



**BUNDESAMT
FÜR
GÜTERVERKEHR**



*... aktiv für
den Güterverkehr*

Marktbeobachtung Güterverkehr

Internetgestützte Frachtvermittlung

Internetgestützte Frachtvermittlung

Im Rahmen der verkehrsträgerübergreifenden Marktbeobachtung hat das Bundesamt eine stetig zunehmende Nutzung von internetgestützten Frachtvermittlungsangeboten festgestellt. Die verschiedenen Internetangebote sind sehr heterogen und werden von den Marktteilnehmern unterschiedlich genutzt. Aus Marktgesprächen mit Transportunternehmern, Spediteuren, Verladern, Frachtvermittlern, Betreibern von Frachtenbörsen und anderen Dienstleistern für Ausschreibungen im Internet wurde deutlich, dass die Frachtenbörsen im Tagesgeschäft auf der Nachfrageseite hauptsächlich durch Transportunternehmen genutzt werden, die zur Vermeidung von Leerfahrten nicht auf Netzwerke großer Speditionen oder Kooperationen zurückgreifen können. Dies gilt insbesondere für Transportunternehmen aus den neuen EU-Staaten, die sich zu einem wichtigen Kundenkreis der Internetbörsen entwickelt haben. Den Vorteilen der besseren Marktübersicht und der Möglichkeit zum Aufbau direkter Kontakte zu neuen Kunden steht aus Sicht der Transportunternehmen das relativ niedrige Entgeltniveau bei den über Internetbörsen vermittelten Transporten gegenüber. Auf der Angebotsseite nutzen Speditionen die Frachtenbörsen zur Vergabe von Transporten, die nicht in bestehenden Linienverkehre passen oder im Selbsteintritt kein ausreichendes Entgelt versprechen. Trotz der gesteigerten Transparenz auf dem Spotmarkt bevorzugen die Marktteilnehmer regelmäßig längerfristige Beschäftigungsverhältnisse, die zunehmend ebenfalls über geschlossene Internetportale vermittelt werden. Die Umstellung von einer direkten Vergabe längerfristiger Beschäftigungsverträge auf Internetauktionen hat in vielen Fällen zur Senkung des Entgeltniveaus geführt.

Marktübersicht

Nach der Art des abgeschlossenen Frachtgeschäftes lassen sich auf dem europäischen Straßengüterverkehrsmarkt zwei Hauptgruppen von Frachtvermittlungen über das Internet unterscheiden: zum einen sind dies Frachtenbörsen, in denen Ladungen oder aktuell freigewordener Laderaum im Rahmen des Tagesgeschäftes (Spotmarkt) angeboten werden. Zum anderen werden über das Internet längerfristige Verträge (Kontrakte) über bestimmte Beförderungspakete oder Relationen ausgeschrieben. Bei einigen Dienstleistern kommt es zu Überschneidungen beider Vermittlungsarten.

Die Frachtenbörsen für das Tagesgeschäft unterscheiden sich nach ihren Nutzungs- oder Zugangsbeschränkungen. Je nach dem, ob prinzipiell alle Interessenten oder lediglich ein ausge-

wählter Kreis Zugang zu den Frachtenbörsen hat, wird zwischen „offenen“ und „geschlossenen“ Börsen unterschieden.

Neben den internetbasierten Frachtvermittlungen existieren weiterhin die klassischen Frachtvermittler.

Frachtenbörsen für Tagesgeschäfte

- Offene Frachtenbörsen

Die meisten Frachtenbörsen, die Ladungen oder verfügbaren Laderaum im Rahmen des Tagesgeschäftes (Spotmarkt) vermitteln, werden durch verladerunabhängige Plattformbetreiber angeboten. Einen Zugang zu diesen Plattformen haben prinzipiell alle bei dem jeweiligen Anbieter angemeldeten/registrierten Unternehmen. Aus diesem



Grund werden diese Plattformen nachfolgend als „offene Frachtenbörsen“ bezeichnet.

