

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	9.5 Grenzüberschreitende Verträge einsetzen	
	10	Volkswirtschaftslehre	10.1 Grundlagen des Wirtschaftsystems verstehen	10.2 Marktmechanismen beurteilen	10.3 Börsen als Handelsplatz nutzen	10.4 Globalisierung und Strukturwandel einbeziehen	10.5 Gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge beachten	10.6 Aspekte der Währungs- und Wirtschaftspolitik berücksichtigen
	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 unterschiedliche Faktoren, die Einfluss auf ein Unternehmen haben (Einflussgrößen) und beurteilen daraus Massnahmen für die Organisation.</p> <p>Sie leiten methodisch aus den Strategieinhalten und Zielen des Unternehmens den Beitrag der Beschaffung ab.</p> <p>Sie integrieren dabei innovative und langfristig ausgerichtete Ansätze des Nachhaltigkeits-Managements und werden so den Anforderungen dieses Mega-Trends gerecht.</p>	<p>Einkaufsfachleute</p> <p>... erkennen externe und interne Einflussgrößen auf die Unternehmen und leiten daraus Anforderungen an die Organisation des Unternehmens ab (z. B. Kosten-, Innovations-, Wettbewerbsdruck / Kostensenkung, Produktentwicklung, flexibler, agiler reagieren).</p> <p>... sind in der Lage, aus den Unternehmenszielen konkrete Anforderungen an die Unternehmensziele zu ermitteln sowie die daraus entstehenden Konsequenzen für die Beschaffung herzuleiten (z. B. TCO senken und Produktentwicklung mit Lieferanten, interdisziplinäre Zusammenarbeit).</p> <p>... skizzieren modellhaft die Entwicklung einer Beschaffungsstrategie aus den Unternehmenszielen und beurteilen die Anforderungen an die Beschaffung (z. B. Top-Down-Ansatz, z. B. St. Galler Modell, Organisation, Qualifikation).</p> <p>... kennen die wesentlichen Merkmale und künftigen Anforderungen des Nachhaltigkeitsmanagements und berücksichtigen diese in den entsprechenden Branchen, Beschaffungsgütern und -märkten (ökologische, sozial/ethische und ökonomische Aspekte wie beispielsweise Textil, Nahrungsmittel, Niedriglohnländer, Schwellenländer).</p> <p>... kennen für die erfolgreiche Umsetzung von Strategien die Voraussetzungen im Unternehmen und erläutern Massnahmen dazu (z. B. Management Commitment, interdisziplinäre Zusammenarbeit).</p>	

Arbeitssituation	Leistungskriterien	
<p>Einkaufsfachleute beurteilen Bedarfe nach unterschiedlichen Kriterien.</p> <p>Dazu analysieren sie technische, logistische und kommerzielle Anforderungen an die Beschaffungsobjekte und leiten spezifische Massnahmen zum Kosten- und Risikomanagement ab.</p> <p>In Bezug auf die Anforderungen an die Lieferanten erstellen Sie ein grobes Leistungsprofil.</p>	<p>Einkaufsfachleute</p> <p>... verfügen über Methodenkenntnisse der Bedarfsanalyse und sind in der Lage, diese fallweise anzuwenden (z. B. ABC-Analyse, Risikoanalyse, Portfolioanalyse).</p> <p>... sind motiviert, bei versorgungskritischen Beschaffungsgütern entsprechende Massnahmen regelmässig durchzuführen (z. B. Artikel mit hohem Risiko und technischer Komplexität).</p> <p>... beurteilen im eigenen Umfeld, welche Beschaffungsobjekte und Warengruppen nach Wert und Risiko strategisch wichtig sind (z. B. Alle A-Objekte und Güter mit hohem Risiko laut Portfolio).</p> <p>... treffen relevante Aussagen zu unterschiedlichen Bedarfsanalyse-Methoden und ermitteln betriebswirtschaftlich sinnvolle Massnahmen (z. B. hohes Volumen, hohes Risiko = langfristige partnerschaftliche Kooperation).</p> <p>... sind in der Lage, rasche Kostensenkungen (Quick Wins) zu ermitteln und umzusetzen (z. B. hohes Volumen, niedriges Risiko, Ausschreibungen, Nachverhandeln).</p> <p>... erkennen Gründe für ein Risikomanagement und schlagen kurz- und langfristige Massnahmen vor (z. B. niedriges Volumen, hohes Risiko, Jahresbedarf bestellen).</p> <p>... erstellen grobe Lieferanten-Sollprofile aufgrund der Objktanforderungen und begründen diese (z. B. strategische Güter Open Book, TCO-Projekte).</p>	

