FACHWIRT24 – PRODUKTIONSPROZESSE · KAPITEL 6

# Beschaffungsmarkt und Einkauf strukturieren

Handlungsspezifische Qualifikationen für Geprüfte Industriefachwirte (IHK)
Rahmenplan 6.6 · Begriffe und Ziele, Beschaffungsmarketing, Marktforschung, Beschaffungspolitik, Versorgungs- und Belieferungskonzepte, Einkaufsabwicklung

Vorlesungsfolien zum **Arbeits- und Übungsbuch Fachwirt24 – Produktionsprozesse (Fach 6)**
Seitenverweise „ÜB S." beziehen sich auf dieses Buch

**kostenloser Download · fachwirt24.de**

# Kapitel 6 im Überblick

**6**
Abschnitte 6.1 bis 6.6

**≈ 17 %**
der geprüften Themen im Fach

**41**
MC-Aufgaben mit Lösungen

## Was Sie erwartet

- Ziele des Einkaufs und den Materialkostenhebel
- Beschaffungsmarketing und Beschaffungsmarktforschung
- Sourcing-Strategien und die Kraljic-Matrix
- Versorgungs- und Belieferungskonzepte
- Bezugskalkulation, Nutzwertanalyse und Target Costing
- Bestellablauf, Kaufvertrag, AGB, Mängelrüge und Lieferverzug

## So oft kam es in 23 IHK-Prüfungen vor

| Thema | Prüfungen |
|---|---|
| **6.5** Lieferantenauswahl und Angebotsvergleich | ★★☆ 4× |
| **6.3** Beschaffungspolitik: Sourcing-Strategien | ★★☆ 3× |
| **6.6** Einkaufsabwicklung und Vertragsrecht | ★★☆ 3× |
| **6.1** Beschaffung, Einkauf und der Wertbeitrag des Einkaufs | ★☆☆ 2× |
| **6.2** Beschaffungsmarketing und Beschaffungsmarktforschung | ★☆☆ 2× |
| **6.4** Versorgungs- und Belieferungskonzepte | ★☆☆ 2× |

# Fahrplan durch Kapitel 6

**6.1** ★☆☆
Beschaffung, Einkauf und der Wertbeitrag des Einkaufs
ÜB S. 121–123

**6.2** ★☆☆
Beschaffungsmarketing und Beschaffungsmarktforschung
ÜB S. 123

**6.3** ★★☆
Beschaffungspolitik: Sourcing-Strategien
ÜB S. 123–126

**6.4** ★☆☆
Versorgungs- und Belieferungskonzepte
ÜB S. 126–127

**6.5** ★★☆
Lieferantenauswahl und Angebotsvergleich
ÜB S. 127–129

**6.6** ★★☆
Einkaufsabwicklung und Vertragsrecht
ÜB S. 129–130

**Lernteil**
Übungen Ebene 1 bis 3 mit Lösungen
ÜB S. 132

**MERKE**

Die Sterne zeigen, wie oft ein Thema in 23 IHK-Prüfungen (2015 bis 2026) vorkam: ★★★ fünfmal oder öfter, ★★ drei- bis viermal, ★ ein- bis zweimal oder gelegentlich als Teilfrage. Sie sind keine Garantie für künftige Prüfungen.

# Unser Fall: weniger, bessere, verlässlichere Lieferanten

**TYPISCHE PRÜFUNGSSITUATION**

Mehr als die Hälfte jedes Umsatzeuros fließt an Lieferanten. Sie unterstützen **Stefan Lechner**, Leiter Einkauf und Logistik, dabei, Kosten, Qualität und Versorgungssicherheit in den Griff zu bekommen.

| Thema | Ausgangslage |
|---|---|
| **Umsatz** | 148 Mio. €, Umsatzrendite 5 % |
| **Material** | Materialanteil 52 % = 76,96 Mio. € |
| **Lieferanten** | rund 420, ein Drittel unter 5.000 € im Jahr |
| **Bestellungen** | über 9.000 im Jahr |
| **Gussgehäuse** | drei Angebote: Murnau, Kraków, Ulm |

**ZIEL DES EINKAUFS**

- Lieferanten **weniger** machen
- Lieferanten **besser** machen
- Lieferungen **verlässlicher** machen

**PRÜFUNGSTIPP**

Rechenaufgaben in diesem Kapitel: **Einstandspreis**, Materialkostenhebel, Nutzwertanalyse und Target Costing. Dazu Vertragsrecht mit Lieferverzug.