Die Bezeichnung „Frachtenbörse“ ist für die Mehrzahl der existierenden Plattformen allerdings irreführend. Da hier keine Online-Auktionen stattfinden, kann man sie eher als „schwarze Bretter“ bezeichnen. Die zu machenden Angaben über Relation, Abhol- und Zustellzeiten sowie zu weiteren für den Nachfrager relevanten Informationen dienen den Teilnehmern dazu, einen ersten Überblick über die jeweils zu vermittelnde Ladung zu bekommen. Nur in wenigen Fällen wird bereits ein Richtpreis des Ladungsanbieters im Internet mit angegeben. Bei bestehendem Interesse findet die eigentliche Vertragsabsprache mit Frachtpreisvereinbarung für Dritte nicht sichtbar bei der Kontaktaufnahme zwischen den Partnern am Telefon/per Fax/per E-Mail statt. Die offenen Frachtenbörsen mit den höchsten Mitgliederzahlen und dem größten Angebot von Ladungen bzw. Laderaum auf dem deutschen Transportmarkt sind vorwiegend im Verhältnis zwischen Speditionen und Transportunternehmern tätig. Verladende Unternehmen sind in diesen Frachtenbörsen zumeist nicht zugelassen. Die Gruppe der Ladungsnachfrager besteht hier vorwiegend aus kleinen Transportunternehmen und Speditionen im Selbsttritt.

Bereits um das Jahr 2000 war ein Boom der offenen Frachtenbörsen im Internet zu beobachten. Nach einigen Monaten trat jedoch eine Ernüchterung ein: zahlreiche Frachtenbörsen mussten den Betrieb nach relativ kurzer Zeit auf Grund fehlender Wirtschaftlichkeit wieder einstellen. Der Großteil des Marktes in Deutschland ist heute unter wenigen größeren kostenpflichtigen Frachtenbörsen aufgeteilt, da es nur einigen der Dienstleister gelungen ist, eine wirtschaftlich ausreichende Anzahl von Ladungsanbietern und -nachfragern in ihrer Frachtenbörse zu vereinen. Auf der Nachfra-

gerseite ist in den letzten ein bis zwei Jahren ein erneutes erhebliches Wachstum bei der Nutzung von offenen Frachtenbörsen festzustellen.

Aufgrund der unterschiedlichen Angebotspaletten der heute am Markt befindlichen Frachtenbörsen lassen sich nur begrenzt Aussagen über eine Marktführerschaft machen. Geht man von der Nutzungshäufigkeit der Frachtenbörsen seitens der besuchten Transportunternehmer aus, dann bestimmen derzeit zwei große Anbieter den deutschen Markt. Bei diesen lassen sich allerdings Unterschiede in der Ausrichtung der angebotenen Dienstleistungen feststellen. Die Hauptunterschiede liegen aus Sicht der Marktbeobachtung einerseits in der geographischen Schwerpunktbildung und andererseits in der Abrechnung der nachgefragten Leistungen.

Während bei einer der beiden Frachtenbörsen der Fokus bislang mehr auf dem Raum Deutschland-Osteuropa liegt, ist die andere verstärkt auf den Bereich Deutschland-Westeuropa spezialisiert. Daneben sind in den letzten zwei Jahren weitere „mittelgroße“ kostenpflichtige offene Frachtenbörsen entstanden, die ihren Schwerpunkt eher auf dem deutschen und westeuropäischen Markt haben, ihre Leistungen aber immer stärker auch auf den mittel- und osteuropäischen Markt ausweiten. Darüber hinaus existieren in Deutschland noch zahlreiche kleinere - meist kostenlose - offene Frachtenbörsen sowie offene Frachtenbörsen für Spezialmärkte, z.B. für den Kurierbereich.

Die Unterschiede in der Preisstruktur der Anbieter sind im Gegensatz zu der unterschiedlichen geographischen Ausrichtung relativ komplex. Generelle Unterschiede existieren bei den Abrechnungsarten der beiden marktführenden Frachtenbörsen. Während bei der einen die Leistungen über eine monatliche Kostenpauschale abgerechnet werden, erfolgt die Abrechnung bei der anderen nutzungsabhängig. Insgesamt reichen die An-



gebote von kleinen kostenfreien Frachtenbörsen bis hin zu einer satellitengestützten „Luxusversion“ für mehrere hundert Euro Grundgebühr monatlich.

Sofern die angebotenen Ladungen grundsätzlich den Bedürfnissen entsprechen, bevorzugen zahlreiche der im Rahmen der Marktbeobachtung besuchten Transportunternehmen bei einer regelmäßigen Nutzung zur besseren Kostenkalkulation den monatlichen Pauschalpreis. Unternehmen, die nur gelegentlich nach Ladung suchen, stellen sich in der Regel besser bei nutzungsabhängigen Entgelten. Europaweit tätige Großspediteure bevorzugen dagegen eine möglichst zeitnahe Angebotsübersicht über Satellitensystem.

