

Wiederholen Sie in der Klasse, welche gesetzlichen Mindestbestandteile ein Kaufvertrag enthalten muss und welche weiteren Bestandteile er enthalten kann.

Übungsaufgaben zu den Inhalten dieser Seite finden Sie in der TRAUNER-DigiBox.

Diskutieren Sie, wie das Cateringunternehmen sein gutes Image bei den Lieferanten weiter verbessern könnte. Nützen Sie die Informationen auf dieser Seite.

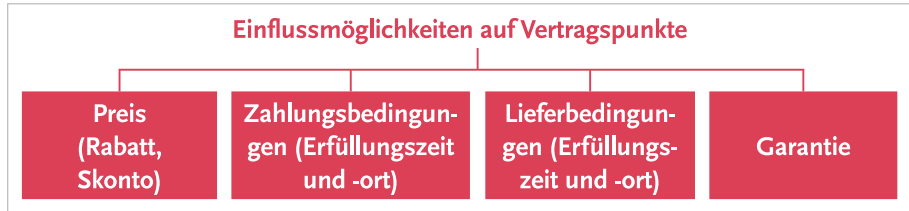


4 Beschaffungskonditionenpolitik



„Wir achten beim Einkauf darauf, von unseren Lieferanten immer den besten Preis und die besten Konditionen zu bekommen. Dies gelingt, wenn wir den Lieferanten z. B. die Abnahme großer Mengen zusagen. Von unserem Weinbauern bekommen wir besonders gute Konditionen, da wir ausschließlich bei ihm die Weine einkaufen.“

Die **Beschaffungskonditionenpolitik** umfasst alle vertraglichen Vereinbarungen, zu denen bei einem Lieferanten eingekauft wird. Ein **aktiver Einfluss** auf die Lieferanten kann u. a. bei den folgenden Vertragspunkten ausgeübt werden.



5 Beschaffungskommunikationspolitik



„Auf ein gutes Image bei unseren Lieferanten legen wir besonders viel Wert. Erfolgreiche Geschäftsbeziehungen basieren auf einem Geben und Nehmen. So findet man auf unserer Website Links zu unseren verlässlichen Geschäftspartnern.“



DAS SOLLTEN SIE SPEICHERN

Mit der **Beschaffungskommunikationspolitik** wird versucht, bestehende Lieferantenbeziehungen auszubauen oder neue Lieferanten zu gewinnen.

Das Unternehmen soll ein **positives Image als Einkäufer** haben. Ein hoher, positiver Bekanntheitsgrad verschafft dem Unternehmen Verhandlungsvorteile.



Beispiel: Aktivitäten der Beschaffungskommunikationspolitik

- **Beschaffungswerbung:** Das Unternehmen sichert den Lieferanten Zuverlässigkeit zu, z. B. wenn es darum geht, zahlungsfähig zu sein.
- **Public Relations (Öffentlichkeitsarbeit):** Das Unternehmen informiert über die eigenen Leistungen und das soziale sowie ökologische Engagement; zuverlässige Partner werden auf der Unternehmenswebsite angeführt.
- **Lieferantenförderung:** aktive Unterstützung des Lieferanten bei der Lösung betrieblicher Probleme durch Schulung von Mitarbeitenden; Einladung zu Betriebsbesichtigungen; Unterstützung von Produktentwicklungen des Lieferanten.

6 Beschaffungsdurchführung und -kontrolle



„Wir behalten bei allen Schritten der Beschaffungsdurchführung und -kontrolle die verschiedenen Kriterien im Auge. Daher entscheiden wir uns nicht automatisch für den billigsten Lieferanten, sondern für das in Summe beste Angebot.“

In den vorangegangenen Abschnitten wurde die Material- und Warenwirtschaft ausführlich geplant. Nun ist die Planung umzusetzen, d. h., die benötigten Güter sind zu **bestellen**. Im Anschluss daran findet die **Kontrolle** statt.



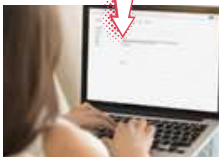
1 Bedarfsmeldung

Sie erfolgt, wenn der Meldebestand einer Ware im Lager erreicht ist bzw. wenn ein Kundenauftrag eingeht und die Ware nicht auf Lager liegt.



2 Auswahl möglicher Lieferanten

Mit der Primär- und Sekundärforschung werden Informationen beschafft.



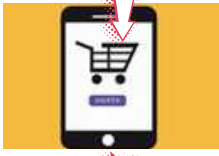
3 Anfragen stellen/Angebote einholen

Die benötigten Waren, die Menge und die gewünschten Konditionen werden beschrieben.



4 Angebotsvergleich

Die Angebote werden hinsichtlich verschiedener Kriterien (z. B. Preis, Qualität, Zahlungs- und Lieferbedingungen, Termintreue) verglichen.



5 Bestellung

Die Bestellung wird beim besten Anbieter gemacht.



6 Lieferung

Die Ware wird zugestellt oder muss beim Lieferanten abgeholt werden.



7 Annahme und Prüfung der Waren

Die Ware wird auf Mängel geprüft und mit der Bestellung und dem Lieferschein verglichen.



8 Rechnungsprüfung

Die Rechnung wird auf inhaltliche und formale Korrektheit geprüft und im Anschluss bezahlt.



Überlegen Sie, welche Kriterien das Cateringunternehmen bei der Wahl der Lebensmittellieferanten berücksichtigen könnte.



Die Umsetzung läuft nicht immer nach diesem Muster ab. Viele Unternehmen haben für bestimmte Waren Standardlieferanten, bei denen sie hauptsächlich zu fixen Lieferkonditionen bestellen.



Ein Tool zur Bewertung von verschiedenen Entscheidungsalternativen ist die Scoring-Methode. Diese erlernen Sie im Kapitel „VIII Businessplan und Unternehmensgründung“.



Wiederholen Sie in der Klasse, was ein Liefer- und was ein Gegensechein ist.