

Preferred Carrier: Bevorzugter Transporteur in der Supply Chain

Preferred Carrier bezeichnet einen Transportdienstleister, den ein Unternehmen als bevorzugten Partner für bestimmte Verkehre, Relationen oder Frachtarten festgelegt hat. Die Auszeichnung basiert in der Regel auf einer systematischen Bewertung nach Leistung, Zuverlässigkeit, Kostenniveau und Compliance. Im industriellen Einkauf und in der Logistiksteuerung ist der Preferred Carrier ein zentrales Steuerungsinstrument, um Liefertreue, Transportkosten und Risiken systematisch zu managen.

Das Wichtigste in Kürze

- Preferred Carrier ist kein gesetzlicher Begriff, sondern ein Ergebnis interner Carrier-Selektion und -Bewertung.
- Die Auswahl erfolgt typischerweise über strukturierte Ausschreibungen, Laufzeitvereinbarungen und Leistungskataloge.
- Zentrale Kriterien sind Liefertreue, Schadensquote, Kapazitätssicherheit, IT-Anbindung und Kosten je Sendung.
- Preferred Carrier erhalten häufig Mengenanteile als Gegenleistung für gebundene Kapazitäten und Konditionen.
- Die Bevorzugung wird regelmäßig anhand einer Supplier Scorecard überprüft und gegebenenfalls widerrufen.
- Rechtlich bleibt der Preferred Carrier ein unabhängiger Dienstleister; Frachtrechtliche Pflichten ergeben sich aus dem Beförderungsvertrag.

Definition: Preferred Carrier

Ein Preferred Carrier ist ein vom Unternehmen priorisierter Frachtdienstleister, der für definierte Verkehre bevorzugt beauftragt wird. Die Bevorzugung beruht auf nachvollziehbaren Auswahlkriterien und wird vertraglich oder prozessual verankert.

Abgrenzung zu Single Sourcing im Transport

Ein Preferred Carrier ist nicht identisch mit einem einzigen exklusiven Transporteur. Während beim Single-Source-Management im Transport nahezu das gesamte Volumen an einen Anbieter geht, hält das Preferred-Carrier-Modell typischerweise zwei bis fünf qualifizierte Anbieter pro Relation oder Verkehrsart bereit. Dadurch bleibt eine reaktive Vergleichbarkeit der Konditionen erhalten, ohne dass Ausschreibungen bei jeder Sendung neu nötig werden. In der Praxis reduziert dieses Modell das Ausfallrisiko erheblich, ohne die Kostenvorteile von Volumenbündelung vollkommen aufzugeben.

Verhältnis zu Speditionen und Frachtführern

Rechtlich unterscheidet sich die Rolle je nach gewählter Verkehrsart: Der Carrier kann als Frachtführer im Sinne des Transportrechts auftreten oder als Spedition die Organisation der Beförderung

übernehmen. Für den Einkäufer relevant ist vor allem die Haftungskette: Bei Verlust oder Beschädigung gelten diefracht-rechtlichen Regelungen des jeweiligen Verkehrsmediums, ergänzt um die Allgemeine Beförderungsbedingungen des Dienstleisters. Diese Punkte sollten bereits in der Ausschreibung über einheitliche Bieterinformationen abgefragt werden, damit Angebote vergleichbar sind.

Methoden und Vorgehen bei der Carrier-Auswahl

Die Auswahl eines Preferred Carriers folgt in der Praxis einem mehrstufigen Prozess: Markterhebung, Ausschreibung, Bewertung, Vertragsabschluss und kontinuierliche Performance-Überwachung. Nur so wird die Bevorzugung objektiv begründbar und intern wie extern vertretbar.

Ausschreibung und Angebotsbewertung

Den Ausgangspunkt bildet eine strukturierte Ausschreibung, häufig als Transport-RFP mit definierten Relationen, Volumina, Service Levels und Rahmenbedingungen. Einheitliche Bieterinformationen und ein formalisierter Prozess für Bieterfragen stellen sicher, dass alle Anbieter auf derselben Basis kalkulieren. Bewertet wird nicht nur der Preis je Sendung, sondern ein Gesamtnutzenwert aus Zuverlässigkeit, Kapazität, IT-Fähigkeit und Nachhaltigkeitsprofil. Nebenangebote etwa zu Zusatzleistungen oder alternativen Verkehren können in die Gesamtbewertung einfließen, müssen aber transparent gewichtet werden.

