



Lernunterlagen Fachkaufmann Einkauf & Logistik







INHALTSANGABE

HISTORISCHE ENTWICKLUNG UND BEGRIFFSBESTIMMUNG	17
<i>HISTORISCHE ENTWICKLUNG</i>	17
<i>BEGRIFFSBESTIMMUNGEN</i>	17
WECHSELWIRKUNGEN MATERIALWIRTSCHAFT UND VOLKSWIRTSCHAFTLICHEN GRÖßEN	19
<i>MÄRKTE UND PREISBILDUNG</i>	19
<i>Marktformen</i>	19
<i>KONJUNKTUR</i>	20
<i>Konjunkturphasen</i>	20
<i>ZAHLUNGSBILANZ</i>	21
<i>ÖKOLOGIE</i>	22
WECHSELWIRKUNGEN ZWISCHEN MATERIALWIRTSCHAFT UND BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHEN GRÖßEN	23
<i>UNTERNEHMENSERGEBNIS / ARTEN DES UNTERNEHMENSERGENISSES</i>	23
<i>Vorleistungen</i>	23
<i>Vorleistungen in Form von Kapitalbindungskosten</i>	24
<i>Produktionswerte</i>	24
<i>Overheadkosten</i>	25
<i>WETTBEWERBSFÄHIGKEIT</i>	26
<i>Unternehmenskennzahlen</i>	27
AUFBAU EINER UNTERNEHMUNG	28
BEGRIFFSDEFINITIONEN	29
ZIELE D. MATERIALWIRTSCHAFT	29
AUFBAU MATERIALWIRTSCHAFT	30
ARTEN DER LOGISTIK	30
EINKAUFSPOLITIK	31
DETERMINANTEN (ABGRENZUNGEN) DER EINKAUFSPOLITIK	31
EINKAUFS- & BESCHAFFUNGSPOLITISCHE GRUNDSÄTZE	31
<i>MARKTBEZOGENE EINKAUFSPOLITIK</i>	31
<i>GÜTERBEZOGENE EINKAUFSPOLITIK</i>	31
<i>UNTERNEHMENSBEZOGENE POLITIK</i>	31
EINKAUFSPOLITISCHE INSTRUMENTE	33
<i>BESCHAFFUNGSPROGRAMM & SERVICEPOLITIK</i>	33
<i>PREIS-, MENGEN- & KONDITIONSPOLITIK</i>	33
<i>LIEFERANTENPOLITIK</i>	33
<i>KOMMUNIKATIONSPOLITIK</i>	33
<i>MARKTANPASSUNGSPOLITIK</i>	33
TRENDS IN DER EINKAUFSPOLITIK	34
<i>NEUE BEZUGSMÖGLICHKEITEN</i>	34
<i>UNTERNEHMENSEXTERNE BEZIEHUNGEN & PARTNERSCHAFTEN</i>	34
<i>MATERIALGRUPPEN-MANAGEMENT</i>	34
<i>FORSCHUNGS- & ENTWICKLUNGSPROJEKTE</i>	34
<i>BENCHMARKING & BEST PRACTISE</i>	34
<i>INFORMATIONSS- & KOMMUNI-KATIONSSYSTEME</i>	34
GRUNDLAGEN DER ORGANISATION	35
<i>BEGRIFFSBESTIMMUNG</i>	35
<i>METHODEN UND ARTEN DER ORGANISATION</i>	36



<i>Aufgabenanalyse und –synthese</i>	36
<i>Prozessanalyse und –synthese</i>	36
GESTALTUNG DER AUFBAUORGANISATION	37
<i>ZENTRALE ORGANISATION</i>	37
<i>DEZENTRALE ORGANISATION</i>	38
<i>MISCHFORM</i>	38
<i>VERRICHTUNGSORGANISATION</i>	38
<i>OBJEKTORIENTIERTE ORGANISATION</i>	39
<i>MISCHFORM AUS OBJEKTORIENTIERTER UND ABLAUFORIENTIERTER ORGANISATION</i>	40
GESTALTUNG DURCH ORGANISATIONSPRINZIPIEN	41
<i>LINIENSYSTEM</i>	41
<i>STABLINIENSYSTEM</i>	42
<i>SPARTENSYSTEM</i>	43
<i>MATRIXSYSTEM</i>	43
<i>PROJEKTSYSTEM</i>	45
GESTALTUNG DER ABLAUFORGANISATION	46
<i>ORGANISATIONSMITTEL ZUR ARBEITSPLATZGESTALTUNG</i>	47
<i>Richtlinien und Befugnisse</i>	47
<i>Einkaufshandbuch</i>	47
<i>Stellenbeschreibung</i>	49
<i>spezifische Organisationsmittel (Beschaffungsspezifische Dateien)</i>	50
<i>INFORMATIONSFUSS- UND MATERIALFLUSSGESTALTUNG</i>	50
<i>NEUE INSTRUMENTE ZUR KONZEPTIONELLEN VERBESSERUNG</i>	50
ORGANISATION ALS PROZESS ZUR LEISTUNGSVERBESSERUNG	50
<i>PERFORMANCE IMPROVEMENT /PERFORMANCE MANAGEMENT</i>	50
<i>MA-PERFORMANCE-IMPROVEMENT</i>	52
<i>PROZESS-PERFORMANCE-IMPROVEMENT</i>	52
<i>Prozessanalyse</i>	53
<i>Prozesssynthesen</i>	53
<i>ORGANISATIONS-PERFORMANCE-IMPROVEMENT</i>	53
GRUNDLAGEN UND INSTRUMENTE DES EINKAUFSMARKETINGS	54
<i>GRUNDLAGEN</i>	54
<i>AUSWIRKUNGEN DES EK-MARKETINGS AUF DIE UNTERNEHMENSBEREICHE</i>	54
INSTRUMENTE DES EINKAUFSMARKETINGS	55
<i>GÜTERBEZOGENE INSTRUMENTE</i>	55
Qualität	55
Service, Gewährleistung, Garantie	55
<i>Servicegrad: Lieferbereitschaft des Lieferanten und auch der einzelnen</i>	55
<i>Unternehmensbereiche untereinander</i>	55
<i>Berechnung: Anzahl richtiger Lieferungen / alle Bestellungen</i>	55
<i>Gewährleistung ist gesetzlich geregelt</i>	55
<i>Garantie ist von Lieferanten gegeben und kann über die Gewährleistung hinaus gehen</i>	55
Standartisierung	55
<i>Auf Dauer angelegte Vereinheitlichung von Gegenständen, Funktionen,</i>	55
<i>Regeln mit dem Ziel der Kosten-senkung</i>	55
Arten:	55
1. <i>Baukastensystem</i>	55
<i>Aufbau der Endprodukte durch vorher festgelegte Baugruppen (Typisierung, Normung)</i>	55
2. <i>Typung</i>	55
<i>Vereinheitlichung von Baugruppen durch hochwertige Einzelteile</i>	55
<i>(Nach innen gerichtet, nur für entsprechendes Unternehmen)</i>	55
3. <i>Normung</i>	55



