

Freight Surcharge: Frachtzuschläge im Einkauf richtig verstehen und steuern

Der Freight Surcharge (Frachtzuschlag) ist ein Zuschlag auf den Produktpreis, der konkrete oder pauschale Transportkosten an den Kunden weitergeben soll. Er ist in Industrie und Handel weit verbreitet und wird häufig auf Basis von Indices wie Diesel- oder Beförderungstarifen dynamisch berechnet. Für Einkäufer entscheidet sich an diesem Posten nicht selten, ob ein Angebot wirklich günstig ist oder nur auf den ersten Blick wirkt.

Das Wichtigste in Kürze

- Ein Freight Surcharge ist ein separater, meist prozentualer oder pauschaler Zuschlag auf den Nettopreis zur Abgeltung von Transportkosten.
- Typische Auslöser sind Diesel- oder Treibstoffindices, Brennstoffkosten, Schwellenwerte bei Mindestumschlägen oder temporäre Engpässe in der Logistik.
- In der Praxis bewegen sich solche Zuschläge häufig in einer Größenordnung von etwa zwei bis zehn Prozent des Warenwerts, in Krisenzeiten auch darüber.
- Transparenz über die Berechnungsformel und den zugrunde liegenden Index ist die wichtigste Verhandlungshypothek des Einkaufs.
- Ohne klare vertragliche Regelungen drohen Nachforderungen rückwirkend, insbesondere bei „vorläufigen“ Zuschlägen.
- Frachtzuschläge wirken direkt auf den Einstandspreis und damit auf Kalkulation, Deckungsbeitrag und Berichtswesen im Einkauf.

Definition: Freight Surcharge

Ein Freight Surcharge ist ein vom Lieferanten gesondert ausgewiesener Zuschlag, der Transport- und Logistikkosten unabhängig vom eigentlichen Produktpreis abbildet. Er wird in der Regel als Prozentsatz auf den Nettopreis oder als Pauschale pro Sendung, Palette oder Kilogramm berechnet.

Abgrenzung zu anderen Preiskomponenten

Der Frachtzuschlag ist nicht identisch mit der Fracht im Rahmen der Incoterms: Bei der Lieferklausel EXW trägt der Käufer die Transportkosten ohnehin selbst, bei DDP sind sie im Produktpreis enthalten. Der Zuschlag ist auch nicht mit einem Rabatt oder einer Mindestbestellwertgebühr zu verwechseln. Er ist ein eigenständiger Preiskomponentenblock, der in der Offerte, im Auftrag und in der Rechnung erkennbar ausgewiesen werden sollte. Nur so lässt er sich später prüfen, verhandeln oder eliminieren.

- Incoterms regeln, wer die Fracht formal trägt – nicht, wie sie in Rechnung gestellt wird.
- Ein Freight Surcharge ist eine dynamische Preiskomponente, kein Festpreisbestandteil.

Typische Ausprägungen

In der Praxis begegnen Einkäufer mehreren Varianten: der indexierte Treibstoffzuschlag (Fuel Surcharge), der an Diesel- oder Beförderungspreise gekoppelt ist; die Pauschale für kleine Sendungen

bzw. Mindestmengen; Zuschläge für Sondertrassen, Express oder gefahrgutspezifische Anforderungen; sowie temporäre Krisenzuschläge bei Containerknappheit oder Hafenstaus. Jede Variante folgt eigener Logik und erfordert eine eigene Bewertungslogik in der Angebotswertungsstufen-Hierarchie des Einkaufs.

Methoden und Vorgehen: Zuschläge analysieren und verhandeln

Der professionelle Umgang mit Frachtzuschlägen beginnt lange vor der Bestellung. Er setzt bei der Angebotsanfrage an, zieht sich durch Verhandlung, Vertragsgestaltung und laufende Rechnungsprüfung und erfordert eine methodische Vorgehensweise, die Transparenz herstellt, bevor Kosten entstehen.