Bereits heute greifen nach Ansicht eines Frachtenbörsenbetreibers rund 80 Prozent derjenigen Unternehmen, für die sich eine Nutzung offener Frachtenbörsen anbietet, auf die Dienstleistungen wenigstens einer Frachtenbörse zurück. Insgesamt liegt nach Einschätzung der Betreiber das Marktpotential für Frachtenbörsen im Rahmen des Tagesgeschäftes bei rund 10-15 Prozent des deutschen Frachtaufkommens. Der Rest der Ladungen sei aus unterschiedlichen Gründen (z.B. hoher Spezialisierungsgrad) nicht geeignet für Frachtenbörsen auf dem Spotmarkt oder durch längerfristige Verträge bereits gebunden. Der Wettbewerb zwischen den bestehenden kostenpflichtigen offenen Frachtenbörsen ist dementsprechend hoch. Mit immer neuen zusätzlichen Dienstleistungen versuchen die Börsenbetreiber in den letzten Monaten, ihre Kunden an sich zu binden bzw. neue Kunden zu erreichen. Zusätzliche Dienstleistungen sind z.B. eine detailliertere verbale Beschreibung der Route und die verstärkte Einführung grafischer Wegbeschreibungen, die Möglichkeit zur Berechnung der Kosten (z.B. Mautkosten) pro Frachtauftrag oder auch die Möglichkeit, eine Schnittstelle von der Frachten-

börse zur Dispositions-Software einzurichten. Darüber hinaus versuchen die Frachtenbörsen durch eine Zusammenarbeit mit Tankkartengesellschaften, Verbänden oder Kooperationen neue Kunden zu gewinnen, die so von vergünstigten Nutzungskonditionen profitieren können.

- Geschlossene Frachtenbörsen von Großverladern oder Speditionen

Neben den offenen Frachtenbörsen werden Ladungen im Rahmen des Tagesgeschäftes (Spotmarkt) immer mehr in internetgestützten Frachtenbörsen angeboten, die auf nur einen Großauftraggeber mit einem hohen Frachtaufkommen fokussiert sind. Hier stehen die Interessen eines Großauftraggebers (große Speditionen oder Großverlader) im Mittelpunkt, und nur vom Großauftraggeber ausgewählte Transportunternehmen und Speditionen dürfen an der geschlossenen Frachtenbörse teilnehmen. Diese Frachtenbörsen werden nachfolgend als „geschlossene Frachtenbörsen“ bezeichnet.

Die Betreiber der oben beschriebenen offenen Frachtenbörsen bieten auf ihren Plattformen häufig auch geschlossene Bereiche für Großauftraggeber an, zu denen nur Transportunternehmen Zugang bekommen, die hierfür vom Großauftraggeber zugelassen werden. Initiierende Großauftraggeber für solche geschlossenen Gruppen sind vor allem namhafte Großspeditionen oder auch Kooperationen, die so beispielsweise ihr Netzwerk besser auslasten oder ihren Partnern einen bevorzugten Zugriff auf die zu vergebenden Ladungen gewähren möchten. In vielen dieser Fälle werden die Ladungsangebote zunächst über einen bestimmten Zeitraum in der geschlossenen Gruppe angeboten. Erfolgt bis zum Ablauf dieses Zeitraums keine Einigung zwischen dem Großauftraggeber und den Transportunternehmern der geschlossenen Nutzergruppe, können diese An-

gebote auf Wunsch des Auftraggebers dann auch im offenen Bereich der Frachtenbörse angeboten werden.

Daneben haben zahlreiche große Verlader in den letzten Jahren ohne Beteiligung von neutralen Plattformbetreibern ihre eigenen geschlossenen Frachtenbörsen aufgebaut, um ihr Ladungsaufkommen anzubieten. Auch hier haben nur ausgewählte Speditionen oder Transportunternehmen – meist ehemalige Hausspediteure – Zugriff auf die täglich angebotenen Ladungen. Auf diesen Internetplattformen werden Transporte – im Gegensatz zu den „schwarzen Brettern“ - häufig im Rahmen von Auktionen vergeben.

