

Kursprogramm

Stand: Jan 2026

Workshop „Kompaktkurs Frachten-/Transporteinkauf Landverkehr für Versand- & Logistikleiter“

Zielgruppe

Erfahrene Versand- & Logistikleiter mit Verantwortung für Frachteinkauf; Young Professionals & Quereinsteiger im Bereich Versand (vorherige Teilnahme am Intensivkurs Transportlogistik für Young Professionals empfohlen)

Transportkostenbudget als Orientierung:

Eine Teilnahme ist empfohlen ab 125k€ 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 praxisnahes Wissen für einen professionellen und strukturierten Frachteinkauf im Segment Landverkehre durch Versand & Logistikverantwortliche mit Basiskenntnis von Transportsegmenten & Transportprozessen.

Die Teilnehmenden erhalten einen fundierten Überblick über relevante Akteure im Transportmarkt, Kostenstrukturen und Einflussfaktoren auf Frachtraten. Sie lernen, transportrelevante Daten gezielt zu nutzen, Ausschreibungen professionell vorzubereiten und Angebote korrekt & ganzheitlich zu bewerten. Dazu bekommen Sie eine Struktur für den Aufbau einer Transportausschreibung an die Hand.

Darüber hinaus befähigt der Workshop zur fundierten Vergabeentscheidung unter Berücksichtigung von Kosten, Qualität und Risiko. Ein ergänzender Fokus wird der Thematik Transportkostencontrolling gewidmet. Ein wichtiger Bestandteil ist auch der Perspektivwechsel zur Sichtweise des Spediteurs und Konzepte zur Optimierung der Cross-Border-Distribution. Abgerundet wird die Thematik durch einen Blick auf Einkaufsstrategien und Best-Practise-Beispiele für Digitalisierung, Nachhaltigkeit & Implementierung.

Umfangreichere Gruppenarbeiten, 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
- Akteure im Transportmarkt & Basics Frachtkosten
- Praxiserfahrungen & Diskussion
- Strukturierter Frachteinkauf & Daten
- Muster-Ausschreibung & Inhalte professionell vorbereiten
- Exkurs Einkaufsperspektive & -strategien
- Angebotsbewertung & Basics einer Zusammenarbeit
- 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: Akteure im Transportmarkt & Basics Frachtkosten

Inhalte:

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

Modul 2: Praxiserfahrungen & Diskussion

Inhalte:

- Diskussion Praxiserfahrungen & individueller Fragestellungen der Teilnehmenden
 - Erfahrungsaustausch
-

Modul 3: 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 4: Muster-Ausschreibung & Inhalte professionell vorbereiten

Inhalte:

- Interne Optimierungspotentiale und operative Rahmenbedingungen
 - Muster-Ausschreibung und kommerzielle / qualitative Rahmenparameter
 - Alternative: Frachttarifcheck
 - Vor- & Nachteile von Plattformen
 - Bildung sinnvoller Vergabepakete
 - Anbietersauswahl & Perspektivwechsel Spedition
 - Digitalisierung, Nachhaltigkeits- & Serviceanforderungen
-

Modul 5: Exkurs Einkaufsperspektive & -strategien

Inhalte:

- Total Cost of Ownership
 - Multi-Carrier-Einkauf
 - Strategische vs. Taktische Elemente aus Einkaufsperspektive
 - Szenarienentwicklung
 - Chancen/Risiken-Analysen
-

Modul 6: Angebotsbewertung & Basics einer Zusammenarbeit

Inhalte:

- Strukturierte Angebotsauswertung vs. Tarifvergleich
 - Fehler in Angebotsabgabe & Analyse vermeiden
 - Schwankende Kostenkomponenten
 - Basics für eine Zusammenarbeit mit Speditions- & Transportdienstleistern
 - Onboarding neuer Dienstleister
-



Abschluss, Take-away & Feedback

Inhalte:

- Zusammenfassung der wichtigsten Erkenntnisse
- Feedback & Abschlussrunde