

Ökonomische und ökologische Aspekte der Beschaffungsplanung -

(1) ökonomisch Gesichtspunkte der Beschaffungsplanung

Ziel: - Einsparung/Erhöhung betriebswirtschaftlicher Kosten

- a. Materialplanung = Was soll bestellt werden?
Welche Art von Kopierpapier soll beschafft werden?
- b. Mengenplanung = Wie viel soll bestellt werden?
Soll zunächst nur eine Probemenge bestellt werden?
- c. Zeitplanung = Wann soll bestellt werden?
Soll sofort oder zu einem späteren Zeitpunkt bestellt werden?
- d. Preisplanung = Wie hoch darf der maximal akzeptierbare Einkaufspreis sein?
Kann der Einkaufspreis von ...€ unterschritten werden?
- e. Bezugsquellenplanung = Wo soll bestellt werden?
Soll bei einem Lieferanten bestellt werden, dessen Standort in der Nähe ist, oder bei dem, der die größte Sortimentstiefe hat?

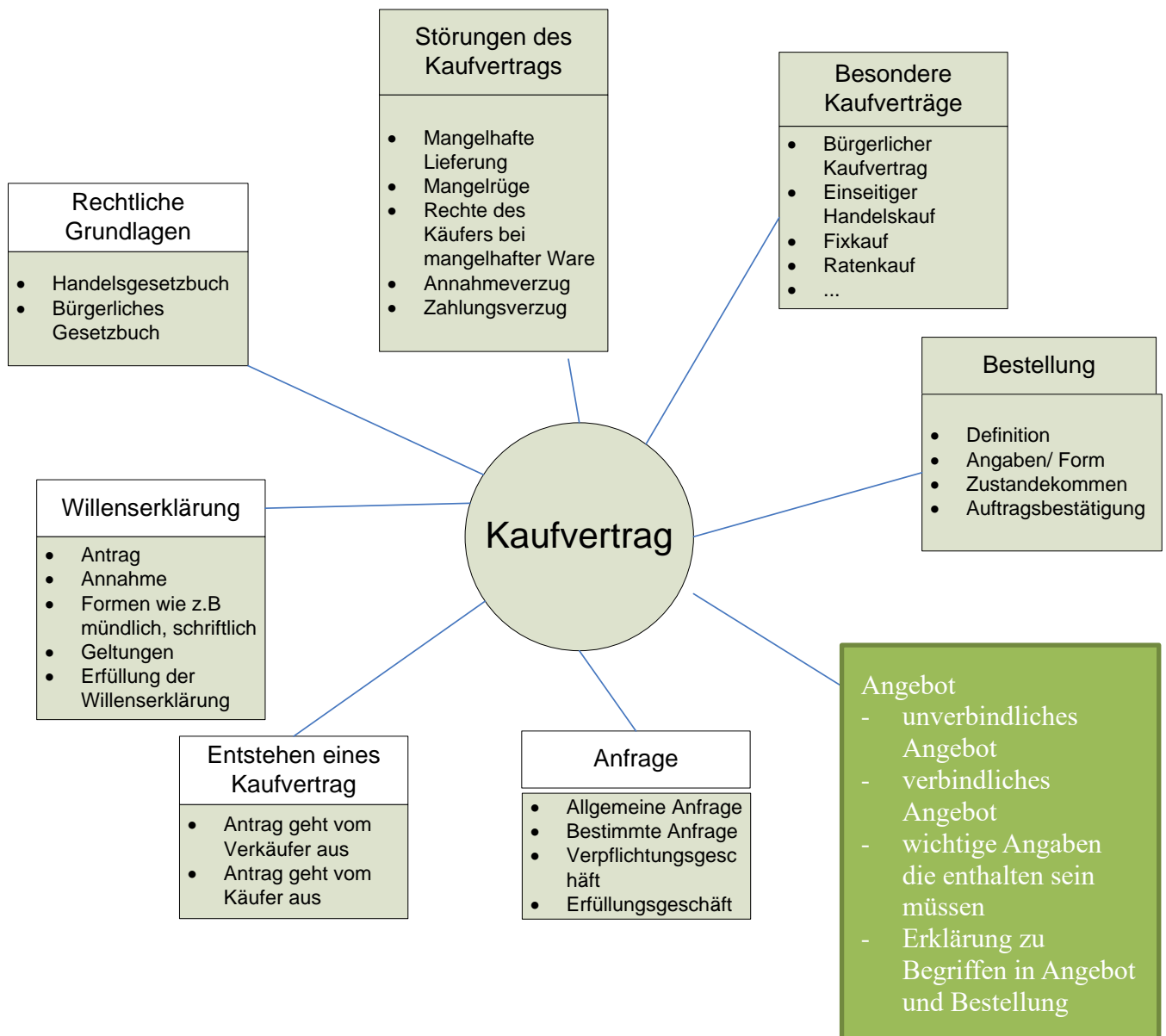
(2) Ökologische Gesichtspunkte der Beschaffungsplanung