# 6.1

# Beschaffung, Einkauf und der Wertbeitrag des Einkaufs

Beschaffung, Einkauf und der Wertbeitrag des Einkaufs

Prüfungsrelevanz ★★ in 2 von 23 Prüfungen · Arbeitsbuch ÜB S. 121–123

ÜB S. 121–123

# Beschaffung und Einkauf

**DEFINITION**

**Beschaffung** umfasst alle Tätigkeiten, mit denen ein Unternehmen Güter und Leistungen bekommt: Material, Betriebsmittel, Dienstleistungen, Rechte. Der **Einkauf** ist der Teil, der sich mit Lieferanten, Verhandlungen und Verträgen befasst.

## Strategischer Einkauf

Märkte und Lieferanten entwickeln, Strategien festlegen, Rahmenverträge

## Operativer Einkauf

einzelne Bestellungen abwickeln, Termine überwachen




**strategischer Einkauf**
Märkte erforschen, Lieferanten entwickeln, Strategien festlegen (Sourcing), Rahmenverträge verhandeln

**operativer Einkauf**
die einzelne Bestellung sauber und schnell abwickeln, Termine sichern, Fehler im Wareneingang erkennen

**Schnittstellen**
Produktion, Lager, Qualität, Buchhaltung, Lieferanten

ÜB S. 121–123

# Ziele des Einkaufs und Merkmale des Marktes

### Kostenziele

- niedrige Einstandspreise
- geringe Prozesskosten je Bestellung
- geringe Kapitalbindung

### Leistungs- und Sicherheitsziele

- hohe Versorgungssicherheit, gleichbleibende Qualität
- Termintreue und Flexibilität
- Innovation durch Lieferanten, Nachhaltigkeit

### Merkmale des Beschaffungsmarkts

- **Marktform:** viele oder wenige Anbieter, Monopol, Oligopol
- **Transparenz:** Sind Preise und Anbieter bekannt?
- **Region:** lokal, national, global
- **Marktmacht:** Käufermarkt = starke Position, Verkäufermarkt = schwache Position

ÜB S. 121–123

# Der Materialkostenhebel

**PRAXIS LOISACHTAL**

Umsatz 148 Mio. €, Materialkosten 52 % = 76,96 Mio. €, Umsatzrendite 5 % = Gewinn 7,4 Mio. €.

**RECHENWEG**

Materialkosten **– 2 %** = 76,96 · 0,02 = **1,54 Mio. €** mehr Gewinn

Gewinn steigt auf 8,94 Mio. €, also um **20,8 %**

Gleicher Zuwachs über den Umsatz: 1,54 ÷ 0,05 = **30,8 Mio. € mehr Umsatz**

**MERKE**

Zwei Prozent im Einkauf wirken so stark wie **ein Fünftel mehr Umsatz**.

**WERTBEITRAG DES EINKAUFS**

Neben dem Hebel nennen: geringere Kapitalbindung, Qualität und weniger Reklamationen, Innovationen der Lieferanten, Versorgungssicherheit, kürzere Lieferzeiten, geringere Prozesskosten durch Rahmenverträge und Kataloge.

# 6.2

# Beschaffungsmarketing und Beschaffungsmarktforschung

Den Markt aktiv gestalten: Beschaffungsmarketing und Marktforschung

Prüfungsrelevanz ★★ in 2 von 23 Prüfungen · Arbeitsbuch ÜB S. 123

ÜB S. 123

# Beschaffungsmarketing

**DEFINITION**

**Beschaffungsmarketing** gestaltet den Beschaffungsmarkt aktiv: Lieferanten gezielt suchen, entwickeln und binden. Die Instrumente spiegeln das Absatzmarketing.

| Instrument | Inhalt |
|---|---|
| **Produkt- und Qualitätspolitik** | Spezifikation, Normteile, Qualitätsanforderungen |
| **Preis- und Konditionenpolitik** | Preise, Rabatte, Zahlungs- und Lieferbedingungen, Preisgleitklauseln |
| **Kommunikationspolitik** | Lieferantentage, Lieferantenbewertung, Anfragen, Verhandlungen, Messen |
| **Bezugspolitik** | Wie viele Lieferanten? Hersteller oder Handel? Woher? |

ÜB S. 123

# Beschaffungsmarktforschung: Gründe und Objekte

### Gründe und Ziele

- **Markttransparenz:** Anbieter, Preise, Kapazitäten
- neue Lieferanten, Materialien, Ersatzstoffe
- Preis- und Versorgungsrisiken früh erkennen
- Verhandlungsposition stärken
- Kostenstrukturen der Lieferanten verstehen

### Objekte

- **Material:** Eigenschaften, Alternativen, Normen
- **Lieferanten:** Leistung, Bonität, Kapazität, Standorte
- **Markt:** Marktform, Angebot und Nachfrage, Trends
- **Preise:** Entwicklung, Rohstoffbörsen, Indizes

**PRÜFUNGSTIPP**

Kam in **2 von 23** Prüfungen vor: Gründe, Ziele und Methoden, bis zu 10 Punkte.

