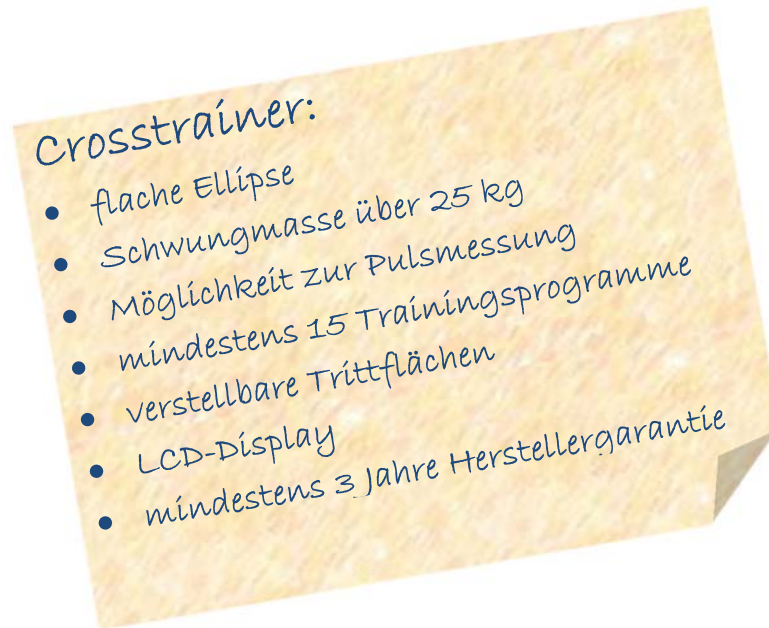


Geschäftsprozess Einkauf

Ausgangssituation: Die MAREBA SPORTS GmbH plant im Frühjahr (erste Märzwoche) die Durchführung einer großen Werbeaktion für Fitnessgeräte. Dabei soll auch ein neues Crosstrainer-Modell beworben werden. Die MAREBA SPORTS GmbH rechnet damit, dass durch die Werbeaktion 25 Crosstrainer verkauft werden. Einkaufsleiter Manfred Keller wird beauftragt, die 25 Crosstrainer bis zum Beginn der Werbeaktion Anfang März zu beschaffen. Mit einer Mitarbeiterin plant er alle notwendigen Schritte des Beschaffungsprozesses. Ein Anforderungskatalog der MAREBA SPORTS-Geräteexperten stellt den Ausgangspunkt des Beschaffungsprozesses dar.



A 1: Wie kann Manfred Keller geeignete Bezugsquellen (Lieferanten) für Crosstrainer finden?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

A 2: Schreibe eine Anfrage an einen Lieferanten. Folgenden Aufbau könntest du für deine Anfrage wählen:

- kurze Vorstellung der MAREBA SPORTS GmbH
- Hinweis, wie du den möglichen neuen Lieferanten entdeckt hast
- Anlass deiner Anfrage
- genaue Beschreibung der gesuchten Ware mit Mengenangabe
- Erfragen aller wichtigen Informationen (Preise, Zahlungsbedingungen, Lieferbedingungen ...)
- Vorgabe des Liefertermins
- abschließende Grußformel

Aufgrund der Anfrage der MAREBA SPORTS GmbH erhält Manfred Keller in den folgenden Tagen auch die Angebote der Sportworld GmbH, der Dieter Heuer KG und der Sport Reimer GmbH. Manfred Keller führt nun einen Angebotsvergleich durch, um den besten Anbieter zu finden.

Quantitativer und qualitativer Angebotsvergleich

a) **Quantitativer Angebotsvergleich**

Der quantitative (rechnerische) Angebotsvergleich hat das Ziel, den preisgünstigsten Anbieter zu ermitteln. Für die Berechnung wird ein festgeschriebenes Kalkulationsschema benötigt. In diesem Kalkulationsschema tauchen folgende Rechengrößen auf:

Liefererrabatt: Der Liefererrabatt ist ein Preisnachlass für Waren, der es dem Lieferer ermöglicht, seinen einheitlichen Angebotspreis gegenüber verschiedenen Abnehmern zu differenzieren. So kann beispielsweise ein Mengenrabatt auf größere Abnahmemengen gewährt werden.

Liefererskonto: Der Liefererskonto ist ein Preisnachlass, der gewährt wird, wenn der Abnehmer innerhalb einer bestimmten Frist den Rechnungsbetrag begleicht. **Annahme: Die MAREBA SPORTS GmbH nutzt die Möglichkeit des Skontoabzugs.**

Bezugskosten: Hier tauchen nur die Bezugskosten auf, die der Käufer beim Kauf von Waren trägt. Zu den Bezugskosten zählen u. a. Transportkosten, Transportversicherung, Zölle. Bezugskosten, die der Lieferer übernimmt, haben keine Auswirkung auf die Bezugskalkulation.

