

# Digitale Marktplätze richtig nutzen als perfekte Ergänzung zu festen Auftragnehmern

Für verladende Unternehmen sind digitale Marktplätze ein sehr effektives Werkzeug, um sich zusätzlich zu festen Geschäftspartnern ein breiteres Netzwerk an Transportdienstleistern aufzubauen – und damit jederzeit flexibel reagieren zu können. Für einen einfachen und schnellen Start haben wir die wichtigsten Erfolgsfaktoren in einer übersichtlichen Checkliste für Sie zusammengestellt:



**1. Eigene Transportanforderungen kennen:** Bevor Sie mit einer Frachtenbörse durchstarten, sollten Sie Ihre Transportanforderungen möglichst genau beschreiben. Dazu zählt u. a. die **Art des Transports** (LKW/Schiff/Flugzeug/Bahn), die Anzahl und Größe der **Ladeeinheiten**, die Anzahl notwendiger **Zwischenstationen** sowie die gewünschte **Lieferzeit**.



**2. Transportwünsche präzisieren:** Viele Frachtenbörsen haben **Kommentarfunktionen**. Erfolgreiche Nutzer setzen diese ein, um ihr Gesuch so genau wie möglich zu beschreiben. Je mehr Fragen geklärt werden, desto bessere und zielgerichtetere Angebote werden Sie auch erhalten.



**3. Vergleichen Sie die Angebote:** Der große Vorteil des Road Freight Marketplace ist die **unmittelbare Vergleichbarkeit von Angeboten**. Dabei können Sie situationsabhängig entscheiden, was für Ihren aktuellen Auftrag am wichtigsten ist: Lieferzeiten, Transportkosten oder Bewertungen von anderen Auftraggebern.



**4. Bleiben Sie offen für Neues:** Frachtenbörsen bieten Ihnen die Möglichkeit, auf **eine große Anzahl an neuen, geprüften Transportpartnern** zurückzugreifen.



**5. Bauen Sie Ihr eigenes Carrier-Netzwerk auf:**

In Gesprächen mit den verladenden Unternehmen fanden wir heraus, dass häufig **80-90% der fest beauftragten Transportdienstleister im europäischen Güterkraftverkehr bereits TIMOCOM Kunden sind**. Erstellen Sie hier in nur wenigen Klicks ihre privaten Marktplätze als [geschlossene Frachtenbörsen mit den Dienstleistern Ihres Vertrauens](#) und managen diese digital: **Transport anbieten - Preisvorschlag annehmen – digitalen Transportvertrag versenden** – verbunden mit einer [Live-Sendungsverfolgung](#).



**Unser Geschenk an Sie:** Testen Sie TIMOCOM als Neukunde kostenlos und unverbindlich für 4 Wochen - und überzeugen Sie sich selbst.

**Jetzt für kostenlose Testphase anmelden!**