

BESCHAFFUNGSPLANUNG

1. SORTIMENTSPLANUNG

Überlegungen, was beschafft werden soll

2. MENGENPLANUNG

Bestimmungsfaktoren:

➤ Beschaffungskosten

Fallen an für Einholen des Angebots, Bestellung, Wareneingangs- und Rechnungsprüfung

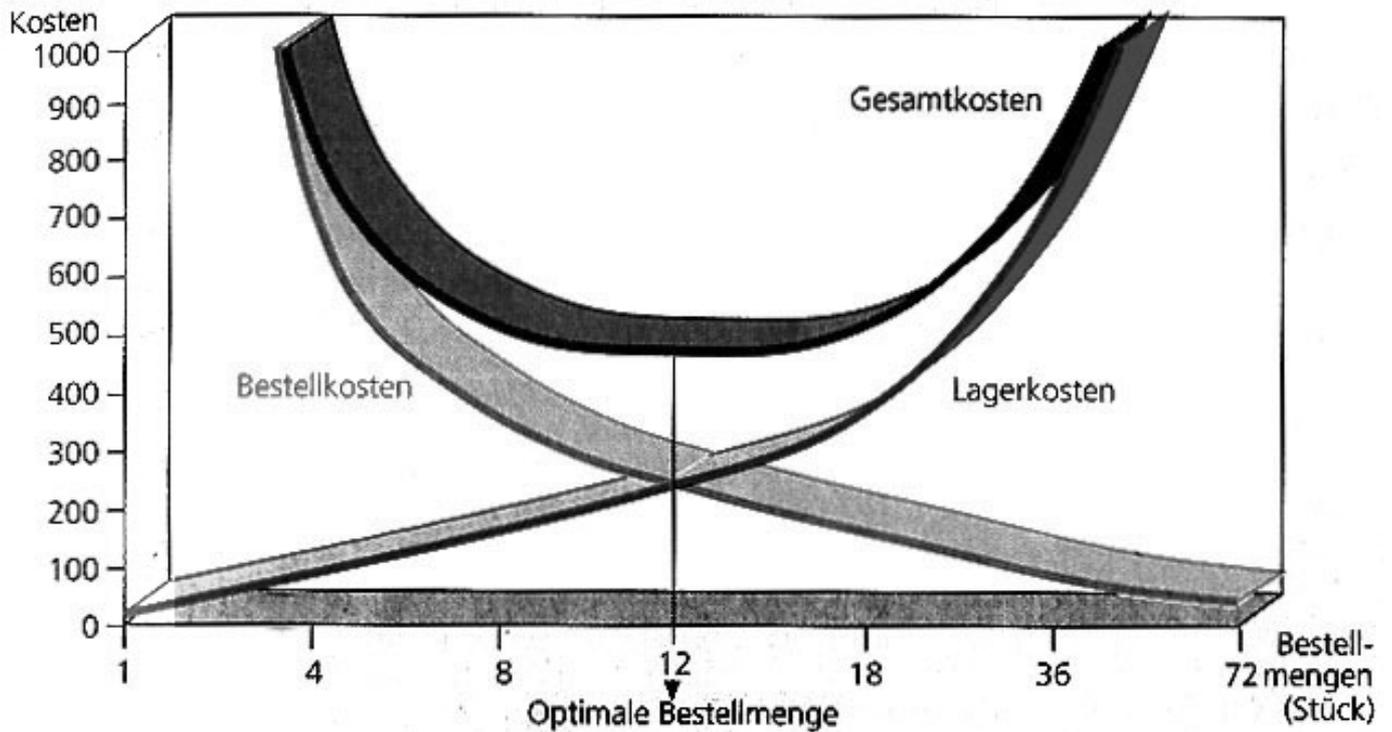
⇒ Mit zunehmender Bestellmenge sinken die Beschaffungskosten je Wareneinheit, evtl können auch Mengenrabatte ausgenützt werden

➤ Lagerkosten

Nehmen mit steigender Bestellmenge zu

⇒ Zielkonflikt zwischen Bestell- und Lagerkosten

⇒ Optimale Bestellmenge dort, wo die Gesamtkosten ein Minimum erreichen



Optimale Bestellmenge

$$= \sqrt{\frac{200 * \text{Jahresbedarf} * \text{Bestellkosten}}{\text{Einstandspreis} * \text{Lagerhaltungskostensatz}}}$$

Lagerhaltungskostensatz

$$= \frac{\text{Lagerhaltungskosten} * 100}{\text{durchschnittl. Lagerbestand}}$$

Achtung! Die optimale Bestellmenge ist nur ein Richtwert!