Angebotsinhalte für 25 Crosstrainer (rechnerische Größen)	Sportworld GmbH (Anbieter A)	Dieter Heuer KG (Anbieter B)	Sport Reimer GmbH (Anbieter C)
Angebotspreis	45.000,00 EUR 3 % Rabatt	44.750,00 EUR 5 % Rabatt	42.100,00 EUR
Zahlungsbedingungen	60 Tage Ziel, 2 % Skonto bei Zahlung innerhalb von 30 Tagen	50 Tage Ziel, 3 % Skonto bei Zahlung innerhalb von 4 Wochen	30 Tage rein netto Kasse
Bezugskosten	290 EUR	350 EUR	frei Haus

b) Qualitativer Angebotsvergleich

Zur besseren Entscheidungsfindung hat Einkaufsleiter Manfred Keller eine Entscheidungsbewertungstabelle erstellt, in der neben dem Bezugspreis auch qualitative Größen für die Auftragsvergabe verwendet werden. Folgende Informationen konnte Herr Keller aus der Lieferantenkartei und den Berichten der Mitarbeiter zusammenstellen:

Angebotsinhalte	Sportsworld GmbH (Anbieter A)	Dieter Heuer KG (Anbieter B)	Sport Reimer GmbH (Anbieter C)
Serviceleistungen	0 %-Finanzierung für Kunden mit einem jährlichen Auftragsvolumen von über 50.000 EUR; freundliche Beratung	24-Stunden-Hotline; Finanzierungsmöglichkeiten zu marktüblichen Zinsen	sehr kulant bei der Abwicklung von Schadensfällen; Hilfe bei der Gestaltung von Werbemaßnahmen
Schulung der Kundenmitarbeiter	kostenpflichtige eintägige Unterweisung des gesamten MAREBA-Verkaufsteams	kostenloses zweitägiges Verkaufstraining in den Räumen der Heuer KG; umfangreiches Schulungsmaterial	kostenloses professionelles Verkaufstraining mit Wiederholungsschulung und Erfahrungsaustausch; Prospektmappe für das MAREBA-Verkaufsteam
Image	innovatives, sehr junges Unternehmen; keine Referenzen	In der Branche wird gemunkelt, dass das Unternehmen seit einigen Jahren rote Zahlen schreibt	bestehende langjährige Geschäftsbeziehung; solides Unternehmen
Lieferzeit	10 Tage nach Auftragsingang	4 Wochen nach Auftragsingang	3 Wochen nach Auftragsingang

Gründe für die Durchführung von Angebotsvergleichen

Nur wenn mehrere Angebote eingeholt und verglichen werden, kann sichergestellt werden, dass die Waren nicht zu teuer eingekauft werden.

Voraussetzungen für einen Angebotsvergleich

Ein Angebotsvergleich ist nur dann sinnvoll, wenn die zu beschaffende Ware eine vergleichbare Qualität aufweist. Beim quantitativen Angebotsvergleich werden dabei die Einstandspreise der verschiedenen Angebote verglichen.

In den Angebotsvergleich einzubeziehende Faktoren (Kriterien)

Neben rein rechnerischen Gesichtspunkten wie Rabatt, Skonto und Bezugskosten spielen für die Beurteilung eines Angebots auch weitere Kriterien eine entscheidende Rolle, so z. B. die **Lieferzeit, die Beratung, die Serviceleistungen, die Schulung der Mitarbeiter, die Finanzierungsmöglichkeiten**.

Die Gewichtung der Faktoren muss im Einzelfall getroffen werden. Die Entscheidungsbewertungstabelle ermöglicht dem Einkaufsleiter eine möglichst objektive Bewertung der einzelnen Angebote. Die Entscheidungsbewertungstabelle sorgt für mehr Transparenz bei der Entscheidung für die richtige Ware.

A 3: Ermittlung des Bezugspreises:

Bezugskalkulation	Anbieter A	Anbieter B	Anbieter C
Listeneinkaufspreis - Liefererrabatt			
= Zieleinkaufspreis - Liefererskonto			
= Bareinkaufspreis + Bezugskosten			
= Einstandspreis			

A 4: Qualitativer Angebotsvergleich:

Angebotsinhalte	Gew. in %	Anbieter A		Anbieter B		Anbieter C	
		EP	GP	EP	GP	EP	GP
Bezugspreis	40						
Service	25						
Schulung der MA	15						
Image	12						
Lieferzeit	8						
Summe	100						

Abkürzungen: **Gew.** = Gewichtung; **EP** = Einzelpunkte: 0 Punkte (am schlechtesten) bis maximal 4 Punkte (am besten) ; **GP** = gewichtete Einzelpunkte.

