

Frachtzuschlag: Preiskomponente der Logistik richtig bewerten

Der Frachtzuschlag ist ein Aufschlag auf den Nettowarenwert oder auf die reine Transportkostenbasis, mit dem Lieferanten gestiegene oder schwankende Transportkosten an ihre Kunden weitergeben. Er ist insbesondere in Beschaffungsverträgen mit Lieferklauseln ein sensibler Verhandlungspunkt, weil er häufig außerhalb der eigentlichen Preismechanik steht und damit schwerer vergleichbar ist. Für Einkäufer gilt: Wer den Frachtzuschlag nicht aktiv vertraglich steuert, überlässt die Kostenhoheit faktisch dem Lieferanten. Dieser Artikel erklärt Definition, Verhandlungsansätze, KPIs, Risiken und aktuelle Entwicklungen rund um den Frachtzuschlag.

Das Wichtigste in Kürze

- Der Frachtzuschlag ist ein separater, meist variabler Aufschlag zur Abdeckung von Transportkosten und gehört nicht automatisch zum vereinbarten Einstandspreis.
- In der Praxis liegt er typischerweise zwischen einem und zehn Prozent des Warenwerts, je nach Transportweg, Gewicht, Gefahrenklasse und Region.
- Maßgeblich für die Kostenverteilung sind die vereinbarten Incoterms; sie bestimmen, ab welchem Punkt das Transportrisiko und die Frachtkosten beim Käufer liegen.
- Wichtig sind klare vertragliche Regelungen zu Bemessungsgrundlage, Indexbindung, Nachweispflicht und Kündigungsrechten bei Zuschlagserhöhungen.
- Frachtzuschläge sollten im Soll-Ist-Vergleich Preis und in der Gesamt Cost of Ownership-Betrachtung separat ausgewiesen werden.
- Transparenz und Verhandlungsdokumentation über ein Verhandlungsprotokoll sichern die Nachvollziehbarkeit von Zuschlagsänderungen.

Definition: Frachtzuschlag

Ein Frachtzuschlag ist ein vertraglich vereinbarter oder einseitig ankündigbarer Aufpreis, der Transportkosten über die Basisfracht hinaus abdeckt oder deren Schwankungen weitergibt. Er kann als Prozentsatz auf den Warenwert, als Pauschale pro Sendung oder als mengenabhängiger Betrag je Einheit berechnet werden.

Abgrenzung zur Fracht und zum Frachtkostenzuschlag

Die Basisfracht ist der vereinbarte reguläre Transportpreis, etwa je Tonne, Palette oder Container. Der Frachtzuschlag hingegen ist ein dynamisches Element, das auf veränderte Marktlage, Kraftstoffpreise, Maut, Knappheit an Laderampen oder Sicherheitszuschläge reagiert. Häufig verwendet wird auch der Begriff BAF (Bunker Adjustment Factor) in der Seefracht oder ein Treibstoffzuschlag in der Landfracht. Einkäufer sollten beide Komponenten in der Preisstruktur getrennt ausweisen, um Vergleichbarkeit über Lieferanten hinweg herzustellen.

Typische Auslöser für Frachtzuschläge

In der Praxis treten Frachtzuschläge vor allem auf bei: stark gestiegenen Diesel- oder Bunkerkosten, geänderten Mautsätzen, Engpässen auf Transportrouten, Hafencongestion, ungünstigen Auslastungsverhältnissen oder Sonderbedingungen wie Gefahrguttransporten. Auch saisonale Spitzen wie vor Jahreswechsel oder Messeterminen können Auslöser sein. Nicht alle Auslöser sind objektiv nachvollziehbar; genau hier setzt die Einkaufskontrolle an.

Verhandlung und Vertragsgestaltung beim Frachtzuschlag

Der Frachtzuschlag ist ein Verhandlungsgegenstand wie jeder andere Preisbestandteil. Entscheidend ist, dass er nicht als unstrukturierte nachträgliche Preiserhöhung durchgesetzt wird, sondern als transparente, indexierbare und begrenzte Komponente im Vertrag verankert wird.