Transparenz in der Anfrage herstellen

Bereits im Einkaufsleitfaden und in den Anfrageunterlagen sollte definiert sein, dass Frachtkosten entweder komplett im Produktpreis (Idealfall, insbesondere bei DDP) oder nach einer vom Käufer vorgegebenen, nachvollziehbaren Formel auszuweisen sind. Die Anfrage sollte nach dem Incoterm, der Liefergeometrie (Anzahl Paletten, Gewicht, Volumen), dem Lieferrhythmus und gewünschten Zuschlagsarten fragen. So lassen sich Angebote verschiedener Anbieter vergleichbar machen – ein Grundprinzip, das auch in der Commodity Strategy und bei der Erstellung eines Datenkatalogs gilt.

- Einheitliche Incoterms in der Anfrage vorgeben.
- Nachweisformel und Indexquelle vertraglich fixieren.
- Trennung von Produkt-, Verpackungs- und Frachtkosten fordern.

Berechnungslogik prüfen und hinterfragen

Ein seriöser Zuschlag lässt sich nachrechnen: Welcher Index wird zugrunde gelegt, zu welchem Stichtag, mit welcher Gewichtungs- und Rundungslogik, gibt es Deckelungen (Caps) oder Anpassungsfenster? Häufig ist die Formel asymmetrisch – der Zuschlag steigt schnell, sinkt aber nur zögerlich. Hier lohnt die Verhandlung symmetrischer Anpassungsmechanismen und fester Abrechnungsintervalle. Auch die Frage, ob der Zuschlag Skaleneffekte berücksichtigt (z. B. Staffelung nach Sendungsgröße), sollte geklärt werden.

Alternative Preisstrukturen prüfen

Statt eines dynamischen Zuschlags kann ein Festfrachtpreis pro Palette, Tonnenkilometer oder Sendung vereinbart werden – oft gegen geringe Aufschläge auf den Produktpreis. Bei hohem Volumen oder kritischen Bauteilen bietet sich an, die Logistik in Eigenregie zu übernehmen, etwa über einen Rahmenvertrag mit einem Spediteur, oder im Rahmen einer Lieferantenlandschaftsanalyse gezielt Anbieter mit günstigerer geografischer Lage zu bevorzugen. Auch die Dual-Sourcing-Quote kann so indirekt gestärkt werden, weil Transportabhängigkeiten sinken.

Wichtige KPIs: Frachtzuschläge messbar machen

Frachtzuschläge sind nur steuerbar, wenn sie sichtbar sind. Dafür braucht es Kennzahlen, die den Anteil der Transportkosten an den Gesamteinkaufskosten erfassen und ihre Entwicklung über Zeit und Lieferanten hinweg vergleichbar machen.

Kernkennzahlen im Überblick

Die wichtigste Größe ist der Frachtzuschlagsanteil am Warenwert, typischerweise gemessen über alle Lieferanten und Produktfamilien. Ergänzend sinnvoll: die Volatilität des Zuschlags (Schwankungsbreite

über zwölf Monate), die Differenz zwischen vereinbarter und faktisch abgerechneter Formel sowie die Quote der Zuschläge, die ohne nachvollziehbare Nachweise fakturiert wurden.

- Frachtzuschlagsquote: Zuschlagssumme geteilt durch Warenwert.
- Indexabweichung: Ist-Zuschlag versus rechnerisch begründeter Zuschlag.
- Reklamationsquote im Frachtbereich als Frühwarnindikator.

Integration in das Beschaffungscontrolling

Frachtzuschläge sollten in das Berichtswesen des Einkaufs integriert werden, etwa in Kosten-Schwebekonten-Abgleiche und in die laufende Preisanalyse. Wer die Werte in einem zentralen Datenkatalog oder Referenzdaten-Pool hält, kann Verzerrungen in der Materialwirtschaft vermeiden – etwa wenn Frachtkosten stillschweigend im Materialpreis landen und _PREISvergleiche verzerren. Frühwarnindikatoren wie steigende Indexwerte oder geänderte Zuschlagsformeln von Schlüssellieferanten sollten systematisch überwacht werden, um Budgetabwehr und Verhandlungen rechtzeitig vorzubereiten.