4 Tage nachdem Herr Keller von der MAREBA Sports GmbH seine Bestellung verschickt hat, schreibt Frau König die Auftragsbestätigung der Sport Reimer GmbH:



A 6: Prüfe, ob die Auftragsbestätigung in diesem Fall notwendig ist, damit ein wirksamer Kaufvertrag zustande kommt.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

A 7: Erkläre, welche Gründe für eine schriftliche Auftragsbestätigung sprechen.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

A 8: Am 18.02... trifft die bestellte Ware mit Lieferschein und Rechnung bei der MAREBA SPORTS GmbH ein. Beschreibe, was bei der Annahme der Ware zu beachten ist.

.....

.....

.....

.....

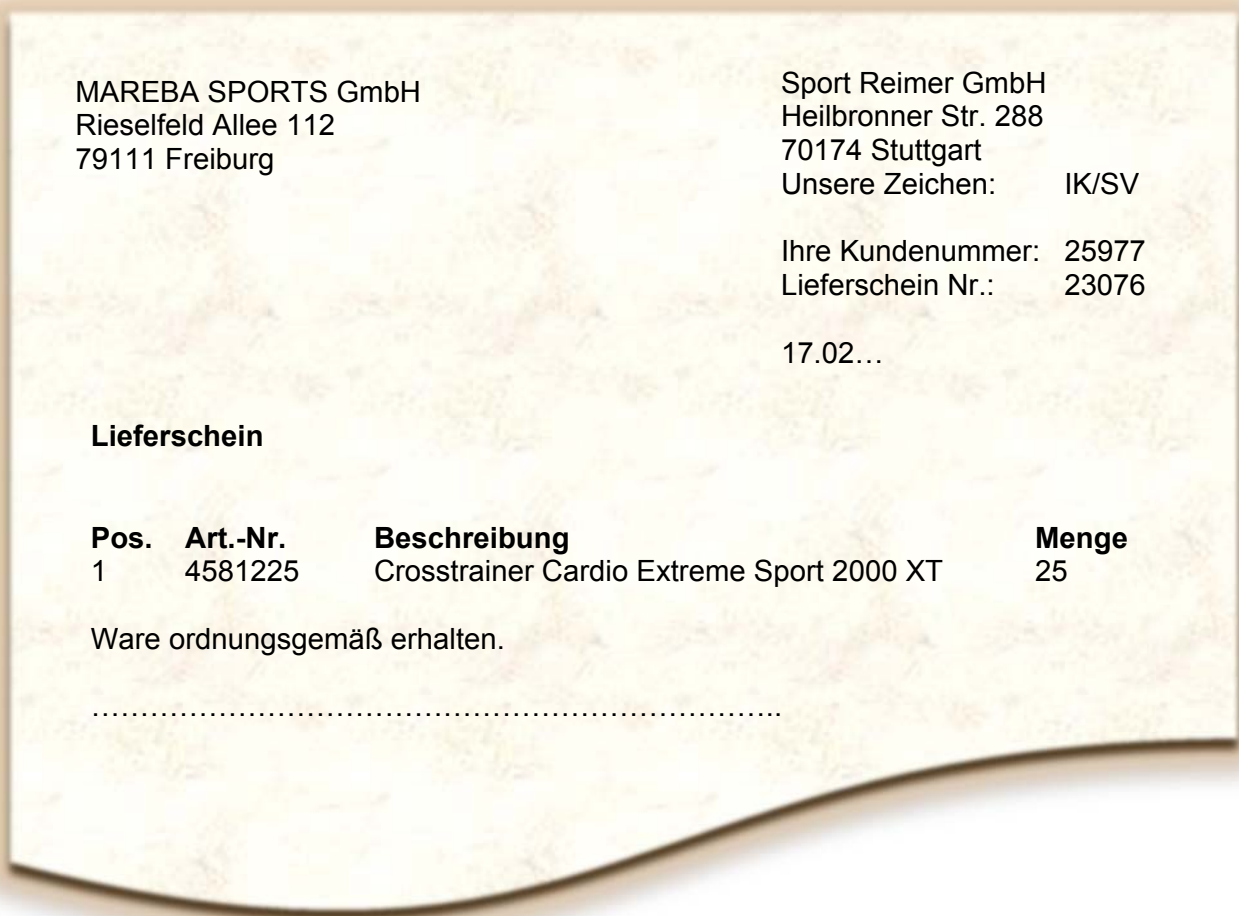
.....

