Total Landed Cost (TLC): Alle Kosten der Beschaffung transparent machen

Total Landed Cost (TLC) bezeichnet die Gesamtkosten eines Produkts oder einer Leistung vom Lieferantenwerk bis zur Nutzungsstelle im eigenen Unternehmen. Der Begriff fasst Einstandspreis, Transport, Zoll, Verpackung, Handling und alle nachgelagerten Kosten zu einer einheitlichen Kennzahl zusammen. Nur wer die TLC betrachtet, vergleicht Lieferanten und Beschaffungsvarianten wirklich fair. Für Einkäufer im DACH-Raum ist die TLC-Betrachtung damit ein zentrales Instrument der Lieferantenauswahl und Preisverhandlung.

Stand Oktober 2026 · amplifa-marketplace.ai/lexikon/total-landed-cost-tlc

Das Wichtigste in Kürze

01 Total Landed Cost umfasst neben dem Produktpreis typischerweise Transport, Verpackung, Versicherung, Zoll und Bearbeitungskosten bis zum Wareneingang.

02 Ein reiner Preisvergleich kann irreführend sein, da logistische und administrative Kosten häufig 5 bis 20 Prozent des Einstandspreises ausmachen können.

03 Die TLC-Betrachtung ist Grundlage für fundierte Beschaffungsentscheidungen wie Lieferantenauswahl, Standortvergleiche oder Onshoring-Prüfungen.

04 Häufig werden auch Kosten für Qualität, Bestandshaltung und Rückrufe in erweiterten TLC-Modellen berücksichtigt.

05 Ohne saubere Datenbasis aus Frachtabrechnung, Zolltarifen und internen Kostensätzen bleibt die TLC-Berechnung ein Schätzwert.

Definition: Total Landed Cost

Total Landed Cost (TLC) ist die Summe aller Kosten, die anfallen, bis ein beschafftes Produkt betriebsbereit am Verwendungsort zur Verfügung steht. Er erweitert den Einstandspreis um alle logistischen, fiskalischen und administrativen Nebenkosten. Damit unterscheidet sich die TLC deutlich

vom reinen Nettopreis, der in klassischen Preisvergleichen oft im Mittelpunkt steht.

Abgrenzung zum Einstandspreis

Der Einstandspreis enthält üblicherweise nur den verhandelten Produktpreis ab vereinbarter Lieferbedingung, etwa nach Incoterms wie FCA oder DDP. Der Total Landed Cost geht darüber hinaus: Er zählt Frachten, Versicherung, Verpackung, Zoll und Einfuhrabgaben sowie Handling- und Buchungskosten hinzu. Zwei Angebote mit identischem Produktpreis können dadurch stark unterschiedliche TLC-Werte aufweisen, etwa wenn ein Lieferant DDP anbietet und der andere nur ab Werk liefert.

- Produktpreis netto
- Transport und Versicherung
- Verpackung und Handling
- Zoll, Einfuhrumsatzsteuer-Finanzierung, Frachtzuschläge
- Prozesskosten der Beschaffung bis Wareneingang

Erweiterte Betrachtung: Total Cost of Ownership

In der Praxis wird TLC oft als Teilmenge des Total Cost of Ownership (TCO) verstanden. Während TLC mit demWareneingang endet, bezieht der TCO auch Nutzungs-, Wartungs-, Qualitäts- und Entsorgungskosten über den Lebenszyklus ein. Für Verschleißteile oder Investitionsgüter empfiehlt sich daher eine Kosten-Nutzen-Analyse über den gesamten Lebenszyklus, während TLC sich vor allem für materiale Direktbeschaffung eignet.

Methoden und Vorgehen zur TLC-Berechnung

Eine belastbare TLC-Berechnung erfordert eine strukturierte Vorgehensweise: Kostentreiber identifizieren, Datenquellen festlegen, Berechnungslogik standardisieren. Der Aufwand lohnt sich besonders bei vergaberelevanten Volumina, internationaler Beschaffung oder Standortentscheidungen.

Kostentreiber systematisch erfassen

Zu Beginn sollten Einkäufer alle relevanten Kostentreiber entlang der Beschaffungskette auflisten. Dazu gehören Transportkosten inklusive Schwankungen durch einen Frachtzuschlag, Verpackungsvorschriften des Kunden, Zollsätze je Warennummer sowie die Bearbeitungszeit im Wareneingang. Bei grenzüberschreitender Beschaffung kommen Prüfungen zu Dual Use Goods und die Dokumentation von Herkunftsnachweis Konfliktmineralien hinzu, die zusätzlichen Aufwand erzeugen können.