<i>Vereinheitlichung von Einzelteilen (DIN, ISO), durch Festlegung von Größe,</i>	55
<i>Abmessung, Form, Farbe und Qualität (Normung ist nach aussen, für „alle“)</i>	55
<i>Nutzen der Standardisierung</i>	55
<i>Reduzierung des Beschaffungsaufwands</i>	55
<i>Abnehmende Fertigungstiefe beim Lieferanten</i>	55
<i>Kürzere Informationswege</i>	55
<i>Bessere Lieferbereitschaft</i>	55
<i>Kompatibilität</i>	55
Substitution	55
<i>Ersatz, Austausch oder Produktneuentwicklung</i>	55
<i>Mehraufwand durch neue Qualitätsprüfungen, Tests, zusätzliche Logistik</i>	55
<i>Findung von zusätzlichen Ressourcen, Lieferanten, Materialien, Kostensenkung</i>	56
ABC / XYZ Analyse	56
Umwelt / Entsorgung / Recycling	56
MARKTBEZOGENE INSTRUMENTE	56
<i>Beschaffungsmarktforschung)</i>	56
<i>Vertragsgestaltung und Vertragskonditionen</i>	57
<i>Preise</i>	57
<i>Menge</i>	57
<i>Termine und Wege</i>	57
<i>Lieferanten</i>	57
<i>Lieferantenförderung</i>	57
<i>Gegengeschäfte</i>	58
UNTERNEHMENSBEZOGENE INSTRUMENTE	58
<i>Materialfluss im Unternehmen</i>	58
<i>Vorräte (Lagerung / Lager)</i>	58
<i>Vertragspolitik</i>	59
<i>Make or buy</i>	59
<i>Personaleinsatz und -führung</i>	59
KOMMUNIKATION	59
<i>KOMMUNIKATIONSZIELE</i>	59
TEAMMANAGEMENT	60
GRÜNDE FÜR TEAMMANAGEMENT	60
<i>SITUATION DER MITARBEITER HEUTE</i>	60
<i>ÄNDERUNGEN IN DEN UNTERNEHMEN</i>	60
TEAMBILDUNG	60
<i>GRUPPEN UND TEAMS</i>	61
<i>PHASEN DER GRUPPENBILDUNG</i>	62
<i>GRUPPENFORMEN</i>	62
<i>VOR- & NACHTEILE VON GRUPPEN</i>	62
<i>NUTZEN VON GRUPPEN</i>	63
PROJEKTMANAGEMENT	63
GRÜNDE FÜR PROJEKTE UND PROJEKTMANAGEMENT	63
<i>Definition „Projekt“</i>	63
<i>Projektmanagement</i>	63
MERKMALE VON PROJEKTEN	64
<i>Projektkonfliktdreieck</i>	64
ORGANISATION VON PROJEKTEN	65
<i>allgemeine Projektüberlegungen</i>	65
<i>detaillierte Projektüberlegungen</i>	65
PROJEKTABLAUF	66
<i>Rollen im Projekt</i>	66
<i>Ablauf eines Projektes</i>	66
<i>Phasen eines Projektes</i>	67



RISIKOMANAGEMENT	70
VORGEHENSWEISE	70
DURCHFÜHRUNG EINER RISIKOANALYSE	71
<i>Beispiele für Risiken</i>	71
AUFBAU DES DEUTSCHEN RECHTSSYSTEMS	72
<i>BÜCHER DES BGB</i>	73
RECHTSSUBJEKTE	73
<i>RECHTSGESCHÄFTE UND RECHTS-/GESCHÄFTFÄHIGKEIT</i>	73
<i>WILLENSERKLÄRUNGEN BEGRÜNDEN RECHTSGESCHÄFTE (RG)</i>	74
<i>FORM DER WILLENSERKLÄRUNG</i>	74
<i>DER KAUFVERTRAG (GRUNDSÄTZLICH FORMFREIHEIT)</i>	75
<i>STÖRUNGEN BEI DER ERFÜLLUNG DES KAUFVERTRAGES</i>	76
<i>DAS SCHULDRECHT (2002)</i>	76
<i>RECHTE DES K BEI SCHLECHTLEISTUNG</i>	76
<i>Nachrangige Rechte des K bei Schlechtleistung</i>	77
<i>Verjährung von Mängelansprüchen</i>	77
<i>Nicht-rechtzeitig-Lieferung</i>	78
<i>Rechte des Käufers</i>	78
VERTRAGSFREIHEIT	79
<i>GERICHTSINSTANZEN UND GERICHTSSTÄNDE</i>	79
UNTERNEHMENSGRÜNDUNG &-FORMEN	80
<i>UNTERNEHMENSGRÜNDUNG</i>	80
<i>Das Handelsregister</i>	80
<i>UNTERNEHMENSFORMEN</i>	81
UNTERNEHMENSZIELE	83
ZIELE EINER UNTERNEHMUNG	83
<i>Unternehmensziele</i>	83
<i>Interessensgruppen</i>	83
<i>ökonomisches Prinzip</i>	83
<i>Wirtschaftlichkeit, Liquidität & Rentabilität</i>	84
<i>Ziel-Kategorien</i>	84
<i>Aufbau eines Unternehmensleitbildes</i>	84
<i>Unternehmensvision / Leitmotiv</i>	84
<i>Shareholder Value</i>	85
<i>Stakeholder-Value</i>	85
<i>Aufbau von Zielen</i>	85
<i>Zielvorstellungen</i>	85
<i>Zielbeziehungen</i>	85
<i>Rangordnung der Ziele</i>	86
<i>Zielkonflikte</i>	86
LEISTUNGSFAKTOREN	86
<i>Managementkreis (nach Wöhe)</i>	87
<i>Planung</i>	87
<i>Aufgaben der Planung</i>	87
<i>Ziel- und Planungssysteme</i>	87
<i>Planungsmethoden</i>	88
BETRIEBSORGANISATION	88
<i>Stellenbildung</i>	88
<i>Systeme der Betriebsorganisation</i>	88
FÜHRUNGSSTILE	89
<i>Führungsinstrumente</i>	90
<i>Führungsmethoden</i>	90
<i>Information und Kommunikation</i>	90
<i>Führungstypen</i>	90



