenbewertung

Während die klassische Lieferantenbewertung Qualität, Preis und Zuverlässigkeit von Materiallieferanten betrachtet, richtet sich Carrier Performance speziell auf Dienstleister der Transport- und Speditionsleistung. Die Bewertungslogik ist ähnlich – Scorecards, Gewichtung, Feedback-Gespräche –, die Messgrößen sind jedoch operativer: Transitzeiten, Abholungen zur vereinbarten Zeit, Dokumentationsqualität wie korrekte Packing List und Frachtbriefdaten. In Unternehmen fließen beide Bewertungen in ein gemeinsames Lieferantenportfolio ein, damit Einkäufer Frachtdienstleister und Materiallieferanten vergleichbar steuern können.

Relevanz für Einkauf und Supply Chain

Für industrielle Zulieferer und Maschinenbauer ist Transport kein Nebenkostenposten, sondern Teil der Lieferfähigkeit: Ein verspäteter oder beschädigter Container kann eine Montage stilllegen, unabhängig davon, wie gut die Produktion lief. Carrier Performance übersetzt diese Abhängigkeit in messbare Größen und macht Transportdienstleister für Verhandlungen, Ausschreibungen und Volumenentscheidungen greifbar. Sie unterstützt zudem die Marktanalyse im Frachtmarkt, weil eigene Actuals den Vergleich mit Marktpreisen und Benchmarkstrecken ermöglichen.

Methoden und Vorgehen bei der Carrier-Bewertung

Ein belastbares Bewertungssystem folgt einem klaren Ablauf: Kriterien definieren, Datenquellen festlegen, gewichten, regelmäßig auswerten und die Ergebnisse konsequent in operative Entscheidungen übersetzen.

Scorecard-Modell und Gewichtung

In der Praxis bewähren sich Scorecards mit fünf bis zehn Kriterien, die je nach Verkehrsträger und Güterart gewichtet werden. Typische Gewichte liegen bei rund 30 bis 40 Prozent Liefertreue, 20 bis 30 Prozent Kosten bzw. Abrechnungsgenauigkeit und dem Rest auf Schadensquote, Dokumentation und Kommunikation. Wichtig ist, dass Kriterien messbar und automatisiert erhebbar sind – subjektive Noten sollten maximale 20 bis 30 Prozent der Bewertung ausmachen. Die Kriterien werden idealerweise analog zu einem Anforderungskatalog formuliert, so dass sie direkt in Ausschreibungen und Rahmenverträge übernommen werden können.

Datenquellen und Schnittstellen

Die Datenbasis stammt typischerweise aus Transportmanagementsystemen, ERP-Belegen, Sendungsstatusmeldungen der Carrier sowie Speditionsschnittstellen wie EDI oder cXML. Entscheidend ist die Abstimmung mit dem Carrier über Sollwerte: Wann gilt eine Abholung als pünktlich, welche Toleranzbänder gelten für Zustelltermine? Ähnlich wie bei Lieferplan Toleranzbändern im Materialbereich verhindern definierte Toleranzen Streit über Randfälle. Ohne sauber vereinbarte Messregeln entstehen Reibungsverluste und nachträgliche Bieterfragen bei der nächsten Ausschreibung.

- Sollwerte pro Strecke und Sendungstyp schriftlich vereinbaren
- Statusmeldungen automatisiert erfassen, manuelle Nachpflege minimieren
- Messregeln und Toleranzbänder im Vertrag fixieren

Auswertungsrhythmus und Feedback

Bewährte Unternehmen werten monatlich aus und führen quartalsweise Carrier-Business-Reviews durch. In diesen Gesprächen werden Abweichungen besprochen, Gegenmaßnahmen vereinbart und Verbesserungen des Carriers dokumentiert. Der Rhythmus sollte zur Vertragslaufzeit passen: Bei dreijährigen Rahmenverträgen empfiehlt sich mindestens ein formales Review pro Quartal, damit Leistungsprobleme nicht erst bei der Vertragsverlängerung sichtbar werden.

Wichtige KPIs der Carrier Performance

Die Kennzahlenwahl hängt von Verkehrsträger und Geschäftsmodell ab. Kern ist ein kompakter KPI-Satz, der Datenqualität und Aussagekraft verbindet.