Weitere Einflußfaktoren:

- Erwartete Preisänderungen
- Nachfrageverschiebungen
- Marktmachtverhältnisse
- Mode
- Technische Neuerungen
- Mindestabnahmemengen der Lieferanten

3. PREISPLANUNG

Preisspielraum hängt ab von

- Sortiment (bei Billigwaren ist der Spielraum geringer als bei Luxusgütern)
- Marktstellung des Beschaffers
- Konkurrenz am Beschaffungs- und Absatzmarkt

4. ZEITPLANUNG

Zeitpunkt der Bestellung = Bestellpunkt = Meldebestand

⇒ Muß so gewählt werden, daß mit den vorhandenen Vorräten die Beschaffungszeit überbrückt werden kann, ohne den Sicherheitsbestand angreifen zu müssen!

Bestellpunkt

= Lieferzeit * Verkauf pro Zeiteinheit + Sicherheitsbestand

Sicherheitsbestand wird festgelegt durch

- Bedarfsunsicherheit (Bedarfsschwankungen)
- Lieferzeitunsicherheit (Lieferung pünktlich?)
- Bestandsunsicherheit (Differenz zw. Buchbestand und tatsächlichem Bestand)

Verfahren

➤ Bestellrhythmusverfahren

Bestellung nach Ablauf eines bestimmten Zeitraums automatisch ausgelöst

➤ Bestellpunktverfahren

Bestellung bei Unterschreiten des Meldebestandes ausgelöst

Macht Bestandsprüfungen nötig

Häufiger

BEDARFSANALYSE

1. ABC-ANALYSE

Ziel: Auffinden der Artikel, Lieferanten oder Kunden, die am meisten (ca 70%; Klasse A), durchschnittlich (ca 25%; Klasse B) oder wenig (ca 5%; Klasse C) zum Unternehmenserfolg beitragen.

Man geht davon aus, daß in den meisten Betrieben der größte Teil des Absatzes mit relativ wenigen Artikeln gemacht wird.

Vorgangsweise

- Berechnen des Umsatzes pro Jahr
- Ordnen nach Jahresumsatz
- Berechnung der Prozente am Jahresumsatz
- Berechnung der kumulierten Prozentsätze am Jahresumsatz

Bsp

Artikel	Stückpreis	Absatz (Stück/Jahr)	Umsatz/Jahr
1	32,00	125	4.000
2	0,02	500.000	10.000
3	50,00	1.000	50.000
4	2,50	50.000	125.000
5	0,60	25.000	15.000
6	1,00	60.000	60.000
7	0,40	100.000	40.000
8	20,00	625	12.500
9	1,75	100.000	175.000
10	0,17	50.000	8.500

Artikel	Umsatz/Jahr	% Jahresumsatz	Kumulierte %
9	175.000	35	35
4	125.000	25	60
A			
6	60.000	12	72
3	50.000	10	82
7	40.000	8	90
B			
5	15.000	3	93
8	12.000	2,5	95,5
2	10.000	2	97,5
10	8.500	1,7	99,2
1	4.000	0,8	100
C			
Gesamtumsatz:			500.000

2. BESCHAFFUNGSMARKTANALYSE

- ✦ Allgemeine Branchen- und Länderinformationen
- ✦ Angebots- und Nachfrageverhältnisse auf den Rohstoffmärkten des Lieferers
- ✦ Öffentliche Meinung gegenüber bestimmten Rohstoffen

Wareninformation

- ✦ Image, Bekanntheits- und Verbreitungsgrad
- ✦ Phase im Produktlebenszyklus
- ✦ Qualität

Lieferanteninformationen

- ✦ Marketingkonzeption
- ✦ Service- und Nebenleistungen
- ✦ Unternehmensinformationen

Informationen zur Beschaffungspolitik der Konkurrenz

ANGEBOT

= Willenserklärung, Waren zu den angegebenen Bedingungen zu verkaufen.