.....

.....

.....

Auszug: Lieferschein



Auszug: Eingangsrechnung



MAREBA SPORTS GmbH
 Rieselfeld Allee 112
 79111 Freiburg

Sport Reimer GmbH
 Heilbronner Str. 288
 70174 Stuttgart
 Unsere Zeichen: IK/SV

Ihre Kundennummer: 25977
 Rechnung Nr.: 26581

17.02...

Rechnung 26771

Art.-Nr.	Beschreibung	Menge	Einzel- preis €	Gesamt- preis €
4581225	Crosstrainer Cardio Extreme Sport 2000 XT	25	1.684,00	42.100,00

Zahlungsbedingungen: 30 Tage rein netto Kasse

Kontoauszug der MAREBA SPORTS GmbH vom 22.03...:

22.03.20.. Kontostand Girokonto		Euro Girokonto 8 185 112 036			
		105.386,68 Euro			
Datum	Informationen zu den Buchungen	Wert	Lastschrift	Gutschrift	
18.03.	Überweisung ER 26771 Sport Reimer GmbH	18.03.	42.100,00		
19.03.	Überweisung Rechnungsnr. 268 Schiller-RS Freiburg	19.03.		6.200,30	
21.03.	Überweisung Rechnungsnr. 298 TSV Freiburg	21.03.		1.600,50	
		Kontostand 22.03.20..	71.087,48 Euro		
MAREBA SPORTS GmbH					
Rieselfeld Allee 112					
79111 Freiburg					
Dreisam-Bank					
22.03.20... 16:02 Druckdatum//Uhrzeit	0761 4443-2985 / -2990 Ihr Servicetelefon/Fax	13 Auszug	1 Blatt	640 710 54 Bankleitzahl	8 185 112 036 Kontonummer

A 9: Buche den Wareneingang auf Ziel auf Konten.

A 10: Buche die Zahlung der Rechnung per Banküberweisung auf Konten.

S	200 Waren	H
AB	1.122.567,80	

S	440 Verbindlichkeiten aLL	H
		AB 71.255,64

S	280 Bank	H
AB	126.100,80	

A 11: Erstelle die beiden Buchungssätze.

Konto- nummer	Kontobezeichnung	Soll	Haben
(1) Verbuchung des Wareneingangs auf Ziel.			
(2) Verbuchung der Zahlung der Rechnung per Banküberweisung.			

Geschäftsprozess Einkauf – Musterlösung

A 1: Wo kann Manfred Keller geeignete Bezugsquellen (Lieferanten) für Crosstrainer finden?
 innerbetrieblich: Warenbezugsdatei, Lieferantendatei, Berichte von Außendienstmitarbeitern, Statistiken

außerbetrieblich: IHK, Branchen- und Adressbücher, Fachzeitschriften, Messebesuche ...

A 2: Schreibe eine Anfrage an einen Lieferanten. Folgenden Aufbau könntest du für deine Anfrage wählen:

schülerabhängige Antwort

A 3: Ermittlung des Bezugspreises:

Bezugskalkulation	Anbieter A	Anbieter B	Anbieter C
Listeneinkaufspreis	45.000,00	44.750,00	42.100,00
- Liefererrabatt	1.350,00	2.237,50	0,00
= Zieleinkaufspreis	43.650,00	42.512,50	42.100,00
- Liefererskonto	873,00	1.275,38	0,00
= Bareinkaufspreis	42.777,00	41.237,12	42.100,00
+ Bezugskosten	290,00	350,00	0,00
= Einstandspreis	43.067,00	41.587,12	42.100,00

A 4: Qualitativer Angebotsvergleich:

Angebotsinhalte	Gew. in %	Anbieter A		Anbieter B		Anbieter C	
		EP	GP	EP	GP	EP	GP
Bezugspreis	40	0	0	4	160	2	80
Service	25	4	100	0	0	3	75
Schulung der MA	15	0	0	3	45	4	60
Image	12	3	36	0	0	4	48
Lieferzeit	8	4	32	0	0	3	24
Summe	100		168		205		287

A 5: Wir gehen davon aus, dass sich Herr Keller von der MAREBA SPORTS GmbH für das Angebot der Sport Reimer GmbH entscheidet und das Angebot für 25 Crosstrainer Modell „Cardio Extreme Sport 2000 XT“ annimmt. Bestelldatum: 09.01... Als Lieferzeitraum legt er die Kalenderwoche 8 (KW 8) fest. Schreibe unter Berücksichtigung dieser Angaben die Bestellung.