Incoterms als Berechnungsgrundlage

Die gewählte Lieferbedingung bestimmt, welche Kostenseite welchen Kostenanteil trägt. Bei FCA liefert der Käufer die Hauptfracht selbst, bei DDP ist alles inklusive. Für einen fairen Vergleich müssen Einkäufer die Angebote auf eine einheitliche Bezugsbasis normieren, etwa alle Optionen auf TLC ab

eigenem Werk umrechnen. Nur so sind Lieferantenbenchmark und Angebotsvergleich belastbar.

Standardisiertes Berechnungsmodell aufbauen

Bewährt hat sich ein Excel- oder ERP-gestütztes Musterkalkulationsschema mit kategoriespezifischen Parametern: Gewicht, Volumen, Herkunftsland, Zollsatz, Transportart und interner Kostensatz je Wareneingangsposition. Die modelldaten sollten regelmäßig aktualisiert werden, da Frachtraten und Zollsätze volatility unterliegen. Eine Fremdvergabeanalyse bei Lohnfertigung nutzt dieselbe Logik, ergänzt um Logistikkosten für Hin- und Rücktransport der Teile.

Wichtige KPIs rund um den Total Landed Cost

Die TLC selbst ist die zentrale Kennzahl, aber sie entfaltet ihre Wirkung erst im Zusammenspiel mit ergänzenden Indikatoren. Diese Kennzahlen machen Treiber sichtbar und zeigen, ob Kostensenkungsmaßnahmen tatsächlich greifen.

TLC-Anteil und TLC-Abweichung

Zwei Kennzahlen haben sich in der Praxis bewährt: der TLC-Anteil an den Produktionskosten je Materialgruppe und die Abweichung zwischen geplantem und tatsächlichem TLC. Letztere zeigt, ob Frachtzuschläge, Zolländerungen oder Schwankungen der Transportzeiten das Kalkül verschieben. Typischerweise liegt der nicht-preisliche TLC-Anteil bei internationaler Beschaffung im Bereich von etwa 5 bis 20 Prozent des Produktpreises, je nach Entfernung und Warenart.

Ergänzende Kennzahlen aus Logistik und Qualität

Die Fill Rate des Lieferanten beeinflusst die Bestandskosten und damit indirekt die TLC. Auch die Ausschuss- und Nacharbeitsquote geht in erweiterte Modelle ein, da schlechte Qualität Transporte für Ersatzteile und Verwaltungsaufwand erzeugt. Wer TCO-orientiert denkt, ergänzt zudem Kennzahlen zu Bestandsreichweite und Kapitalbindung.

Kennzahlen im Lieferantenbenchmark

Im Lieferantenbenchmark dient die TLC als gemeinsame Vergleichsbasis. So lassen sich auch Standorte unterschiedlicher Länder objektiv gegenüberstellen – etwa bei der Frage zwischen Onshoring und Niedriglohnbeschaffung. Wichtig ist, dass alle Beteiligten dieselben Annahmen zu Wechselkursen, Frachtraten und Zollsätzen verwenden, sonst entsteht ein Scheinvorteil.

Risiken und Kontrollen bei der TLC-Betrachtung

Die größte Gefahr der TLC-Betrachtung ist eine zu optimistische Datenbasis. Wer nur Durchschnittswerte verwendet, übersieht Volatilität, regulatorische Änderungen und versteckte Prozesskosten. Kontrollen und Szenariorechnungen sind daher unverzichtbar.

Volatilität von Fracht und Zoll

Frachtraten, Treibstoffzuschläge und Zollsätze können sich innerhalb kurzer Zeit deutlich ändern, etwa durch geopolitisches Risiko, Handelskonflikte oder Routenausfälle. Praxisbewährt sind Szenariorechnungen mit Ober- und Untergrenzen sowie ein freight audit zur Abgleichung frachtfakturierter Positionen mit den vertraglich vereinbarten Tarifen. Abweichungen sollten systematisch erfasst und im Preisupdate berücksichtigt werden.

Versteckte interne Kosten

Häufig unterschätzt werden interne Aufwände: Terminüberwachung, Zollanmeldungen, Qualifikation von Lieferanten, Umgang mit Reklamationen und die GR/IR Clearing im Rechnungswesen. Auch die Absicherung von Währungsrisiken über Forwards & Swaps oder alternative Finanzierungsinstrumente wie Forfaitierung bei langen Lieferketten erzeugen Kosten, die in eine realistische TLC-Rechnung gehören.

Lieferantenausfall und Versorgungsrisiken

Ein niedriger TLC-Wert ist wertlos, wenn die Versorgung gefährdet ist. Ein hohes Lieferantenausfall Risiko sollte deshalb als Risikoaufschlag oder als eigener Bewertungsblock neben der TLC stehen. Ergänzend empfehlen sich Qualifikationsprozesse wie APQP bei Serienteilen, eine FMEA zur Absicherung kritischer Fertigungsschritte sowie vertragliche Absicherungen über eine Garantievereinbarung. Bei akuten Ausfällen hilft ein vorbereiteter Krisenstab mit klar definierten Eskalationswegen.