ÜB S. 123

# Primär- und Sekundärforschung

| Methode | Primärforschung | Sekundärforschung |
|---|---|---|
| **Vorgehen** | eigene, neue Erhebung | Auswertung vorhandener Daten |
| **Beispiele** | Lieferantenbesuch, Selbstauskunft, Anfrage, Probebestellung, Messegespräch | Kataloge, Branchenverzeichnisse, Statistiken, Börsenkurse, Internet, Fachpresse |
| **Vorteil** | aktuell, genau zugeschnitten | schnell, günstig |
| **Nachteil** | teuer, zeitaufwendig | evtl. veraltet, nicht genau passend |

**ACHTUNG, TYPISCHER FEHLER**

Eine **Anfrage** oder ein **Lieferantenbesuch** ist Primärforschung, auch wenn das Ergebnis später als Datei vorliegt. Entscheidend ist, ob die Daten **neu erhoben** werden.

# 6.3

# Beschaffungspolitik: Sourcing-Strategien

Wie viele Lieferanten, was und woher? Sourcing-Strategien

Prüfungsrelevanz ★ in 3 von 23 Prüfungen · Arbeitsbuch ÜB S. 123–126

ÜB S. 123–126

# Sourcing-Strategien im Überblick

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Anzahl der Lieferanten** | **Single Sourcing** | Dual Sourcing | Multiple Sourcing |
| **Beschaffungsobjekt** | Unit Sourcing | **Modular Sourcing** | System Sourcing |
| **Beschaffungsareal** | Local Sourcing | Domestic Sourcing | **Global Sourcing** |
| **Beschaffungszeit** | Einzelbeschaffung | Vorratsbeschaffung | **Just in Time / Sequence** |
| **Ort der Wertschöpfung** | **External Sourcing** | Internal Sourcing | Outsourcing |

*markiert: Profil des Motorlieferanten der Loisachtal Pumpenwerke*

**DEFINITION**

**Sourcing-Strategien** legen fest, wie die Beschaffung grundsätzlich ausgerichtet wird: nach der **Zahl der Lieferanten**, dem **Umfang** des Beschaffungsobjekts und der **Region**.

