

Einkaufen und Einkaufen

**sind zwei Paar Stiefel.
So kauft man ein:**

Hermann Meinecke

**Verlag des Schweizerischen
Kaufmännischen Vereins, Zürich**

Inhalt

Einführung	7
1 Einkaufspolitik, Einkaufsstrategie, Einkaufstaktik	9
1.1 Einkaufspolitik	9
1.1.1 Zentraleinkauf oder dezentralisierter Einkauf	10
1.1.2 Budget	14
1.1.3 Einkaufsbedingungen	14
1.2 Einkaufsstrategie	15
1.2.1 Organisation der Abteilung	15
1.2.2 Verteilung der Vollmachten (Verantwortung und Befugnisse)	18
1.2.3 Richtlinien für die Budgetführung	20
1.2.4 Einkaufsgepflogenheiten	22
1.3 Einkaufstaktik	26
1.3.1 Abfertigung von Besuchern	27
1.3.2 Verhandlungsführung	29
1.3.3 Anforderungswesen	31
1.3.4 Anfragen, Angebote	36
1.3.5 Bestellwesen	42
1.3.6 Reklamationen	45
2 Arbeitsablauf	47
2.1 Anforderung und Bestellung	47
2.2 Überwachung der Auftragsabwicklung	49
3 Arbeitsplatzbeschreibung	51
3.1 Einkaufsleiter (Gruppenleiter)	51
3.1.1 Notwendige Kenntnisse und Kontakt zur Abteilung	52
3.1.2 Beziehungen zu Lieferanten	52
3.1.3 Tagesablauf	57
3.2 Einkäufer	58
3.3 Lieferkontrolle (Terminüberwachung)	60
3.3.1 Die Vorwarnung	60
3.3.2 Die Mahnung	61
3.3.3 Abbruch der Geschäftsverbindung	62
3.3.4 Auftragen des Schriftwechsels	63
3.3.5 Auftragen der Eingänge	63
3.3.6 Auftragen der Rechnungen	63
3.3.7 Verkehr mit den Lieferanten und Betriebsstellen	64

3.4	Rechnungsprüfung	64
3.4.1	Rechnerische Prüfung	64
3.4.2	Eingangsprüfung	65
3.4.3	Skonto	66
3.4.4	Vorauszahlungen	66
3.4.5	Leergut	66
3.4.6	Belastungsanzeigen	67
3.4.7	Frachten	67
3.4.8	Preisprüfung	67
3.4.9	Rationalisierung der Rechnungsprüfung	68
3.5	Budgetführung	70
3.5.1	Aufteilung des Budgets	70
3.5.2	Allgemeines	77
3.5.3	Die Führung des Budgets	79
4	Wertanalyse, Wertgestaltung	83
4.1	Erläuterung der Begriffe	83
4.2	Die praktische Durchführung	84
5	Schulung, Erfahrungsaustausch und Nachwuchsförderung	87
5.1	Die Schweizerische Einkäufervereinigung (SEKV)	87
5.1.1	Die Zeitschrift «Materialwirtschaft/Markt»	88
5.1.2	Der jährliche Kongress	88
5.1.3	Die Ausbildungskurse	88
5.1.4	Die Erfa-Gruppen	89
5.1.5	Die Schaffung einer eidg. Diplomprüfung mit dem geschützten Titel eines «dipl. Einkäufers»	89
5.2	Die Bildungsinstitutionen des Schweizerischen Kaufmännischen Vereins	89
5.2.1	Die kaufmännischen Berufsschulen	90
5.2.2	Die Höheren Wirtschafts- und Verwaltungsschulen (HWV)	90
5.2.3	Das Schweizerische Institut für höhere kaufmännische Bildung (SIB)	90
5.3	Die schweizerischen Hochschulen	90
6	Wettbewerb im Einkauf	91
6.1	Leistungswettbewerb	91
6.1.1	Darstellung der Einkaufsleistung	91
6.1.2	Grundlagen des Einkäuferwettbewerbes	91
6.1.3	Belastungsgrenze eines Einkäufers	92

6.2	Wettbewerbsfaktoren	93
6.2.1	Preisentwicklung	93
6.2.2	Verfallene Termine	94
6.2.3	Neue Lieferanten	94
6.2.4	Qualitätsveränderung	95
6.2.5	Veränderung der Lieferzeit	95
6.2.6	Ungeplante Wareneingänge (Teillieferungen)	96
6.2.7	Auswertung der Ergebnisse	96
7	Die volkswirtschaftliche und die betriebswirtschaftliche Aufgabe der Einkaufsabteilung	97
7.1	Die volkswirtschaftliche Aufgabe	97
7.1.1	Die Abwendung von Preiserhöhungen	97
7.1.2	Die Erziehung der Lieferanten zur Termintreue	98
7.1.3	Die Rationalisierung durch Wertanalyse und Wertgestaltung	98
7.2	Die betriebswirtschaftliche Aufgabe	98
7.2.1	Kluge Lagerdisposition	99
7.2.2	Planvolle Koordination	99