Zusammenhang mit anderen Einkaufskennzahlen

Frachtzuschläge beeinflussen weitere Kennzahlen: Sie erhöhen den Einstandspreis und damit den Umfang von Preisabweichungen, sie verschlechtern die Planbarkeit der Kosten bei hoher Volatilität und sie können die Quote der Erstlieferungen innerhalb der Requisition Cycle Time belasten, wenn Express- und Sondertrassenzuschläge zum Normalfall werden. Wer Capacity Planning und Disposition eng mit dem Transportmanagement verzahnt, reduziert die teuren Ausweichreaktionen auf kurzfristige Engpässe.

Risiken und Kontrollen: typische Fallstricke vermeiden

Frachtzuschläge bergen mehrere Risiken: von unklaren Vertragsgrundlagen über unzulässige Nachforderungen bis zur Kumulation mehrerer Zuschläge auf denselben Kostenblock. Kontrollen müssen daher bereits bei der Vertragsgestaltung ansetzen und die laufende Abrechnung systematisch begleiten.

Vertragliche Absicherung

Der Zuschlag sollte eine eigene Vertragsklausel erhalten, die Formel, Indexquelle, Stichtag, Anpassungsfrequenz, Höchstgrenzen und Kündigungsrechte bei außerordentlichen Entwicklungen festlegt. Bei laufenden Projekten kann eine Change-Order-Klausel klären, wie geänderte Frachtkosten bei Umfangsänderungen zu behandeln sind. Die rechtliche Wirksamkeit einseitig erklärter Preisänderungen ist im Detail eine Frage des nationalen Rechts und der konkreten Vertragsgestaltung – hier sollte die Abteilung immer einzeln geprüft werden, im Zweifel mit Unterstützung der Rechtsabteilung.

- Formel, Index und Stichtag schriftlich fixieren.
- Symmetrische Anpassungen (oben und unten) vereinbaren.
- Kündigungsrechte bei dauerhaften Indexveränderungen vorsehen.

Kumulation und Dopplungen vermeiden

Ein häufiger Fehler ist die doppelte Belastung: Der Lieferant kalkuliert Fracht im Produktpreis ein und legt zusätzlich einen Zuschlag auf. Ebenso kritisch sind Zuschläge auf Zuschläge – wenn etwa ein Treibstoffzuschlag nicht auf der reinen Fracht, sondern auf der Summe aus Fracht und Produkt

berechnet wird. Vertragsseitig sollte klargestellt werden, auf welche Basis der Zuschlag anzuwenden ist und welche Kosten bereits im Produktpreis enthalten sind.

Rechnungsprüfung und Match-&-Merge

In der laufenden Abrechnung gehören Zuschläge in die automatisierte Rechnungsprüfung. Match-&-Merge-Regeln sollten so konfiguriert sein, dass Zuschläge nur bei übereinstimmender Formel und Indexbasis durchgelassen werden. Abweichungen führen zu manuellen Klärungen – die teurer sein können als der Zuschlag selbst, wenn sie unstrukturiert verlaufen. In E-Procurement-Systemen lässt sich die Prüfung weitgehend automatisieren, sofern Referenzdaten und Berechnungslogik sauber hinterlegt sind.

Nachvollziehbarkeit von Nachforderungen

Rückwirkende Nachforderungen – etwa wenn ein Lieferant einen „vorläufigen“ Zuschlag monate später erhöht – sind ein klassisches Streitthema. Gegensteuern lässt sich über vertraglich festgelegte Nachweispflichten, verbindliche Geltungsdauern und die Pflicht, geplante Zuschlagsänderungen mit angemessener Vorlaufzeit schriftlich anzukündigen.

Aktuelle Entwicklungen: Nachhaltigkeit, Volatilität und Digitalisierung

Frachtzuschläge sind kein statisches Thema. Treibstoffpreise, regulatorische Anforderungen und die Digitalisierung der Logistik verändern laufend, wie Zuschläge berechnet, begründet und verhandelt werden.