Ausschreibungen von längerfristigen Verträgen über das Internet

Der größte Teil der Transporte auf dem deutschen Markt wird nach Einschätzung von Frachtenbörsenbetreibern im Rahmen langfristiger Kontrakte oder Beschäftigungsverhältnisse vergeben. Solche längerfristigen Verträge über ein bestimmtes Beförderungspaket oder bestimmte Relationen werden in den letzten Jahren verstärkt über das Internet ausgeschrieben. In diesem Marktsegment haben sich einige Dienstleister etabliert, die für Großverlader die marktgerechte Ausschreibung von Kontrakten über das Internet durchführen. Zum Umfang der angebotenen Dienstleistungen gehören die Erhebung der Ausschreibungsdaten, die Erstellung der internetgerechten Ausschreibung, die Prüfung und Auswertung der eingehenden Gebote nach verschiedenen Kriterien und die Information des auftraggebenden Unternehmens über die Ergebnisse. Die Inanspruchnahme dieser Dienstleister lohnt sich jedoch nur für größere, meist europaweit tätige Unternehmen der verladenden Wirtschaft, da die Kosten der Dienstleistungsunternehmen durch die ausschreibungsbedingten Einsparungen ausgeglichen werden müssen.

Zumeist werden bei diesen Ausschreibungen über das Internet Kontrakte über die Dauer eines Jahres ausgeschrieben, manchmal auch länger. Kürzere Kontrakte sind nach Angaben der Ausschreibungsdienstleister eher selten und weniger sinnvoll, da die Internetauktion für beide Seiten eine gewisse Planungssicherheit gewährleisten soll.

Das Marktpotential in Deutschland sehen die Anbieter solcher Dienstleistungen als sehr groß an, da deutsche Verlader im Gegensatz zu der verladenden Wirtschaft in anderen europäischen Ländern bisher recht zurückhaltend auf diese Art der Ausschreibung reagierten.

Frachtenvermittler

Neben der Frachtvermittlung über das Internet nutzen deutsche Transportunternehmen weiterhin Frachtenvermittlungsunternehmen, die überwiegend per Telefon arbeiten. Der Gruppe dieser traditionellen Frachtenvermittler ist durch die Frachtvermittlung über das Internet seit einigen Jahren eine zunehmende Konkurrenz erwachsen.

Die im Rahmen der Untersuchung besuchten Frachtenvermittler gaben hierzu zu bedenken, dass ein Teil ihrer Kunden, die zwischenzeitlich Kunden von Frachtenbörsen im Internet gewesen seien, wieder zu ihnen zurückgekehrt sei. Diese Kunden sähen den Vorteil der herkömmlichen Frachtvermittlung darin, dass nur bei erfolgreicher Frachtvermittlung eine prozentuale Vermittlungsprovision vom Beförderungsentgelt fällig werde und der persönliche Einsatz der Frachtenvermittler dementsprechend hoch sei. Außerdem beanstandeten die Transportunternehmen den relativ hohen Zeitaufwand bei der Nutzung von Frachtenbörsen über das Internet.

Auswirkungen der vermehrten Frachtvermittlung über das Internet auf deutsche Transportunternehmen

- Offene Frachtenbörsen

Die im Rahmen der Marktbeobachtung befragten Transportunternehmen nutzen offene Frachtenbörsen im Rahmen des Tagesgeschäftes häufig zur Suche von Rückfrachten, da sich die meisten Beförderungen - aufgrund steigender Kosten - heute nur noch dann finanziell lohnen, wenn eine entsprechende Rückfracht gefunden werden kann. Gerade bei den in den letzten Monaten gestiegenen Treibstoffkosten würden Leerfahrten die Ertragslage erheblich belasten.

Größere Speditionen verfügen zumeist über ihr eigenes Netzwerk oder sind in Kooperationen eingebunden, die es ihnen erleichtern, entsprechende Rückfrachten zu organisieren. Offene Frachtenbörsen werden aus diesem Grund eher von kleinen und mittelständischen Transportunternehmen genutzt, um Leerfahrten oder nur teilweise ausgelastete Fahrten zu vermeiden. Durch das Angebot der Frachtenbörsen wird der Transportmarkt für diese Unternehmen transparenter als er es vor Einführung derartiger Vermittlungsangebote war. Bei sehr kleinen Transportunternehmen sind es oft Familienmitglieder, die den selbstfahrenden Unternehmer unter Nutzung einer Frachtenbörse von zu Hause aus disponieren.

Wichtig ist für viele der im Rahmen der Marktbeobachtung besuchten Transportunternehmen die Möglichkeit zur Gewinnung neuer Geschäftspartner über die Nutzung offener Frachtenbörsen. Sie gaben an, dass ein Teil der zunächst über Frachtenbörsen vermittelten Geschäfte inzwischen direkt mit den Geschäftspartnern abgewickelt werde.

