Kapitel 6: Beschaffungsmarkt und Einkauf strukturieren · Mindmap

★★★ 5 und mehr Prüfungen · ★★☆ 3–4 · ★☆☆ 1–2 oder gelegentlich ÜB = Seiten im Arbeits- und Übungsbuch Lesereihenfolge: links von oben nach unten, dann rechts

6.1 Einkauf und Wertbeitrag

★★★ · ÜB S. 121–123

Begriffe
- Beschaffung: Material, Betriebsmittel, Dienste, Rechte
- **strategisch**: Märkte, Lieferanten, Rahmenverträge
- **operativ**: Bestellungen abwickeln

Materialkostenhebel
- 52 % Material, 5 % Rendite
- **−2 % Material = +20,8 % Gewinn**
- wie 30,8 Mio. € mehr Umsatz

Markt
- Käufermarkt stark, Verkäufermarkt schwach

6.2 Marketing und Marktforschung

★★★ · ÜB S. 123

Beschaffungsmarketing
- Markt **aktiv** gestalten
- Produkt, Konditionen, Kommunikation, Bezug

Ziele
- Transparenz, neue Quellen, Risiken, Verhandlung

Objekte
- Material, Lieferanten, Markt, Preise

Methoden
- **primär**: eigene Erhebung, Besuch, Anfrage
- **sekundär**: Kataloge, Statistik, Börse

6.3 Sourcing-Strategien

★★★ · ÜB S. 123–126

Zahl der Lieferanten
- **Single**: Partnerschaft, Abhängigkeit
- **Multiple**: Wettbewerb, Aufwand
- **Dual**: Kompromiss

Umfang und Region
- Unit, **Modular** (Systemlieferant)
- Local (JIT) · Global (Wechselkurs, Zoll)

Kraljic-Matrix
- Ergebniseinfluss · Versorgungsrisiko
- **strategisch**: Partnerschaft (Motor)
- **Hebel**: Wettbewerb (Guss)
- **Engpass**: Versorgung sichern
- **unkritisch**: Katalog (Schrauben)

Prüfungsrelevanz in 23 IHK-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×

KAPITEL 6 · RAHMENPLAN 6.6

Beschaffungsmarkt und Einkauf

rund 17 % der geprüften Themen

Querverbindungen und Prüfungstipps

- ABC-XYZ (Kapitel 5.1) ↔ Versorgungskonzepte
- JIT und Kanban (Kapitel 2.6) ↔ produktionssynchrone Beschaffung
- Make or Buy (Kapitel 1.3) ↔ Sourcing und Modular Sourcing
- ISO 9001 und 14001 (Kapitel 3) ↔ Lieferantenbewertung
- Werklieferungsvertrag und Lieferverzug: bis zu 11 Punkte

Typische Fehler

- Skonto vom Listenpreis berechnet
- pauschale Fracht nicht durch die Menge geteilt
- billigstes Angebot automatisch gewählt
- Anfrage als bindend bezeichnet
- Rücktritt ohne Nachfrist beim normalen Handelskauf

6.4 Versorgung und Belieferung

★★★ · ÜB S. 126–127

Versorgung (wann?)
- Einzelbeschaffung bei Auftrag
- Vorratsbeschaffung
- produktionssynchron: JIT, JIS

Belieferung (wie?)
- direkt ans Band
- **Konsignationslager**, VMI
- **Gebietsspediteur**, **Milk Run**

6.5 Angebotsvergleich

★★★ · ÜB S. 127–129

Bezugskalkulation
- Liste − Rabatt = Ziel
- − Skonto = Bar + Bezugskosten
- **= Einstandspreis**
- Skonto vom Zieleinkaufspreis

Nutzwertanalyse
- Σ Punkte · Gewicht, höchster gewinnt
- Murnau 3,90 vor Kraków 3,70

Target Costing
- vom Marktpreis **rückwärts**
- Motor höchstens 40,00 €

6.6 Abwicklung und Recht

★★★ · ÜB S. 129–130

Vertrag
- Anfrage unverbindlich, Angebot bindend
- Bestellung = Annahme
- **Werklieferungsvertrag** → Kaufrecht
- AGB: Widerspruch → Gesetz, Abwehrklausel

Mängel
- **§ 377 HGB** unverzüglich prüfen und rügen
- erst Nacherfüllung

Lieferverzug
- fällig, Mahnung, Verschulden
- Nachfrist → Rücktritt, Schadensersatz

© 2026 Wolfgang Möckel – Mmc GmbH · Alle Angaben ohne Gewähr · Prüfungsrelevanz: eigene Auswertung, keine Prognose