CO2e und nachhaltigkeitsbezogene Zuschläge

Neben klassischen Treibstoffzuschlägen gewinnen nachhaltigkeitsbezogene Komponenten an Bedeutung: Zuschläge für klimaneutralen Transport, für den Einsatz bestimmter Antriebsarten oder für CO2e-Berichte je Sendung. Für Einkäufer wird es wichtiger, zwischen echten Kostenargumenten und Verkaufsargumenten zu unterscheiden. Ein Energieaudit Lieferant oder eine Lieferantenbewertung mit Nachhaltigkeitsdimension kann helfen, solche Zuschläge sachlich zu bewerten und ggf. zu hinterfragen.

Volatilität und Lieferketten-Resilienz

Krisen in der Schifffahrt, Hafenengpässe oder geopolitische Ereignisse führen in kurzer Zeit zu deutlichen Frachtzuschlägen – besonders im Überseegeschäft. Dies trifft Unternehmen, die stark auf einzelne Transportrouten oder wenige Spediteure setzen. Strategien zur Lieferketten-Resilienz – etwa mehrere Transportwege, längere Vorlaufzeiten oder regionale Beschaffung – wirken hier direkt auf die Zuschlagshöhe. Auch eine bewusste Entscheidung zur Eigenfertigungstiefe oder zur Regionalisierung der Beschaffung kann die Abhängigkeit von volatilen Frachtmärkten reduzieren.

Digitalisierung und Datenbasis

Moderne Transportmanagementsysteme und digitale Marktplätze machen Frachtkosten transparenter und vergleichbarer. Preisdaten und Indexwerte lassen sich automatisiert abgleichen, was die Verhandlungsposition des Einkaufs stärkt. Wer seine Sendungsdaten strukturiert hält, kann zudem realistische Benchmarks aufstellen und offers besser bewerten – ein Effekt, der auch bei der Systemlieferant-Bewertung und in der gesamten Angebotswertungsstufen-Logik zunehmend an Relevanz gewinnt.

Typische Kennzahlen

Frachtzuschlagsquote: typischerweise 2–10 % des Warenwerts

Anteil der Zuschläge am Einkaufsvolumen; je Produktfamilie getrennt auswerten.

Volatilität des Zuschlags: Schwankungsbreite über 12 Monate

Hohe Volatilität spricht für Festpreis- oder Cap-Verhandlungen.

Formeltreuequote: > 98 %

Anteil abgerechneter Zuschläge, die exakt der vereinbarten Formel entsprechen.

Reklamationsquote Fracht: < 2 %

Anteil beanstandeter Frachtpositionen; dient als Frühwarnindikator.

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit mehreren hundert aktiven Lieferanten bemerkte bei der Jahresbewertung, dass die Frachtzuschläge über zwei Jahre kontinuierlich gestiegen waren – ohne dass der Warenwert im gleichen Umfang zugenommen hatte. Eine systematische Analyse zeigte, dass verschiedene Lieferanten unterschiedliche, teils überlappende Zuschlagsmechanismen nutzten, darunter Treibstoffzuschläge mit hoher Volatilität und Pauschalen, die nicht mehr zur tatsächlichen Sendungsgröße passten. Das Unternehmen reagierte mit einem strukturierten Programm.

- Einheitliche Frachtklausel in neuen Rahmenverträgen: Formel, Indexquelle, Caps und Anpassungsfrequenz fixiert.
- Frachtzuschlagsquote als monatliche Kennzahl eingeführt und in das Beschaffungscontrolling integriert.
- Match-&-Merge-Regeln im E-Procurement-System verschärft, damit nicht begründete Zuschläge nicht mehr automatisch freigegeben werden.
- Für zwei Kernkomponenten wurde alternativ ein Festfrachtpreis über ein Logistik-Dienstleistungsmodell verhandelt, was die Volatilität spürbar senkte.