<i>weitere Führungsmodelle</i>	92
PLANUNG UND STEUERUNG	94
<i>GRUNDBEGRIFFE</i>	94
<i>PLANUNGSARTEN / FUNKTIONAL BZW. PROZESSUAL</i>	95
<i>Funktionale Planung:</i>	95
<i>Planung in hierarchisch-richtungsbezogener Hinsicht</i>	95
<i>Top-Down-Planung (retrograde Planung)</i>	95
<i>Bottom-up-Planung (progressive Planung)</i>	96
<i>Gegenstromplanung</i>	96
<i>Planung nach Fristigkeiten</i>	96
<i>Planung für verschiene Perioden</i>	96
<i>PLANUNGSPROBLEME</i>	97
<i>Unvollkommenheit → Mensch</i>	97
<i>Ungewissheit → Umwelt</i>	97
<i>Durchführungsprobleme</i>	97
<i>PLANUNGSPROZESS UND –PHASEN</i>	98
BETRIEBLICHER PLANUNGSSYSTEM	98
<i>PLANUNG UND STEUERUNG IN EINEM UNTERNEHMEN</i>	98
<i>Absatzplanung</i>	100
<i>Produktionsplanung</i>	100
<i>Materialbedarfs-, Einkaufs-, Beschaffungs- und Personalplanung</i>	100
<i>Verwaltungsplanung</i>	100
<i>Investitions- und Finanzplanung / Ergebnis- und Bilanzplanung</i>	101
<i>Budgetierung und Forecast</i>	101
<i>PLANUNG UND STEUERUNG MEHRERER KOOPERIERENDER UNTERNEHMEN</i>	101
STEUERUNGSINSTRUMENTE DES KOORDINATIONSORIENTIERTEN CONTROLLING	102
<i>STRATEGISCHE STEUERUNGSINSTRUMENTE</i>	103
<i>OPERATIVE STEUERUNGSELEMENTE</i>	104
<i>Kennzahlen und Kennzahlensysteme</i>	104
<i>Balanced-Scorecard</i>	104
<i>Abweichungsanalysen und Berichtswesen</i>	105
MATERIALPLANUNG / BEDARFSERMITTLUNG (FACH 7)	105
<i>PROZESSORIENTIERTE DISPOSITION</i>	105
<i>Durchlaufzeitenberechnung</i>	106
<i>Durchlaufzeitstruktur und Workflow</i>	107
<i>Techniken zur Terminplanung</i>	107
<i>Liegezeiten</i>	109
<i>Bedeutung d. Durchlaufzeit</i>	109
<i>Auswirkungen d. Durchlaufzeit auf Kosten und Leistungen</i>	109
<i>Ursachen langer Durchlaufzeiten</i>	110
<i>Plandurchlaufzeiten</i>	110
<i>Phasen des Durchlaufzeitencontrollings</i>	112
<i>PROZESSTABELLENERSTELLUNG UND –BERECHNUNG ZUR BEDARFSPLANUNG</i>	113
<i>Materialfaktoren: Roh-, Hilfs-, Betriebsstoffe, Vorprodukte und Fertigprodukt</i>	113
<i>Aufbau einer Technologiematrix</i>	113
<i>Aufbau einer Intervallprozessstabelle</i>	115
AUFGABEN, ZIELE UND ZIELKONFLIKTE	117
<i>AUFGABEN</i>	117
<i>ZIELE UND ZIELKONFLIKTE</i>	117
BEDARFSARTEN UND –VERLÄUFE	118
<i>BEDARFSARTEN</i>	118
<i>Brutto- und Nettobedarf</i>	118
<i>Primär-, Sekundär-, Tertiärbedarf</i>	118



BEDARFSVERLÄUFE.....	119
DISPOSITIONSVERFAHREN.....	120
ZUORDNUNG DER DISPOSITIONSVERFAHREN ZU ARTIKELKLASSEN.....	120
STOCHASTISCHE DISPOSITION.....	121
MÖGLICHKEITEN FÜR DIE STOCHASTISCHE DISPOSITION ABHÄNGIG VON DER VERBRAUCHSART.....	121
konstanter Verbrauch.....	121
trendförmiger Verlauf.....	121
saisonaler Verbrauch.....	121
STATISTISCHE DISPOSITIONSVERFAHREN BEI KONSTANTEM VERBRAUCH.....	121
arithmetisches Mittel.....	121
gleitender Mittelwert.....	121
gleitender gewogener Mittelwert.....	122
exponentielle Glättung 1. Ordnung.....	122
ERGÄNZENDE VERFAHREN ZUR BESTELLZEITERMITTLUNG.....	122
Schätzung, Sicht- / Ermessensdisposition.....	123
Bestellpunktverfahren.....	123
Bestellrhythmusverfahren.....	124
DETERMINISTISCHE DISPOSITION.....	125
ANALYTISCHE BEDARFSERMITTLUNG.....	125
Erzeugnisstrukturbaum.....	125
Stücklisten.....	126
Mengenübersichtsstücklisten.....	126
Strukturstückliste.....	126
Baukastenstrukturliste.....	127
Darstellungshilfe mit Gozinthographen.....	127
Bedarfsermittlung durch Stücklistenauflösung.....	128
Auflösung durch Mengenübersichtsstücklisten.....	128
Auflösung nach Fertigungsstufen und Dispositionsstufen.....	128
Auflösung nach dem Gozinthoverfahren.....	129
Auflösung nach Matrizen.....	129
SYNTHETISCHE BEDARFAUFLÖSUNG (TEILEVERWENDUNGSNACHWEIS).....	130
BRUTTO- / NETTOBEDARFSERMITTLUNG.....	131
ERGÄNZENDE VERFAHREN ZUR BESTELLZEITERMITTLUNG.....	131
Workflow-Management-System.....	131
Fabrikkalender.....	131
BESTELLMENGENERMITTLUNG.....	131
OPTIMALE BESTELLMENGE.....	131
optimale Bestellmenge und Mindestrabattsatz.....	132
Bestellhäufigkeit.....	133
Bestellrhythmus.....	133
GESAMTKOSTEN UND BESTELLMENGE.....	134
ZUSAMMENSETZUNG DER LK.....	134
BESTÄNDE BEIM BESTELLPUNKT- BZW. BESTELLRYTHMUSVERFAHREN.....	136
Sicherheitsbestandsmenge als Lagerkostenfaktor.....	136
Manuelle Disposition der SBm.....	137
Disposition nach MAD-Wert und Sicherheitsfaktor.....	137
Disposition nach Sicherheitszeit.....	138
Disposition nach prozentualem Aufschlag.....	138
Disposition nach quadratischer Abweichung.....	139
Einstandspreis (P (ME)).....	139
Lagerhaltungssatz (LHS).....	139
ZUSAMMENSETZUNG DER BESTELLKOSTEN (BK).....	140
AUFGABEN DES RECHNUNGSWESENS.....	141
ORGANISATORISCHE MITTEL DES RW.....	141