Vertragliche Klammerung: Bemessung, Nachweis, Deckelung

Ein belastbare Vertragsdesign definiert die Bemessungsgrundlage (Warenwert, Gewicht, Volumen oder Palettenzahl), die Referenzgröße für die Indexierung (z. B. ein veröffentlichter Dieselindex), eine Höchstgrenze (Cap) in Prozent oder absolut je Einheit, eine Nachweispflicht des Lieferanten für die Ursache, eine Ankündigungsfrist für Änderungen (in der Praxis häufig vier bis zwölf Wochen) und ein Sonderkündigungsrecht des Käufers bei übermäßigen Erhöhungen. Ohne diese Klammer bleibt der Frachtzuschlag faktisch eine einseitige Preisanpassung des Lieferanten.

Verknüpfung mit Incoterms

Die gewählte Lieferklausel entscheidet, ob Transportkosten beim Verkäufer oder Käufer liegen. Bei EXW oder FCA trägt der Käufer die Fracht selbst, bei DDP der Verkäufer, bei FOB oder CIF teilt man sich Verantwortung. Wer selbst die Fracht beisteuert oder ein Frachtnetzwerk aufbaut, kann Frachtzuschläge des Lieferanten vermeiden oder deutlich reduzieren. Die Incoterms sollten deshalb immer vor der Preisverhandlung geklärt werden, nicht danach.

Verknüpfung mit der Einkaufsstrategie

Im Rahmen der Kraljic-Matrix lassen sich Frachtzuschläge strategisch einordnen: Bei strategischen Produkten mit hohem Versorgungsrisiko und hohem Wert lohnt eine eigene Frachtstrategie mit Rahmenverträgen und Mengenbündelung. Bei Standardprodukten mit niedrigem Wert genügt häufig eine Absicherung über formale Vertragsklauseln. Die Verhandlungsergebnisse gehören in das Verhandlungsprotokoll und in den Vergabevermerk, um die Entscheidungsgrundlage auch später noch nachvollziehen zu können.

Wichtige KPIs und Controlling rund um den Frachtzuschlag

Frachtzuschläge sind nur dann steuerbar, wenn sie sichtbar sind. Ein systematisches Controlling verlangt separate Ausweisung, laufende Überwachung und regelmäßige Benchmarking gegen Marktniveaus.

Kennzahlen zur Überwachung

Zentrale Messgrößen sind der Frachtzuschlag in Prozent des Warenwerts, die Frachtkosten je gelieferter Einheit, der Anteil der Sendungen mit Zuschlag an allen Sendungen, die absolute Zuschlagssumme im Berichtszeitraum und die Abweichung vom vertraglich vereinbarten Cap. Ein Soll-Ist-Vergleich Preis auf Ebene der Einzelposition zeigt schnell, ob ein Zuschlag vertraglich

gerechtfertigt ist oder schleichend ausgeweitet wurde.

Benchmark und Supply Market Intelligence

Ohne externen Vergleich bleibt der interne Frachtzuschlag eine Blackbox. Über systematische Supply Market Intelligence – etwa Beobachtung von Frachtratenindizes, Containercharterraten oder Dieselpreisen – lässt sich ein realistisches Marktniveau ableiten. Liegt der verhandelte Zuschlag dauerhaft darüber, ist das ein klarer Verhandlungshebel. Die Erkenntnisse fließen idealerweise direkt in das nächste Zuschlagsszenario bei der nächsten Preisanpassungsrunde ein.

Risiken und Kontrollen beim Frachtzuschlag

Der größte Risikobereich beim Frachtzuschlag liegt in seiner Intransparenz und der Tendenz, dauerhafte Kostenerhöhungen als vorübergehenden Zuschlag zu deklarieren. Wirksame Kontrollen setzen sowohl bei der Vertragsstruktur als auch bei der operativen Prüfung an.

