

# Inhaltsverzeichnis

<b>■ A Einführung</b>	<b>6</b>
1 Erkunden der Kampmann GmbH .....	6
2 Unterscheiden operativer und strategischer Beschaffungsaufgaben .....	9
3 Einordnen der Beschaffung in den Auftragsbearbeitungsprozess .....	10
<b>■ B Bedarfsermittlung</b>	<b>14</b>
Praxisfall „Kampmann GmbH“ .....	14
1 Erarbeiten begrifflicher Grundlagen .....	14
2 Ermitteln des Nettosekundärbedarfs .....	16
Kompaktwissen .....	22
Vertiefungsaufgaben .....	23
<b>■ C Beschaffungsprozess</b>	<b>24</b>
Praxisfall „Kampmann GmbH“ .....	24
1 Darstellen einer Übersicht über den Beschaffungsprozess .....	24
2 Ermitteln der Bezugsquellen .....	26
3 Erstellen von Anfragen .....	27
4 Vergleichen von Angeboten .....	31
5 Aufgeben der Bestellung .....	37
6 Prüfen der Auftragsbestätigung .....	40
7 Kontrollieren von Ware und Warenbegleitpapieren .....	42
8 Einlagern der Ware .....	45
9 Prüfen und Buchen der Eingangsrechnung .....	47
10 Veranlassen und Buchen der Zahlung .....	50
Kompaktwissen .....	54
Vertiefungsaufgaben .....	55
<b>■ D Kaufvertrag</b>	<b>56</b>
Praxisfall „Kampmann GmbH“ .....	56
1 Erarbeiten kaufvertragsrechtlicher Grundlagen .....	56
2 Prüfen des Zustandekommens von Kaufverträgen .....	62
3 Vereinbaren der Inhalte des Kaufvertrags .....	65
4 Unterscheiden von Kaufvertragsarten .....	74
5 Prüfen allgemeiner Geschäftsbedingungen (AGB) .....	76
6 Prüfen von Kaufverträgen auf Nichtigkeit und Anfechtbarkeit .....	83
Kompaktwissen .....	86
Vertiefungsaufgaben .....	87

<b>■ E Erfüllungsstörungen</b>	<b>88</b>
Praxisfall „Kampmann GmbH“ .....	88
1 Bearbeiten einer Nicht-Rechtzeitig-Lieferung .....	88
2 Bearbeiten einer Schlechtleistung .....	90
3 Bearbeiten eines Annahmeverzugs .....	94
4 Bearbeiten einer Nicht-Rechtzeitig-Zahlung .....	96
5 Prüfen gesetzlicher Verjährungsfristen .....	99
Kompaktwissen .....	102
Vertiefungsaufgaben .....	103
<b>■ F Beschaffungscontrolling</b>	<b>104</b>
Praxisfall „Kampmann GmbH“ .....	104
1 Ermitteln und Analysieren von A-, B- und C-Gütern .....	104
2 Ermitteln und Analysieren von Lagerkennzahlen .....	109
3 Ermitteln der optimalen Bestellmenge .....	112
4 Ermitteln optimaler Bestellzeitpunkte .....	116
5 Vorbereiten einer Make-or-buy-Entscheidung .....	120
Kompaktwissen .....	123
Vertiefungsaufgaben .....	125
<b>■ G Strategische Beschaffung</b>	<b>126</b>
Praxisfall „Kampmann GmbH“ .....	126
1 Aufzeigen alternativer Beschaffungsstrategien .....	126
2 Analysieren von Chancen und Risiken der Just-in-time-Belieferung .....	130
Kompaktwissen .....	134
Vertiefungsaufgaben .....	136
<b>■ H Anhang</b>	<b>137</b>
Ereignisgesteuerte Prozessketten (EPK) .....	137
Checkliste Beschaffungs- und Lagerkonzept .....	138
<b>■ I Kann-Liste</b>	<b>139</b>
<b>■ J Sachwortverzeichnis</b>	<b>142</b>
<b>■ K Quellenverzeichnis</b>	<b>145</b>
Bildquellenverzeichnis .....	145
Literaturverzeichnis .....	145