Ziel: Verbesserung der Umweltqualität (z.B. durch Verringerung der Luft-, Wasser- und Bodenbelastung, Einsparung von Rohstoffen)

- Reduzierung des Verpackungsaufwandes bei einzukaufenden Produkten
- Reduzierung des Transportaufwandes bei einzukaufenden Produkten

Beispiele:

- Recyclingfähiges Verpackungsmaterial
 - Mehrwegverpackungen
 - Verringerung der Entfernung zum Lieferanten
 - Einkauf von Großmengen
 - Vermeidung/Verringerung von Schadstoffemissionen bei der Herstellung
 - Herstellung recyclingfähiger Produkte
 - Klärung von Entsorgungsfragen bei Einkaufsverhandlungen
-



1. Anfrage

Betriebswirtschaftliche und rechtliche Bedeutung der Anfrage:

- Eine Anfrage dient der Geschäftsanbahnung und Information und ist unverbindlich.
- Allgemeine Anfrage:
Bitte um Zusendung von allgemein. Informationsmaterial (z. B. Katalog), gegebenenfalls mit Mustern.
- Spezielle Anfrage:
Bitte um spezielle Informationen über die Lieferung von bestimmten Artikeln, ggf. mit Mustern.

Aufbau und Inhalt

- > Grund der Anfrage
 - Ihre Erzeugnisse sind uns von einem anderen Unternehmen empfohlen worden. Wir werden in nächster Zeit mehrfach Bedarf an haben und bitten um ein Angebot.
 - Wir haben Ihre Anzeige in der Fachzeitschrift vom gelesen und bitten um ein Angebot über:
 - > Nennen der gewünschten Ware
 - Wir erwarten ein ausführliches Angebot über:
 - Wir interessieren uns für.....
 - > Angabe der erforderlichen Menge
 - Für eine Sonderaktion benötigen wir.....
 - Wir benötigen Stück.
 - Beachten Sie bitte, dass für unser Unternehmen nur große Mengen infrage kommen.
 - > Erfragen der Preise, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen
 - Informieren Sie uns auch über Ihre Lieferungs- und Zahlungsbedingungen.
 - > Hinweis auf gewünschten Liefertermin
 - Bitte schreiben Sie uns, ob Sie die Artikel in der erforderlichen Menge binnen Tagen liefern können.
 - Wir benötigen die Ware bis zum
 - Die Artikel müssen in der..... Kalenderwoche geliefert werden.
-

2. Angebot

Definition:	An eine bestimmte Person gerichtete verbindliche Willenserklärung, um etwas zu verkaufen	
Inhalt:	Artikel	Art, Güte, Beschaffenheit
	Menge	
	Preis	evtl. Rabatt
	Erfüllungsort und	Ort, an dem der Schuldner seine Leistungen zu erfüllen hat
	Lieferungs- und Zahlungsbedingungen	Verpackungs- + Transportkosten Skonto, Fristen
Wirksamkeit:	grundsätzlich verbindlich.	
	Einschränkung durch:	zeitliche Befristung
Befristung		Freizeichnungsklauseln (z. B. „unverbindlich“, „freibleibend“)
Widerruf:	möglich	muss vor oder gleichzeitig mit dem Angebot eintreffen (z. B. Fax)
Anpreisungen	Schaufensterauslagen und Anzeigen in Zeitungen oder Zeitschriften sind an die Allgemeinheit gerichtet und daher unverbindlich	

3. Quantitativer und qualitativer Angebotsvergleich

Angebotsvergleich

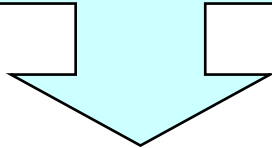
Ziel = Ermittlung des Lieferanten, bei dem bestellt werden soll

Entscheidungskriterien

Quantitatives Kriterium

Einstandspreis bestimmt durch:

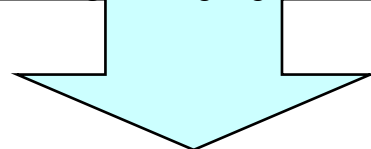
- Listenpreis
- Liefererrabatt
- Liefererskonto/ Zahlungsziel
- Bezugskosten
- Verpackungskosten
- Transportkosten



Es sollte ein möglichst günstiger
Einstandspreis erzielt werden.