Die meisten der im Rahmen der Marktbeobachtung besuchten Transportunternehmen nutzen zwar offene Frachtenbörsen im Rahmen des Ta-

gesgeschäftes – insbesondere für Rückfrachten – kritisieren aber gleichzeitig die sehr niedrigen Entgelte bei den so vermittelten Beförderungen. Einige gaben an, dass in den offenen Frachtenbörsen angegebene Richtpreise oder die über das Telefon ausgehandelten Beförderungsentgelte trotz der Kostensteigerung durch Mauteinführung und Kraftstoffpreiserhöhung auf dem Niveau des Vorjahres lägen. Aufgrund der wirtschaftlichen Zwänge würden die Transportunternehmen heute teilweise Rückladungen annehmen, die sie früher für den gleichen Preis nicht übernommen hätten.

Die durch die Marktbeobachtung interviewten Frachtenbörsenbetreiber sehen in den niedrigen Beförderungsentgelten, die über ihre Plattformen abgeschlossen werden, dagegen nur die Spiegelung der allgemeinen durch Preisdruck geprägten Situation auf dem europäischen Straßengüterverkehrsmarkt. Ihrer Ansicht nach sei es ohnehin nicht zu empfehlen, sein gesamtes Geschäft mit Ladungen aus Frachtenbörsen zu betreiben, da das Entgeltniveau hier viel zu gering sei.

Zahlreiche der an der Marktbeobachtung beteiligten Transportunternehmen sind Kunden verschiedener Frachtenbörsen, die sie je nach Relation und/oder Ladung nutzen. Dies sei trotz insgesamt höherer Kosten und höheren Zeitaufwandes notwendig, da bislang keine der Frachtenbörsen in allen Marktsegmenten überzeugen könne.

Als ein weiteres Problem bei der Nutzung offener Frachtenbörsen im Tagesgeschäft sehen die Transportunternehmer die eingeschränkte Zuverlässigkeit einiger dort vertretener Auftraggeber. Häufiger als bei anderen Geschäftsbeziehungen würden ausstehende Zahlungen verzögert oder es komme teilweise zu kompletten Frachtausfällen. Die Betreiber der größeren Frachtenbörsen versuchen, solche Entwicklungen bereits im Vorfeld durch eine Bonitätsprüfung neuer Kunden zu verhindern. Trotzdem kommt es in der Praxis in

manchen Fällen zu Problemen bei der Frachtzahlung. Dabei haben auch die Betreiber der Frachtenbörsen ein Interesse am reibungslosen Zahlungsverkehr zwischen ihren Kunden, da sich Probleme beim Zahlungsverkehr auch negativ auf den Ruf einer Frachtenbörse auswirken. So haben die großen offenen Frachtenbörsen verschiedene Systeme eingerichtet, um „schwarze Schafe“, die bereits Kunden der Frachtenbörse sind, durch Hinweise oder einen Inkassoservice zu ordnungsgemäßem Handeln zu bewegen. Im Rahmen der Marktbeobachtung besuchte Unternehmen haben unterschiedliche Ansichten über die Erfolgchancen solcher Maßnahmen.

- Geschlossene Frachtenbörsen

Da zahlreiche Auftraggeber – Großspeditionen oder Großverlader – ihre Ladungen im Rahmen des Tagesgeschäftes nur noch über geschlossene Frachtenbörsen anbieten, sehen sich viele der im Rahmen der Marktbeobachtung befragten Transportunternehmen und Speditionen im Selbsteintritt gezwungen, in den geschlossenen Frachtenbörsen dieser Auftraggeber mitzubieten. Die Mehrheit der Unternehmen sieht – insbesondere, wenn Online-Auktionen stattfinden – in den Frachtenbörsen nur noch eine weitere Möglichkeit für den Auftraggeber, die Beförderungsentgelte zu drücken. Einige besuchte Transportunternehmen gaben an, dass sie mittlerweile bei bestimmten Auftraggebern erst gar nicht mehr mitbieten würden, da die auf diese Weise zu Stande kommenden Beförderungsentgelte einfach nicht lohnend seien. Auch gaben einige Transportunternehmen an, dass sie Auftraggeber, die die Nutzung geschlossener Frachtenbörsen mit Online-Auktionen vorschrieben, nicht mehr zu ihren wichtigsten Kunden zählten.