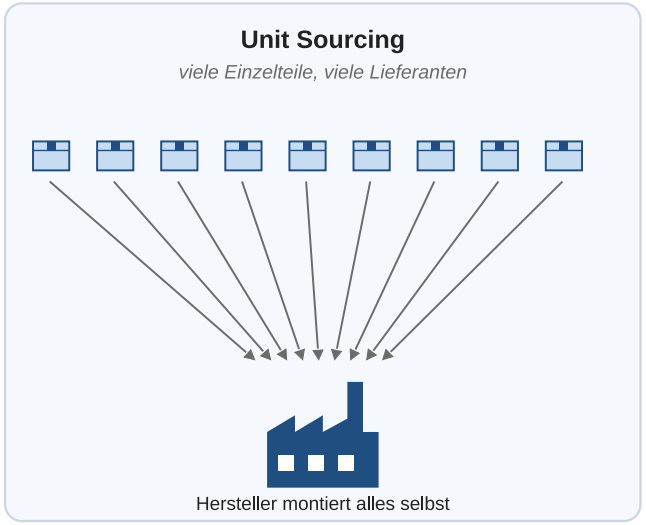
ÜB S. 123–126

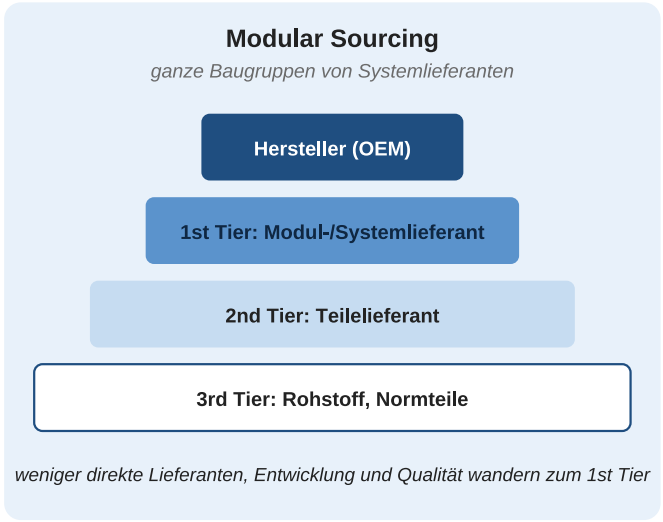
# Vor- und Nachteile der Strategien

| Strategie | Vorteile | Nachteile |
|---|---|---|
| **Single Sourcing** | enge Partnerschaft, hohe Mengen und Rabatte, gemeinsame Entwicklung, wenig Aufwand | Abhängigkeit, Ausfallrisiko, geringer Preisdruck |
| **Multiple Sourcing** | Wettbewerb, Versorgungssicherheit, Preisdruck | hoher Aufwand, kleinere Mengen, Qualitätsunterschiede |
| **Dual Sourcing** | Kompromiss: Wettbewerb und Sicherheit bei vertretbarem Aufwand | doppelte Abstimmung, geteilte Mengen |
| **Global Sourcing** | niedrige Preise, Zugang zu Know-how und Rohstoffen | Wechselkurs, Zoll, lange Wege, Kultur, Qualität, Nachhaltigkeit |
| **Local Sourcing** | kurze Wege, JIT möglich, einfache Kommunikation | evtl. höhere Preise, kleiner Anbieterkreis |

ÜB S. 123–126

# Unit, Modular und System Sourcing




**DEFINITION**

**Modular Sourcing:** Ganze Baugruppen werden bei einem **Systemlieferanten** eingekauft, der die Unterlieferanten selbst steuert. Weniger direkte Lieferanten, weniger Montage im Werk.

**MERKE**

**Unit Sourcing** = Einzelteile von vielen Lieferanten, selbst montiert.

ÜB S. 123–126

# Praxis: 420 Lieferanten sind zu viele

PRAXIS LOISACHTAL

Über **9.000 Bestellungen** im Jahr, ein Drittel der Lieferanten liefert für **weniger als 5.000 €** im Jahr.

### Folgen

- hohe Prozesskosten je Bestellung
- kaum Mengenrabatte
- schwankende Qualität, hoher Prüfaufwand

### Maßnahmen von Stefan Lechner

- **C-Teile** über einen Systemlieferanten mit Katalog und Kanban
- **Gussteile** bei zwei Gießereien bündeln (Dual Sourcing)
- **Motoreinheit** für Industriepumpen als Modul (Modular Sourcing)
- alle Lieferanten **jährlich bewerten**

PRÜFUNGSTIPP

„Zu viele Lieferanten: Folgen und Maßnahmen“ ist eine typische Prüfungsfrage.

ÜB S. 123–126

# Portfolio nach Kraljic




**Kraljic-Matrix**
ordnet Beschaffungsgüter nach Ergebniswirkung und Versorgungsrisiko.

**Nutzen**
Für jedes Feld gibt es eine eigene Einkaufsstrategie. Ressourcen fließen dorthin, wo sie am meisten bewirken.

**Beispiel Loisachtal**
Motoren: strategisch. Gussgehäuse: Hebel. Spezial-Keramikdichtung: Engpass. Schrauben: unkritisch.

**Strategisch**
Motoren – Partnerschaft, langfristige Verträge

**Hebel**
Gussgehäuse – Wettbewerb nutzen, Mengen bündeln

**Engpass**
Spezial-Keramikdichtung – Versorgung sichern

**Unkritisch**
Schrauben – Prozesskosten senken, Katalog

# 6.4

# Versorgungs- und Belieferungskonzepte

Wann und wie kommt das Material ins Werk?

Prüfungsrelevanz ★★ in 2 von 23 Prüfungen · Arbeitsbuch ÜB S. 126–127

ÜB S. 126–127

# Versorgungskonzepte: wann wird beschafft?

**1 Einzelbeschaffung**
erst bei Auftrag; kein Lager, lange Lieferzeit; Sonderteile, AZ-Güter

›

**2 Vorratsbeschaffung**
auf Lager; sicher, Rabatte, aber Kapitalbindung

›

**3 Produktionssynchron**
Just in Time, Just in Sequence; kaum Bestand, hohe Anforderungen

**MERKE**

Die Wahl hängt von **ABC/XYZ** ab: AX-Güter produktionssynchron, AZ-Güter einzeln im Bedarfsfall, C-Güter mit geringem Aufwand auf Vorrat.