Qualitatives Kriterium

- Qualität der Ware
- Liefermenge
- Lieferzeit
- Zuverlässigkeit des Lieferanten
- Verhalten des Lieferanten bei Reklamationen
- Kulanz des Lieferanten
- Kundendienst des Lieferanten
- Gewährleistungsbedingungen



Qualitative Gesichtspunkte können das
Kriterium des Einstandspreises relativieren.

Beispielrechnung

Kauf von 15 MAC-Books

Angebot A UVC Technik bietet das MAC-Book zum Preis von 1.333 €/Stück an. Sie gewähren 15% Rabatt. Bei Zahlung innerhalb von 14 Tagen dürfen 2% Skonto abgezogen werden. Die Verpackungskosten betragen pro Stück 1,25 €. Die Transportkosten betragen 0,50 € pro Stück.

Angebot B SimSang GmbH bietet das MAC-Book zum Preis von 1.325 €/Stück an. Sie gewähren 12% Rabatt bei Abnahme von 10 Books. Bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen dürfen 3% Skonto abgezogen werden. Die Verpackungskosten betragen pro Stück 0,95 €. Die Transportkosten betragen 2,50 € pro Stück, bei einer Bestellmenge ab 12 Stück entfallen die Transportkosten

	Pro Stück		Gesamt		Pro Stück		Gesamt	
Menge								
Listeneinkaufspreis								
./. Rabatt								
= Zieleinkaufspreis								
./. Skonto								
= Bareinkaufspreis								
+ Verpackungskosten								
+ Transportkosten								
= Einstandspreis								

4. Bestellung

- Rechtliche Bedeutung
 - Eine Bestellung ist verbindlich
- Form
 - schriftlich
 - mündlich - sofortige schriftliche Bestätigung empfehlenswert, um Missverständnisse zu vermeiden.
- Bestellung aufgrund eines Angebotes
 - Ein Kaufvertrag wird abgeschlossen, wenn in der Bestellung auf das Angebot Bezug genommen wird
 - zwei übereinstimmende Willenserklärungen
- Bestellung ohne vorheriges Angebot
 - muss konkrete Angaben enthalten
 - ist nur für den Auftraggeber/die Auftraggeberin verbindlich
 - Lieferer kann ablehnen oder zustimmen
 - nur eine Willenserklärung
 - zweite WE erfolgt durch Auftragsbestätigung oder Warenlieferung.
- Widerruf
 - Der Widerruf muss vor oder gleichzeitig mit der Bestellung eintreffen, z. B. per Telefon oder als Fax.
- Inhalt
 - Art
 - Preis
 - Menge u. Qualität der Ware

- Liefertermin u. Lieferungsbedingungen nennen
- Gewünschte Zahlungsweise angeben

5. Zustandekommen eines Kaufvertrags

- > zwei- oder mehrseitiges Rechtsgeschäft
- > Willenserklärungen heißen ANTRAG und ANNAHME.
- > Verpflichtungsgeschäft

Zustandekommen des Kaufvertrages durch 2 übereinstimmende Willenserklärungen

- ☐ Angebot ↔ Bestellung
- ☐ Bestellung ↔ Bestellungsannahme
- ☐ Bestellung ↔ Lieferung

Erfüllungsgeschäft

- ☐ Das Erfüllungsgeschäft ist abgeschlossen, wenn Verkäufer und Käufer ihre Pflichten erfüllt haben. Pflichten des Verkäufers
- ☐ Die Ware zur rechten Zeit, am richtigen Ort, in der richtigen Art und Weise liefern
- ☐ Eigentum an der Ware übertragen
- ☐ den Kaufpreis annehmen

Pflichten des Käufers

- ☐ Die ordnungsgemäß gelieferte Ware annehmen und prüfen
- ☐ den Kaufpreis vereinbarungsgemäß bezahlen

6. zusätzliche vertragliche Regelungen bzw. Inhalte eines Kaufvertrages

(1) Lieferungsbedingungen

Gesetzliche Regelung:

Der Erfüllungsort der Warenlieferung ist der Geschäftssitz des Verkäufers. Der Käufer ist verpflichtet die Transportkosten zu bezahlen.