Angebot	Anpreisung
Richten sich an genau bestimmte Personen oder Personengruppen	An die Allgemeinheit gerichtet
Grundsätzlich verbindlich an keine Formvorschriften gebunden	unverbindlich Bsp Zeitungsanzeigen, Prospekte, Kataloge, Plakate, Werbespots

MÜNDLICHE UND TELEFONISCHE ANGEBOTE

Nur für die Dauer des Gesprächs bindend

SCHRIFTLICHE ANGEBOTE

Werden verbindlich, sobald sie dem Empfänger zugehen. Bindung so lange, wie der Anbieter unter verkehrsüblichen Bedingungen mit einer Antwort rechnen muß. (nach Handelsbrauch gewöhnlich eine Woche)

Bsp Vertragliche Bindungsfrist: „gültig bis 31. März“

FREIZEICHUNGSKLAUSELN

Durch sie kann die Verbindlichkeit ganz oder teilweise ausgeschlossen werden

Bsp „Preisänderungen vorbehalten“

„solange der Vorrat reicht“

„freibleibend“, „unverbindlich“, „ohne Obligo“

Verlangtes Angebot: Angebot, dem eine Anfrage des Kunden vorausging

ANGEBOTSINHALTE

1. MENGE UND PREIS:

- ◆ Mengenangaben sollen in gesetzlichen (m, kg) oder handelsüblichen Maßeinheiten (Kisten, Säcke) gemacht werden
- ◆ Gegenüber Endverbrauchern müssen Bruttopreise (inklusive Mehrwertsteuer) angegeben werden

- ◆ Bei zweiseitigen Handelskäufen werden Nettopreise angegeben
- ◆ Mögliche Preisnachlässe
 - Rabatt: Mengen-, Treue-, Wiederverkäuferrabatt (nur zulässig, wenn sie nach Art und Höhe handelsüblich sind!)
 - Bonus: Umsatzrückvergütung für Gewerbekunden am Jahresende
 - Skonto: Nachlaß bei Bezahlung innerhalb einer bestimmten Frist (max. 1 Monat, Nachlaß max. 3%)

2. ART UND GÜTE DER WARE:

- ◆ Handelsübliche Bezeichnung
- ◆ Beschreibung der Qualitätsmerkmale (z.B. Gütezeichen, Handelsklassen)

3. LIEFERZEIT:

- ◆ **TERMINKAUF**: „Lieferung bis 31. März“, „Lieferung innerhalb von 14 Tage“

◆ **FIXKAUF:** Liefertermin ist wesentlicher

Vertragsbestandteil – „Lieferung bis 15. April, fix“,
„Lieferung genau am 31. März“

4. ZAHLUNGSBEDINGUNGEN

Vor der Lieferung: Vorauszahlung, Anzahlung, Zahlung bei Bestellung (bei neuen oder unzuverlässigen Kunden, Großaufträgen)

Bei der Lieferung: Barzahlung, „gegen Nachnahme“

Nach der Lieferung: Zahlungsziel (mit Skonto),
Ratenzahlungen

5. LIEFERBEDINGUNGEN

VERPACKUNGSKOSTEN:

- Preis netto einschließlich Verpackung
- Preis netto ausschließlich Verpackung (wird extra berechnet)
- Preis brutto einschließlich Verpackung
Verpackungsgewicht wie Warengewicht gerechnet
(„**brutto für netto**“, **b/n**, **bf**n)

- Leihverpackung / Rücksendung mit anschließender Gutschrift
- Käufer stellt die Verpackung selbst

6. ERFÜLLUNGORT

- ◆ Ort, an dem Käufer und Verkäufer ihre Leistung erbringen
- ◆ Ort, an dem das Risiko übergeht
- ◆ Gerichtsstand

ANGEBOTSVERGLEICH

Besonders wichtiges Kriterium: **Preis**

daneben müssen allerdings noch erfaßt werden:

