



# PROFESSIONELLER FRACHTEINKAUF

## EINSTIEG IN DEN FRACHTEINKAUF – SEIT FAST 20 JAHREN BEWÄHRT UND KONTINUIERLICH WEITERENTWICKELT

Erfolgreicher Frachteinkauf beginnt mit dem Verständnis der Zusammenhänge. Frachtmärkte einschätzen. Kostenstrukturen und Kalkulationen durchschauen. Angebote richtig bewerten. Die richtigen Dienstleister auswählen. Fundiert verhandeln. Professionell und digital ausschreiben. Dieses zweitägige Intensivseminar vermittelt das gesamte Handwerkszeug für einen professionellen Frachteinkauf – systematisch aufgebaut, praxisnah und unmittelbar anwendbar.

Sie lernen die Besonderheiten der verschiedenen Frachtmärkte kennen, verstehen die Kalkulation von Transportdienstleistern und erfahren, wie Sie Angebote fundiert vergleichen, Kostentreiber und Optimierungspotenziale erkennen und geeignete Dienstleister auswählen. Sie lernen, Verhandlungen gezielt vorzubereiten und Frachtausschreibungen professionell und digital durchzuführen.

Seit fast 20 Jahren wird dieses Seminar durchgeführt und kontinuierlich weiterentwickelt. Bewährtes Wissen verbindet sich mit aktuellen Marktentwicklungen, modernen Einkaufsinstrumenten und den Möglichkeiten elektronischer Ausschreibungen.

**ZIELGRUPPE:** Das Seminar richtet sich an Neu- und Quereinsteiger im Frachteinkauf sowie an Fach- und Führungskräfte aus Einkauf, Logistik, Supply Chain Management, Versand, Export und Controlling, die erstmals Verantwortung für den Einkauf von Transportdienstleistungen übernehmen oder sich einen systematischen Überblick verschaffen wollen.

**METHODIK:** Fachimpulse mit Praxisbeispielen, Kalkulationen, Fallstudien, Übungen, Checklisten, Diskussion

**AKTUALISIERT**

**SEMINARLEITUNG:** Thomas Bäumerich, Prof. Dr. Victor S. Meier



[www.bme.de/log-fr1](http://www.bme.de/log-fr1)

### SEMINARINHALTE

#### Frachtmärkte verstehen und richtig einschätzen

- › Strukturen und Besonderheiten der wichtigsten Transportmärkte
- › Straßen-, Luft-, See-, Schienen- und Binnenschifffracht sowie KEP im Vergleich
- › Vertiefung der Straßenfracht als zentralem Beschaffungsmarkt für viele Unternehmen
- › Einflussfaktoren auf Preise, Kapazitäten und Marktentwicklungen
- › Chancen und Risiken unterschiedlicher Verkehrsträger
- › Neue Anbieter, Plattformen und digitale Geschäftsmodelle
- › Marktinformationen gezielt für Einkaufsentscheidungen nutzen

#### Den Frachteinkauf professionell organisieren

- › Rolle und Aufgaben des Frachteinkaufs
- › Strategische und operative Aufgaben sinnvoll abgrenzen
- › Schnittstellen zwischen Einkauf, Logistik, Versand und Fachbereichen gestalten
- › Zentraler oder dezentraler Frachteinkauf?
- › Verantwortlichkeiten und Prozesse sinnvoll organisieren
- › Incoterms® und ihre Bedeutung für Kosten und Verantwortung
- › Rechtliche Grundlagen, Verträge und Haftung

#### Frachtkosten verstehen und Kalkulationen durchschauen

- › Wie kalkulieren Transport- und Logistikdienstleister?
- › Kostenstrukturen und entscheidende Kostentreiber
- › Preisstrukturen verstehen und Angebote richtig vergleichen
- › Zuschläge, Nebenkosten und Preisänderungen bewerten
- › Beispielkalkulationen erstellen und analysieren
- › Die wichtigsten Kennzahlen im Frachtenmanagement
- › Realistische Einsparpotenziale erkennen und bewerten

#### Die richtigen Dienstleister auswählen und bewerten

- › Anforderungen und Auswahlkriterien systematisch definieren
- › Geeignete Dienstleister identifizieren und vorqualifizieren
- › Harte und weiche Bewertungskriterien sinnvoll kombinieren

- › Angebote transparent und vergleichbar machen
- › Lieferantenbewertung anhand praktischer Beispiele
- › Preis, Qualität, Flexibilität und Versorgungssicherheit richtig abwägen

#### Fundiert verhandeln und bessere Ergebnisse erzielen

- › Verhandlungen systematisch vorbereiten
- › Ziele und Verhandlungsspielräume klar definieren
- › Markt- und Kalkulationswissen als Verhandlungsgrundlage nutzen
- › Preisforderungen, Zuschläge und Konditionen fundiert hinterfragen
- › Geeignete Verhandlungsstrategien auswählen und gezielt einsetzen
- › Argumentationslinien entwickeln und Verhandlungsgespräche professionell führen

#### Frachten professionell und digital ausschreiben

- › Voraussetzungen für erfolgreiche Frachtausschreibungen
- › Daten und Anforderungen für die Ausschreibung richtig vorbereiten
- › Den geeigneten Bieterkreis festlegen
- › Elektronische Ausschreibungen professionell vorbereiten und durchführen
- › Digitale Ausschreibungsplattformen gezielt einsetzen
- › Geeignete elektronische Ausschreibungs- und Vergabeverfahren auswählen
- › Angebote transparent vergleichen und Ergebnisse fundiert auswerten
- › Chancen, Grenzen und typische Fehler digitaler Ausschreibungen
- › Praxisbeispiele und Erfahrungen aus konkreten Ausschreibungsprojekten



12. – 13.11.2026  
01. – 02.03.2027



FRANKFURT  
ONLINE



352611015  
382730321



zzgl.  
MWSt.

1.595,-  
1.595,-



#### PRÄSENZ/ONLINE:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr  
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr