

# Anhang zur Wegleitung

Kompetenzbereiche mit  
Handlungskompetenzen und Leistungskriterien

über die

Berufsprüfung für  
**Einkaufsfachmann / Einkaufsfachfrau**

**Träger der Prüfung**

Verein procure.ch

**Prüfungssekretariat**

Prüfungssekretariat procure.ch  
Laurenzenvorstadt 90  
Postfach 3820  
5001 Aarau  
Tel. 062 837 57 00  
contact@procure.ch

## Inhalt

Übersicht der Handlungskompetenzen	3
1 Beschaffungslogistik	4
2 Lieferantenmanagement	9
3 Beschaffungsstrategien	14
4 Beschaffungsmarktforschung	19
5 Preis- und Kostenstrukturanalyse	24
6 Supply Chain Management und Nachhaltigkeit	29
7 Projektmanagement	33
8 Finanz- und Rechnungswesen	37
9 Vertragsrecht	42
10 Volkswirtschaftslehre	47
11 Selbstmanagement und Mitarbeiterführung	53
12 Gesprächs- und Verhandlungsführung	59

# Übersicht der Handlungskompetenzen

## Berufsprüfung Einkaufsfachmann / Einkaufsfachfrau

Handlungs-Kompetenz-Bereiche		Handlungskompetenzen							
1	Beschaffungslogistik	1.1 Die Grundlagen der Beschaffungslogistik verstehen	1.2 Planungsarten beurteilen	1.3 Versorgungs- und Bevorratungs-Prinzipien bewerten	1.4 Beschaffungsmodelle und -konzepte erarbeiten und umsetzen	1.5 IT-unterstützte Beschaffung anwenden			
	2	Lieferantenmanagement	2.1 Strategisches Lieferantenmanagement verstehen	2.2 Segmentierung der Lieferantenbasis durchführen	2.3 Lieferantenbeziehungen entwickeln und umsetzen	2.4 Lieferantenbasis managen	2.5 Lieferantenleistung durch Qualitätsmanagement verbessern		
			3	Beschaffungsstrategien	3.1 Anforderungen an die Beschaffung verstehen	3.2 Bedarfe ermitteln und beurteilen	3.3 Strategien ableiten und umsetzen	3.4 Markt- und Lieferantenanforderungen kennen	3.5 Wirtschaftlichkeit mit Kennzahlen prüfen
	4	Beschaffungsmarktforschung BMF	4.1 Gründe, Ziele und Aufgaben der BMF verstehen	4.2 Bedarf für die BMF gezielt ermitteln	4.3 Arten und Methoden der BMF anwenden	4.4 Märkte und ihre Entwicklungen verstehen	4.5 BMF als ganzheitlichen Prozess in Projekten anwenden		
			5	Preis- und Kostenstrukturanalyse	5.1 Strategische Rahmenbedingungen verstehen	5.2 Kalkulationsmethoden einsetzen	5.3 Preisanalysen durchführen und beurteilen	5.4 Informationen für die Preisanalyse beschaffen	5.5 Resultate aus der Kosten- und Preisanalyse nutzen
	6	Supply Chain Management & Nachhaltigkeit			6.1 Anforderungen an das Unternehmen verstehen	6.2 Ziele entwickeln und Massnahmen empfehlen	6.3 Strategien und Konzepte herleiten	6.4 Wirtschaftlichkeit überprüfen und Massnahmen vorschlagen	
7	Projektmanagement	7.1 Projekte vorbereiten und unterstützen	7.2 Projekte / Teilprojekte leiten	7.3 Projekte steuern und Lösungen entwickeln	7.4 Lösungen bewerten und Projekte abschliessen				
		8	Finanz- und Rechnungswesen	8.1 Grundlagen Finanz- und Rechnungswesen verstehen	8.2 Bilanzen verstehen	8.3 Erfolgsrechnung erstellen und beurteilen	8.4 Kalkulationen auf Vollkostenbasis erstellen und beurteilen	8.5 Kalkulationen auf Teilkostenbasis erstellen und beurteilen	
				9	Vertragsrecht	9.1 Grundlagen der CH-Rechtsordnung verstehen	9.2 Grundwissen des Allgemeinen Vertragsrechts beherrschen	9.3 Verträge anwenden	9.4 Störfälle bearbeiten
		10	Volkswirtschaftslehre			10.1 Grundlagen des Wirtschaftsystems verstehen	10.2 Marktmechanismen beurteilen	10.3 Börsen als Handelsplatz nutzen	10.4 Globalisierung und Strukturwandel einbeziehen
11	Selbstmanagement und Mitarbeiterführung	11.1 Persönlichkeit und Führung verstehen	11.2 Arbeitstechniken und Zeitmanagement anwenden	11.3 Mitarbeiter führen und entwickeln	11.4 Erfolgreich kommunizieren	11.5 Konflikte bewältigen	11.6 Ergebnisse präsentieren		
		12	Gesprächs- und Verhandlungsführung	12.1 Gespräche und Verhandlungen vorbereiten	12.2 Modelle, Techniken und Stile der Kommunikation anwenden	12.3 Gespräche und Verhandlungen führen	12.4 Gespräche und Verhandlungen abschliessen		

Arbeitssituation	Leistungskriterien	
<p>Einkaufsfachleute erkennen die Bedeutung und den Nutzen der BMF z. B. aus den Anforderungen, neue Lieferanten und Beschaffungsmärkte zu gewinnen und bestehende zu überprüfen.</p> <p>Sie leiten konkret aus den Rahmenbedingungen der Beschaffungspolitik und den Anforderungen der Beschaffungsstrategie gezielt Anlässe für Marktforschung ab.</p> <p>Einkaufsleute arbeiten in BMF-Projekten vermehrt in interdisziplinären Teams.</p>	<p><b>Einkaufsfachleute</b></p> <p>... beschreiben die Bedeutung von BMF für den Beschaffungserfolg und ordnen sie in den strategischen Beschaffungskontext ein (z. B. BMF als Voraussetzung für strategische B-Projekte, Lieferantenevaluation, Benchmarks).</p> <p>... können den Nutzen und die Chancen aus der Beschaffungsmarktforschung an Beispielen aufzeigen und begründen (z. B. Wissen über Angebot und dessen Veränderungen, Marktentwicklungen, Innovationen aus Technik und Wissenschaft, Einfluss globaler Wirtschaft).</p> <p>... leiten BMF-Aktivitäten top-down aus den Anforderungen an die strategische Beschaffung ab (z. B. Beitrag der Beschaffungspolitik, -strategie, z. B. Gesamtkosten und Risiken senken, weltweit beschaffen, Innovationen entdecken).</p> <p>... stellen den logischen Zusammenhang zwischen BMF, Beschaffungsstrategie und Lieferantenmanagement her (z. B. BMF unterstützt Beschaffungsstrategien/Lieferantenmanagement bei Lieferantenevaluation).</p> <p>... entwickeln Ziele der BMF aus konkreten Anlässen und können den Nutzen erklären (z. B. Suche eines neuen Lieferanten für neues Produkt / als Alternative, wegen einer Prozessverlagerung).</p> <p>... stellen den Bezug von BMF und Beschaffungsmarketing her und kennen deren wesentliche Ziele (BMF als Voraussetzung für ein erfolgreiches Beschaffungsmarketing, Ziele wie z. B. aktives Gestalten des Lieferantenportfolios, Benchmarks, Risiko-Managements).</p>	

Arbeitssituation	Leistungskriterien	
<p>Einkaufsfachleute identifizieren die für die Marktforschung in Frage kommenden Beschaffungsobjekte anhand verschiedener Analysemethoden.</p> <p>Neben den Aspekten Gesamtkosten und Versorgungsrisiko integrieren sie auch die produkt- und logistikrelevanten Anforderungen an die Beschaffungsobjekte und betrachten dabei den gesamten Produktlebenszyklus.</p> <p>Einkaufsfachleute arbeiten aktiv in BMF-Projekten mit, führen eine Beurteilung der Ergebnisse durch und bereiten ihre Ergebnisse zielgruppengerecht auf.</p>	<p><b>Einkaufsfachleute</b></p> <p>... beschreiben Beschaffungsobjekte nach ihrer unterschiedlichen Verwendung und ihrem Einfluss auf die Kosten eines Endprodukts (z. B. Rohstoff als variable, Hilfsmaterial als indirekte Kosten / TCO-Ansatz).</p> <p>... verfügen über das Grundwissen von Bedarfsanalyse-Methoden, nutzen diese gezielt und können die Resultate entsprechend interpretieren (z. B. ABC- / ABC/ XYZ-Analyse, Nutzwertanalyse, Produktlebenszyklus, Portfolios, Leistungsbeschreibungen für Beschaffungsobjekte).</p> <p>... wenden im Speziellen die Kenntnisse des Beschaffungsgüter-Portfolios an, um Schwerpunkte bei der BMF zu setzen, und leiten davon konkrete Empfehlungen für die Marktforschung ab (z. B. Güter mit hohem Versorgungsrisiko und/oder Kostenpotenzialen).</p> <p>... unterscheiden zwischen BMF für bestehende Objekte und Neubedarf und können die Anforderungen an Komplexität und Risiko einer BMF-Massnahme erklären (z. B. Einfluss auf Zeit, Kosten, interdisziplinäre Zusammenarbeit).</p> <p>... berücksichtigen bei neuen Beschaffungsprojekten die aus der Beschaffungspolitik abgeleiteten Aspekte der Nachhaltigkeit (Marktforschung auf der Grundlage sozialer/ethischer, ökologischer und ökonomischer Kriterien).</p> <p>... entwickeln Bewertungskriterien für das BMF-Projekt und verwenden zur Entscheidungsfindung und Präsentation geeignete Methoden (z. B. Nutzwertanalyse, Spinnendiagramm).</p>	