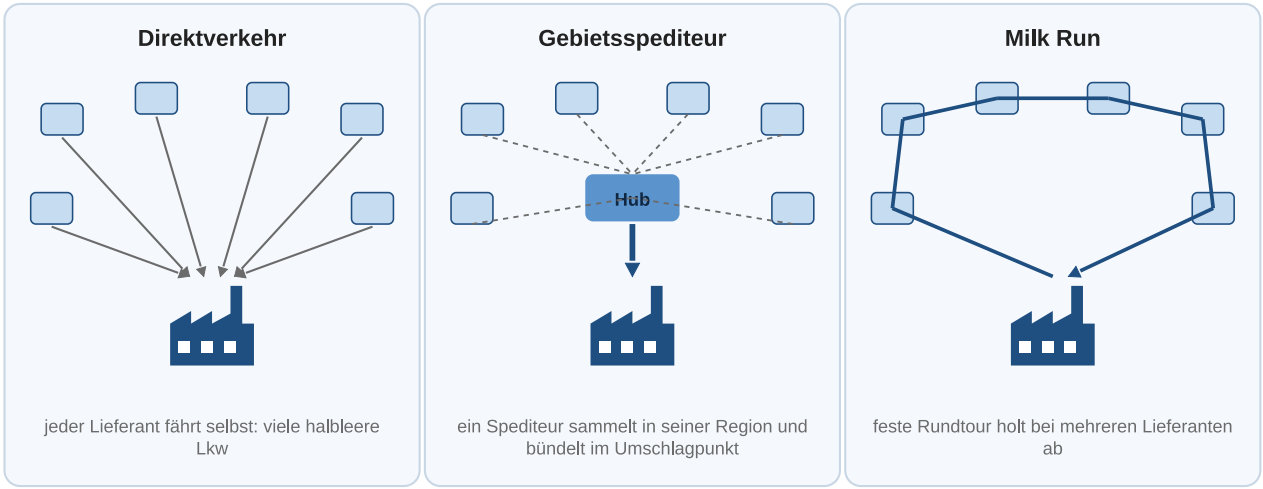
**PRÜFUNGSTIPP**

Kommt meist zusammen mit **Just in Time und Kanban** (Kapitel 2.6) vor.

ÜB S. 126–127

# Belieferungskonzepte: wie und über welche Stufen?

- **Direktbelieferung** an den Verbrauchsort, eventuell ans Band
- **Eingangslager** oder **Lieferantenlager** in Werksnähe
- **Konsignationslager:** Ware gehört dem Lieferanten bis zur Entnahme
- **VMI:** Der Lieferant steuert den Bestand selbst
- **Gebietsspediteur:** sammelt in einer Region, bündelt im Umschlagpunkt
- **Milk Run:** ein Fahrzeug fährt nach Fahrplan mehrere Lieferanten ab



# 6.5

# Lieferantenauswahl und Angebotsvergleich

Das beste Angebot finden: Einstandspreis, Nutzwert, Zielkosten

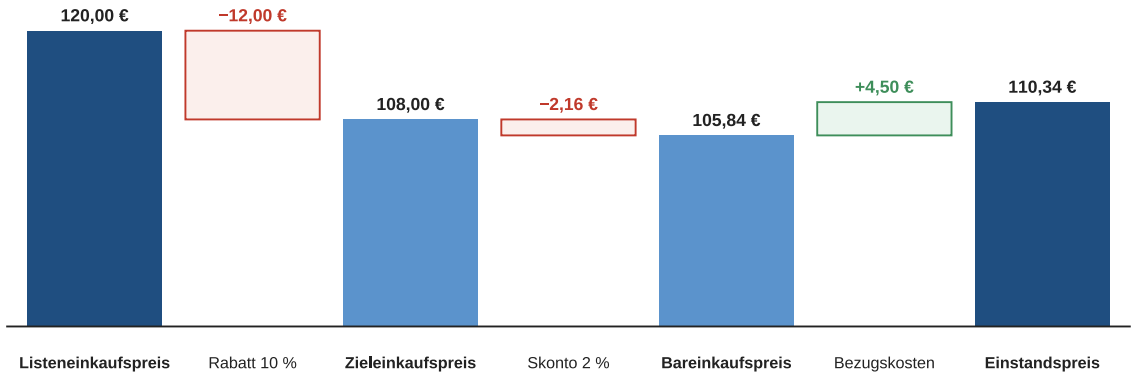
Prüfungsrelevanz ★ in 4 von 23 Prüfungen · Arbeitsbuch ÜB S. 127–129

ÜB S. 127–129

# Bezugskalkulation

**Listenpreis − Rabatt = Zieleinkaufspreis − Skonto = Bareinkaufspreis + Bezugskosten = Einstandspreis**

*Beispiel: Laufrad aus Edelstahl, je Stück (Achse beginnt bei 80 €)*




**DEFINITION**

Der **Einstandspreis** ist der Preis, den ein Gut tatsächlich kostet, wenn es im Lager liegt: mit Rabatten, Skonto und Bezugskosten (Fracht, Verpackung, Versicherung, Zoll).