Typische Risiken

Zu den häufigsten Risiken zählen: unklare Bemessungsgrundlage, die unterschiedlich interpretiert werden kann; fehlende Deckelung, die unbegrenzte Erhöhungen zulässt; Doppellastigkeit, wenn Fracht bereits im Stückpreis enthalten ist und zusätzlich ein Zuschlag berechnet wird; nachträgliche Einführung oder Erhöhung ohne vertragliche Grundlage; und die Ausweitung auf Sendungen, die ursprünglich gar nicht vom Zuschlag erfasst waren. Auch bei Gefahrgutmanagement-relevanten Produkten oder langen Seerouten können Zuschläge kumulieren, wenn sie nicht klar definiert sind.

Kontrollmechanismen im Beschaffungsprozess

Praktische Kontrollen umfassen: Pflicht zur separaten Ausweisung des Frachtzuschlags auf jeder Rechnung, automatisierte Prüfung im Rahmen der Source-to-Pay (S2P)-Prozesse gegen die vertraglich vereinbarte Obergrenze, Stichprobenprüfung der zugrunde liegenden Nachweise, regelmäßige Befragung mehrerer Frachtdienstleister als Marktrealitätscheck und die Aufnahme von Zuschlagsregelungen in den Vergabevermerk. Wer digitale Beschaffung konsequent nutzt, kann Zuschlagshistorien systematisch erfassen und Abweichungen früh erkennen.

Aktuelle Entwicklungen rund um den Frachtzuschlag

Frachtzuschläge unterliegen einem dynamischen Markt. Energiewende, CO₂-Bepreisung, Digitalisierung der Transportbranche und geopolitische Verwerfungen verändern laufend die Kalkulationsbasis. Einkäufer, die diese Entwicklungen kennen, verhandeln auf Augenhöhe.

CO₂- und Nachhaltigkeitszuschläge

Zunehmend argumentieren Speditionen und Verlager mit CO₂-basierten Aufschlägen, etwa für klimaneutralen Transport oder für die Bepreisung von Emissionen entlang der Transportkette. Diese Zuschläge sind häufig schwer nachprüfbar und teils doppelt in der Grundfracht enthalten. Einkäufer, die Nachhaltigkeit in der Lieferkette messbar machen wollen – etwa orientiert an den GRI Standards – sollten verlangen, dass solche Zusatzkosten konkret auf eine definierte Minderungsmaßnahme bezogen und dokumentiert werden.

Digitalisierung und Transparenz

Digitale Frachtbörsen, Echtzeit-Tracking und standardisierte Datenschnittstellen erhöhen die

Marktransparenz spürbar. In der Folge werden willkürliche Frachtzuschläge schwerer durchsetzbar, weil Einkäufer schneller alternative Angebote einholen können. Gleichzeitig steigt der Druck, Zuschlagsmechanismen auch in digitalen Rahmenverträgen sauber abzubilden. Wer mit Blick auf Intrastat-Meldungen und Zollabwicklung ohnehin verlässliche Transportdaten führt, hat hier bereits eine wichtige Datenbasis.

Typische Kennzahlen

Frachtzuschlag in % des Warenwerts: 1–10 %

üblicher Richtwert, abhängig von Transportweg und Güterart

Anteil Sendungen mit Zuschlag: < 5 %

hoher Anteil deutet auf pauschale Weitergabe hin

Vertraglicher Cap eingehalten: > 98 %

Anteil der Rechnungen innerhalb der vereinbarten Obergrenze

Nachweisquote des Lieferanten: > 95 %

Anteil der Zuschlagsforderungen mit dokumentierter Begründung

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 200 Millionen Euro Jahreseinkaufsvolumen stellte fest, dass ein zentraler Stahl-Zulieferer seit über einem Jahr einen pauschalen Frachtzuschlag von vier Prozent auf alle Lieferungen berechnete – ohne vertragliche Grundlage und ohne Cap. Nach interner Analyse und Marktbenchmark wurde klar, dass das reale Marktniveau für die relevanten Strecken deutlich niedriger lag.