Supplier Segmentation und Volumenvergabe

Analog zur Supplier Segmentation Matrix im Wareneinkauf werden Transportdienstleister nach Leistungsfähigkeit und strategischer Bedeutung eingeteilt. Preferred Carrier erhalten häufig einen Kernanteil des Volumens, typischerweise 60 bis 80 Prozent je Bündel, während ein Restbereich für Markttests und Kapazitätsreserven offen bleibt. Diese Aufteilung sichert Vorsprung durch Volumenbindung bei gleichzeitig erhaltenem Wettbewerbsdruck. Die Vergabeentscheidung sollte dokumentiert werden, um sie gegenüber dem Management und im Streitfall begründen zu können.

Vertragliche Verankerung

Die Bevorzugung wird über Rahmenverträge mit Laufzeiten von meist ein bis drei Jahren, Preisanpassungsklauseln und definierten Service Levels festgeschrieben. Eine Escalation Clause regelt, wie bei wiederholten Leistungsstörungen eskaliert und gegebenenfalls ein Wechsel eingeleitet wird. Auch Themen wie Exportkontrolle, Gefahrgut, Versicherungsschutz und Datenschutz gehören in den Vertrag. Bei internationalen Verkehren ist zudem zu prüfen, ob der Carrier die erforderlichen Zulassungen und Zollkompetenzen besitzt.

Wichtige KPIs und Steuerung des Preferred Carriers

Der Status als Preferred Carrier ist an Leistungen gebunden und muss regelmäßig überprüft werden. Hierzu dienen Kennzahlen, die in einem Reporting-Zyklus, häufig monatlich oder quartalsweise, ausgewertet werden.

Zentrale Leistungskennzahlen

Die wichtigsten Messgrößen sind Liefertreue bzw. On-Time-Performance, Schadens- und Verlustquote, Termintreue bei Abholung, Rechnungsgenauigkeit sowie die Backorder-Quote, die durch verspätete Transporte im Zusammenspiel mit dem Fehlteilmanagement direkt betroffen sein kann. Zusätzlich liefern Kosten je Sendung, Kosten je Palette und die Frachtkostenquote im Verhältnis zum Umsatz

Aussagen über die Wirtschaftlichkeit. Diese Kennzahlen fließen typischerweise in eine Supplier Scorecard ein, die auch die Grundlage für Scorecard-Meetings mit dem Carrier bildet.

Operative Zusatzkennzahlen

Für spezielle Verkehrsträger kommen weitere Größen hinzu, etwa Standzeiten am Tor und Detention-Gebühren bei Containern, Auslastungsgrade im Sammelladungsverkehr oder Die Durchlaufzeit vom Auftrag bis zur Auslieferung. Auch die Quote genehmigter und abgelehnter Zusatzleistungen sowie die Reaktionszeit auf Dispositionsanfragen sind praxisbewährte Indikatoren. Wer diese Werte systematisch erfasst, kann Volumenverschiebungen zwischen Preferred und Non-Preferred Carriers datenbasiert begründen.

Review-Zyklen und Governance

Empfohlen ist ein Quartalsreview, in dem Scorecard-Ergebnisse, Preisabweilungen und offene Themen besprochen werden. Ein jährlicher Geschäftsreview vertieft strategische Aspekte wie Kapazitätsplanung, Nachhaltigkeitsziele und Innovationsthemen. Eskalationsstufen und Abbruchkriterien sollten vorab definiert sein, damit ein Statusverlust oder Volumenentzug nicht als Überraschung wirkt, sondern als logische Konsequenz messbarer Leistung.

Risiken und Kontrollen im Preferred-Carrier-Management

Die Bevorzugung eines Anbieters schafft Abhängigkeiten und birgt Compliance-Risiken. Ohne klare Kontrollmechanismen kann aus einem Leistungsvorteil schnell ein Kosten- oder Lieferrisiko werden.

Abhängigkeits- und Kapazitätsrisiken

Je größer der Volumenanteil eines Carriers, desto größer die Wirkung bei Ausfall, Insolvenz oder Kapazitätsengpässen. Ausreichend ist in der Praxis ein Zweitanbieter mit laufend aktivem Rahmenvertrag und regelmäßigen Probeverkehren. Ein Dynamischer Sicherheitsbestand kritischer Materialien kann Lieferverzögerungen des Carriers teilweise puffern, ersetzt aber nicht ein funktionierendes Ausweichkonzept. Auch ein RTO Lieferant, also eine Rückgabe- oder Vertragsauflösungsoption bei anhaltender Schlechtleistung, gehört in das Vertragspaket.