Arbeitssituation	Leistungskriterien	
<p>Einkaufsfachleute bearbeiten im Rahmen der Beschaffungsmarktforschung selbstständig Aufträge und Teilbereiche in Beschaffungsprojekten.</p> <p>Sie berücksichtigen dabei unterschiedliche Arten, Methoden und Quellen zur Informationsgewinnung. Dabei arbeiten sie abteilungsübergreifend, z. B. in Projekten.</p> <p>Einkaufsfachleute nutzen im Rahmen von E-Procurement auch die Möglichkeiten der Online-Marktforschung.</p> <p>Sie verstehen, analysieren und interpretieren die Ergebnisse von BMF-Projekten und präsentieren zielgerecht die Resultate.</p>	<p><b>Einkaufsfachleute</b></p> <p>... schlagen aufgrund der Ergebnisse aus der Bedarfsanalyse ein Vorgehen / Massnahmen vor und begründen es/diese (z. B. in Frage kommende Beschaffungsmärkte, Vorgehen bei der Wahl der Informationsquellen, Nutzen von Erfahrungen früherer Projekte).</p> <p>... identifizieren geeignete Arten der BMF und wenden sie an (z. B. einmalige für Projekte wie Benchmarks, Make or Buy oder kontinuierliche für kostentreibende Beschaffungsobjekte).</p> <p>... verwenden fallbezogen interne und/oder externe Informationsquellen und kennen deren Vorzüge und Nachteile (z. B. mögliche Vorzüge und Nachteile zu Kosten, Aktualität, Objektivität).</p> <p>... führen eine Marktanalyse für ein Projekt durch und beurteilen das Ergebnis (z. B. Suche zusätzlicher Lieferanten, Zielsetzung und -erreichung, Einsatz von Ressourcen, Risiken).</p> <p>... kennen Grundlagen und Ziele von Online-Marktforschungen und führen solche durch (Informationsquellen wie z. B. <a href="http://www.wlw.ch">www.wlw.ch</a>).</p> <p>... sind sich der strategischen Wichtigkeit ihrer Marktevaluation und der Lieferantenevaluation im Sinne eines Beschaffungsmarketings bewusst (z. B. Einfluss auf neue Märkte, Einfluss bei Lieferanten auf Qualität, TCO, Nachhaltigkeit, Versorgungsrisiken).</p>	

Arbeitssituation	Leistungskriterien	
<p>Einkaufsfachleute kennen unterschiedliche Märkte, Marktformen und -charakteristika und deren Einfluss auf die Beschaffung.</p> <p>Für speziell strategische Beschaffungsobjekte, Lieferanten und kritische Beschaffungsmärkte arbeiten Einkaufsfachleute methodisch und identifizieren Risiko- und Kostensenkungspotenziale.</p> <p>Sie beziehen – dort wo erforderlich und wirtschaftlich sinnvoll – in ihren Marktanalysen Aspekte der Nachhaltigkeit mit ein.</p> <p>Einkaufsfachleute können in ihren Marktanalysen mit unterschiedlichen länderspezifischen Gegebenheiten adäquat umgehen und arbeiten abteilungsübergreifend zusammen.</p>	<p>Einkaufsfachleute...</p> <p>... beurteilen aus volkswirtschaftlicher Sicht differenziert Marktformen und leiten daraus Rahmenbedingungen für die Beschaffung ab (z. B. Angebotsoligopol, direkter/unmittelbarer resp. indirekter/mittelbarer Markt, Mitteleinsatz beispielsweise: magisches Sechseck, Portfolio-Analysen).</p> <p>... sind in der Lage, Einflusskriterien zu beschreiben sowie welche Beschaffungsmärkte (Angebot, Nachfrage, Risiken) sich verändern können, und beschreiben Auswirkungen auf die Beschaffungslogistik (z. B. politische, geologische, technologische, fusionsrelevante Aspekte).</p> <p>... identifizieren konkret für ein Projekt Kriterien eines versorgungssicheren und kostengünstigen neuen Beschaffungsmarktes (z. B. Land mit niedrigen Lohn- und Lohnnebenkosten, kurzen Lieferzeiten, stabilen volkswirtschaftlichen Verhältnissen).</p> <p>... wissen um die Wichtigkeit, strategische Märkte und Lieferanten kontinuierlich zu beobachten, und reagieren rasch auf Veränderungen, die von tragender Relevanz sind (z. B. Märkte und Lieferanten für strategische Güter und Hebelprodukte, sowie Engpassgüter).</p> <p>... sind fachlich in der Lage, volkswirtschaftliche Aspekte in ihre Arbeit einfließen zu lassen, und ziehen zur Beurteilung auch Indizes bei (z. B. Zoll- und Wirtschaftsrecht, Währung, politische Geschehnisse, soziokulturelle Veränderungen).</p> <p>... kennen Lösungsansätze, wie allfällige Beschaffungsprobleme infolge Marktveränderung verhindert oder zumindest minimiert werden können (z. B. Aktion/Reaktion auf geänderte Marktformen und/oder -konstellationen).</p>	

Arbeitssituation	Leistungskriterien	
<p>Einkaufsfachleute arbeiten aktiv an strategischen Beschaffungsprojekten mit oder führen einen Teil der BMF selbst durch.</p> <p>Ein in sich geschlossener Prozess unterstützt sie dabei methodisch und eröffnet die Möglichkeit, individuelle Bewertungskriterien zu verwenden.</p> <p>Einkaufsfachleute definieren darin zu Beginn konkret die Ausgangslage und bearbeiten den Prozess des Informationsflusses in allen Phasen der Marktforschung.</p> <p>Sie bereiten abschliessend die Informationen zielgruppengerecht auf und präsentieren ihr Ergebnis.</p> <p>Nach Ende des Projektes reflektieren sie den Prozessverlauf und ihre Erfahrungen, und verbessern dadurch ihre Kompetenz für Folgeprojekte.</p>	<p>Einkaufsfachleute...</p> <p>... verfügen über das Grundwissen des Phasenmodells der Informationsgewinnung und können dieses sowohl konventionell als auch innovativ einsetzen (innovativ: Mix verschiedener Methoden wie Kraljic + SWOT + Marktmacht, konventionell: Einsatz der Nutzwertanalyse).</p> <p>... sind in der Lage, einen Prozessablauf aufzuzeigen inklusive der Integration einer BMF (an einem konkreten Fallbeispiel anwenden).</p> <p>... kennen die Zusammenhänge zwischen Umwelt und Unternehmung und können diese korrekt kombinieren (z. B. Anforderungen des Absatzmarktes werden Anforderungen an die Beschaffung resp. Lieferantenleistung).</p> <p>... umschreiben konkret die Anforderungen an das Projekt mit Ist- und Sollzustand und wenden dazu Methoden der Bedarfsanalyse an (z. B. Produkthanforderungen, Mengen- und Logistikanforderungen).</p> <p>... ermitteln detailliert den Bedarf an Informationen bzw. Wissen sowie die Art der Informationsquellen, welche für das Projekt notwendig sind (Inhalt, Umfang und Qualität der Informationen beeinflussen Zeit und Kosten).</p> <p>... klären ab, welche Quellen rasch und sicher die nötigen Informationen liefern und wo, wie und mit welchen Ressourcen diese zu finden sind (z. B. eigene versus fremde Anbieter / interne Abteilungen, frühere Projekte).</p> <p>... interpretieren die Informationen, bereiten die Daten der Marktforschung zielgruppenorientiert auf und präsentieren diese (konkrete Aussagen in Bezug zur Ausgangslage und Zielsetzung).</p> <p>... sichern und speichern diese Daten für weitere Projekte ab und gewährleisten den Zugang auch für andere im Unternehmen (z. B. auf Infoplattform, als Bericht oder Details der Analysen).</p>	