- **Allgemeine Geschäftsbedingungen**
- **Zuverlässigkeit**
- **Qualität**
- **Gegengeschäftsmöglichkeiten**
- **Kundendienst**
- **Ersatzteillagerung**

Vergleich von Angeboten mit verschiedenen Lieferungs- und Zahlungsbedingungen

⇒ Berechnung der Einstandspreise (=Bezugspreise)

Bsp

Bedingungen	Lieferant		
	Abt	Brauer	Cotta
Listenpreis, netto	450 €	500 €	425 €
Rabattsatz	4% ab 10 Stk	10% ab 10 Stk	10% ab 20 Stk
Zahlungs- bedingungen	2% Skonto 14 Tage	3% Skonto 10 Tage	Netto Kasse
Verpackungskosten	10 €/Stk	keine	15 €/Stk
Beförderungs- bedingungen Versandkosten	Ab Werk 20 €/Stk	Frei Haus	Frachtfrei 15 €/Stk

Preise	Lieferant		
	Abt	Brauer	Cotta
Listenpreis	450 €	500 €	425 €
-Lieferrabatt	4% 18 €	10% 50 €	-
= Zieleinkaufspreis	432 €	450 €	425 €
-Skonto	2% 8,64 €	3% 13,50 €	
= Bareinkaufspreis	423,36 €	436,50 €	425 €
+Verpackung	10 €	-	15 €
+Beförderung	20 €	-	15 €
= Einstandspreis	453,36 €	436,50 €	455 €

Bsp Analyse mit Entscheidungsbewertungstabelle

		Abt		Brauer		Cotta	
Kriterium	Gewicht*	Note**	Pkte	Note	Pkte	Note	Pkte
Preis	10	6	60	9	90	4	40
Qualität	8	8	64	4	32	10	80
Termin	5	7	35	8	40	9	45
Zuverlässigkeit	8	8	48	6	48	9	72
Kundendienst	4	6	24	6	24	8	32
Ersatzteillager	2	5	10	8	16	7	14
Summe			257		250		283
Günstigstes Angebot							x

* 1 = gering, 10 = hoch

** 0 = sehr schlecht, 10 = sehr gut

LAGERHALTUNG

AUFGABEN DER LAGERHALTUNG

1. Ausgleich zwischen Beschaffung und Absatz

(=Hauptziel)

2. Sicherung der Verkaufsbereitschaft

- Lager soll verhindern, daß Probleme bei der Beschaffung (z.B. Lieferverzögerungen, Transportprobleme) die Verkaufsbereitschaft beeinträchtigen
- Auffangen von Nachfrageschwankungen (modisch, saisonal oder konjunkturell bedingt)

3. Ausnutzung von Preisvorteilen

- Günstiger Einkauf zu Zeiten schwacher Nachfrage
- Ausnutzung von Mengenrabatten

4. Pflege, Umformung und Veredelung

- Umpacken, Umfüllen, Mischen, Sortieren
- Reifeprozess (Obst, Wein)

LAGERARTEN

Aufteilung

a) nach ORT DER AUFBEWAHRUNG

- Eigenlager
- Fremdlager:
in Lagerhäusern, bei Spediteuren oder
Kommissionären

b) nach GÜTERN

- Zentrales Lager: alle Güter an einem Ort gelagert
- Dezentrales Lager: Waren verteilt

c) nach AUFGABE

- Vorratslager
Wichtigstes Ziel: langfristige Pufferfunktion
- Umschlagslager
Es dominieren die Bewegungsprozesse
Wichtigstes Ziel: große Umschlagsgeschwindigkeit

- Verteilungslager

Wichtigstes Ziel: Leistungsfähigkeit zur Umstrukturierung des Güterflusses

- Zulieferungslager

Waren von unterschiedlichen Lieferanten gesammelt und an ein oder mehrere Kunden weitergegeben. Hohe Konzentrationsleistung

- Auslieferungslager

Güter aus der Produktion gesammelt und an verschiedene Kunden vertrieben. Hohe Auflösungsleistung

d) nach BAUFORMEN

- Freilager

Lagerung im Freien. Für Schüttgüter, Holz, Baustoffe...

