


Fach:	Geschäftsprozesse im Unternehmen (GP)	Klasse:	B1W	Datum:	
LF	3 – Güter disponieren und beschaffen				
AS	3.1 – Beschaffungsmarktforschung und Beschaffungsplanung				

### Aufgabe 1

Eine Bäckerei plant die Anschaffung einer neuen Kühltheke. Es liegen zwei Angebote von Herstellern vor, mit denen bereits Geschäftsbeziehungen bestehen.




Auszüge aus den Angeboten der Anbieter:

<b>Kühlsysteme Schmidt GmbH</b> Listenpreis: 24.000,00 € Lieferbedingungen: frei Haus Rabatt: 10 % Zahlungsbedingungen: Zahlung bei Empfang der Ware Lieferzeit: 2 Monate Garantie: 6 Jahre	<b>BäKo-Ausstattung OHG</b> Listenpreis: 18.000,00 € Transportkosten: 600,00 € Zahlungsbedingungen: 30 Tage netto oder 8 Tage mit 3 % Skonto Lieferzeit: 4 Monate Garantie: 10 Jahre
---	---

a) Ermitteln Sie den günstigeren Anbieter!

	%	Kühlsysteme Schmidt GmbH	%	BäKo-Ausstattung OHG
Listeneinkaufspreis pro <b>Stück</b>				
- Rabatt				
= Zieleinkaufspreis				
- Skonto				
= Bareinkaufspreis				
+ Bezugskosten				
= Bezugspreis pro <b>Stück</b>				

Der günstigere Anbieter ist \_\_\_\_\_.

Fach:	Geschäftsprozesse im Unternehmen (GP)	Klasse:	B1W	Datum:	
LF	3 – Güter disponieren und beschaffen				
AS	3.1 – Beschaffungsmarktforschung und Beschaffungsplanung				

b) Zur Entscheidungsfindung bei der Auswahl der Kühltheke will der Inhaber der Bäckerei die bisherigen Erfahrungen mit den beiden Lieferanten hinzuziehen. Helfen Sie ihm dabei.

**Auszüge aus der Lieferantenkartei:**


<p><b>Kühlsysteme Schmidt GmbH</b>  Liefertermine wurden bisher immer eingehalten. Die Qualität der gelieferten Geräte entsprach den Vereinbarungen. Reklamationen wurden sofort zu unserer Zufriedenheit bearbeitet. Ersatzteile sind vorrätig, allerdings sehr teuer. Insgesamt erfolgte die Abwicklung der bisherigen Lieferung zu unserer vollen Zufriedenheit.</p>	<p><b>BäKo-Ausstattung OHG</b>  Die Qualität der Geräte ist gut. Die Liefertermine wurden nicht immer genau eingehalten. Die Garantieabwicklung gestaltete sich schwierig. Ersatzteile werden schnell und preisgünstig geliefert. Insgesamt erfolgte die Abwicklung der bisherigen Lieferung zu unserer Zufriedenheit.</p>
---	--

Ergänzen Sie die Übersicht und entscheiden Sie sich für ein Angebot!

Kriterium	Gewichtung	<b>Kühlsysteme Schmidt GmbH</b>			<b>BäKo-Ausstattung OHG</b>		
		Fakten	Punkte *	Gewichtete Punkte	Fakten	Punkte	Gewichtete Punkte
Bezugspreis	25						
Lieferzeit	5						
Liefertreue	10	Termine immer eingehalten	5	50	Termine nicht immer genau eingehalten	3	30
Zahlungsbedingungen	5						
Qualität	15						
Garantie	10						
Garantieabwicklung/ Reklamation	10						
Wartung/ Reparatur	20						
Summe	100	-----	-----		-----	-----	

\* 5 Punkte = sehr gut, 1 Punkt = sehr schlecht

Der bessere Lieferant ist \_\_\_\_\_ .

Fach:	Geschäftsprozesse im Unternehmen (GP)	Klasse:	B1W	Datum:	
LF	3 – Güter disponieren und beschaffen				
AS	3.1 – Beschaffungsmarktforschung und Beschaffungsplanung				
LS	3.1.5 – Bezugspreise kalkulieren, Angebote quantitativ und qualitativ vergleichen				

## Bezugspreis berechnen & quantitativer Angebotsvergleich: einfach erklärt

Der **Bezugspreis** ist der Preis, den wir für die Ware am Ende tatsächlich bezahlen müssen. Dazu kommt am Ende nur noch die Mehrwertsteuer. Die Mehrwertsteuer lassen wir aber bei der Berechnung weg.