- Alle historischen Zuschlagspositionen wurden rekonstruiert und mit dem Verhandlungsprotokoll aus dem Rahmenvertrag abgeglichen.
- In der nächsten Verhandlungsrunde wurde ein fester Cap von zwei Prozent, eine Indexbindung an einen Diesel-Preisindex und eine Nachweispflicht des Lieferanten vereinbart.
- Parallel wurde ein alternatives Frachtnetzwerk über einen zweiten Zulieferer aufgebaut, um Verhandlungsdruck zu erzeugen.
- Der Frachtzuschlag wurde künftig als eigener Kostenblock im Soll-Ist-Vergleich Preis geführt und quartalsweise geprüft.

Fazit

Der Frachtzuschlag ist ein scheinbar kleines, in der Summe aber häufig teures Element der Beschaffungskosten. Er entzieht sich der klassischen Preisverhandlung, weil er nicht als Preiselement, sondern als logistischer Zusatzposten deklariert wird. Wer ihn nicht aktiv gestaltet, akzeptiert faktisch eine unbegrenzte Kostenofferte des Lieferanten. Klare vertragliche Regelungen, transparente Ausweisung und laufendes Controlling verwandeln den Frachtzuschlag von einem Risikoposten in eine steuerbare Kostenkomponente. Einkäufer, die ihn in ihre Einkaufsstrategie und Source-to-Pay-Prozesse integrieren, verschaffen sich einen messbaren Wettbewerbsvorteil.

Häufige Fragen

Was ist ein Frachtzuschlag?

Ein Frachtzuschlag ist ein Aufschlag auf den Warenwert oder auf die Transportkosten, mit dem Lieferanten gestiegene oder schwankende Frachtkosten an ihre Kunden weitergeben. Er wird in der Praxis meist als Prozentsatz berechnet und sollte im Vertrag klar geregelt sein. Ohne klare Regelung kann er schleichend steigen und die Kalkulation verzerren.

Wie hoch ist ein üblicher Frachtzuschlag?

Typischerweise liegt der Frachtzuschlag zwischen einem und zehn Prozent des Warenwerts, abhängig von Transportweg, Gewicht, Volumen, Gefahrenklasse und Region. Bei Seefracht oder schweren Gütern können höhere Sätze vorkommen. Entscheidend ist weniger der absolute Wert als der Vergleich mit dem aktuellen Marktniveau.

Darf ein Lieferant einen Frachtzuschlag einfach erheben?

Grundsätzlich nur, wenn er hierzu vertraglich berechtigt ist oder der Kunde zustimmt. Ohne vertragliche Grundlage ist eine einseitige Erhebung in der Regel nicht zulässig, kann aber im Streitfall aufwendig zu klären sein. Einkäufer sollten deshalb Zuschlagsregelungen immer schriftlich fixieren und im Einzelfall rechtlich prüfen lassen.

Wie kann man Frachtzuschläge vermeiden oder reduzieren?

Durch die Wahl passender Incoterms, die den Käufer in die Lage versetzen, die Fracht selbst zu organisieren; durch Mengenbündelung auf weniger Sendungen; durch Rahmenverträge mit Cap und Indexbindung; und durch ein eigenes Frachtnetzwerk mit mehreren Anbietern. Auch eine Alternative zum reinen Zuschlag ist ein fester Frachtanteil im Stückpreis, der leichter verhandelbar ist.

Wie hängen Frachtzuschlag und Incoterms zusammen?

Die Incoterms regeln, bis zu welchem Punkt die Transportkosten und das Risiko beim Verkäufer liegen und ab wann sie auf den Käufer übergehen. Bei DDP trägt der Verkäufer die Fracht vollständig, bei FCA oder EXW der Käufer. Die Klausel entscheidet damit, ob ein Frachtzuschlag überhaupt verhandelt werden muss oder ob der Käufer die Fracht selbst direkt einkauft.

Welche Rolle spielt der Frachtzuschlag bei der Total Cost of Ownership?

Der Frachtzuschlag gehört zur Gesamtkostenbetrachtung und darf bei Lieferantenvergleichen nicht weggelassen werden. Zwei Lieferanten mit identischem Stückpreis können durch unterschiedliche Zuschlagsregeln deutlich verschiedene tatsächliche Estandskosten haben. Deshalb sollte der Zuschlag in der Kalkulation als eigener Positionsposten und im Soll-Ist-Vergleich Preis berücksichtigt werden.