- Flachlager

Gebäude bis max. 7 m Höhe. Benötigen große Grundfläche, sind nicht stark automatisierbar

- Etagenlager

mehrere Flachlager übereinander

- Hochflachlager

bis max. 12 m Höhe

- Hochregallager

Höhe über 12m, starke Automatisierung
(kapitalaufwendig!)

- Bunker-/Silo-/Tanklager

Lagerung von Schüttgütern, Flüssigkeiten und Gasen

e) SPEZIALTYPEN

- Reserverlager

- Wareneingangslager

- Kühllager

- Lager für gefährliche Güter

- Zollgutlager

LAGERORGANISATION

Lager müssen so organisiert sein, daß folgende Tätigkeiten optimal ausgeführt werden können:

- **Warenannahme und Eingangskontrolle**

Kontrolle, ob die Ware nach Art, Menge und Qualität der aufgegebenen Bestellung entspricht

- **Physische Lagerführung**

- **Kommissionierung** (= Zusammenstellen von Kundenaufträgen)

Im Großhandel besonders wichtig! Verursacht hohe Personal und Sachmittelkosten, beeinflusst durch den Grad der Fehlerfreiheit die Kundenzufriedenheit wesentlich

Kommissioniersystem = Sammelmethode

- **Warenmanipulation**

Reifen, Mischen, Sortieren, Vorverpacken

- **Innerbetrieblicher Transport**

weitere Anforderungen:

- Geräumigkeit
- Übersichtlichkeit
erreicht durch Lagerplatzzuordnung,
Verbrauchsfolgeverfahren und Kommissioniersystem

LAGERPLATZZUORDNUNG

1. FESTE LAGERPLATZZUORDNUNG

- ✦ jedem Artikel ein fixer Lagerort zugewiesen
- ✦ Platzbedarf orientiert sich am Höchstbestand ⇒ hoher Raumbedarf
- ✦ systematisches Nummernsystem
- ✦ große Übersichtlichkeit und Zugriffssicherheit

Bsp

412	B	987
Gang	Feld	Regalfach

2. CHAOTISCHE LAGERPLATZZUORDNUNG

- ✦ Ware dort eingelagert, wo gerade genug Platz ist
- ✦ optimale Ausnutzung der Lagerkapazität
- ✦ ohne EDV-Steuerung jedoch unmöglich

VERBRAUCHSFOLGEVERFAHREN

Legen die Reihenfolge der Ein- und Auslagerung fest

Fifo „First in – first out“

was als erstes hereinkommt, wird als erstes ausgeliefert
wichtig, um Veraltern und Verderb zu vermeiden

Lifo „Last in – first out“

was als letztes hereinkommt, wird als erstes ausgeliefert
ermöglicht schnellen Zugriff

i.d.R. nur bei Schüttgütern wie Getreide, Kohle etc.

RISIKOSCHUTZ

1. GESUNDHEITSSCHUTZ

Laut Gewerbeordnung sind Arbeitsräume, Betriebsvorrichtungen, maschinen und Gerätschaften so einzurichten, daß die Arbeitnehmer gegen Gefahren für Leben und Gesundheit geschützt sind.

⇒ Betriebe mit über 20 Beschäftigten müssen einen Sicherheitsbeauftragten ernennen

Sicherheitstechnische Maßnahmen:

Verwendung von auf Sicherheit geprüften Arbeitsbehelfen (z.B. Leitern mit GS- oder CE-Zeichen)

Sicherheitsorganisatorische Maßnahmen:

Tragen von Helmen, Schutzschuhen etc.