Liefertreue und Transitzeiten

On-Time Delivery (OTD) und On-Time In Full (OTIF) messen, welcher Anteil der Sendungen pünktlich und vollständig ankam. Im industriellen Umfeld liegen Zielwerte häufig bei 95 bis 98 Prozent, bei kritischen Just-in-Time-Strecken höher. Ergänzend werden durchschnittliche und maximale Transitzeiten je Strecke betrachtet – wichtig etwa für die Zusagefähigkeit im Sinne von Capable to Promise (CTP): Nur mit belastbaren Transitzeiten kann der Vertrieb realistische Liefertermine nennen.

Schadensquote, Abrechnung und Kommunikation

Die Schadens- und Verlustrate wird typischerweise als Anteil beschädigter oder verlorener Sendungen gemessen; in der Praxis gelten Werte deutlich unter einem Prozent als gute Orientierung, je nach Güterart. Die Abrechnungsgenauigkeit prüft, ob Rechnungen mit den vereinbarten Tarifen und Frachtbriefdaten übereinstimmen – Abweichungen von wenigen Prozent sind häufig, summieren sich aber erheblich. Kommunikationsqualität umfasst Reaktionszeiten auf Anfragen, Prozessnachweise und die Qualität von Transportdokumenten inklusive Packing List und Zollpapieren.

Finanzielle und riskorelevante Kennzahlen

Ergänzend gewinnen finanzielle Kennzahlen an Bedeutung: Bonitätsprüfung der Carrier vor Auftragsvergabe und periodisch während der Vertragslaufzeit schützt vor Ausfällen von Vorrachtern. Bei Projektladungen oder hohen Güterwerten kann ein Performance Bond die Verpflichtung des Transportdienstleisters absichern. Auch die Reklamationsrate – bezogen auf Transport- und Verpackungsmängel inklusive fehlerhafter Palettierung – gehört in die Scorecard, da sie direkte Rückschlüsse auf Sorgfalt und Prozessqualität erlaubt.

Carrier Performance in Ausschreibung und Vertragsmanagement

Bewertung entfaltet nur Wirkung, wenn sie in Vergabe, Vertrag und operatives Tagesgeschäft eingebettet ist.

Ausschreibung und Volumenverteilung

Ergebnisse der Carrier Performance sind die Grundlage für Frachtausschreibungen: Bewährte Carrier erhalten Vorzugsvolumen, schwache Anbieter steigen aus oder werden mit klar definierten Verbesserungszielen gehalten. In der Praxis wird Volumen häufig in primary- und Back-up-Zuweisungen verteilt, etwa 80 zu 20 Prozent. Bei der Angebotsbewertung sollte der Gesamtpreis inklusive Zuschläge, demurrage Risiken und historischer Abweichungen betrachtet werden – analog zur Skonto-Kalkulation beim Wareneinkauf gehört hier die Gesamtkostenbetrachtung statt des reinen Frachtsatzes.

Vertragliche Verankerung

Scorecard-Kriterien, Messregeln und Konsequenzen gehören in den Vertrag: SLA-Toleranzen, Eskalationsstufen, Kündigungsrechte bei anhaltender Minderleistung und gegebenenfalls Boni oder Maluspunkte. Bei großen Projekten oder Internationalisierungen kann auch ein Outsourcing-Transition relevant werden, etwa wenn Transportleistungen von einem neuen Logistikpartner übernommen werden – hier sichern definierte Performance-Kennlinien den Übergang ab. Hinweise zur rechtlichen Ausgestaltung sollten stets im Einzelfall geprüft werden, etwa durch die Rechtsabteilung oder externe Beratung.

Integration in Beschaffungsstrategie und Governance

Carrier Performance sollte in die übergeordnete Beschaffungsstrategie eingebunden sein: Welche Strecken sind strategisch, welche commodities? Ein Category Charter für Transport beschreibt Ziele, Stakeholder und Entscheidungswege. Guided-Buying-Regeln im Einkaufssystem stellen sicher, dass Einkäufer und Fachbereiche nur freigegebene Carrier nutzen – das beugt Maverick Buying vor, bei dem Sendungen außerhalb framework agreements vergeben werden und Performance-Daten lückenhaft bleiben.

Risiken und Kontrollen

Ohne Datenqualität, Governance und klare Konsequenzen verpufft Carrier Performance als Papierübung. Typische Risiken lassen sich gezielt steuern.