**ACHTUNG, TYPISCHER FEHLER**

- Rabatt vom **Listenpreis**, Skonto vom **Zieleinkaufspreis**
- Pauschale Bezugskosten durch die Menge teilen: 600 € ÷ 2.000 = 0,30 €
- Fremdwährung zuerst umrechnen: 95 USD ÷ 1,08 = 87,96 €

ÜB S. 127–129

# Praxis: drei Angebote über 2.000 Gussgehäuse

| Position je Stück | Murnau | Kraków | Ulm |
|---|---|---|---|
| **Listeneinkaufspreis** | 24,00 € | 21,50 € | 23,40 € |
| **– Rabatt (5 % / 0 / 4 %)** | 1,20 € | 0,00 € | 0,94 € |
| **= Zieleinkaufspreis** | 22,80 € | 21,50 € | 22,46 € |
| **– Skonto (2 % / 3 % / 0)** | 0,46 € | 0,65 € | 0,00 € |
| **= Bareinkaufspreis** | 22,34 € | 20,86 € | 22,46 € |
| **+ Bezugskosten** | 0,30 € | 0,70 € | 0,00 € |
| **= Einstandspreis** | **22,64 €** | **21,56 €** | **22,46 €** |

**PRAXIS LOISACHTAL**

Fracht: Murnau 600 € pauschal, Kraków 1.400 €, Ulm frei Haus.

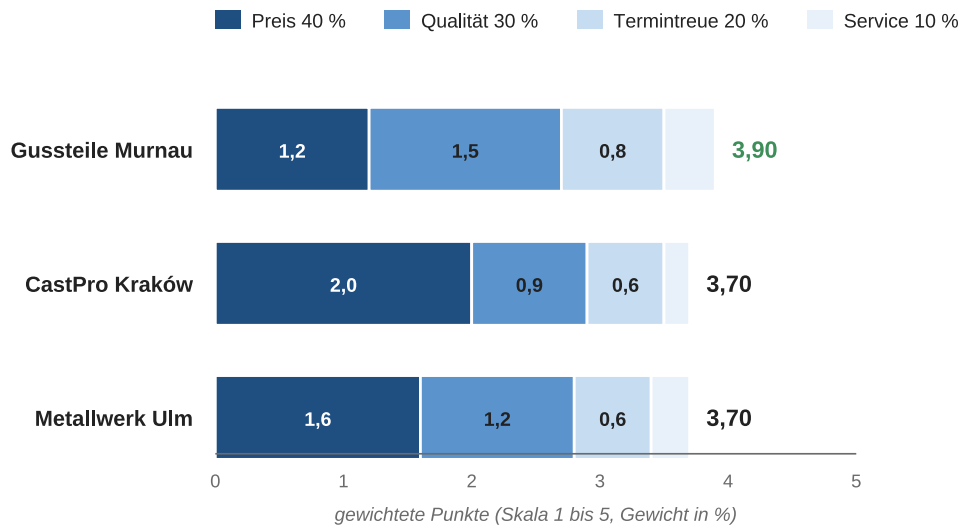
**MERKE**

Kraków ist **am billigsten**. Ist es auch das **beste** Angebot?

Zwischenwerte ungerundet; Kraków: Einstandspreis 21,555 € ≈ 21,56 €

ÜB S. 127–129

# Nutzwertanalyse der drei Gießereien




**Ergebnis**
Murnau liegt vorn, obwohl Kraków den besten Preis hat.

**Lehre**
Der billigste Anbieter ist nicht automatisch der beste.

| Kriterium (Gewicht) | Murnau | Kraków | Ulm |
|---|---|---|---|
| **Preis (40 %)** | 3 | 5 | 4 |
| **Qualität (30 %)** | 5 | 3 | 4 |
| **Termintreue (20 %)** | 4 | 3 | 3 |
| **Service (10 %)** | 4 | 2 | 3 |
| **Nutzwert** | **3,90** | **3,70** | **3,70** |

**MERKE**

Murnau gewinnt, weil **Qualität und Termintreue** stark gewichtet sind. Bei knappem Ergebnis: **Sensitivitätsanalyse**.

ÜB S. 127–129

# Lieferantenbewertung und Lieferantenentwicklung

### Weitere Kriterien

- Lieferzeit, Flexibilität
- Zertifizierungen: ISO 9001, ISO 14001
- Finanzkraft, Innovationsfähigkeit, Standort
- Kommunikation
- soziale und ökologische Standards nach dem **Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz**

**DEFINITION**

**Lieferantenbewertung** findet regelmäßig statt. Die Ergebnisse fließen in die **Lieferantenentwicklung**: Gute Lieferanten werden gefördert, schwache unterstützt oder ausgetauscht.

