



Optimierungsstrategien beim Einkauf von Frachten



Seminarziel

Sie lernen erfolgreiche Strategien, innovative Methoden und Instrumente zur Optimierung des Frachteneinkaufs kennen. Sie erfahren, wie Ihre Lieferanten kalkulieren, welches die Kostentreiber sind und wo Einsparpotenziale liegen. Sie informieren sich über weltweite Transportströme und lernen Besonderheiten in Regionen wie z.B. Asien kennen. Neben den „klassischen“ Vorgehensweisen soll Ihnen dieses Seminar auch neue Anregungen zur Optimierung Ihrer See-, Land- und Luftfrachten geben.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Logistik und Transport aus Produktions- und Handelsunternehmen, die mit dem Einkauf von Frachten betraut sind

Methodik

Fachvorträge, Diskussion, Praxisbeispiele

Seminarleitung

Priv.-Doz. Holger Rogge

Seminarinhalte

Das Frachtenmanagement im Unternehmen

- Einfluss der Logistikorganisation
- Einfluss von Informations- und Materialfluss
- Anforderungen an den Frachteneinkauf

Ausschreibungen beim Frachteneinkauf

- Einzelne Schritte der Ausschreibung
- Zielführende Vorgehensweise
- Elektronische Ausschreibung

Lieferantenauswahl und Bewertung von Frachtanbietern

- Tools und Instrumente
- Auswahlkriterien
- Lieferantebewertung: Faktoren, Methoden, Vorgehensweise

Kostenkalkulation und Kennzahlen im Frachtenmanagement

- So kalkulieren Frachtdienstleister ihre Preise
- Wichtige Kennzahlen und ihre Bedeutung
- Kostensenkungspotenziale aufdecken

Internationale Transportmärkte: Aktuelle Marktlage und Entwicklungen

- Überblick über die internationalen Frachtenmärkte
- Preise und Kapazitäten
- Auswirkungen auf den Einkauf

Optimierungsansätze für folgende Bereiche

- Lkw-Verkehre: Individual- und Regelverkehre, Stückgut, Werksverkehre etc.
- Luftfracht: Cargo, Shuttle etc.
- Seefracht: Containerverkehre, Sonderformen wie Open-Deck, Bulk-Beladungen u.a.
- Paketdienste: Overnight, TNT u.a.
- Sondertransporte: Gefahrgut, Werttransporte, Postversand u.a.

Einkaufsstrategien

- Konzepte für den kompletten Frachteneinkauf einer Unternehmung
 - Denkanstöße für die Entwicklung von neuen Lieferantenstrategien
- Mit Diskussion

Vertragsstrategien aus Beschaffungssicht

- Alternativen zur konventionellen Ausschreibung (mit erfolgreichen Praxisbeispielen)
- Strategien zur Lieferantenauswahl und zum Lieferantenportfolio
- Vertragsstrategien aus Beschaffungssicht: Vor- und Nachteile verschiedener Gestaltungsmöglichkeiten

Praxiserprobte und außergewöhnliche Verhandlungsstrategien

- Die zielgerichtete Vorbereitung
- Verhandlungsstrategien für einen erfolgreichen Vertragsabschluss

Dieses Thema bieten wir auch als ONLINE-Training an. Mehr Infos unter www.bme.de/log-fr3



Termin

18. – 19.09.2025 Wien

3925093

Dauer

1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr
2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr

1.195,- € zzgl. MwSt.

LOG-FRAA