

# **GVI&WUB Lernen**

## **Beschaffung**

### **Reihenfolge des Prozess**

1. Bedarfsermittlung
2. Lieferantensuche
3. Angebotseinholung
4. Lieferantenauswahl
5. Vertragsabschluss
6. Warenannahme
7. Rechnungsbegleichung

### **Beispiel einer Angebot anfrage**



TechVertrieb GmbH | Tauentzien Str. 60 | 10789 Berlin

Handel AG  
Poststr. 99  
80331 München  
Herr Albert Atze

TechVertrieb GmbH  
Tauentzienstr. 60  
10789 Berlin

+49 (0) 30 2121356  
info@TechVertrieb.de  
[www.TechVertrieb.de](http://www.TechVertrieb.de)

16. Januar 2024

#### Angebotsanfrage für Kamera und Objektiv

Sehr geehrter Herr Atze,

wir sind ein kleines mittelständisches Unternehmen und im Bereich Elektronikhandel tätig.  
Durch Weiterempfehlung eines Kunden sind wir auf ihr Unternehmen aufmerksam geworden.

Wir bitten um ein Angebot für die folgenden Artikel:

1x Kamera Model: *Social CX9* von der Marke *Cicon*.

1x Objektiv: AF-S 24-120mm 1:4VR.

Gewähren sie einen Preisnachlass unter bestimmten Bedingungen?

Bitte erstellen Sie uns ein ausführliches Angebot mit genauer Angabe zu den Preisen, den Zahlungs- und Lieferungsbedingungen und der nächstmöglichen Lieferfrist.

Wie lange halten Sie sich an das Angebot gebunden?

Bitte senden Sie Ihr Angebot bis zum nächsten möglichen Zeitpunkt.

Vielen Dank und mit freundlichen Grüßen,

David Stemmler

### Kriterien, die die TechVertrieb GmbH im Rahmen eines nachhaltigen Beschaffungsprozesses berücksichtigen sollte.

- o Auswahl umweltverträglicher und abfallvermeidender Materialien
- o Recycling von Verpackungsmaterialien
- o Auswahl von Lieferanten mit ökologisch orientierten Produktionsmethoden und möglichst kurzen Transportwegen

- o Auswahl umweltverträglicher Transportmittel
- o Sichere Lagerung umweltgefährdender Materialien

### Quantitativer Angebotsvergleich Beispiel:

Lieferant:	Handel AG		Offermann GmbH		Schmidt & Sohn OHG		Terry Kleber AG	
	%	€	%	€	%	€	%	€
Listeneinkaufspreis / Stück		2609,99		2699,98		2200,00		2449,99
- Lieferantenrabatt	15 %	391,50	20 %	540,00	5 %	110,00	-	-
= Zieleinkaufspreis (= Warennettowert)		2218,49		2159,98		2090,00		2449,99
- Lieferantenskonto	3 %	66,55	2 %	43,20	1 %	20,90	-	-
= Bareinkaufspreis		2151,94		2116,78		2069,10		2449,99
+ Bezugskosten	-	-	-	-	-	-	3 %	73,50
= Bezugspreis / Einstandspreis (Stück)		2151,94		2116,78		2069,10		2523,49
Sonstiges	Inkl. Kameratasche		10 Wochen Lieferzeit		Mindestabnahmemenge 25 Stück		Influencer-Set für 2574,99 €	

### Qualitativer Angebotsvergleich



LF 2 – Beschaffung

Datum:

#### Arbeitsblatt 3: Qualitativer Angebotsvergleich



Ihr Kollege hat die Angebote gesichtet und die bekannten Informationen in das Lieferantenverzeichnis aufgenommen.