Datenqualität und Falschanreize

Häufigste Schwachstelle ist die Datenbasis: Falsche Terminstempel, verspätet erfasste Statusmeldungen oder Inkonsistenzen zwischen Frachtbrief und ERP verzerren die Bewertung. Wichtig ist, Carrier nicht auf Einzelkennzahlen zu optimieren – ein Carrier, der Termine priorisiert, kann Schadensquoten erhöhen. Kombinierte KPI-Sätze und regelmäßige Stichprobenkontrollen verhindern solche Falschanreize.

Markt- und Abhängigkeitsrisiken

Frachtmärkte sind zyklisch; Kapazitätsengpässe und Preis Spitzen verändern die Verhandlungsposition schnell. Eine kontinuierliche Marktanalyse alternativer Carrier und Verkehrsträger reduziert Abhängigkeiten. Mindestens zwei qualifizierte Carrier je kritischer Strecke sind in der Praxis Standard. Auch innerhalb der Carrier-Kette lohnt der Blick: Bei Subunternehmern ohne vertragliche Bindung sinkt die Steuerungsmöglichkeit – vertragliche Regelungen zu Sub-vergabe und Nachweis sollten deshalb Standard sein.

Compliance und ethische Standards

Transportdienstleister tragen Reputationsrisiken mit: Verstöße gegen Lenkzeiten, Arbeitsstandards oder Umweltauflagen können dem Versender zugeschrieben werden. Compliance-Anforderungen, Einhaltung von Sanktionslisten und ggf. Nachweise zur Supply-Chain-Transparenz gehören in die Bewertung. Ein funktionierendes Hinweisgebersystem und definierte Meldewege für Unregelmäßigkeiten im Transportprozess ergänzen die operativen Kontrollen. Rechtliche Pflichten im Detail sind individuell zu prüfen.

Aktuelle Entwicklungen: Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Resilienz

Carrier Performance entwickelt sich von der reinen Terminmessung zu einem multidimensionalen Steuerungsinstrument.

Automatisierte Datenerfassung und Echtzeit-Tracking

Telematik, GPS-Tracking und standardisierte Schnittstellen machen Performance-Daten in Echtzeit verfügbar. Statt monatlicher Nach Auswertung erkennen Einkäufer und Disponenten Abweichungen heute häufig innerhalb von Stunden. Das ermöglicht proaktive Steuerung – etwa Umlenkung kritischer

Sendungen oder rechtzeitige Information der Montage – und verlagert Carrier-Bewertung vom reaktiven Bericht zur laufenden Steuerung.

Emissionsdaten und nachhaltige Transportwahl

CO-Emissionen je Sendung werden zunehmend zum regulären Kriterium in Scorecards und Ausschreibungen. Einkäufer vergleichen Carrier nicht nur nach Preis und Termine, sondern auch nach Emissionswerten und Flottendaten. Das verändert die Beschaffungsstrategie: Verlagerungen auf Bahn oder Samstellungskonzepte werden messbar und lassen sich in Gesamtkosten- und Emissionsrechnungen abbilden.

Resilienz und S&O-Integration

Nach diversen Störungen der letzten Jahre rücken Ausfall- und Resilienzkriterien in den Fokus: Wie schnell kann ein Carrier Kapazität hochskalieren, welche Alternativrouten bietet er? Im Zusammenspiel mit Sales and Operations Planning fließen Transitzeit-Realitäten direkt in Absatz- und Produktionsplanung ein, statt mit pauschalen Laufzeiten zu kalkulieren. Carrier Performance wird damit zur Datengrundlage für Lieferterminezusagen und Betrachtung des ROI im Einkauf von Transportleistungen.

Typische Kennzahlen

On-Time Delivery (OTD): > 95 %

Üblicher Zielwert für Industriestrecken; Just-in-Time-Strecken oft höher

On-Time In Full (OTIF): > 95 %

Strengere Kennzahl, kombiniert Pünktlichkeit und Vollständigkeit

Schadensquote: < 1 %

Richtwert; je nach Güterart und Verpackungsstandard abweichend

Abrechnungsgenauigkeit: > 98 %

Anteil fehlerfreier Frachtrechnungen; Abweichungen summieren sich schnell

Reklamationsrate Transport: < 2 %

Bezug auf Sendungen mit Beanstandung, inkl. Dokumentationsmängel

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit Exportanteil von rund 60 Prozent hatte hohe Verspätungsquoten bei Übersee-Lieferungen und Streit mit Spediteuren über Zusatzkosten. Das Unternehmen führte eine Scorecard mit sechs Kriterien ein, vereinbarte Messregeln und Toleranzbänder vertraglich und automatisierte die Datenerfassung über TMS- und Carrier-Schnittstellen.