Kleinere Transportunternehmen und Speditionen kritisieren, dass sie bei vielen der geschlossenen

Frachtenbörsen keine Chancen auf Teilnahme erhielten, da die betreffenden Großauftraggeber ihnen die Teilnahme wegen fehlender Voraussetzungen bei Fuhrpark oder Netzwerk verweigerten.

- Ausschreibungen längerfristiger Verträge über das Internet

Verschiedene im Rahmen der Marktbeobachtung besuchte Transportunternehmen und Speditionen gaben an, dass im letzten Jahr die Anzahl der Auktionen für Jahreskontrakte über Dienstleister für internetgestützte Ausschreibungen zugenommen habe und sie an solchen Ausschreibungen teilgenommen hätten. Die betroffenen Unternehmen waren häufig bisherige Dienstleister größerer Auftraggeber und wurden den Aussagen zu Folge teilweise durch den Auftraggeber zur Teilnahme an den Ausschreibungen gedrängt.

Bei Ausschreibungen längerfristiger Verträge ist oftmals das aktuell niedrigste Angebot für das Beförderungspaket oder die Route im Internet zu sehen. Hierdurch fühle man sich schnell aufgefordert, die anderen teilnehmenden Speditionen oder Transportunternehmen solange zu unterbieten, bis der Auktionszeitraum abgelaufen ist. Dementsprechend kritisierten die meisten der im Rahmen der Marktbeobachtung interviewten Unternehmen einen auf den Ausschreibungsplattformen herrschenden hohen Preisdruck. Ein Dienstleister für internetgestützte Ausschreibungen bestätigte, dass es im Rahmen der Ausschreibungen in den meisten Fällen zu niedrigeren Entgelten als vor der Ausschreibung komme und dies durchaus so gewünscht sei. Er führte im Gespräch an, dass durch das weitreichende Ausschreibungsverfahren jedoch auf der einen Seite der Auftraggeber die optimale Spedition bzw. das optimale Transportunternehmen finden und auf der anderen Seite der Auftragnehmer eine erhöhte Paarigkeit seiner Transporte mit entsprechenden Kosteneffek-

ten erreichen könne. Weiterhin gab er zu bedenken, dass von den Großverladern nicht immer der günstigste Bieter gewählt werde, denn die Qualität der Transportleistung spiele ebenfalls eine Rolle bei der Vergabe von längerfristigen Kontrakten. Zur besseren Planbarkeit würden die über das Dienstleistungsunternehmen ausschreibenden Verloader in den letzten Monaten größtenteils bereits eine Kraftstoffpreis-Anpassungsklausel in ihre elektronischen Ausschreibungen integrieren und so Dieselpreiserhöhungen bereits in der Ausschreibung berücksichtigen.

Ein Teil der im Rahmen der Marktbeobachtung besuchten Unternehmen führte aus, dass sie sich in Zukunft nicht mehr an den Auktionen für Jahreskontrakte über Dienstleister für internetgestützte Ausschreibungen beteiligen wollten, da der Preisdruck ihnen dort zu groß sei. Dienstleistungsunternehmen für internetgestützte Ausschreibungen bestätigten, dass es vorkomme, dass langjährige Dienstleister von Großverladern bei einer Umstellung auf internetgestützte Ausschreibungen die Angebotsabgabe verweigerten.

Einige kleinere mittelständische Transportunternehmen und Speditionen kritisierten, dass sie bei Kontraktzuschreibungen keine Chance hätten mitzubieten, da ihnen der Zugang verweigert werde und so dem mittelständischen Güterkraftverkehrsgewerbe zunehmend Nachteile auf Grund nicht zugänglicher Aufträge entstünden. Eines der Dienstleistungsunternehmen gab hierzu an, dass Anbieter oft für einzelne vorgegebene Teile ausgeschriebener Gesamtpakete Angebote zuließen und somit auch kleinere Speditionen oder Transportunternehmen sich an diesen Ausschreibungen beteiligen könnten. Allerdings müssten Teilnehmer bereits vorher für den Großauftraggeber tätig gewesen sein oder auf Empfehlung anderer Verloader beim Dienstleister zugelassen werden.