Lieferant: Terry Kleber	
Adresse: Neulehenstr. 8, 33790 Halle	Code Nr. 402
Tel.: 0800/456789	
E-Mail: info@terry-kleber.de	
Zahl der Lieferungen	18
Lieferbedingungen	Versand nach Bestelleingang
Zahlungsbedingungen	14 Tage
Umweltverträglichkeit	LKW-Transport

Lieferant: Handel AG	
Adresse: Poststr. 99, 80331 München	Code Nr. 407
Tel.: 0800/12345	
E-Mail: info@handelag.de	
Zahl der Lieferungen	0
Lieferbedingungen	Versand sofort
Zahlungsbedingungen	30 Tage
Umweltverträglichkeit	DHL

Lieferant: Outdoor Offermann GmbH	
Adresse: Eppendorfer Landstraße 87, 20251 Hamburg	Code Nr. 408
Tel.: 040/123456	
E-Mail: info@outdoor.de	
Zahl der Lieferungen	0
Lieferbedingungen	innerhalb 10 Wochen
Zahlungsbedingungen	60 Tage

Lieferant: Schmidt & Sohn OHG	
Adresse: Sonnenallee 5, 30161 Hannover	Code Nr. 409
Tel.: 0511/98765-0	
E-Mail: info@schmidtsohn.de	
Zahl der Lieferungen	0
Lieferbedingungen	sofort nach Bestelleingang
Zahlungsbedingungen	30 Tage

# Kalkulation

## Begriffe

Kürzel	Begriff	Bezeichnung
LE	Listeneinkaufspreis	Gibt den ursprünglichen Preis an, der vom Lieferanten verlangt wird, bevor Rabatte für frühzeitige Zahlung oder andere Vereinbarungen in Betracht gezogen werden.
LR	Lieferrabatte	Preisnachlässe, die vom Lieferanten gewährt werden, oft basierend auf der Bestellmenge oder als Teil von Verkaufsförderungsmaßnahmen. Sie zielen darauf ab, den Einkauf in größeren Mengen oder die Kundentreue zu fördern.
LSK	Lieferskonto	Ein Rabatt, der für die schnelle Bezahlung einer Lieferantenrechnung gewährt wird, ähnlich dem Kundenskonto, jedoch aus der Perspektive des Einkäufers. Es dient dazu, die Kosten durch schnelle Zahlung zu senken.
BK	Bezugskosten	Kosten, die direkt mit dem Einkauf und der Beschaffung von Waren verbunden sind, einschließlich Fracht, Versicherung, Verpackung, Zölle und andere Kosten, die bis zur Anlieferung an den Bestimmungsort anfallen.
BP	Bezugspreis (Einstandspreis)	Dieser Preis zeigt, was das Unternehmen tatsächlich für die Beschaffung eines Produktes bezahlt.
HK	Handlungskosten	Kosten, die für die interne Bearbeitung, Lagerung und den Transport von Waren innerhalb eines Unternehmens anfallen. Sie umfassen La++gerhaltung, Verwaltung, Miete, Abschreibung, Zinsen, Personalkosten und andere indirekte Kosten.
SK	Selbstkosten	Bei den Selbstkosten handelt es sich um all die Kosten, die während der Herstellung, der Verwaltung und dem Vertrieb von Gütern oder Dienstleistungen anfallen.
GZ	Gewinnzuschlag	Der Zuschlag deckt nicht nur den Gewinn, sondern auch Risiken und Schwankungen ab.
BVP	Barverkaufspreis	Gibt den Preis an, den ein Kunde bei sofortiger Zahlung zahlt.
KK	Kundenskonto	Ein Rabatt, der für die frühzeitige Zahlung einer Rechnung gewährt wird. Ziel ist es, den Geldfluss zu beschleunigen und die Kreditkosten zu senken.
VP	Vertriebsprovision	Bei einer Provision erhalten Vertriebsmitarbeiter einen Prozentsatz jedes neuen Verkaufs, den sie tätigen. Dabei handelt es sich um eine zusätzliche Vergütung, die viele Unternehmen anbieten, um leistungsstarke Mitarbeiter zu belohnen und Anreize für Mitarbeiter zu schaffen, um ihre Verkaufszahlen zu steigern.
KR	Kundenrabatt	Ein Preisnachlass, der einem Kunden gewährt wird, oft basierend auf der Menge der gekauften Ware oder als Anreiz für frühzeitige Zahlung, Treue oder im Rahmen von Promotion-Aktionen.