<i>Aufbau der Buchhaltung</i>	141
ZIELE UND AUFGABEN DER KOSTENRECHNUNG	141
<i>KOSTENBEGRIFF</i>	142
<i>KOSTENARTENRECHNUNG (ERSTE STUFE)</i>	142
<i>KOSTENSTELLENRECHNUNG (ZWEITE STUFE)</i>	142
<i>BAB</i>	143
<i>Verteilung der Gemeinkosten</i>	145
<i>Gemeinkostenzuschlagsberechnung</i>	145
<i>Innerbetriebliche Leistungsverrechnung</i>	145
<i>KOSTENTRÄGERRECHNUNG (DRITTE STUFE)</i>	146
<i>Prinzipien der Zuordnung von Kosten auf die Kostenträger</i>	146
<i>Kostenträgerstückrechnung (Kalkulation)</i>	146
<i>Verfahren der Kostenträgerstückrechnung (Kalkulationsverfahren)</i>	146
<i>Mehrstufige Zuschlagskalkulation</i>	148
<i>KOSTENTRÄGERZEITRECHNUNG</i>	148
<i>Gesamtkostenverfahren</i>	148
<i>Berechnung des Betriebsergebnisses nach Gesamtkostenverfahren</i>	149
<i>Umsatzkostenverfahren</i>	149
KOSTENRECHNUNGSSYSTEME	150
<i>IST- KOSTENRECHNUNG</i>	150
<i>NORMAL-KOSTENRECHNUNG</i>	150
<i>PLANKOSTENRECHNUNG</i>	150
<i>PREISABWEICHUNGEN</i>	150
<i>VERBRAUCHSABWEICHUNGEN</i>	150
<i>BESCHÄFTIGUNGSABWEICHUNG</i>	150
VOLLKOSTEN UND DECKUNGSBEITRAGSRECHNUNG	151
PROZESSKOSTENRECHNUNG	152
LANG- UND KURZFRISTIGE MAKE OR BUY ANALYSEN	154
<i>ASPEKTE FÜR FREMDBEZUG UND EIGENFERTIGUNG</i>	154
<i>KURZ- UND LANGFRISTIGE ENTSCHEIDUNGEN</i>	155
CONTROLLING	155
<i>KOORDINATION INNERHALB EINZELNER FÜHRUNGSTEILSYSTEME</i>	156
<i>CONTROLLING DER FUNKTIONSBEREICHE</i>	156
<i>Controllinginstrumente</i>	156
<i>OPERATIVES UND STRATEGISCHES CONTROLLING</i>	157
LOGISTISCHE STRATEGIEN	158
<i>GRÜNDE FÜR STRATEGIEENTWICKLUNGEN</i>	158
PORTFOLIO ANALYSE	160
KENNZAHLENSYSTEME	160
<i>RETURN ON QUALITY-ANALYSE</i>	160
<i>VERFAHREN ZUR WIRTSCHAFTLICHKEITSANALYSE</i>	161
<i>Nutzwertanalyse</i>	161
<i>Argumentationsbilanz</i>	162
<i>Balance Scorecard</i>	162
<i>Elemente der BS:</i>	162
<i>Perspektiven der BS</i>	163
<i>Entwicklung einer Balance Scorecard</i>	163
VERTRAGSARTEN	165
<i>VERTRAG</i>	165
<i>INHALT DES KAUFVERTRAGES</i>	165



<i>EIGENTUMSERWERB</i>	166
<i>EIGENTUMSVORBEHALT</i>	166
<i>BESONDERE VERTRAGSARTEN</i>	167
SCHULDRECHT	167
<i>UNMÖGLICHKEIT DER LEISTUNG</i>	168
<i>SCHLECHTLEISTUNG</i>	169
<i>RECHTE DES KÄUFERS BEI SCHLECHTLEISTUNGEN</i>	170
<i>EINSEITIGER HANDELSKAUF</i>	172
<i>Besonderheiten bei Verbrauchsgüterkauf</i>	172
<i>CHECKLISTE BEI MANGELHAFTER LIEFERUNG</i>	173
<i>RECHTE D. KÄUFERS BEI NICHT-RECHTZEITIG-LIEFERUNG</i>	173
<i>Nachfrist</i>	174
<i>NICHT-RECHTZEITIG-ZAHLUNG</i>	174
<i>Verzinsungsregelungen bei Nicht-Rechtzeitig-Zahlung</i>	175
<i>CHECKLISTE FÜR VERTRAGSRÜCKTRITT</i>	175
<i>ANNAHMEVERZUG</i>	176
<i>ARTEN DES SCHADENERSATZES</i>	176
<i>CULPA IN CONTRAHENDO</i>	176
VOB – VERGABE- UND VERTRAGSORDNUNG FÜR BAULEISTUNGEN	177
QUALITÄTSMANAGEMENT	178
<i>QUALITÄTSPOLITIK</i>	178
<i>QUALITÄTSPRÜFUNG & -VERBESSERUNG</i>	178
<i>QUALITÄTSPLANUNG & -LENKUNG</i>	178
<i>QUALITÄTSAUDIT & -ÜBERWACHUNG</i>	178
QUALITÄTSKREIS	179
<i>TOTAL QUALITY MANAGEMENT (TQM)</i>	179
ZIELE DES QUALITÄTSMANAGEMENT	180
<i>RETURN ON INVESTMENT (ROI)</i>	180
<i>QUALITÄTSKOSTEN</i>	180
<i>HAFTUNGSANSPRÜCHE</i>	180
ANFORDERUNGEN, GESTALTUNG & VERBESSERUNG DES QM	181
<i>QUALITÄTSANFORDERUNGEN</i>	181
<i>QUALITÄTSELEMENTE F. EINE ZERTIFIZIERUNG</i>	181
<i>PROZESSORGANISIERTE ORGANISATIONSENTWICKLUNG</i>	182
EINGLIEDERUNG D. LOGISTIKPROZESSES	182
<i>HAUPTPROZESSE D. LOGISTIK</i>	183
<i>BESCHREIBUNG D. HAUPTPROZESSE ALLG. UND SPEZIELL</i>	183
<i>STUFEN D. BESCHAFFUNGSMARKTFORSCHUNG</i>	184
<i>TECHNIK D. BESCHAFFUNGSMARKTFORSCHUNG</i>	184
<i>TOTALES LOGISTIKMANAGEMENT (TLM)</i>	186
MANAGEMENTWERKZEUGE ZUR QUALITÄTSSICHERUNG	186
<i>MANAGEMENTTOOLS:</i>	186
<i>Affinitätsdiagramm</i>	186
<i>Baumdiagramm</i>	186
<i>Problemlösungsplan</i>	187
INFORMATIONEN- UND KOMMUNIKATIONSTECHNOLOGIEN	188
<i>ENTWICKLUNG</i>	188
<i>Text-, Daten- und Festbildkommunikation</i>	188
<i>Sprach- und Videokommunikation</i>	188
<i>Intra-, Extra- (Internet) und Branchennet</i>	188



