Unternehmen, die Sachgüter oder Dienstleistungen dauerhaft und erfolgreich am Markt absetzen wollen, müssen insbesondere dafür sorgen, dass kontinuierlich alle Güter verfügbar sind, die für den betrieblichen **Leistungserstellungsprozess** erforderlich sind. Probleme in der Beschaffung können rasch gravierende Auswirkungen auf den Unternehmenserfolg haben. Die Bereitstellung aller Güter steht am Anfang des betrieblichen Leistungsprozesses. Zunächst ist jedes Unternehmen auf die kontinuierliche Beschaffung von Informationen über die Marktsituation, insbesondere auf den **Beschaffungsmärkten** und den **Absatzmärkten**, angewiesen.

Die Güter unterscheiden sich bei Handels- und Industrieunternehmen folgendermaßen: In **Handelsunternehmen** müssen die erforderlichen **Handelswaren** in der Regel kontinuierlich beschafft werden, damit der Kunde stets das komplette Warenangebot wahrnehmen kann. In **Industrieunternehmen** gilt es, kontinuierlich die erforderlichen **Werkstoffe**, d. h. **Roh-, Hilfs-** **und Betriebsstoffe** zu beschaffen. **Rohstoffe** sind Hauptbestandteile des künftigen Produkts, z. B. Holz beim Fertigungsprodukt Stuhl. **Hilfsstoffe** gehen als Nebenprodukt in das Produkt ein, z. B. Leim und Lack beim Fertigungsprodukt Stuhl. **Betriebsstoffe** gehen nicht in das Produkt ein, sind aber unmittelbar für die Fertigung des Produkts notwendig, z. B. die Energie, welche die Biegemaschine zur Fertigung des Stuhls antreibt.

Zu beschaffen sind aber auch **fremdbezogene Güter** (Halb- und Fertigprodukte), die im Produktionsprozess weiterverarbeitet werden, z. B. Motoren, die eingebaut werden. Darüber hinaus benötigt jedes Unternehmen sporadisch Investitionsgüter(oder Betriebsmittel), wie etwa Maschinen, Gebäude und gegebenenfalls auch Grundstücke, die zur Erstellung der betrieblichen Leistung notwendig sind. Diese werden auch **Betriebsmittel** genannt. In einer weiteren Fassung des Beschaffungsbegriffs werden auch die Personal-, Finanz- (Geld-), Informations- und Rechtsbeschaffung (z. B. Patentrechte, Aufführungsrechte, Nutzungsrechte) gefasst.

Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche und wirtschaftliche Beschaffung (ökonomisches Prinzip) sind ausreichende Kenntnisse der Beschaffungsmärkte. Dabei ist die Kernaufgabe die Ermittlung geeigneter **Bezugsquellen**. Bei der Bezugsquellenermittlung geht es darum, einen sicheren, schnellen, stets aktuellen Überblick über sämtlich infrage kommenden Lieferer zu schaffen. Dabei kann auf interne und extern Informationsquellen zurückgegriffen werden.

**Interne Quelle:**

Sie sind i.d.R. eigene Lieferantendateien, in denen bezogene Güter mit ihren Merkmalen gespeichert sind Darüber hinaus werden spezielle Informationen über die Lieferer gesammelt (Einhaltung der Qualität, Einhaltung von Lieferterminen, der Menge, Preis, Lieferungs- und Zahlungskonditionen, Verhalten bei Lieferungsstörungen und Sonderwünsche usw.). Häufig wird eine Bezugsquellenkartei geführt, die einen schnellen Überblick über die einmal ermittelten Bezugsquellen gibt. Sie kann als Waren- oder Liefererkartei geführt werden.

* Die **Liefererkartei** ist nach Lieferern geordnet und enthält Informationen über deren lieferbare Waren.
* Die **Warenkartei** ist nach Waren geordnet und enthält Angaben über die betreffenden Lieferfirmen.

**Externe Quellen:**

Sie werden benötigt, wenn z.B. nach Bezugsquellen für Produkte gesucht wird, die bisher noch nicht bezogen wurden. Die entsprechenden Recherchen hierzu können Unternehmen selbst oder als Fremdleistung von Experten durchgeführt werden.

Die grundsätzlich möglichen Informationsquellen über Lieferer, Waren und Dienstleistungen lassen sich einerseits durch eigene direkte und gezielte Erhebung von Beschaffungsmarktdaten (Primärquellen) und andererseits durch die Sammlung außerhalb des Unternehmens vorhandener Beschaffungsmarktdaten (Sekundärquellen) ermitteln.

**Primärquellen**

Die zur Beschaffung erforderlichen Informationen werden vom Unternehmen selbst direkt auf den Beschaffungsmärkten eingeholt, z. Bsp. telefonische / schriftliche Lieferantenbefragung, Lieferantenbesuch, Probelieferungen, Erfahrungsaustausch mit Wettbewerbern, Kollegen in Einkäuferverbänden, usw.

**Sekundärquellen**

Hier werden keine speziellen Erhebungen durchgeführt, sondern zu anderen Zwecken erfolgte Aufzeichnungen zur Beschaffung ausgewertet, z. Bsp. Kataloge, Prospekte, Preislisten, Geschäftsberichte, Veröffentlichungen (Banken, IHK, Makler, Markt- und Wirtschaftsforschungsinstitute, Statistische Ämter), Verzeichnisse, Presse, Messekatalog

**Arbeitsauftrag:**

1. *****Benennen Sie die Märkte auf denen Güter gehandelt werden können!*
2. *Finden Sie Güter in ihrem Unternehmen, die auf Beschaffungsmärkten erworben werden!*
3. *Erläutern Sie die Bezugsquellendatei!*
4. *Erarbeiten Sie die Kriterien, an denen sich Einkäufer orientieren, wenn ein Artikel von mehreren Lieferern bezogen werden kann!*
5. *Welche Informationsquellen dienen der Auswahl von Erstlieferern?*
6. *Bestimmen Sie, ob es sich bei den folgenden Bezugsquellen um Primär- oder Sekundärquellen handelt!*

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Beispiele** | **P** | **S** |  | **Beispiele** | **P** | **S** |
| **1** | Fachbücher, Fachzeitschriften |  |  | **9** | Besuch von Vertretern |  |  |
| **2** | Ausstellungsbesuche |  |  | **10** | Markt- und Börsenberichte |  |  |
| **3** | Besichtigung bei Lieferanten |  |  | **11** | Statistiken, z.B. Umsatz |  |  |
| **4** | Branchenverzeichnis |  |  | **12** | Prospektmaterial, Kataloge |  |  |
| **5** | Jahresberichte der Aktiengesellschaft |  |  | **13** | Veröffentl. Warentestergebnis |  |  |
| **6** | Hauszeitschrift von großen Firmen |  |  | **14** | Meldungen von Tageszeitungen |  |  |
| **7** | Gespräche mit Lieferern und Kunden |  |  | **15** | Onlinedienste im Internet |  |  |
| **8** | Lieferantenverzeichnisse |  |  | **16** | Auskünfte amtlicher Stellen |  |  |

**Quelle:**

*Basiswissen IT-Berufe, Wirtschafts- und Geschäftsprozesse, 6. Auflage, Bildungsverlag EINS, 2011*

*Handeln im Handel, für Ausbildung im Einzelhandel, 5. Auflage, Winklers, 2010*

*Wirtschaftswissenschaftliche Bücherei für Schule und Praxis, 2. Auflage, Merkur Verlag, 2016*