TLC in Beschaffungsstrategie und Lieferantenauswahl

Die TLC-Betrachtung ist kein isoliertes Rechenwerk, sondern ein strategisches Steuerungsinstrument. Sie fließt in Ausschreibungen, Standortentscheidungen und die langfristige Lieferantenentwicklung ein.

Ausschreibung und Preisverhandlung

Im tender-Prozess sollten Einkäufer bereits im Leistungsverzeichnis festlegen, welche Kostenbestandteile die Bieter ausweisen müssen – etwa Verpackungsart, Lieferbedingung und Inkoterms. So werden Angebote vergleichbar, und verhandlungstechnische Spielräume liegen offen. Auch Fragen der künftigen Garantievereinbarung lassen sich früh über die TLC-Logik bewerten, da Reklamationskosten die Landschaftskosten erhöhen.

Make-or-buy und Standortentscheidungen

Bei Make-or-buy-Entscheidungen oder der Prüfung von Onshoring zeigt die TLC oft ein differenzierteres Bild als der reine Stückpreis. Höhere Lohnkosten im Inland können durch kürzere Transportwege, geringere Bestände und niedrigere Qualitätsrisiken kompensiert werden. Eine saubere Fremdvergabeanalyse kombiniert TLC mit Kapazitäts- und Risikobetrachtungen.

Kostenmanagement in der Entwicklungsphase

Idealerweise beginnt die TLC-Betrachtung vor dem Design Freeze, also bevor Konstruktionsentscheidungen Material und Fertigungsland festlegen. Methoden wie Design-to-Cost setzen hier an und optimieren das Produkt so, dass Gesamtbeschaffungskosten sinken. Auch die Einbindung neuer Lieferanten über den Innovation Funnel profitiert davon, früh TLC-Kriterien statt nur Stückpreise zu bewerten.

Aktuelle Entwicklungen und digitale Unterstützung

Datenqualität und Automatisierung entscheiden zunehmend über die Praxistauglichkeit der TLC-Betrachtung. Gleichzeitig verändern regulatorische Anforderungen und geopolitische Rahmenbedingungen die Kostenstruktur.

Automatisierte Fracht- und Zolldaten

Digitale Frachtabrechnung und Freight-Audit-Tools ermöglichen es, Ist-Kosten laufend mit Kalkulationswerten abzugleichen. ERP-Integrationen sorgen dafür, dass Wareneingangskosten und Nebenkosten automatisch den Materialstammsätzen zugeordnet werden. In der Praxis ist die Abstimmung zwischen Beschaffung, Logistik und Finanzen – etwa über GR/IR Clearing – oft der kritische Punkt für eine belastbare Datenbasis.

Regulatorik und Nachhaltigkeit

Nachweis- und Berichtspflichten zu Herkunftsnachweis Konfliktmineralien, CO2-Bilanzierung der Transporte und Zolländerungen etwa durch CO2-Grenzausgleichsmechanismen erweitern den TLC-Katalog. Auch die Indirekte Beschaffung, etwa für Verpackungs- und Betriebsmaterialien, gewinnt an Bedeutung, da sie Teile der Logistikkosten trägt. Interne Verrechnungspreise zwischen Standorten beeinflussen zudem, welche Kosten welcher Einheit zugerechnet werden.

Risikomanagement und Resilienz

Unternehmen verknüpfen die TLC-Betrachtung zunehmend mit einem laufenden Risikomonitoring zu geopolitischem Risiko und Lieferkettenstörungen. In Krisenfällen koordiniert ein Krisenstab kurzfristige Alternativbeschaffungen, deren Mehrkosten gegen die TLC-Basisplanung gestellt werden. Die Doppel- oder Multi-Sourcing-Strategie wird so zum Bestandteil der Kostenlogik, nicht nur der Absicherung.

Typische Kennzahlen

Kennzahl	Typischer Wert
TLC-Anteil an Produktkosten	typischerweise 5–20 % zusätzlich zum Produktpreis *stark abhängig von Transportweg, Warenart und Zollsatz*

TLC-Abweichung Plan/Ist	< 5 % *größere Abweichungen deuten auf unvollständige Kalkulation oder Volatilität hin*
Lieferanten-TLC-Differenz	je Vergleich individuell *im Benchmark auf einheitliche Bezugsbasis normieren*
Bestandskostenanteil	häufig 15–25 % p. a. des Bestandswerts *interne Kapitalkostensätze verwenden*

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer beschafft ein Gussteil sowohl von einem europäischen Lieferanten als auch aus Asien. Der reine Stückpreis aus Asien lag rund 18 Prozent niedriger. Die TLC-Analyse zeigte jedoch: Seefracht mit langen Vorlaufzeiten, höhere Sicherheitsbestände, Verpackungsaufwand und die Rücklaufquote für Nacharbeit ausgleichen den Vorteil nahezu vollständig. Nach Szenariorechnung mit gestiegenen Frachtraten fiel die TLC-Option Europa günstiger aus, und das Unternehmen verlagerte das Volumen teilweise mit Dual-Sourcing.