Zuerst benötigt man den **Listeneinkaufspreis** (pro Stück). Der Listeneinkaufspreis heisst deshalb so, weil es der Preis aus einer Preisliste ist ohne besondere Abzüge. Der Listeneinkaufspreis gilt erstmal für jeden Kunden. Oft wird der Listeneinkaufspreis im Angebot auch nur „Preis“ oder „Stückpreis“ genannt. Wenn im Angebot „Preis pro Verpackungseinheit“ steht, dann muss man schauen, wie viel Stück in einer Verpackungseinheit sind. Beispielsweise sind in einer Packung Würstchen 10 Stück. Dann muss man den Preis pro Verpackungseinheit nochmal durch 10 teilen, um den Stückpreis zu erhalten.

Anschließend multipliziert man den Listeneinkaufspreis pro Stück mit der Menge. In unserem Fall bestellt Oli 500 Grillwürstchen. Also rechnet man: Listeneinkaufspreis pro Stück x 500 Stück.

Von dem Listeneinkaufspreis wird der **Rabatt** abgezogen. Es gibt verschiedenste Rabattarten. Treuerabatt, Neukundenrabatt sind nur zwei Beispiele. Der Rabatt wird in der Regel in Prozent angegeben und vom Warenwert (=Listeneinkaufspreis der Menge ist auch der Warenwert, manchmal auch Warennettowert genannt) berechnet.

Man rechnet also bei einem Rabatt von 4 %: 
$$\frac{\text{Listeneinkaufspreis der Menge} \times 4}{100}$$


So erhält man den Rabatt in Euro, den man dann ganz einfach vom Listeneinkaufspreis der Menge abziehen kann.

Das Zwischenergebnis, also der Listeneinkaufspreis – Rabatt, hat einen eigenen Namen: Dieses Ergebnis nennt man **Zieleinkaufspreis**. Wenn ein Kaufmann diesen Begriff hört, dann weiß er, dass damit vom Listenpreis der Rabatt abgezogen wurde.

Vom Zieleinkaufspreis wird nun im nächsten Schritt der **Skonto** abgezogen. Das ist auch eine Art Rabatt. Diesen Rabatt bekommt man immer dann, wenn man schnell bezahlt. Im Angebot können deshalb Formulierungen stehen wie: „Erfolgt Ihre Zahlung bei Auftragseingang, gewähren wir Ihnen einen Nachlass von 2 % des Auftragswertes.“ Das bedeutet: Wenn man direkt mit der Bestellung bezahlt, also bevor man die Ware bekommt, dann bekommt man diesen Extrarabatt. Sonst hat man langer Zeit zum Bezahlen (meistens 30 Tage), darf aber den Rabatt nicht nutzen.

Um den Skonto auszurechnen, geht man vor wie beim Rabatt. Nur rechnet man hier (bei einem Skonto von 2%): 
$$\frac{\text{Zieleinkaufspreis} \times 2}{100}$$

Das Zwischenergebnis, also der Zieleinkaufspreis – Skonto, nennt man **Bareinkaufspreis**. Dieser Fachbegriff sagt dem Kaufmann, dass hier der Skonto bereits abgezogen wurde.

Fach:	Geschäftsprozesse im Unternehmen (GP)	Klasse:	B1W	Datum:	
LF	3 – Güter disponieren und beschaffen				
AS	3.1 – Beschaffungsmarktforschung und Beschaffungsplanung				
LS	3.1.5 – Bezugspreise kalkulieren, Angebote quantitativ und qualitativ vergleichen				

Zuletzt müssen auf den Bareinkaufspreis die Kosten für den Transport (Versand/Lieferung) und die Verpackung) draufgeschlagen werden (= **Bezugskosten**). Manchmal berechnet der

Anbieter dafür auch nichts. Er schreibt dann im Angebot „frei Haus“. Das bedeutet die Lieferung ist „gratis“.

Zieleinkaufspreis + Bezugskosten = **Bezugspreis der Menge**.

Teilt man am Ende den Bezugspreis der Menge wieder durch die Stückzahl, so erhält man den **Bezugspreis pro Stück**.

Damit weiss Oli was am Ende ein Würstchen bei jedem Lieferanten wirklich kosten soll und kann die Preise miteinander vergleichen.

Alternative Erklärungen finden Sie unter:

<https://www.youtube.com/watch?v=8ga-WsIT64s>

<https://www.youtube.com/watch?v=iY8HDKEdhBY>