



Der Autor

Prof. Dr. Walter Dörsch,

1928 geboren, studierte Wirtschafts- und Sozialwissenschaften an der Universität Erlangen-Nürnberg und schloß sein Studium mit der Diplom-Prüfung für Kaufleute ab. Er promovierte anschließend zum Dr. rer. oec. und war danach als Direktionsassistent und Abteilungsleiter zunächst im Verkauf, dann im Einkauf tätig. Von 1965 an lehrt er an der Fachhochschule für Wirtschaft in Pforzheim im Fachbereich Beschaffung. Prof. Dörsch ist Referent bei der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie in Stuttgart, hält Vorträge an der Technischen Akademie in Wuppertal und ist für die Einkaufs-ferakademie des BME tätig.

Dieser Studientext ist selbständiger Bestandteil einer Fortbildungsreihe, die auf dem Konzept des DIHT zur Fortbildung zum Fachkaufmann für Einkauf/Materialwirtschaft beruht.

ISBN 978-3-409-01737-4 ISBN 978-3-663-13459-6 (eBook)

DOI 10.1007/978-3-663-13459-6

© Springer Fachmedien Wiesbaden

Ursprünglich erschienen bei Bundesverband Materialwirtschaft und Einkauf e. V. BME, Frankfurt/Main 1980.

Alle Rechte vorbehalten.

Einkaufsabwicklung

Von Prof. Dr. Walter Dörsch

Inhaltsverzeichnis		Seite
A.	Die verschiedenen Arten der Einkaufsverträge	5
I.	Die schriftliche Bestellung	5
1.	Bestellnummernkreis	5
2.	Inhalt der Bestellung	6
3.	Die schriftliche Bestellung als Regelfall	7
II.	Besondere Arten von Einkaufsverträgen	8
1.	Rahmenverträge	8
2.	Kauf auf Abruf	9
3.	Sukzessivlieferungsvertrag	9
4.	Spezifikationskauf/Gattungskauf	10
5.	Konsignationslagervertrag	10
6.	Lagerloser Einkauf	10
7.	Streckengeschäfte	11
8.	Vormerkung/Option	11
9.	Messe- und Handelsagentenverträge	12
III.	Kleinbestellungen	13
1.	Der Begriff der Kleinbestellung	13
2.	Bestellstrukturanalyse	13
3.	Möglichkeiten der vereinfachten Abwicklung	14
a)	Verwendung vereinfachter (reduzierter) Bestellsätze	14
b)	Sammelbestellungen – Erhöhung der Bestellmenge – Sammelanforderung	14
c)	Anwendung der Lochstreifentechnik	15
d)	Kleinbestell- und Abholscheine	15
e)	Telefonische oder schriftliche Kleinbestellung	16
f)	Abschlüsse – Abrufe – Sammelrechnungen	16
B.	Die Auftragsbestätigung	18
I.	Überwachung des Eingangs	18
1.	Anfrage, Angebot, Bestellung, Auftragsbestätigung als Antrag und Annahme	18
2.	Echtes Bestätigungsschreiben und Auftragsbestätigung	19
3.	Notwendigkeit der Überwachung des Eingangs der Auftragsbestätigung	19
II.	Kontrolle auf Übereinstimmung von Bestellung und Auftragsbestätigung	20

1.	Auftragsbestätigung und Zustandekommen des Kaufvertrages . . .	20
2.	Notwendigkeit der Kontrolle und Konsequenzen bei Nichtüber- einstimmung von Bestellung und Auftragsbestätigung	20
C.	Terminüberwachung, Mahnwesen	22
I.	Terminsicherung	22
1.	Terminsicherung und Terminüberwachung	22
2.	Ansatzpunkte der Terminsicherung	22
3.	Ursachen von Terminverzögerungen	23
II.	Terminüberwachung	24
1.	Allgemeine Grundsätze	24
2.	Stellen der Terminüberwachung	25
a)	Terminüberwachung durch den Einkäufer	25
b)	Terminüberwachung durch zentrale Terminstelle im Einkauf	25
c)	Terminüberwachung durch den Bedarfsträger	26
d)	Terminüberwachung durch das Rechenzentrum (EDV)	26
3.	Hilfsmittel der Terminüberwachung	27
a)	Die Lieferantenkartei	27
b)	Die Bestellkartei	27
c)	Die Terminkartei (Belegverfahren)	27
d)	Die Bestellkopie als Karteikarte	28
e)	Das Rechenzentrum (EDV)	28
III.	Mahnung	29
1.	Das Mahnwesen als Instrument für den Übergang von der Termin- überwachung zur Terminsicherung	29
2.	Die Mahnung	30
3.	Erinnerungsschreiben als „Vorwarnung“	31
4.	Die „negative“ Mahnung	32
5.	Wareneingang und Mahnwesen	33
D.	Preisklauseln	34
I.	Festpreise	34
1.	Festpreise und Preisvorbehalte	34
2.	Arten von Preisvorbehalten	35
a)	Unbestimmte Preisvorbehaltsklauseln	35
b)	Tagespreisklauseln	35
II.	Gleitpreise	36
1.	Klauseln mit festen Ausgangspreisen	36
2.	Preisgleitklauseln	36
a)	Leistungswertklauseln	36
b)	Kostenelementklauseln	36
III.	Hausse- und Baisse-Klauseln	41
1.	Notwendigkeit der „Entschärfung“ von Kostenelementklauseln	41
2.	Hausse-/Baisse-Klausel	41

3. Hausse-/Baisse-Klausel und Liefervorrechtsklausel	42
4. Bagatellklausel	42
5. Bagatell- und Schiedsgerichtsklausel	42
6. Klauseln ohne spezielle Bezeichnung	43
7. Loyalitätsklausel (Härteklausel)	43
IV. Meistbegünstigungsklauseln	44
1. Begriff der Meistbegünstigung	44
2. Arten der Meistbegünstigung	44
3. Meistbegünstigungsklauseln in Kaufverträgen	44
Antworten zu den Fragen	46
Literaturverzeichnis	50