<i>Multimediale Entwicklung</i>	188
INFORMATIONSS- UND KOMMUNIKATIONSSYSTEME	188
<i>Innerbetrieblicher Datenaustausch</i>	188
<i>aktuelle Klassifizierungssysteme</i>	189
<i>zwischenbetrieblicher Datenaustausch</i>	189
<i>Datensicherung / Datenschutz</i>	191
EINSATZFELDER IN DER MAWI	191
<i>MRP I</i>	191
<i>MRP II</i>	191
<i>ERP</i>	191
<i>Performance-Improvement-Ansätze als Basis zur Implementierung</i>	191
<i>SCM-SYSTEME</i>	192
<i>eSCM bzw. Collaboration Management</i>	192
<i>ERP- UND SCM – SYSTEME IM VERGLEICH</i>	192
KOOPERATIONSMÖGLICHKEITEN INNERHALB DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE	192
<i>ELECTRONIC COMMERCE</i>	192
<i>ELEKTRONISCHE MARKTPLÄTZE</i>	193
<i>Onlineshops</i>	194
<i>Auktionen</i>	194
<i>SCM / ESCM</i>	195
<i>Planung</i>	195
<i>Supply Chain Design</i>	195
<i>Absatz- und Bedarfsplanung</i>	195
<i>Netzwerkplanung</i>	195
<i>Beschaffungsplanung</i>	195
<i>Produktionsplanung</i>	195
<i>Distributionsplanung</i>	195
<i>Available-to-promise</i>	195
<i>Capable-to-promise</i>	195
<i>Controlling</i>	195
<i>Auftragsabwicklung</i>	195
<i>Bestandsmanagement</i>	196
<i>Produktionsabwicklung</i>	196
<i>Transportabwicklung</i>	196
<i>Außenhandelssoftware</i>	196
<i>Lagerverwaltung</i>	196
<i>Radio Frequency Identification (RFID)</i>	196
<i>KOORDINATION</i>	196
<i>Monitoring</i>	196
<i>Alert Management</i>	196
<i>Performance Management</i>	197
<i>KOOPERATION UND INTEGRATION</i>	197
<i>Portaltechnologie</i>	197
<i>Integration</i>	197
GRUNDLAGEN	198
<i>MATERIALWIRTSCHAFTLICHE AUFGABEN</i>	198
BESCHAFFUNGSSTRATEGISCHE ZIELE	198
<i>KOSTENZIEL</i>	198
<i>SICHERHEITZIEL</i>	199
<i>ÖKOLOGIEZIEL</i>	199
BESCHAFFUNGSSTRATEGIEARTEN	199
<i>GLOBAL SOURCING</i>	200
<i>Formen der internationalen Beschaffung</i>	200
<i>VORAUSSETZUNGEN FÜR GLOBAL SOURING</i>	201
<i>NACHTEILE VON GLOBAL SOURCING</i>	201



<i>EINFÜHRUNG EINER GLOBAL SOURCING STRATEGIE</i>	201
BESCHAFFUNGSMARKETING	201
<i>BESCHAFFUNGSPOLITISCHE INSTRUMENTE</i>	201
<i>EIGEN- ODER FREMDFERTIGUNG</i>	202
BESTIMMUNG VON PREISOBERGRENZEN	203
PREISSTRUKTURANALYSE	203
LIEFERANTENAUSWAHL UND –BEWERTUNG	204
<i>QUALITÄTSZAHL (QZ)</i>	204
<i>PUNKTBEWERTUNGSVERFAHREN</i>	204
<i>SWING-VERFAHREN</i>	204
PLANUNG UND STEUERUNG INNERBETRIEBLICHER LOGISTIK	205
PLANUNG UND STEUERUNG DER AUßERBETRIEBLICHEN LOGISTIK	206
<i>EINSATZ EINES GEBIETSSPEDITEURS</i>	206
<i>EINSATZ EINES JIT-LAGERS</i>	206
BESCHAFFUNGSMARKTFORSCHUNG	207
<i>GRUNDSÄTZE</i>	207
<i>RAHMENBEDINGUNGEN</i>	207
<i>PREISBILDUNGSMECHANISMUS</i>	207
<i>BESCHAFFUNGSMARKTFORSCHUNG, ARTEN, INFORMATIONQUELLEN UND OBJEKTE</i>	208
<i>Arten der Beschaffungsmarktforschung</i>	208
INFORMATIONQUELLEN DER BMF	208
<i>OBJEKTE DER BMF</i>	208
BEDARFSANALYSE	209
<i>METHODEN DER MENGENANALYSE</i>	210
BESCHAFFUNGSPLANUNG	210
<i>ORGANISATION DER MAWI</i>	210
<i>ARTEN DER BESCHAFFUNGSPLANUNG</i>	212
<i>Beschaffungsprinzipien</i>	212
<i>Beschaffungswege</i>	212
<i>Beschaffungstermine</i>	212
<i>Beschaffungsmengen</i>	212
<i>METHODEN DER BEDARFSMENGENBESTIMMUNGEN</i>	213
<i>Deterministische Bedarfsmengenermittlung</i>	213
<i>(anhand von Planungen und Stücklisten)</i>	213
<i>(Rohstoffe)</i>	213
<i>stochastische Bedarfsmengenermittlung</i>	213
<i>(aus Erfahrungswerten)</i>	213
<i>(Hilfs- und Betriebsstoffe)</i>	213
<i>VORRATSPLANUNG</i>	213
<i>ENTSORGUNGSPLANUNG</i>	213
WERTANALYSE	214
<i>DURCHFÜHRUNG EINER WERTANALYSE</i>	214
<i>BEDEUTUNG UND AUFBAU DER WERTANALYSE (TEAMS)</i>	215
DIE ANFRAGE	216
<i>DEFINITION ANFRAGE UND AUSSCHREIBUNG</i>	216
<i>BEZUGSQUELLENERMITTLUNG</i>	216
<i>AUFGABE UND INHALTE DER ANFRAGE</i>	216
<i>ANFRAGEPOLITIK</i>	217



