

6.1 Einkauf und Wertbeitrag

☆☆☆ · ÜB S. 111–113

Begriffe

- Beschaffung: Material, Betriebsmittel, Dienste, Rechte
- **strategisch**: Märkte, Lieferanten, Rahmenverträge
- **operativ**: Bestellungen abwickeln

Materialkostenhebel

- 52 % Material, 5 % Rendite
- **–2 % Material = +20,8 % Gewinn**
- wie 30,8 Mio. € mehr Umsatz

Markt

- Käufermarkt stark, Verkäufermarkt schwach

Prüfungsrelevanz in 23 IHK-Prüfungen	
6.5 Lieferantenauswahl und Angebotsvergleich	★★★★ 4x
6.3 Beschaffungspolitik: Sourcing-Strategien	★★★★ 3x
6.6 Einkaufsabwicklung und Vertragsrecht	★★★★ 3x
6.4 Versorgungs- und Belieferungskonzepte	★★★★ 2x
6.1 Beschaffung, Einkauf und der Wertbeitrag des Einkaufs	★★★★ 2x
6.2 Beschaffungsmarketing und Beschaffungsmarktforschung	★★★★ 2x

6.4 Versorgung und Belieferung ★★★ · ÜB S. 115–116

Versorgung (wann?)	Belieferung (wie?)
• Einzelbeschaffung bei Auftrag • Vorratsbeschaffung • produktionssynchron: JIT, JIS	• direkt ans Band • Konsignationslager, VMI • Gebietsspediteur, Milk Run

6.2 Marketing und Marktforschung ☆☆☆ · ÜB S. 113–114

Beschaffungsmarketing • Markt aktiv gestalten • Produkt, Konditionen, Kommunikation, Bezug Ziele • Transparenz, neue Quellen, Risiken, Verhandlung	Objekte • Material, Lieferanten, Markt, Preise Methoden • primär: eigene Erhebung, Besuch, Anfrage • sekundär: Kataloge, Statistik, Börse
---	---

A large yellow oval with a thin white border, containing text. The text is centered and reads: 'KAPITEL 6 · RAHMENPLAN 6.6' at the top, 'Beschaffungsmarkt und Einkauf' in large bold letters in the middle, and 'rund 17 % der geprüften Themen' at the bottom.

KAPITEL 6 · RAHMENPLAN 6.6

Beschaffungsmarkt und Einkauf

rund 17 % der geprüften Themen

6.5 Angebotsvergleich

☆☆☆ · ÜB S. 116–119

Bezugskalkulation

- $\text{Liste} - \text{Rabatt} = \text{Ziel}$
- $- \text{Skonto} = \text{Bar} + \text{Bezugskosten}$
- **= Einstandspreis**
- Skonto vom Zieleinkaufspreis

Nutzwertanalyse

- $\Sigma \text{Punkte} \cdot \text{Gewicht}$, höchster gewinnt
- Murnau 3,90 vor Kraków 3,70

Target Costing

- vom Marktpreis **rückwärts**
- Motor höchstens 40,00 €

Querverbindungen und Prüfungstipps

- ABC-XYZ (Kapitel 5.1) ↔ Versorgungskonzepte
- JIT und Kanban (Kapitel 2.6) ↔
produktionssynchrone Beschaffung
- Make or Buy (Kapitel 1.3) ↔ Sourcing und Modular
Sourcing
- ISO 9001 und 14001 (Kapitel 3) ↔
Lieferantenbewertung
- Werklieferungsvertrag und Lieferverzug: bis zu 11
Punkte

6.3 Sourcing-Strategien ★★★ · ÜB S. 114–115

Zahl der Lieferanten

- **Single:** Partnerschaft, Abhängigkeit
- **Multiple:** Wettbewerb, Aufwand
- **Dual:** Kompromiss

Umfang und Region

- Unit, **Modular** (Systemlieferant)
- Local (JIT) · Global (Wechselkurs, Zoll)

Kraljic-Matrix

- Ergebniseinfluss · Versorgungsrisiko
- **strategisch:** Partnerschaft (Motor)
- **Hebel:** Wettbewerb (Guss)
- **Engpass:** Versorgung sichern
- **unkritisch:** Katalog (Schrauben)

Typische Fehler

- Skonto vom Listenpreis berechnet
- pauschale Fracht nicht durch die Menge geteilt
- billigstes Angebot automatisch gewählt
- Anfrage als bindend bezeichnet
- Rücktritt ohne Nachfrist beim normalen Handelskauf

6.6 Abwicklung und Recht

★★★ · ÜB S. 119–120

Vertrag

- Anfrage unverbindlich, Angebot bindend
- Bestellung = Annahme
- **Werklieferungsvertrag** → Kaufrecht
- AGB: Widerspruch → Gesetz, Abwehrklausel

Mängel

- **§ 377 HGB** unverzüglich prüfen und rügen
- erst Nacherfüllung

Lieferverzug

- fällig, Mahnung, Verschulden
- Nachfrist → Rücktritt, Schadensersatz