- Einheitliche TLC-Vergleichsrechnung auf Basis der Lieferbedingung FCA ab Lieferantenwerk
- Berücksichtigung von Kapitalbindungskosten für Sicherheitsbestände je Transportvariante
- Szenariorechnung mit drei Frachtraten- und Zollständen inklusive möglichem Frachtzuschlag
- Entscheidung für ein hybrides Sourcing mit laufendem Lieferantenbenchmark auf TLC-Basis

Fazit

Der Total Landed Cost verlagert den Blick vom Stückpreis auf die tatsächlichen Beschaffungskosten bis zum Wareneingang. Damit schafft er die Voraussetzung für faire Lieferantenvergleiche, belastbare Standortentscheidungen und realistische Verhandlungsziele. Voraussetzung sind eine saubere Datenbasis, klare Incoterms und ein standardisiertes Berechnungsmodell, das auch interne Prozesskosten einbezieht. Wer TLC mit Qualitäts- und Risikokennzahlen kombiniert, steuert seine Beschaffung entlang der tatsächlichen Wertschöpfung. Letztlich ist die TLC der verbindende Baustein zwischen operativer Preisverhandlung und strategischem Kostenmanagement.

Häufige Fragen

? Was bedeutet Total Landed Cost?

Total Landed Cost ist die Summe aller Kosten, die bis zur Bereitstellung eines Produkts am eigenen Standort anfallen: Produktpreis, Transport, Verpackung, Versicherung, Zoll, Handling und zugehörige Prozesskosten. Er erlaubt einen fairen Vergleich von Lieferanten und Beschaffungswegen über den reinen Einstandspreis hinaus.

? Welche Kosten gehören zur Landed Cost Berechnung?

Typischerweise gehören dazu der Nettopreis, Fracht- und Versicherungskosten, Verpackung, Zoll- und Einfuhrabgaben, Wareneingangs- und Qualitätsprüfungskosten sowie ein Anteil der Beschaffungsprozesskosten. In erweiterten Modellen kommen Bestandskosten, Währungsabsicherung und Reklamationskosten hinzu. Wichtig ist eine einheitliche Bezugsbasis, etwa die normierte Lieferbedingung.

? Was ist der Unterschied zwischen Landed Cost und Total Cost of Ownership?

Der Landed Cost endet mit der Verfügbarkeit des Produkts am Wareneingang, der Total Cost of Ownership umfasst zusätzlich Nutzungs-, Wartungs-, Qualitäts- und Entsorgungskosten über den gesamten Lebenszyklus. Der TLC ist damit meist eine Teilmenge des TCO. Für Verbrauchs- und Serienteile reicht häufig die TLC, für Investitionsgüter ist die TCO-Betrachtung sinnvoller.

? Warum ist der Landed Cost für die Lieferantenauswahl wichtig?

Ohne TLC-Betrachtung erscheinen entfernte oder zollpflichtige Lieferanten oft günstiger, als sie real sind, weil Transport-, Zoll- und Bestandskosten unberücksichtigt bleiben. Die TLC macht diese Unterschiede sichtbar und ermöglicht einen objektiven Lieferantenbenchmark. Sie ist damit eine solide Entscheidungsgrundlage für Ausschreibungen und Standortvergleiche.

? Wie berechnet man den Total Landed Cost konkret?

Man addiert zum Produktpreis die dokumentierten Kosten für Transport, Versicherung, Verpackung, Zoll und Handling, ergänzt um geschätzte interne Prozesskostensätze je Bestellung und Wareneingang. Sinnvoll ist ein standardisiertes Kalkulationsschema mit kategorietypischen Parametern wie Gewicht, Herkunftsland und Transportart. Szenariorechnungen für Fracht- und Zollschwankungen erhöhen die Aussagekraft.

? Welche Rolle spielen Incoterms beim Landed Cost?

Incoterms wie FCA, EXW oder DDP legen fest, welche Partei Transport, Versicherung und Zoll trägt und damit, welche Kosten bereits im Produktpreis enthalten sind. Für den TLC-Vergleich müssen alle Angebote auf dieselbe Bezugsbasis umgerechnet werden. Sonst vergleicht man Äpfel mit Birnen und die günstigere Variante ist möglicherweise nur eine Scheinoptik.

Passende Anbieter auf Amplifa finden

Geprüfte Industrieanbieter aus der DACH-Region. Bedarf beschreiben und vergleichbare Angebote erhalten.

amplifa-marketplace.ai