**PRÜFUNGSTIPP**

Nutzwertanalyse: Punkte · Gewicht je Kriterium, dann addieren. Das Angebot mit dem **höchsten Nutzwert** gewinnt.

ÜB S. 127–129

# Target Costing: wie viel darf der Motor kosten?

**RÜCKWÄRTSKALKULATION**

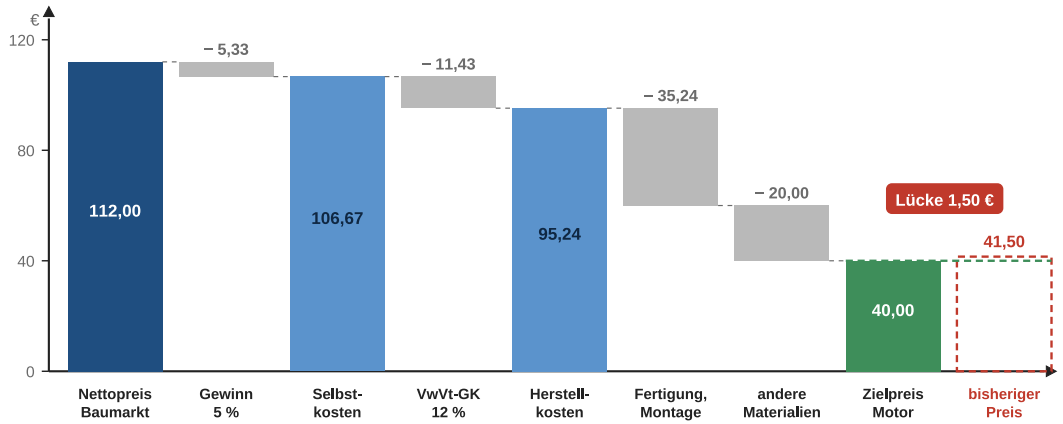
Nettopreis an den Baumarkt **112,00 €**

Selbstkosten = 112,00 ÷ 1,05 = **106,67 €** (Gewinn 5 %)

Herstellkosten = 106,67 ÷ 1,12 = **95,24 €** (VwVt-GK 12 %)

Fertigung und Montage 35,24 € → Material **60,00 €**

andere Materialien 20,00 € → Motor höchstens **40,00 €**




**MERKE**

Der Motor kostet bisher 41,50 €. Der Einkauf muss **1,50 € je Motor** einsparen.

# 6.6

# Einkaufsabwicklung und Vertragsrecht

Vom Bedarf zur Zahlung: Einkaufsabwicklung und Vertragsrecht

Prüfungsrelevanz ★ in 3 von 23 Prüfungen · Arbeitsbuch ÜB S. 129–130

ÜB S. 129–130

# Bestellablauf und rechtliche Bedeutung

1. **Bedarf** melden
2. **Anfrage** Angebote einholen
3. **Vergleich** auswählen
4. **Bestellung** Auftragsbestätigung
5. **Termin** überwachen
6. **Wareneingang** prüfen
7. **Rechnung** prüfen, zahlen

| Begriff | Rechtliche Bedeutung |
|---|---|
| **Anfrage** | **unverbindlich**, dient der Information |
| **Angebot** | bindend, außer mit Freizeichnungsklausel („freibleibend“, „solange Vorrat reicht“) |
| **Bestellung** | Annahme des Angebots → **Kaufvertrag**; ohne vorheriges Angebot selbst ein Antrag |
| **Auftragsbestätigung** | Annahme einer Bestellung ohne vorheriges Angebot |

ÜB S. 129–130

# Vertragsarten und AGB

### Kaufvertrag (§ 433 BGB)

Antrag und Annahme; Verkäufer übergibt mangelfrei und verschafft Eigentum, Käufer nimmt ab und zahlt

### Werkvertrag (§ 631 BGB)

Der Unternehmer schuldet einen Erfolg, z. B. eine Reparatur

### Werklieferungsvertrag (§ 650 BGB)

Herstellung und Lieferung einer beweglichen Sache, z. B. Gussgehäuse nach Zeichnung – es gilt **Kaufrecht**

**DEFINITION**

**AGB** (§ 305 BGB) sind vorformulierte Bedingungen für viele Verträge. Unter Unternehmen gelten sie, wenn auf sie hingewiesen wurde.

**MERKE**

Widersprechen sich die AGB beider Seiten, gelten die widersprechenden Klauseln nicht; es gilt das **Gesetz**. Darum: **Abwehrklausel** in den Einkaufs-AGB. Unangemessen benachteiligende Klauseln sind unwirksam (§ 307 BGB).