Kürzel	Begriff	Bezeichnung
LV	Listenverkaufspreis	Der Listenverkaufspreis ist der gewöhnliche Endpreis für den Endverbraucher.
USt	Umsatzsteuer	Eine Steuer auf den Verkauf von Waren und Dienstleistungen, die vom Verkäufer erhoben und an das Finanzamt abgeführt wird.

## Vorwärtskalkulation Schema

- **Bezugskosten** sind Kosten, die der Händler zusätzlich tragen muss, z. B. Verpackungskosten oder Kosten für eine Transportversicherung.
- **Gemeinkosten** sind allgemein anfallende Kosten, z.B. für die Miete der Bürogebäude oder Personalkosten.
- **Kundenskonti und -rabatte** müssen **rückwärts** berechnet werden:  
 Erhält der Kunde zum Beispiel ein Skonto von **3 %** beim Zielverkaufspreis, ist das, was nach Abzug der 3 % übrig bleibt, der Barverkaufspreis (97 %). Um den Betrag des Kundenskontos auszurechnen, dividierst du also den Barverkaufspreis 225 € durch 97 und multiplizierst das Ergebnis mit 3. So erhältst du **6,96 €** als Kundenskonto.  
 Genauso funktioniert die Berechnung beim **Kundenrabatt. (Preis/Prozent-100)\*Prozent**  

$$(65.30/(100-3))*3 = 2,01$$

## Rückwärtskalkulation

a)	Rückwärtskalkulation im Handel			
		Beispiel		
	Kalkulation	Eingabe	Ausgabe	
	Listeneinkaufspreis		80.63 €	68.53+12.09
	- Liefererrabatt	15%	12.09 €	68.53 * 0.15/ 0.85
	= Zieleinkaufspreis		68.53 €	66.48 / 0.97
	- Liefererskonto	3%	2.06 €	66.48 *0.03 /0.97
	= Bareinkaufspreis		66.48 €	74.48 - 8
	+ Bezugskosten	8.00 €	8.00 €	-
	= Bezugspreis (Einstandspreis)		74.48 €	111.72 / 1.5
	+ Handlungskosten	50%	37.24 €	74.48 * 0.5
	= Selbstkosten		111.72 €	125.12 -13.41
	+ Gewinn	12%	13.41 €	125.12/112 * 12
112%	= Barverkaufspreis		125.12 €	133.11- 3.99 - 3.99
	+ Kundenskonto	3%	3.99 €	133.11*0.03
	+ Vertriebsprovision	3%	3.99 €	133,11*0,03
	= Zielverkaufspreis		133.11 €	166,39-33,28
	+ Kundenrabatt	20%	33.28 €	166,39 * 0,2
100%	= Listenverkaufspreis		166.39 €	198-31,61
	+ Umsatzsteuer	19%	31.61 €	198/119 * 19
119%	= Listen-VK (incl. USt./MWSt.)	198.00 €	198.00 €	
	Die Pfeilspitzen zeigen auf den Grundwert (100 %).			

Bei der Rückwärtskalkulation haben wir den geben **Listenverkaufs** preis und von da aus ermitteln wir den **Listeneinkaufspreis** und alles was dazwischen liegt. Bei eine Listenverkaufspreis incl. Mwst haben wir ein anfang wert von 119% da mwt 19% sind und der **Listenverkaufspreis** 100%. Um von dem Listenverkaufspreis incl MWST auf Listenverkaufspreis zukommen ist die Rechnung zb.