DAS ANGEBOT.....	217
<i>FORMALE ANGEBOTSPRÜFUNG</i>	217
<i>ANGEBOTSANALYSE</i>	218
<i>ANGEBOTSVERGLEICH</i>	219
<i>Punktung und Gewichtungen:</i>	219
<i>partieller Preisvergleich.....</i>	219
LIEFERANTENMANAGEMENT.....	220
<i>MAßNAHMEN DES LIEFERANTENMANAGEMENTS.....</i>	220
PROKURA UND HANDLUNGSVOLLMACHT.....	221
<i>PROKURA.....</i>	221
<i>HANDLUNGSVOLLMACHT.....</i>	222
VERTRAGSARTEN	222
<i>ARBEITSVERTRAG</i>	222
<i>WERKVERTRAG.....</i>	222
<i>Rechtsfolgen bei Abnahme von Leistungen.....</i>	223
<i>Rechte bei mangelhafter Lieferung bei Werkverträgen.....</i>	223
<i>Besonderheiten beim Werkvertrag</i>	223
<i>FERNABSATZVERTRÄGE.....</i>	223
<i>PFLICHTEN IM ELEKTRONISCHEN GESCHÄFTSVERKEHR.....</i>	223
AGB.....	224
<i>WANN LIEGEN AGB'S VOR?.....</i>	224
<i>UNWIRKSAMKEIT VON AGB'S</i>	224
STÖRUNGEN DER GESCHÄFTSGRUNDLAGE.....	225
UN-KAUFRECHT.....	225
VERJÄHRUNGSFRISTEN.....	225
<i>HEMMUNG DER VERJÄHRUNG</i>	226
<i>NEUBEGINN DER VERJÄHRUNG.....</i>	226
INCOTERMS.....	226
PRODUKTHAFTUNGSGESETZ (PROGHAFTG)	229
PREISANALYSE.....	230
<i>ARTEN DER PREISANALYSE.....</i>	230
<i>WICHTIGE EINFLUSSFAKTOREN AUF DEN PREIS IN DER PRAXIS</i>	231
2PREISPOLITISCHE INSTRUMENTARIEN	232
<i>Preispolitik</i>	232
<i>Rabattpolitik.....</i>	232
<i>Prämienpolitik.....</i>	232
<i>Zahlungsmodalitäten</i>	233
<i>Kreditpolitik.....</i>	233
<i>PREISKLAUSELN</i>	233
<i>ARTEN VON PREISGLEITKLAUSELN</i>	233
EINKAUFsverträge	234
<i>DIE BESTELLUNG</i>	234
<i>KAUFMÄNNISCHES BESTÄTIGUNGSSCHREIBEN</i>	236
<i>TERMINSICHERUNG</i>	236
<i>DIE MAHNUNG.....</i>	236
<i>KLEINBESTELLUNGEN.....</i>	236
<i>SPEZIELLE EINKAUFsverträge</i>	236



INVESTITIONSGÜTEREINKAUF	238
<i>INVESTITIONSGÜTERARTEN</i>	238
<i>ABWICKLUNG VON INVESTITIONEN</i>	238
<i>VERTRAGSINHALTE</i>	238
DIENSTLEISTUNGSEINKAUF	239
ENTSORGUNG	247
<i>OBJEKTE DES ENTSORGUNGSGESCHÄFTES</i>	247
<i>Abluft</i>	247
<i>Abwässer</i>	247
<i>Leergut</i>	247
<i>Rückstände</i>	247
<i>ZIELE DER ABFALLWIRTSCHAFT</i>	247
<i>BETRIEBLICHE ENTSORGUNG</i>	247
<i>ÜBERSICHT INTERNATIONALER, EU UND NATIONALER ABFALLRICHTLINIEN UND – VERORDNUNGEN</i>	247
<i>EU-ABFALLVERBRINGUNGSVERORDNUNGEN</i>	249
GESETZE UND VERORDNUNGEN DER ENTSORGUNG	249
<i>ABFALLVERBRINGUNGSGESETZ</i>	249
<i>KRW / ABFG (KREISLAUFWIRTSCHAFTS- UND ABFALLGESETZ)</i>	249
<i>BEGRIFFSBESTIMMUNGEN ZUM ABFALLRECHT</i>	249
<i>VERORDNUNGEN</i>	250
<i>EINRICHTUNGEN / GESELLSCHAFTEN DER BUNDESLÄNDER</i>	250
GESETZESVERSTÖßE UND HAFTUNG	251
ABFALLVERMEIDUNG, -VERWENDUNG, -BESEITIGUNG	251
<i>EIGENSCHAFTEN UMWELTFREUNDLICHER PRODUKTE</i>	252
<i>ALLGEMEINWOHLVERTRÄGLICHKEIT DER ABFALLBESEITIGUNG</i>	252
ENTSORGUNGSMANAGEMENT	252
<i>VORGABEN DES ENTSORGUNGSMANAGEMENTS</i>	253
<i>EINZELMAßNAHMEN ZUR ABFALLVERMEIDUNG / ABFALLVERWERTUNG</i>	253
<i>ABFALLWIRTSCHAFTSKONZEPT</i>	253
AUFGABEN DER LAGERWIRTSCHAFT	254
<i>ENTSCHEIDUNGSEBENE ALLGEMEINER UNTERNEHMENSSTRATEGIEN</i>	254
<i>Disponibler Bestand</i>	254
<i>Deterministische Disposition</i>	254
<i>Stochastische Disposition</i>	254
<i>LAGERFUNKTIONEN / MOTIVE</i>	254
KLASSIFIKATION DER LAGER	256
<i>LAGERHIERARCHIE – VERLAUF DER LAGERUNG VON PRODUKTEN</i>	257
<i>KLASSIFIZIERUNG VON LÄGERN NACH IHRER PRIMÄREN FUNKTION</i>	257
<i>LAGER NACH LAGERGÜTERN</i>	257
<i>ARTEN VON LAGEREINRICHTUNGEN</i>	257
<i>FÖRDERHILFSMITTEL</i>	257
<i>FUNKTIONEN DER VERPACKUNG</i>	258
<i>Sicherheitsvorschriften</i>	259
<i>ARBEITSSICHERHEIT UND BRANDSCHUTZ</i>	259
LOGISTIK	260
LAGERLOGISTIK	261
<i>AUFGABEN DER LAGERLOGISTIK</i>	261
<i>ZIELE DER LAGERLOGISTIK</i>	262
MATERIALFLUSSANALYSE	263