Fazit

Frachtzuschläge sind ein scheinbar kleines, in der Summe aber oft gewichtiges Element der Beschaffungskosten. Ihr Wert liegt weniger in der Höhe im Einzelfall als in ihrer Dynamik und in der Frage, ob sie transparent, nachvollziehbar und verhandelt sind. Einkäufer, die Zuschlagslogiken von Anfang an standardisieren, Kennzahlen etablieren und die Rechnungsprüfung automatisieren, schaffen Planbarkeit und verhandeln aus einer deutlich stärkeren Position. Wer die Thematik ignoriert, zahlt häufig unmerklich drauf – Jahr für Jahr. Der gezielte Blick auf Formel, Basis und Volatilität gehört deshalb zu den einfachsten Hebeln im operativen Kostenmanagement.

Häufige Fragen

Was ist ein Freight Surcharge?

Ein Freight Surcharge (Frachtzuschlag) ist ein gesondert ausgewiesener Zuschlag auf den Produktpreis, der Transport- und Logistikkosten abbildet. Er wird meist prozentual oder als Pauschale berechnet und häufig an Treibstoff- oder Frachtindices gekoppelt. Für Einkäufer ist er ein eigenständiger Kostenblock, der gesondert verhandelt und geprüft werden sollte.

Wie hoch ist ein typischer Frachtzuschlag?

In der Praxis bewegen sich Treibstoff- und Frachtzuschläge häufig in einer Größenordnung von etwa zwei bis zehn Prozent des Warenwerts, bei Krisen oder Sondertrassen auch deutlich darüber. Die tatsächliche Höhe hängt von Transportart, Distanz, Sendungsgröße und vertraglicher Formel ab. Wichtiger als die Absolute Höhe ist die Nachvollziehbarkeit der Berechnung.

Wie kann man Frachtzuschläge verhandeln oder reduzieren?

Zentrale Hebel sind eine einheitliche Incoterm-Strategie, die Forderung nach einer transparenten Berechnungsformel mit Indexquelle, symmetrische Anpassungsmechanismen und Höchstgrenzen (Caps). Alternativ lassen sich Festfrachtpreise vereinbaren oder die Logistik über eigene Rahmenverträge steuern. Auch eine Lieferantenlandschaftsanalyse nach geografischer Nähe kann langfristig die Zuschlagsbelastung senken.

Muss ein Frachtzuschlag in der Rechnung gesondert ausgewiesen werden?

Grundsätzlich ist eine gesonderte Ausweisung empfehlenswert und erleichtert die Prüfung, die Verbuchung und die spätere Verhandlung. Die rechtlichen Anforderungen an Rechnungsausweisungen – etwa im Umsatzsteuerrecht – hängen vom Einzelfall ab und sollten im Zweifel mit der Steuer- oder Rechtsabteilung geprüft werden. Ein klarer Ausweis vermeidet auch Konflikte bei der automatisierten Rechnungsprüfung.

Was ist der Unterschied zwischen Frachtzuschlag und Incoterms?

Incoterms regeln, wer die Transportkosten formal trägt und wo der Gefahrübergang stattfindet – etwa bei EXW oder DDP. Der Freight Surcharge ist demgegenüber eine Preiskomponente, mit der der Lieferant seine Transportkosten an den Kunden weitergibt. Beide Ebenen müssen zusammen gedacht werden, da die Lieferklausel bestimmt, ob ein Zuschlag überhaupt zulässig oder doppelt ist.

Wie erkenne ich unzulässige oder doppelte Frachtzuschläge?

Indikatoren sind fehlende Nachweise zur Berechnung, ein Zuschlag trotz ohnehin im Produktpreis enthaltener Fracht (z. B. bei DDP), die Berechnung des Zuschlags auf Fracht plus Produktpreis statt nur auf die Fracht oder Rückrechnungen ohne vertragliche Grundlage. Automatisierte Match-&-Merge-Regeln und ein zentraler Datenkatalog helfen, solche Auffälligkeiten systematisch aufzudecken.