Compliance, Kostenkontrolle und Audit

Zu den Kontrollen gehören die Prüfung von Beförderungsnachweisen, Speditionsschadenstatistiken und Versicherungsnachweisen sowie Audits bei kritischen Verkehren. Bei grenzüberschreitenden Sendungen muss die Exportkontrolle sowohl auf Seiten des Versenders als auch des Carriers sichergestellt sein. Frachtnebenkosten wie Demurrage, Detention oder Standzeitgebühren sollten vertraglich gedeckelt und systematisch geprüft werden, da sie in der Praxis häufig eine erhebliche und wenig transparente Kostenposition darstellen.

Korruptions- und Fairness-Risiken

Die Vergabe des Preferred-Status ist ein klassischer Ansatzpunkt für Interessenkonflikte. Abhilfe schaffen dokumentierte Entscheidungskriterien, Vier-Augen-Prinzipien bei der Vergabe, rotierende Audit-Teams und klare interne Ablauforganisation von der Disposition bis zur Freigabe. Auch Transparenz gegenüber den nicht bevorzugten Anbietern erhöht die Akzeptanz: Wer den Status verlor, sollte wissen, an welchen messbaren Kriterien es lag.

Aktuelle Entwicklungen: Digitalisierung, Nachhaltigkeit und KI

Das Preferred-Carrier-Management verändert sich durch digitale Buchungsplattformen, Echtzeit-Tracking und wachsende Nachhaltigkeitsanforderungen. Einkäufer müssen diese Entwicklungen in Auswahl und Steuerung aktiv berücksichtigen.

Datenanbindung und Echtzeitsichtbarkeit

Moderne Carrier bieten Schnittstellen für Sendungsdaten, Statusmeldungen und elektronische Frachtbriefe. Diese Daten fließen zunehmend in die Auftragsabwicklung und in den Einkauf ein, etwa für die automatische Disposition und die Prüfung von Rechnungen. Anwendungen der KI im Einkauf unterstützen darüber hinaus die Vorausberechnung von Laufzeiten, die Erkennung von Preisanomalien und die objektivierte Carrier-Bewertung. Voraussetzung ist ein sauberes Datenmodell Einkauf, das Carrier über einen eindeutigen Lieferantenidentifikator referenziert.

Nachhaltigkeit und Emissionsreporting

Transportemissionen sind für viele Industriebetriebe ein wesentlicher Teil des Scope-3-Fußabdrucks. Preferred Carriers werden zunehmend auch nach Flottentechnologie, alternativen Antrieben und Qualität des Emissionsreportings bewertet. In Ausschreibungen häufen sich accordingly Anfragen zu CO₂-Daten pro Sendung und zu Maßnahmen zur Verkehrsverlagerung, etwa von Luftfracht auf Bahn oder Seefracht. Diese Kriterien sollten von Beginn an gewichtet werden, nicht erst bei Vertragsverlängerungen.

Marktdynamik und Kostensteuerung

Frachtmarktzyklen führen zu erheblichen Preisschwankungen, die reine Preisrahmenverträge belasten. Praxisbewährt sind Mechanismen wie Indexierungsformeln, mengenabhängige Preistreppen und vordefinierte Anpassungsprozesse. Einkäufer mit hohem Spend und Management im Bereich Transport können solche Schwankungen besser steuern, weil Volumina, Preise und Leistungen zentral überwacht werden. Auch Savings Realized, also die dokumentierte und verbuchte Einsparung, lässt sich bei Transportausschreibungen deutlich präziser ausweisen als bei vielen indirekten Gütern.

Typische Kennzahlen

On-Time-Performance (OTP): > 95–98 %

Typischer Richtwert für pünktliche Anlieferung bzw. Auslieferung je nach Verkehr

Schadens- und Verlustquote: < 0,5 %

Beschädigte oder verlorene Sendungen bezogen auf alle Sendungen

Rechnungsgenauigkeit: > 98 %

Anteil fehlerfreier Frachtrechnungen ohne Nachbearbeitung

Frachtkostenquote: 1–5 % vom Umsatz

Stark branchen- und produktabhängig, als Trendkennzahl sinnvoll

Lead-Carrier-Volumenanteil: 60–80 %

Üblicher Anteil des bevorzugten Carriers am Bündelvolumen

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit überwiegend europäischen Kunden hatte über Jahre mehr

als zwanzig verstreute Speditionspartnerschaften ohne systematische Bewertung. Nach einer Ausschreibung mit einheitlichen Bieterinformationen wurde für Straßengüterverkehr ein Bündel aus drei Relationen an zwei Preferred Carriers mit je rund 70 und 30 Prozent Volumenanteil vergeben. Rahmenverträge mit Indexklausel, Escalation Clause und definierten Service Levels wurden abgeschlossen.

