**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.

**Crosstrainer:**

* **flache Ellipse**
* **Schwungmasse über 25 kg**
* **Möglichkeit zur Pulsmessung**
* **mindestens 15 Trainingsprogramme**
* **verstellbare Trittflächen**
* **LCD-Display**
* **mindestens 3 Jahre Herstellergarantie**

**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



….

**Anfrage**

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

Aufgrund der Anfrage der MAREBA SPORTS GmbH erhält Manfred Keller in den folgenden Tagen auch die Angebote der Sportsworld 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**

1. **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)** | **Sportsworld GmbH****(Anbieter A)** | **Dieter Heuer KG****(Anbieter B)** | **Sport Reimer GmbH****(Anbieter C)** |
| AngebotspreisZahlungsbedingungen | 45.000,00 EUR3 % Rabatt60 Tage Ziel, 2 % Skonto bei Zahlung innerhalb von 30 Tagen | 44.750,00 EUR5 % Rabatt50 Tage Ziel, 3 % Skonto bei Zahlung innerhalb von 4 Wochen | 42.100,00 EUR30 Tage rein netto Kasse |
| Bezugskosten | 290 EUR | 350 EUR | frei Haus |

1. **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 Auftragseingang | 4 Wochen nach Auftragseingang | 3 Wochen nach Auftragseingang |

**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.

**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.



Sport Reimer GmbH

Frau Isabella König

Heilbronner Straße 288

70174 Stuttgart

**Bestellung**

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………….

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**

MAREBA SPORTS GmbH

Rieselfeld Allee 112

79111 Freiburg

Sport Reimer GmbH

Heilbronner Str. 288

70174 Stuttgart

Unsere Zeichen: IK/SV

Ihre Kundenummer: 25977

Lieferschein Nr.: 23076

17.02…

**Lieferschein**

**Pos. Art.-Nr. Beschreibung Menge**

1 4581225 Crosstrainer Cardio Extreme Sport 2000 XT 25

Ware ordnungsgemäß erhalten.

……………………………………………………………..

**Auszug: Eingangsrechnung**

MAREBA SPORTS GmbH

Rieselfeld Allee 112

79111 Freiburg

Sport Reimer GmbH

Heilbronner Str. 288

70174 Stuttgart

Unsere Zeichen: IK/SV

Ihre Kundenummer: 25977

Rechnung Nr.: 26581

17.02…

**Rechnung 26771**

**Art.-Nr. Beschreibung Menge Einzel- Gesamt-**

 **preis € preis €**

4581225 Crosstrainer Cardio 25 1.684,00 42.100,00

 Extreme Sport 2000 XT

Zahlungsbedingungen: 30 Tage rein netto Kasse

Kontoauszug der MAREBA SPORTS GmbH vom 22.03…:

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

**A 9:** Buche den Wareneingang auf Ziel auf Konten.

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

S 440 Verbindlichkeiten aLL H

S 200 Waren H

AB 71.255,64

AB 1.122.567,80

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- Liefererrabatt | 45.000,001.350,00 | 44.750,002.237,50 | 42.100,000,00 |
| = Zieleinkaufspreis- Liefererskonto | 43.650,00873,00 | 42.512,501.275,38 | 42.100,000,00 |
| = Bareinkaufspreis+ Bezugskosten | 42.777,00290,00 | 41.237,12350,00 | 42.100,000,00 |
| = 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 |
| MAREBA SPORTS GmbH, Rieselfeld Allee 112, 79111 Freiburg |  |
| Sport Reimer GmbHFrau Isabella KönigHeilbronner Straße 28870174 Stuttgart |  |
|  |
| Ihre Zeichen, Ihre Nachricht vom  | Unsere Zeichen, unsere Nachricht vom  | Telefondurchwahl, Name | Datum |
|   | MK-EH 20xx-xx-xx | 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 11279111 FreiburgGeschäftsführer: Benjamin NollAmtsgericht Freiburg HRB 3437 | Tel: +49 761 43962-0Fax: +49 761 43962-20Mail: info@marebasports.de | Bank: Dreisam-Bank,  BLZ: 640 710 54Bankort: FreiburgKonto-Nr.: 8 185 112 036IBAN: 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 Kaufvertrags bereits durch das verbindliche Angebot der Sport Reimer GmbH und die Bestellung (= Annahme) der MAREBA SPORTS GmbH zustandegekommen 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.

S 440 Verbindlichkeiten aLL H

S 200 Waren H

➁ 42.100,00

AB 71.255,64

➀ 42.100,00

AB 1.122.567,80

➀ 42.100,00

S 280 Bank H

➁ 42.100,00

AB 126.100,80

**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 |