MAREBA SPORTS GmbH, Rieselfeld Allee 112, 79111 Freiburg

Sport Reimer GmbH
 Frau Isabella König
 Heilbronner Straße 288
 70174 Stuttgart

Ihre Zeichen, Ihre Nachricht vom	Unsere Zeichen, unsere Nachricht vom	Telefondurchwahl, Name	Datum
	MK-EH	43962-7 M. Keller	09.01.20xx

Bestellung Nr. 1070

Sehr geehrte Damen und Herren,
 wir bestellen aus Ihrem Sortiment

Nr.	Art-Nr.	Beschreibung	Menge	Einheit	Gesamtpreis
1	EA 2234	Crosstrainer Modell „Cardio Extreme Sport 200 XT“	25	Stück	42.100,00 EUR

zu folgenden Bedingungen:
 Liefertermin: KW 8
 Lieferung: frei Haus
 Zahlung: 30 Tage netto Kasse
 Bitte senden Sie eine Auftragsbestätigung.

Mit freundlichem Gruß

Manfred Keller

Manfred Keller
 Einkaufsleiter

Geschäftsräume	Kontakt	Bankverbindung
Rieselfeld Allee 112 79111 Freiburg Geschäftsführer: Benjamin Noll Amtsgericht Freiburg HRB 3437	Tel: +49 761 43962-0 Fax: +49 761 43962-20 Mail: info@marebasports.de	Bank: Dreisam-Bank, BLZ: 640 710 54 Bankort: Freiburg Konto-Nr.: 8 185 112 036 IBAN: DE25640710548185112036

A 6: Prüfe, ob die Auftragsbestätigung in diesem Fall notwendig ist, damit ein wirksamer Kaufvertrag zustande kommt.

Eine Auftragsbestätigung ist im vorliegenden Fall nicht notwendig, da ein gültiger Kaufvertrag bereits durch das verbindliche Angebot der Sport Reimer GmbH und die Bestellung (= Annahme) der MAREBA SPORTS GmbH zustande gekommen ist.

A 7: Erkläre, welche Gründe für eine schriftliche Auftragsbestätigung sprechen.

Eine Auftragsbestätigung dient der Vermeidung von Fehlern. Der Besteller erhält nochmals die Gelegenheit, die Daten (Menge, Artikel, Liefertermin etc.) mit seiner Bestellung abzugleichen und Fehler zu melden.

A 8: Am 18.02... trifft die bestellte Ware mit Lieferschein und Rechnung bei der MAREBA SPORTS GmbH ein. Beschreibe, was bei der Annahme der Ware zu beachten ist.

- Prüfung der Verpackung: richtige Anschrift, unbeschädigte Verpackung,
- Prüfung des Verpackungsinhalts: Menge der Pakete, Liefermenge, Güte ... anhand der Begleitpapiere
- bei Feststellung von Mängeln Verweigerung der Annahme und/oder unverzügliche Rüge des Mangels beim Lieferer

A9 und A 10: Buche Zahlung der Rechnung per Banküberweisung auf Konten.

<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 5%;"></th> <th style="width: 15%;">S</th> <th style="width: 70%;">200 Waren</th> <th style="width: 10%;"></th> <th style="width: 5%;"></th> <th style="width: 5%;">H</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>AB</td> <td>1.122.567,80</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>①</td> <td>42.100,00</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		S	200 Waren			H	AB	1.122.567,80					①	42.100,00					<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 5%;"></th> <th style="width: 15%;">S</th> <th style="width: 50%;">440 Verbindlichkeiten aLL</th> <th style="width: 10%;"></th> <th style="width: 5%;"></th> <th style="width: 5%;">H</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>②</td> <td>42.100,00</td> <td></td> <td>AB</td> <td>71.255,64</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td>①</td> <td>42.100,00</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		S	440 Verbindlichkeiten aLL			H	②	42.100,00		AB	71.255,64					①	42.100,00	
	S	200 Waren			H																																
AB	1.122.567,80																																				
①	42.100,00																																				
	S	440 Verbindlichkeiten aLL			H																																
②	42.100,00		AB	71.255,64																																	
			①	42.100,00																																	

	S	280 Bank			H
AB	126.100,80		②	42.100,00	

A 11: Erstelle die beiden Buchungssätze.

Konto- nummer	Kontobezeichnung	Soll	Haben
(1) Verbuchung des Wareneingangs auf Ziel.			
200	Waren	42.100,00	
440	Verbindlichkeiten aLL		42.100,00
(2) Verbuchung der Zahlung der Rechnung per Banküberweisung.			
440	Verbindlichkeiten aLL	42.100,00	
280	Bank		42.100,00