Gründe der verstärkten Nutzung von Frachtenvermittlungen über das Internet durch auftraggebende Speditionen und Verloader

Die Vergabe einzelner Transportaufträge im Tagesgeschäft über geschlossene Frachtenbörsen bringt für die verladende Wirtschaft und für große Speditionsunternehmen verschiedene Vorteile: im Vordergrund steht die Nutzung von Kostensenkungspotentialen durch eine Senkung der Transportpreise, daneben der Rückgang von Kosten für die Kommunikation und teilweise die Einsparung von Personal (z.B. Unterstützung bei der Disposition). Infolge dessen drängt die verladende Wirtschaft Speditionen und Transportunternehmen verstärkt zur Nutzung von Frachtenbörsen.

Großen Speditionen dient die Nutzung von Frachtenbörsen im Tagesgeschäft auch dazu, das eigene Netzwerk aus Niederlassungen und Partnern besser auszulasten.

Auch bei dem überwiegenden Anteil der Beförderungen auf dem deutschen Markt, der von verladenden Unternehmen nach wie vor über längerfristige Verträge vergeben wird, möchten Auftraggeber von den o.g. Einsparungspotentialen bei der Vergabe über das Internet profitieren. Nach Angaben in diesem Bereich tätiger Dienstleister können verladende Unternehmen bei Nutzung der Dienstleistung im Vergleich zu konventionellen Ausschreibungen den überwiegenden Teil ihres Zeitaufwandes einsparen. Internetausschreibungen könnten dazu beitragen, den Informationsfluss im Unternehmen zu optimieren, um so Kosten zu senken und im internationalen Wettbewerb bestehen zu können. Es verwundert daher nicht, dass einer der größten europäischen Anbieter von internetbasierten Kontraktzuschreibungen als Tochterunternehmen aus einem weltweit agierenden Nahrungs- und Konsumgüterhersteller hervorgegangen ist.

Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf die Frachtvermittlung über das Internet

Seit der EU-Osterweiterung dürfen Transportunternehmen aus den neuen EU-Staaten unbeschränkt am grenzüberschreitenden Straßengüterverkehr zwischen allen EU-Staaten teilnehmen. Daneben hat sich das Frachtaufkommen zwischen Deutschland bzw. westeuropäischen Staaten und den neuen EU-Staaten erhöht und wird voraussichtlich stetig weiter steigen.

Die großen Frachtenbörsen für den Spotmarkt und die Dienstleistungsunternehmen für Ausschreibungen im Internet haben sich schnell auf diese Situation eingestellt: sie haben ihre Werbung in den neuen EU-Staaten verstärkt, ihre Internetplattformen um Sprachen der neuen EU-Staaten erweitert, Mitarbeiter mit entsprechenden Sprachkenntnissen eingestellt oder Vertretungen in verschiedenen neuen EU-Staaten eröffnet.

Im Rahmen der Marktbeobachtung besuchte Transportunternehmen gaben an, dass sich die Anzahl osteuropäischer Transportunternehmen, die in den offenen Frachtenbörsen auf dem Spotmarkt Laderaum anbieten, erheblich gesteigert habe. Dies wurde von Betreibern offener Frachtenbörsen bestätigt. Insbesondere die Zahl der Transportunternehmen aus Polen, Tschechien, Ungarn und der Slowakei habe sich erhöht. Dabei handele es sich sowohl um Tochterunternehmen westeuropäischer Transportunternehmen als auch um Unternehmen, die ihren Ursprung in den neuen EU-Staaten haben.

Auch die Zahl der bei Dienstleistern für internetgestützte Kontraktzuschreibungen zugelassenen Speditionen und Transportunternehmen aus den neuen EU-Staaten hat in den letzten Monaten zugenommen. Ausschreibungen von Kontrakten über Ausschreibungsdienstleister werden hier vor allem von westeuropäischen oder deutschen Ver-

ladern durchgeführt, die Produktionsstandorte in die neuen EU-Staaten verlegt haben.

Besonders wichtig scheint bei der Nutzung der Frachtenbörsen für die Unternehmen - sowohl aus den alten als auch aus den neuen EU-Staaten - die Möglichkeit zur Kontaktabahnung zu sein. Aufgrund der bestehenden Sprachbarrieren und der langjährigen Beschränkung der Märkte sehen sich die meisten kleinen und mittleren Transportunternehmen außerhalb bestehender Kontrakte mit Speditionen/Verladern nicht im Stande, ohne die Frachtenbörsen geeignete Partner in den jeweils anderen Ländern zu finden.