<i>OBJEKTE DER MATERIALFLUSSGESTALTUNG</i>	263
<i>MATERIALFLUSSPLANNUNGSPROZESS</i>	264
<i>Aufnahme des vorhandenen Materialflusses</i>	264
<i>Kritische Beurteilung des IST-Zustandes</i>	264
<i>Entwicklung alternativer Systeme</i>	264
<i>Auswahl der Systeme</i>	264
<i>Einführung</i>	264
<i>Kontrolle</i>	265
ARBEITSABLÄUFE IM LAGER → MATERIALFLUSS	265
<i>EINLAGERUNG</i>	265
<i>Wareneingang</i>	265
<i>Identifizierung d. Materials / Kriterien</i>	265
<i>Materialnummerierung und Verschlüsselung</i>	265
<i>Nummernplan, Information und Nummernarten</i>	266
<i>Modulus 11 Verfahren</i>	266
<i>Positionierung</i>	267
<i>MATERIALAUSLAGERUNG</i>	267
<i>Kommissionierungsstrategien</i>	267
<i>Arten der Kommissionierung</i>	267
<i>Kennzahlen d. Kommissionierung</i>	268
<i>AUSGANGS- / AUSLAGERUNGSSTRATEGIEN</i>	268
LAGERSTEUERUNG UND –VERWALTUNG	268
<i>DV-EINSATZ</i>	269
<i>LAGERBESTANDS- UND LAGERVERBRAUCHSRECHNUNG</i>	269
<i>VERBRAUCHSRECHNUNG</i>	271
INNERBETRIEBLICHER TRANSPORT	272
<i>TRANSPORTPLANUNG</i>	272
<i>Zielsetzung</i>	272
<i>Inhalte der Materialflussplanung</i>	272
<i>Hilfsmittel zur Planung und Durchführung</i>	272
<i>Planung der Fördermittel</i>	272
<i>Fördermittel</i>	273
<i>Planung d. Transportmittel</i>	274
<i>MATERIALFLUSSPLANUNG</i>	274
AUßERBETRIEBLICHER TRANSPORT	275
<i>EXTERNE TRANSPORTARTEN</i>	275
<i>KEP-Dienste</i>	275
<i>Güterverkehr Schiene</i>	275
<i>FRACHTVERTRAG (HGB)</i>	276
<i>GÜTERKRAFTVERKEHR STRAÙE</i>	276
<i>2mitzuführende Papiere</i>	277
<i>Maut</i>	277
<i>Ladungssicherung</i>	277
<i>BINNENSCHIFFFAHRT</i>	277
<i>SEESCHIFFFAHRT</i>	278
<i>Haftung Seeschiffahrt</i>	278
<i>LUFTFRACHT</i>	278
<i>Verkehrsrechte / Freiheiten der Luftfahrt</i>	279
<i>Vertragsgrundlagen</i>	279
<i>MULTIMODALER VERKEHR</i>	279
<i>KOMBINIRTER VERKEHR</i>	279
<i>FUHRPARKMANAGEMENT</i>	279
KOOPERATIONSPARTNER IN DER TRANSPORTKETTE	280
<i>LOGISTIKDIENSTLEISTER</i>	280



<i>Gefahrguttransport Straße</i>	281
BESTANDSMANAGEMENT	282
ERFASSUNGSMETHODEN:	282
<i>Retrogate Methode / Rückrechnung</i>	283
INVENTUR	284
WERTMÄßIGE BESTANDSERFASSUNG	285
GRUNDSATZ DER EINZELBEWERTUNG:	285
GRUNDSATZ DER VORSICHTIGEN BEWERTUNG	286
BESTANDSCONTROLLING AUSGEWÄHLTE LAGERKENNZAHLEN	289
LAGERKENNZAHLEN	290
EINKAUFSCONTROLLING	291
<i>AUFGABEN</i>	291
<i>INSTRUMENTE</i>	292
<i>PROZESSORIENTIERTES CONTROLLING</i>	295
<i>BESCHAFFUNGSMARKTSEGMENTRECHNUNG</i>	296
<i>MATERIALPREISÄNDERUNGSRECHNUNG</i>	296
<i>Betrachtungsweisen der Materialpreisveränderungen</i>	296
<i>Aufschlüsselung der Materialpreisveränderung</i>	296
<i>KENNZAHLEN</i>	297
<i>Kennzahlensysteme</i>	297
LOGISTIKCONTROLLING	298
<i>AUFGABEN</i>	298
<i>LOGISTIKCONTROLLINGPROZESS</i>	299
CONTROLLINGGRÖßEN	300
<i>STUFEN DER LOGISTIKLEISTUNGSERHEBUNG</i>	300
<i>Messpunkte- Bestimmung</i>	300
<i>Mindestmesspunkte bezogen auf Liefertreue, Lieferfähigkeit und Lieferzeit</i>	301
<i>Liefertreue</i>	301
<i>Lieferfähigkeit</i>	301
<i>Lieferzeit</i>	301
<i>Lieferqualität</i>	302
<i>LOGISTIKKOSTENGRÖßEN</i>	302
<i>Datenübernahme aus der Kostenträgerzeitrechnung</i>	302
<i>Datenermittlung für die Logistikkosten</i>	303



1. Historische Entwicklung und Begriffsbestimmung

Historische Entwicklung

Erste Stufe 1950-1970: Versorgungsorientierung

- Einkauf und Logistik sind Erfüllungsgehilfen
- Hauptaufgabe ist die termingerechte und mengenmäßige Versorgung
- Im Wesentlichen eine verwaltende funktion

