

Kursprogramm

Stand: Jan 2026

Workshop „Kompaktkurs Frachten-/Transporteinkauf Landverkehr für Einkäufer“

Zielgruppe

- Allrounder im Einkauf*
- Geschäftsführer von Kleinunternehmen

*Das Angebot richtet sich ausdrücklich nicht an spezialisierte und langjährig erfahrene Frachteinkäufer. Kontaktieren Sie mich gerne individuell. Ich biete Ihnen an, einzelne Module aus dem Programm in digitalen Vertiefungsworkshop als digitale Einzelsession (1:1) durchzuführen.
Kostenpunkt: 55,- € je angef. ¼ Stunde – Mindestpreis: 125,- €

Transportkostenbudget als Orientierung:

Eine Teilnahme ist empfohlen ab 200k€ jährlicher Transportkosten in Ihrem Unternehmen.

Dauer:

6h Kompaktkurs (09:30 – 16:30 inkl. Mittagspause)

Gruppengröße:

bis zu 12 Personen

Ziel des Workshops:

Der Workshop vermittelt praxisnahe Wissen für einen professionellen und strukturierten Frachteinkauf durch Einkaufsverantwortliche im Segment Landverkehre. Die Teilnehmenden erhalten einen fundierten Überblick über den Transportmarkt, relevante Akteure, Kostenstrukturen und Einflussfaktoren auf Frachtraten. Sie lernen, transportrelevante Daten gezielt zu nutzen, Ausschreibungen professionell vorzubereiten und Angebote korrekt & ganzheitlich zu bewerten.

Darüber hinaus befähigt der Workshop zur fundierten Vergabeentscheidung unter Berücksichtigung von Kosten, Qualität und Risiko sowie zur erfolgreichen Umsetzung mit geeigneten KPI. Multi-Carrier-Strategien, ein Perspektivwechsel zu Anbietern von Speditions- & Transportdienstleistungen und Konzepte zur Cross-Border-Distribution werden ebenfalls berücksichtigt. Abgerundet wird die Thematik durch Best-Practise für Implementierung, Vertragsvereinbarung und Nachhaltigkeit.

Umfangreichere Gruppenarbeiten, Einkaufs- & Verhandlungstechniken sowie Übungsszenarien können in diesem kompakten Kursprogramm leider keine Berücksichtigung finden.

Weiteres:

Jeder Teilnehmer erhält einen Vorzugsgutschein, detaillierte Szenarien und Inhalte, die sein Unternehmen betreffen, nach dem Workshop in einer digitalen Session (Zeitdauer: 1 h) zu einem Preis von 95,- € zu besprechen. Der Gutschein ist gültig bis 12 Monate nach Workshopteilnahme.



Agenda – Überblick

- Einführung & Zielsetzung
- Grundlagen des Frachteinkaufs & Transportmarkts
- Strukturierter Frachteinkauf & Daten
- Transportausschreibungen professionell vorbereiten
- Angebotsbewertung, Vergabeentscheidung & Umsetzung
- Praxiserfahrungen & Diskussion
- Abschluss, Take-Away & Feedback



Programm Vormittags

Einführung & Zielsetzung

Inhalte:

- Vorstellung der Teilnehmer & Vorbereitungsaufgabe
 - Ziele und Aufbau des Workshops
 - Bedeutung des Frachteinkaufs im Unternehmen
 - Typische Herausforderungen im Frachteinkauf
-

Modul 1: Grundlagen des Frachteinkaufs & Transportmarkts

Inhalte:

- Differenzierung nach Transportsegmenten & Verkehrsträgern
 - Marktüberblick: Netzwerke, Kooperationen, Speditionen, Frachtführer, LLP, Paketdienste
 - Transportarten & Kostenstrukturen
 - Empfängerstrukturen
 - Einflussfaktoren auf Frachtraten (Kostentreiber und Prozesskosten)
 - Spotmarkt vs. Kontraktmarkt
 - Risiken & Kapazitäten
-

Modul 2: Strukturierter Frachteinkauf & Daten

Inhalte:

- Notwendige Daten für den Frachteinkauf
 - Sendungsprofile & Volumenstruktur
 - Relations-Struktur, Bündelungspotenziale & Cross-Border-Distribution
 - Lead-Time als Kostenfaktor und Wettbewerbsvorteil
 - KPI & Benchmarking
-

Programm Nachmittags

Modul 3: Transportausschreibungen professionell vorbereiten

Inhalte:

- Zieldefinition für Transportausschreibungen (strategisch / taktisch)
 - Interne Optimierungspotentiale und operative Rahmenbedingungen
 - Vor- & Nachteile von Plattformen
 - Bildung sinnvoller Vergabepakete
 - Anbieterauswahl & Perspektivwechsel Spedition
 - Schwankende Kostenkomponenten
 - Digitalisierung, Nachhaltigkeits- & Serviceanforderungen
-

Modul 4: Angebotsbewertung, Vergabeentscheidung & Umsetzung

Inhalte:

- Strukturierte Angebotsauswertung vs. Tarifvergleich
 - Fehler in Angebotsabgabe & Analyse vermeiden
 - Total Cost of Ownership (TCO) & Kosten/Nutzen bei Transportvergabe
 - Preis vs. Qualität vs. Risiko
 - Multi-Carrier-Strategien
 - Chancen eines Wechsels & Onboarding neuer Dienstleister
 - Vertragsmanagement
 - KPI-basierte Steuerung & Eskalation
-



Modul 5: Praxiserfahrungen & Diskussion

Inhalte:

- Diskussion Praxiserfahrungen & individueller Fragestellungen der Teilnehmenden
- Erfahrungsaustausch

Abschluss. Take-away & Feedback

Inhalte:

- Zusammenfassung der wichtigsten Erkenntnisse
- Feedback & Abschlussrunde