Auswirkungen der Mauteinführung auf die Frachtvermittlung über das Internet

Die im Rahmen der Marktbeobachtung besuchten Transportunternehmen verfolgen bereits seit Jahren die Senkung des Leerfahrtenanteils als eine der wichtigsten Strategien zur Kostensenkung. Die meisten Transportunternehmen können zwar die Mautkosten für die Laststrecke an ihre Auftraggeber weiterberechnen, jedoch kaum die Maut für anfallende Leerkilometer. So ist seit der Mauteinführung in Deutschland der Druck, Leerkilometer zu vermeiden, erheblich angestiegen. Dementsprechend rechneten viele Verkehrsexperten mit einem erheblichen Anstieg der Nutzung von Frachtenbörsen.

In den ersten Monaten nach der Mauteinführung blieb nach Angaben von Betreibern offener Frachtenbörsen der erwartete Boom jedoch aus, möglicherweise weil die organisatorische und finanzielle Abwicklung der Maut die Aufmerksamkeit vieler Transportunternehmer zunächst voll in Anspruch nahm. Erst seit etwa April 2005 hat sich die Nachfrage nach Dienstleistungen der Frachtenbörsen spürbar verstärkt, wobei insbesondere die Nutzung von geschlossenen Benutzergruppen bei verladerunabhängigen Plattformen im Tagesge-

schäft erheblich gestiegen ist. Die verstärkte Nutzung von Frachtenbörsen ist als einer der Gründe für den überproportionalen Rückgang des Anteils der im gewerblichen Fernverkehr zurückgelegten Leerkilometer von 10,2 % im Zeitraum Januar bis September 2004 auf 8,9 % im gleichen Zeitraum des Jahres 2005 anzusehen.¹

Nach Einschätzungen von Dienstleistungsunternehmen für Ausschreibungen von längerfristigen Verträgen ist der Anstieg der Ausschreibungen über das Internet in diesem Bereich auch auf die Mauteinführung zurückzuführen. Da viele Verlader auf Grund des internationalen Wettbewerbs die Mautkosten nicht an ihre Kunden weitergeben können, versuchen sie, durch neue Ausschreibungen ihre gesamten Logistikkosten zu senken.

Ausblick

Die Auftragsbeschaffung durch die Teilnahme an elektronischen Ausschreibungen wird in den nächsten Jahren weiter an Bedeutung gewinnen. Es ist damit zu rechnen, dass in wenigen Jahren Transportkontrakte deutscher Verlader zu einem erheblich größeren Anteil als heute über das Internet vergeben werden. Darauf deuten Hinweise aus dem Kreis der Dienstleister für Ausschreibungen über das Internet hin, nach denen die Nutzung von internetgestützten Ausschreibungen in anderen europäischen Staaten bereits heute deutlich stärker verbreitet ist als in Deutschland. Auch bei der Frachtabwicklung im Tagesgeschäft dürfte der Anteil der Vermittlung über das Internet weiter steigen.

Vor allem für die kleinen und mittelständischen Transportunternehmen bleibt es somit eine wichtige Aufgabe, hier den Anschluss nicht zu verlieren, das Internet als einen zusätzlichen Vertriebsweg zu sehen und in Fort- und Weiterbil-

dungen zu investieren, um bei Bedarf derartige Dienstleistungsangebote nutzen zu können. Auch hierzu wurde seitens eines Anbieters von offenen Frachtenbörsen darauf hingewiesen, dass die kleinen und mittelständischen Transportunternehmen in anderen europäischen Ländern wesentlich häufiger und intensiver mit Frachtenbörsen arbeiteten als deutsche Unternehmen.

Die weiter an Bedeutung gewinnende Nutzung internetgestützter Frachtvermittlung ist nicht bestimmend für die künftige Entwicklung der Entgelte auf dem deutschen Straßengüterverkehrsmarkt. Vielmehr sind es andere Parameter, wie die Verteilung der Marktmacht auf die Akteure oder externe Effekte, die einen entscheidenden Einfluss auf die Entwicklung der Beförderungsentgelte haben werden. Frachtenbörsen und internetgestützte Ausschreibungen erhöhen die Transparenz des Marktes und spiegeln so die Marktentwicklungen wider.

¹ Quelle: Statistische Mitteilungen des KBA und des BAG Reihe 8, September 2004 bzw. 2005

BUNDESAMT FÜR GÜTERVERKEHR

Werderstraße 34
50672 Köln

Telefon: (0221) 5776 - 0
Telefax: (0221) 5776 - 1777

Postfach 19 01 80
50498 Köln

Internet: <http://www.bag.bund.de>
E-Mail: poststelle@bag.bund.de

Stand: Februar 2006