Zweite Stufe 1970-2001: Kostenorientierung

- Einkauf wird spezialisiert
- Aufbau einer integrierten Materialwirtschaft

Dritte Stufe 1995-2010 Ertrags- und Kundenorientierung

- Spezialisierte Einkaufs- und Logistikdienstleister
- Konzentration auf Kernaufgaben im Einkauf

Begriffsbestimmungen

Materialwirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> • Versorgungsaktivität • Bevorratung, Bereitstellung und Entsorgung
Integrierte MaWi	<ul style="list-style-type: none"> • Beschaffung, Disposition, Bereitstellung, Entsorgung, Steuerung des Materialflusses vom Lieferanten bis zum Kunden
Materialwirtschaftliches Optimum (konfliktäre Ziele)	<ul style="list-style-type: none"> • Hohe Lieferbereitschaft • Geringe Kapitalbindung, hohe Kapitalumschlag • Niedrige Versorgungskosten, Entsorgungs- und Recyclingkosten • Hohe Qualität
wirtschaftliches Prinzip	<ul style="list-style-type: none"> • mit geringsten Mittel, ein bestimmtes Ziel erreichen (Minimalprinzip) • mit gegebenen Mittel, das maximale erreichen (Maximalprinzip)
Beschaffung	<ul style="list-style-type: none"> • bezieht sich auf Produkte, Materialien, Dienstleistungen, Arbeitskräfte, Investitionen, Finanzierungen

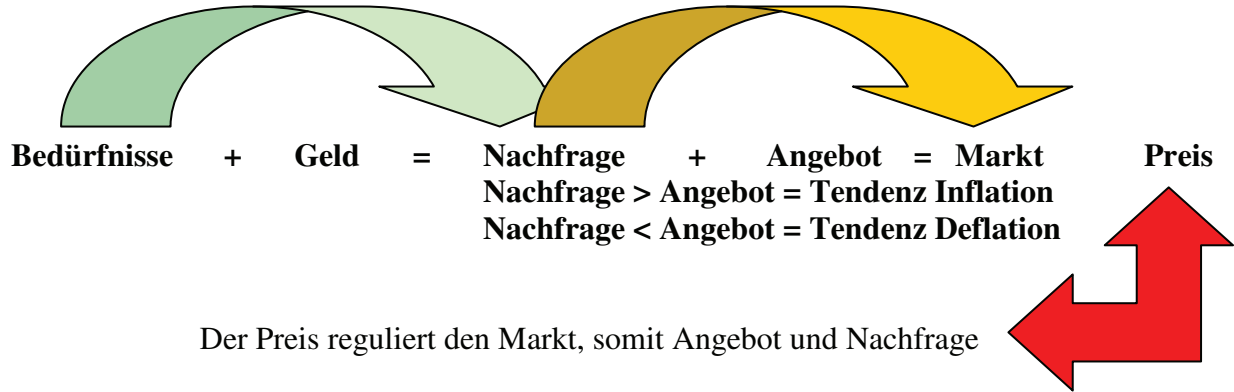


Einkauf	<ul style="list-style-type: none">• Kunst, Materialien, RST, HST, BST, Module, Betriebsmittel mit einem Mehrwert einzukaufen, d.h. mind. 20% günstiger für C-Artikel, 10% für direkte Materialien und 15% für Betriebsmittel
Logistik	<ul style="list-style-type: none">• Von Loger = Quartier machen, unterbringen• Vom Militär zur Nachschubversorgung, Versorgungs- und Transportwesen
Speditonslogistik i.e.S.	<ul style="list-style-type: none">• Transport von Waren und Gütern• Kurze Lagerfunktion
Unternehmenslogistik	<ul style="list-style-type: none">• Umfasst Beschaffungs-, Lager-, Produktions-, Marketing-, Ersatzteil-, und die Entsorgungslogistik sowie d. Logistikcontrolling
Wertschöpfungskette, Supply-Chain-Management	<ul style="list-style-type: none">• Unternehmen sind Aneinanderreihungen von Wertschöpfungsprozessen• Beschaffung (source), Produktion (Make), Absatz (deliver)• Einsatz von Inputfaktoren, die einen bestmöglichen Ertrag bringen
Durchgehende logistische Lösungen	<ul style="list-style-type: none">• Gehen von source, make und deliver bis zum Kunden• Logistikketten genannt



2. Wechselwirkungen Materialwirtschaft und volkswirtschaftlichen Größen

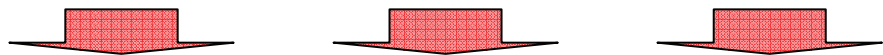
Märkte und Preisbildung



Der Einkauf steht auf der Nachfrageseite und hat somit Einfluss auf den Preis. Ziel ist es ein angemessenes Preisniveau zu finden am Markt.

2.1.1. Marktformen

Anbieter	Einer	Wenige	Viele
Nachfrager	Einer	Wenige	Viele
Einer	Zweiseitiges Monopol	Beschränktes Nachfragemonopol	Nachfragemonopol
Wenige	Beschränktes Angebotsmonopol	Zweiseitiges Oligopol	Nachfrageoligopol
viele	Monopol	Oligopol	Polypol



- | | | | |
|--------------------|---|---|---|
| Anbieterverhalten | <ul style="list-style-type: none"> • Preise diktieren • Mengenquotierung | <ul style="list-style-type: none"> • Anbieter stimmen sich ab | <ul style="list-style-type: none"> • Wenig Einfluss auf Markt • Produktdiversifikation • Transparenz verschleiern |
| Einkäuferverhalten | <ul style="list-style-type: none"> • Alternativlieferanten aufbauen, suchen • Staatseingriffe nutzen (Garantiepreise) | <ul style="list-style-type: none"> • Alternativen suchen • Rahmenverträge | <ul style="list-style-type: none"> • Wenig Einfluss auf Markt • Keine Vorlieben bei Anbietern • Konkurrenzsituation schaffen |



2.2. Konjunktur

Indikatoren:

- Bruttoinlandsprodukt (Werte, aller im Inland hergestellten Waren, Gütern und Dienstleistungen innerhalb einer Volkswirtschaft)
- Höhe der Sozialversicherungen
- Lohn- und Preisentwicklung
- Höhe der Steuersetze
- Höhe der Zinsen
- Wechselkurse etc.

2.2.1. Konjunkturphasen