Sicherheits- und Gesundheitsschutzkennzeichnung

Verbotszeichen



Feuer, offenes Licht
und Rauchen verboten

Warnzeichen



Warnung vor gefährlicher
elektrischer Spannung

Gebotszeichen



Schutzschuhe
tragen

2. BRANDSCHUTZMASSNAHMEN

- Bauliche Einrichtungen: Brandschutztüren und –wände, Notausgänge, Rettungswege, Gipsbauplatten
- Brandmeldeanlagen
- Feuerlöscheinrichtungen
- Organisatorische Maßnahmen: Unterweisung des Personals über die Vorschriften zur Brandschutzverhütung, Feueralarmübungen

3. DIEBSTAHLSCHUTZ

- Striktes Zutrittsverbot für Kunden (außer bei C&C)
- Einrichten von Verschlußlagern: nur ausgewählte Mitarbeiter haben Zutritt

- Strikte Trennung von Anlieferungs- und Abholungsrampen
- Gut organisierter Warenaus- und -eingang
- Übersichtliche Lagerung
- Regelmäßige Kontrollen
- Überwachungsanlagen

WIRTSCHAFTLICHKEIT

Ziel des Großhändlers: ***richtige Ware zum richtigen Zeitpunkt in der richtigen Menge zu haben***

ZIELKONFLIKT DER LAGERHALTUNG: günstige

Beschaffungspreise und hohe Lieferbereitschaft

erfordern hohe Beschaffungsmengen \Rightarrow hohe

Lagerhaltungskosten

LAGERKENNZAHLEN

- ❖ ermöglichen die Beurteilung der Wirtschaftlichkeit
- ❖ Grundlage für Vergleiche mit Vorjahren, anderen Filialen und der gesamten Branche

Durchschnittlicher Lagerbestand

$$= \frac{\text{Anfangsbestand} + \text{Endbestand}}{2}$$

Genauer

Durchschnittlicher Lagerbestand

$$= \frac{\text{Jahresanfangsbestand} + 12\text{Monatsendbestände}}{13}$$

Umschlagshäufigkeit (mengenmäßig)

$$= \frac{\text{Jahresabsatz}}{\text{durchschnittlicher Lagerbestand}}$$

gibt an, wie oft der Lagerbestand eines Artikels innerhalb eines Jahres erneuert wird (wie oft der durchschnittliche Lagerbestand innerhalb eines Jahres verkauft wurde)

Umschlagshäufigkeit (wertmäßig)

$$= \frac{\text{Wareneinsatz}}{\text{durchschn. Lagerbestand zu Einstandspreisen}}$$

Großhändler sollten immer versuchen, eine hohe Umschlagshäufigkeit zu erzielen – das investierte Kapital fließt schneller zurück, die Lagerkosten sinken!

Durchschnittliche Lagerdauer

$$= \frac{360}{\text{Umschlagshäufigkeit}}$$

Hohe Umschlagshäufigkeit bzw. geringe Lagerdauer kann optimiert werden durch

- permanente Lagerbestandsüberwachung
- Festlegung von Höchstbeständen
- Straffung des Warenangebots
- Kauf auf Abruf (JIT = Just In Time)
- verstärkte Werbung und Sonderaktionen auf der Absatzseite

Lagerzinssatz

$$= \frac{\text{Marktzinssatz} * \text{durchschnittl. Lagerdauer}}{360}$$

Lagerreichweite

$$= \frac{\text{vorhandener Lagerbestand}}{\text{durchschnittlicher Verbrauch pro Tag}}$$

gibt an, wie lange der vorhandene Lagerbestand ausreicht

$$\text{Flächennutzungsgrad} = \frac{\text{genutzte Fläche}}{\text{verfügbare Fläche}} * 100$$

JUST-IN-TIME-BELIEFERUNG (JIT)

= „gerade rechtzeitig“

= im Idealfall verkaufssynchroner Warennachschub

ENTSTEHUNGSGRUND:

Lagerung wird für Einzelhändler immer teurer ⇒

bestellen kleinere Mengen, dafür aber viel öfter

VORAUSSETZUNGEN

- moderne Kommunikationstechniken
- computergesteuerte Auftragsbearbeitung und Lagerorganisation
- flexible Transportsysteme mit möglichst ungebrochenen Transportketten

⇒ die steigende Liefergeschwindigkeit und Flexibilität wird nicht durch größere Pufferbestände, sondern durch flexiblere Logistiksysteme erreicht!

⇒ bei allen Beteiligten werden die Vorräte minimiert!

NEGATIVER NEBENEFFEKT:

stark erhöhtes Verkehrsaufkommen