Vertragliche Regelung:

- ab Werk: Käufer trägt alle Kosten
- frei Haus Verkäufer trägt alle Kosten

(2) Zahlung

Gesetzliche Regelung:

Der Käufer ist verpflichtet die Ware unverzüglich bei Lieferung zu bezahlen. Die Kosten der Zahlung (z.B. Überweisungsentgelt) muss der Käufer tragen, „Geldschulden sind Schickschulden“.

Vertragliche Regelung:

- vor der Lieferung
 - „Vorauszahlung“
 - „Anzahlung der Hälfte des Kaufpreises, bei Lieferung Zahlung des Restbetrages“
- bei der Lieferung
 - „gegen bar“
 - „gegen Nachnahme“
 - „sofort netto Kasse“
- nach der Lieferung
 - „3 Monate Ziel“ (Zielkauf)
 - „innerhalb 8 Tagen 3 % Skonto oder 30 Tage Ziel“
 - Ratenzahlung
- Besonderheiten
- Rabatt
 - Preisnachlass aus bestimmtem Grunde
 - Mengenrabatt = Abnahme großer Menge
 - Treuerabatt = Stammkunden
 - Sonderrabatt = Besonderer Anlass, z.B. Jubiläum
- Skonto
 - Preisnachlass bei schnellerer Bezahlung
 - z.B. zahlbar innerhalb von 90 Tagen, bei Zahlung binnen 10 Tagen Abzug von 2% Skonto

(3)Verpackungskosten

Gesetzliche Regelung:

Die Kosten der Schutz- und Versandverpackung sind Kosten der Abnahme. Sie sind vom Käufer zu tragen. Da viele Waren sich nicht ohne Verpackung verkaufen lassen, sind die Kosten der Verkaufsverpackung schon im Kaufpreis enthalten. Ist der Kaufpreis nach dem Gewicht der Ware zu berechnen, ist das Verpackungsgewicht abzuziehen.

- Bruttogewicht
 - Ware und Verpackung = Rohgewicht oder Gesamtgewicht
 - Tara = Gewicht der Versandverpackung
- Nettogewicht
 - Reingewicht der Ware

Vertragliche Regelung:

- Reingewicht einschließlich Verpackung
 - Die Verpackungskosten sind im Preis enthalten, Verpackung wird nicht berechnet. Der Verkäufer trägt die Verpackungskosten.
- Reingewicht ausschließlich Verpackung
 - Die Verpackungskosten werden zusätzlich berechnet, der Käufer trägt die Verpackungskosten. Die Verpackung kann
 - Eigentum des Käufers werden,
 - vom Lieferer dem Käufer leihweise überlassen werden. Bei Rückgabe erfolgt eine Gutschrift der Verpackungskosten entweder ganz oder teilweise. Beispiel: Holzpaletten, faltbare Alubehälter, Getränkekästen
- Rohgewicht einschließlich Verpackung (brutto für netto = bfn = b/n)
 - Die Verpackung wird wie Ware berechnet, die Verpackung wird Eigentum des Käufers, der Käufer zahlt die Verpackung. Beispiel: Obst und Gemüse in Kisten und Kartons

(4)Lieferzeit

Gesetzliche Regelung:

➤ Ist im Angebot keine Regelung über den Zeitpunkt der Lieferung vereinbart worden, kann der Käufer sofortige Lieferung verlangen und der Verkäufer muss sofort liefern.

Vertragliche Regelung:

➤ Es kann eine vertragliche Regelung über die Lieferzeit vereinbart werden. Dann hat der Käufer zwei Möglichkeiten:

- Terminkauf
 - Lieferung innerhalb einer bestimmten Frist
 - z. B. Lieferung innerhalb 90 Tagen
 - oder zu einem bestimmten Zeitpunkt (Termin)
- Fixkauf
 - Lieferung zu einem genau festgelegten Zeitpunkt, wobei die Klauseln fest, fix, genau, exakt mit angegeben werden müssen.