ÜB S. 129–130

# Wareneingangsprüfung und Mängelrüge

**DEFINITION**

**§ 377 HGB:** Beim beiderseitigen Handelskauf muss der Käufer die Ware **unverzüglich prüfen** und erkennbare Mängel **unverzüglich rügen**. Versteckte Mängel: unverzüglich nach Entdeckung.

**ACHTUNG, TYPISCHER FEHLER**

Wer die Rüge versäumt, **verliert seine Rechte**.

### Rechte bei Mängeln

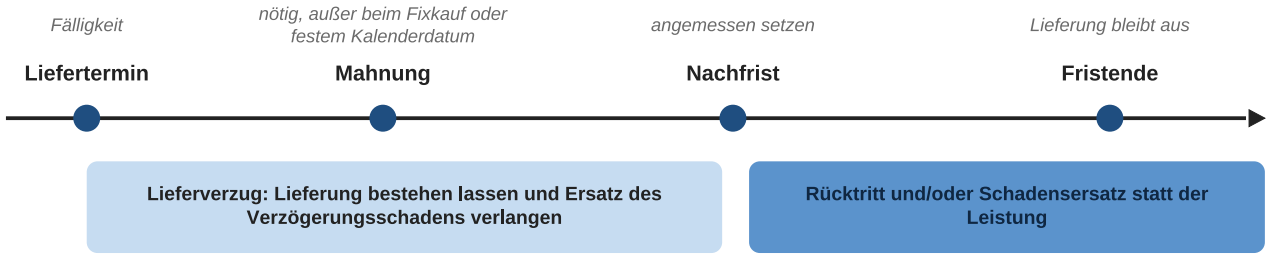
1. vorrangig **Nacherfüllung**: Nachbesserung oder Ersatzlieferung
2. schlägt sie fehl: **Rücktritt** oder **Minderung**
3. zusätzlich **Schadensersatz**

**PRÜFUNGSTIPP**

Werklieferungsvertrag, Wareneingangsprüfung und AGB kamen in **3 von 23** Prüfungen vor.

ÜB S. 129–130

# Lieferverzug




**Voraussetzungen**

Fälligkeit, Mahnung (oder entbehrlich), Verschulden des Lieferers für Schadensersatz. Für den Rücktritt ist kein Verschulden nötig.

**Absicherung im Vertrag**

Konventionalstrafe vereinbaren, Fixgeschäft, Liefertermin als Kalenderdatum

**PRÜFSCHEMA IN DREI SCHRITTEN**

**1. Verzug?** Fälligkeit, Mahnung (entfällt bei Kalenderdatum), Verschulden

**2. Ohne Nachfrist:** Lieferung verlangen und Verzugsschaden

**3. Nach angemessener Nachfrist:** Rücktritt, Schadensersatz statt der Leistung

**MERKE**

**Fixhandelskauf** (§ 376 HGB): Rücktritt ohne Nachfrist.

ÜB S. 120

# Auf einen Blick: Kapitel 6

- **Einkauf:** strategisch und operativ; **Materialkostenhebel**: 2 % Material wirken wie 20,8 % mehr Umsatz
- **Beschaffungsmarketing:** Produkt-, Konditionen-, Kommunikations-, Bezugspolitik
- **Marktforschung:** primär (eigene Erhebung), sekundär (vorhandene Daten)
- **Sourcing:** Single, Dual, Multiple; Unit, Modular; Local, Global; **Kraljic**
- **Versorgung:** einzeln, Vorrat, produktionssynchron; **Belieferung:** direkt, Lagerstufen, Gebietsspediteur, Milk Run
- **Einstandspreis** = Liste − Rabatt − Skonto + Bezugskosten; **Nutzwertanalyse**; Target Costing
- **Vertrag:** Antrag und Annahme; Werklieferungsvertrag = Kaufrecht; AGB mit Abwehrklausel
- **§ 377 HGB** unverzüglich rügen; **Verzug:** Fälligkeit, Mahnung, Verschulden

# Kapitel 6 geschafft!

Jetzt festigen: Bearbeiten Sie das Multiple-Choice-Training zu Kapitel 6 und schließen Sie Lücken mit der Mindmap und den Übungen im Arbeitsbuch (Ebene 1 bis 3, ab S. 132).

**Multiple-Choice-Training**

PC0060 · mit Lösungen

**Mindmap Kapitel 6**

PM0060 · A3 quer

**Vorlesung auf YouTube**

Kanal @fachwirt24

**Weiter geht’s**

Kapitel 7: Lager- und Transportwesen vergleichen