- Monatliche Supplier Scorecard mit Liefertreue, Schadensquote und Rechnungsgenauigkeit als Bewertungsgrundlage.
- Quartalsreview mit Volumenverschiebungsmechanismus bei Unterschreitung definierter Schwellenwerte.
- Echtzeit-Tracking-Anbindung an das Warenwirtschaftssystem zur Unterstützung der Auftragsabwicklung.
- Jährliche Verlängerungsentscheidung gekoppelt an dokumentierte Savings Realized und Emissionsdaten.

Fazit

Der Preferred Carrier ist mehr als ein Vertrauensverhältnis zu einer Spedition: Es ist ein strukturiertes Steuerungsinstrument, das Auswahlkriterien, Volumenvergabe, Vertragswerk und Leistungsmessung systematisch verbindet. Wer den Status klar begründet, regelmäßig überprüft und Ausweichoptionen offen hält, reduziert Transportkosten und Lieferrisiken gleichzeitig. Entscheidend sind objektive Kennzahlen, dokumentierte Entscheidungen und ein aktives Risikomanagement. So bleibt die Bevorzugung ein Leistungsvorteil statt einer stillen Abhängigkeit.

Häufige Fragen

Was bedeutet Preferred Carrier?

Preferred Carrier bezeichnet einen bevorzugten Transportdienstleister, den ein Unternehmen für bestimmte Verkehre, Relationen oder Frachtarten priorisiert beauftragt. Der Status basiert auf einer systematischen Auswahl nach Leistung, Zuverlässigkeit und Kosten. Er wird vertraglich oder prozessual verankert und regelmäßig anhand von Kennzahlen überprüft.

Wie wird ein Preferred Carrier ausgewählt?

Typischerweise über eine strukturierte Ausschreibung mit definierten Relationen, Volumina und Service Levels. Bewertet werden Preis, Liefertreue, Kapazitätssicherheit, IT-Anbindung und Compliance. Die Vergabeentscheidung wird dokumentiert und über Rahmenverträge mit Laufzeiten von ein bis drei Jahren umgesetzt.

Welche Vorteile hat ein Preferred Carrier für den Einkauf?

Er bringt Kostenvorteile durch Volumenbündelung, stabilere Kapazitäten und eine höhere Prozesqualität durch vertraute Abläufe. Zusätzlich sinkt der administrative Aufwand, da nicht jede Sendung neu ausgeschrieben werden muss. Der bevorzugte Status bleibt aber an messbare Leistungen gebunden.

Wie viele Preferred Carriers sollte ein Unternehmen haben?

In der Praxis bewährt sich eine Zweiteilung oder Dreiteilung pro Verkehrsbündel: ein Lead-Carrier mit Hauptvolumenanteil und ein bis zwei Reserve- oder Secondary-Carriers. So bleibt Volumenbindung wirtschaftlich wirksam, ohne das Ausfallrisiko einseitig zu erhöhen. Die genaue Anzahl hängt von Verkehrsvielfalt, Volumen und Kritikalität der Lieferungen ab.

Wie unterscheidet sich Preferred Carrier von Exklusivvertrag?

Ein Exklusivvertrag bindet das gesamte Volumen an einen Anbieter, was Kostenvorteile maximieren, aber Abhängigkeiten stark erhöhen kann. Der Preferred-Carrier-Ansatz behält mehrere qualifizierte Anbieter und verschiebt Volumen leistungs- und preisbasiert. Er ist damit flexibler und risikoärmer, allerdings oft mit etwas höheren Durchschnittspreisen verbunden.

Welche KPIs sind für Preferred Carriers relevant?

Zentral sind On-Time-Performance, Schadens- und Verlustquote, Rechnungsgenauigkeit und Kosten je Sendung. Ergänzend kommen Frachtkostenquote, Detention-Gebühren, Reaktionszeiten bei Dispositionen und gegebenenfalls CO2-Emissionen pro Sendung. Diese Kennzahlen fließen in eine Supplier Scorecard ein und steuern Volumenverschiebungen.