- Scorecard mit Liefertreue, Schadensquote, Abrechnungsgenauigkeit und Dokumentationsqualität, monatliche Auswertung
- Quartalsweise Carrier-Business-Reviews mit verbindlichen Verbesserungsmaßnahmen
- Volumenverteilung 80/20 auf zwei qualifizierte Carrier je kritischer Strecke
- Integration der Transitzeit-Daten in Lieferterminezusagen und S&OP-Prozess

Fazit

Carrier Performance macht die Leistung von Transportdienstleistern messbar und damit steuerbar. Der Nutzen entsteht nicht durch die Scorecard selbst, sondern durch die konsequente Verknüpfung mit Vergabe, Verträgen und operativer Tagessteuerung. Entscheidend sind saubere Daten, vertraglich vereinbarte Messregeln und ein fester Review-Rhythmus. Wer Carrier Performance ernst nimmt, senkt nicht nur Frachtkosten und Reklamationsquote, sondern verbessert auch Lieferterminezusagen gegenüber Kunden. Damit gehört das Thema für industrielle Einkäufer fest in die Beschaffungsstrategie – mit der gleichen Disziplin wie beim Wareneinkauf.

Häufige Fragen

Was bedeutet Carrier Performance?

Carrier Performance bezeichnet die systematisch gemessene Leistung von Transportdienstleistern und Spediteuren. Typische Kriterien sind Liefertreue, Transitzeiten, Schadensquote, Abrechnungsgenauigkeit und Kommunikationsqualität. Die Ergebnisse werden meist in Scorecards zusammengefasst und steuern Volumenvergabe, Verhandlungen und Vertragsentscheidungen.

Welche KPIs gehören in eine Carrier Scorecard?

Bewährt sind fünf bis zehn Kennzahlen: On-Time Delivery bzw. OTIF, Transitzeiten, Schadens- und Verlustrate, Abrechnungsgenauigkeit, Dokumentationsqualität und Reaktionszeiten. Ergänzend kommen je nach Bedarf Emissionen, Compliance-Kriterien und Reklamationsraten hinzu. Wichtig ist, dass die Kriterien automatisiert erheibar und vertraglich vereinbart sind.

Wie wird die Liefertreue von Spediteuren gemessen?

Gemessen wird der Anteil pünktlicher Sendungen an allen Sendungen, bezogen auf den vereinbarten Abhol- bzw. Zustelltermin. Voraussetzung sind definierte Toleranzbänder, etwa ein Zeitfenster von 30 bis 60 Minuten, und automatisierte Statusmeldungen aus TMS oder Carrier-Systemen. Die Definition sollte vertraglich fixiert sein, um Streitfälle zu vermeiden.

Wie oft sollte man Carrier bewerten?

In der Praxis haben sich monatliche Auswertungen und quartalsweise Carrier-Business-Reviews etabliert. Bei kritischen Strecken oder während einschneidender Marktphasen sind engere Takte sinnvoll. Der Rhythmus sollte zur Vertragslaufzeit passen, damit Leistungsprobleme früh sichtbar werden und nicht erst bei der Verlängerung.

Was ist der Unterschied zwischen OTD und OTIF?

On-Time Delivery (OTD) misst nur die Pünktlichkeit einer Sendung, unabhängig von der Vollständigkeit. On-Time In Full (OTIF) verbindet Pünktlichkeit mit vollständiger, unbeschädigter Lieferung und ist damit die strengere Kennzahl. Für industrielle Lieferketten gilt OTIF als aussagekräftiger, weil Teillieferungen häufig ebenso stören wie Verspätungen.

Wie kann man Carrier Performance in Ausschreibungen nutzen?

Historische Performance-Daten dienen als Grundlage für die Volumenvergabe: zuverlässige Carrier erhalten Vorzugsvolumen, schwache Anbieter klare Verbesserungsziele oder den Ausstieg. Zusätzlich lassen sich Messregeln und SLA-Toleranzen direkt in Ausschreibungsunterlagen und Rahmenverträge übernehmen. So wird die Bewertung verbindlich und rechtlich nutzbar.