## MWST

### (156/119)\*19

> 156 ist jetzt der Listenverkaufspreis incl. MWST / 119 gibt uns 1% von 156 da wir von 119 % anfangen wenn wir MWST haben & \* 19 gibt uns dann den die 19% vom LVP incl MWST Beim Barverkaufspreis ist zu beachten das der **Barverkaufspreis Immer 100% + Gewinn in %** ist z.B. Gewinn 12% Barverkaufspreis 156€

## Lieferskonto & Lieferrabatt

### 156 \* 12 / 112

Bei **Lieferskonto & Lieferrabatt** muss man beachten das wir ja das Lieferskonto wieder zurück bekommen des wegen rechnen wir hier anders, und zwar ziehen wird das Lieferskonto von 100% des Bezugspreis **Wichtig das gilt nur fürs Lieferskonto & Lieferrabatt nicht fürs Kundenskonto** ab Bei zb.3% Lieferskonto

# Gewinn & Handlungskosten

$$143/1.40 * 0.40$$

## Gewinn Kalkulation

Auch Misch Kalkulation

um den Gewinnzuschlag zu errechnen rechnen wir mit der Rückwärts Kalkulation bis zum **Barverkaufspreis** dann rechnen wir mit der Vorwärts Kalkulation bis zu den Selbstkosten um dann den gewinn zu errechnen um den wert in euro zu errechnen rechnen wir einfach die **Selbstkosten - Barverkaufspreis** um den wert in Prozent zu errechnen rechnen wir den **Gewinnzuschlag/Selbstkosten** und runden den wert

	Eingabe	Ausgabe			
Listeneinkaufspreis		30.00 €			Vorwärts
- Liefererrabatt	20%	6.00 €	$30 * 0.20$		
= Zieleinkaufspreis		24.00 €	$30 - 6$		Rabatt -
- Liefererskonto	3%	0.72 €	$24 * 0.03$		
= Bareinkaufspreis		23.28 €	$24 - 0.72$		Rabatt -
+ Bezugskosten	3 €	3.00 €			
= Bezugspreis		26.28 €	$23.28 + 3$		
+ Handlungskosten	45%	11.83 €	$23.28 * 0.45$		
= Selbstkosten		38.11 €	$26.28 + 11.89$		
+ Gewinnzuschlag	17%	6.31 €	$44.41 - 38.11$	Prozent: $6.31/38.11 = 0.1655 \approx 17\%$	
= Barverkaufspreis		44.41 €	$46.75 - 1.40 - 0.94$		
+ Kundenskonto	2%	0.94 €	$46.75 * 0.02$		
+ Vertreterprovision	3%	1.40 €	$46.75 * 0.03$		
= Zielverkaufspreis		46.75 €	$55 - 8.25$		
+ Kundenrabatt	15%	8.25 €	$55 * 0.15$		
= Listenverkaufspreis		55.00 €			Rückwärts

## Darlehensverträge berechnen

### Fälligkeitsdarlehen

Bei der Darlehen ist die gesamte Tilgung am ende der Laufzeit fällig also Darlehen betrag + Zinsen

### Ratendarlehen

hier ist ein gleich bleibender betrag + zinsen fällig also bei einem Darlehen von 500.000 auf 5 Jahren ist hier jedes Jahr 100.000 + zinsen auf Restbetrag fällig z.B. im ersten Jahr  $100.000 + 30.000$  (500.000 0.06) bei 6% zinsen im Zeiten Jahr:  
 $100.000 + 24.000$  (400.000 0.06)

### Annuitätendarlehen

Bei dieser from von Darlehen wird in der Laufzeit ein gleichbleibender betrag errechnen z.B. bei 15.000€  
in 3 Jahren wird der betrag durch 3 gerechnet so das jedes Jahr bis auf das letzte 5.000

euro beträgt im letzten Jahr wird dann der rest betrag begleicht um zinsen und Tilgung zu errechnen rechnen wir immer erst die zinsen und die Differenz zu den 5.000 euro ist dann die Tilgung also im ersten Jahr

Zinsen :  $5.000 * 0.07 = 350$

Tilgung:  $5.000 - 350 = 4.650$

Kreditrate :  $4650 + 350 = 5000$

Im Letzen Jahr wird dan einfach der Restbetrag beglichen

## **Fertigungsplanung**