Arbeitssituation	Leistungskriterien	
<p>Einkaufsfachleute arbeiten bei der Entwicklung von Beschaffungsstrategien mit.</p> <p>Sie berücksichtigen die Anforderungen an die Beschaffungsobjekte aus der Bedarfsanalyse (Beschaffungsportfolio) und begründen differenziert die Wahl der entsprechenden Strategieart.</p> <p>Sie beziehen in die Strategien auch die Anforderungen an eine zukunftsorientierte nachhaltige Beschaffung mit ein, welche sie aus den Vorgaben der Unternehmenspolitik ableiten.</p> <p>Sie suchen dabei aktiv die interdisziplinäre Zusammenarbeit bei der Umsetzung der Strategien.</p>	<p>Einkaufsfachleute</p> <p>... leiten aus konkreten technischen und logistischen Anforderungen an die Beschaffungsgüter entsprechende Strategien ab (z. B. High-Tech-Produkte mit Single Source inkl. langfristiger Partnerschaft).</p> <p>... verfügen über das Fachwissen zu den jeweiligen Strategietypen und ordnen den Strategien die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Umsetzung zu (z. B. Modular Sourcing / Lieferantenintegration in Entwicklung und Logistik).</p> <p>... integrieren wichtige Elemente des Nachhaltigkeitsmanagements (z. B. ökologische, sozial/ethische, ökonomische Kriterien in die Beschaffungsstrategie; wenn Nachhaltigkeit in der Unternehmensstrategie verankert, Elemente daraus in der Beschaffungspolitik und -strategie = bestimmte Lieferanten und Märkte ausgeschlossen).</p> <p>... kennen die wesentlichen Erfolgsfaktoren einer abteilungsübergreifenden Zusammenarbeit und besitzen Freude und Motivation, dieses Wissen aktiv einzusetzen (z. B. Aktive, offene Zusammenarbeit mit F+E, Verkauf/Marketing, Produktion in der Produktentstehung oder in anderen Projekten).</p> <p>... kennen wesentliche, sich stetig ändernde Einflussgrößen und können deren Konsequenzen auf bestehende Strategien beurteilen (z. B. intern: Änderungen der Unternehmenspolitik bzw. Unternehmensziele (Produkte, Ebit, Kunden, Strukturen) sowie extern: z. B. Wegfall von Lieferanten, Märkten oder neue Gesetze – Konsequenz: von Single auf Dual, von Global auf Local Sourcing).</p> <p>... überprüfen von Fall zu Fall die Relevanz und Wirksamkeit von Beschaffungsstrategien und schlagen Anpassungen oder einen Richtungswechsel vor (z. B. Wechsel von Single auf Dual Sourcing bei «Klumpenrisiko»).</p>	

Arbeitssituation	Leistungskriterien	
<p>Einkaufsfachleute leiten aus den Anforderungen der Beschaffungsstrategien die Rahmenbedingungen künftiger Beschaffungsmärkte und Soll-Lieferantenprofile ab.</p> <p>Sie erkennen die Bedeutung der Beschaffungsmarktforschung für Marktanalysen und im Lieferantenmanagement den Prozess der Lieferantenevaluation (-analyse).</p> <p>Strategisch ausgerichtete und innovative Lieferantenbeziehungen erachten sie als wichtige Voraussetzung für den langfristigen Beschaffungserfolg.</p>	<p>Einkaufsfachleute</p> <p>... können für die im Unternehmen geplanten Strategien gezielt Anforderungen an versorgungssichere / nachhaltig sichere Beschaffungsmärkte ermitteln (z. B. Hohes Risiko – Märkte mit sicherer Versorgung, guter Infrastruktur, guten volkswirtschaftlichen Kennzahlen, nachhaltige Beschaffung für Textil oder Nahrungsmittel).</p> <p>... bringen Ziel und Zweck der Beschaffungsmarktforschung (BMF) in Zusammenhang mit Beschaffungsstrategie und Lieferantenmanagement (z. B. Definition von BMF, Ziel und Zweck sowie Arten wie ständige und fallweise BMF).</p> <p>... sind in der Lage, ein rudimentäres Anforderungsprofil eines künftigen Lieferanten zu erstellen (z. B. bei Single-Source-Beziehung A-Kundenstatus beim Lieferant, Strategie-Gleichheit, Integrationswilligkeit und -fähigkeit).</p> <p>... identifizieren innovative Ansätze für eine langfristig erfolgreiche Zusammenarbeit mit strategischen Lieferanten (z. B. Open Book, gemeinsame Projekte - Wertanalyse - zur Senkung von TCO, Beschaffungs-Kooperationen).</p> <p>... sind motiviert und bereit, ihre Strategien – in der Reflexion mit dem Vorgesetzten – regelmässig zu überprüfen und dazu auch Lieferanten-Checks durchzuführen (z. B. Benchmarks mit ausgesuchten, strategischen Lieferanten).</p>	

Arbeitssituation	Leistungskriterien	
<p>Einkaufsfachleute informieren regelmässig über geplante und erfolgte Beschaffungsaktivitäten, insbesondere mit Kennzahlen zur Überprüfung der Beschaffungsziele.</p> <p>Dazu entwickeln sie diese aus den Zielen der strategischen Beschaffung und vergleichen regelmässig den Ist- mit dem Sollzustand. Bei Abweichung leiten sie Korrekturmassnahmen ab.</p> <p>Sie informieren regelmässig die Leitung mit einem Reporting.</p>	<p>Einkaufsfachleute</p> <p>... sind in der Lage, Kennzahlen aufgrund der Zielsetzung der Beschaffung zu ermitteln (z. B. zu Lagerbestand, Lagerreichweite, Lagerumschlag, Terminabweichungen, Kostenveränderungen, EDI-Quote).</p> <p>... werten die Ergebnisse aus, leiten wirtschaftlich sinnvollen Handlungsbedarf ab und informieren adressatengerecht (z. B. negative Abweichung vom Zielwert Lager: Vorschläge intern und mit Lieferanten: Planung, Lagerkonzepte, Pufferlager bei Lieferant).</p> <p>... sind bereit, bei Abweichungen oder neuen Situationen interdisziplinär Diskussionen zu führen und Massnahmen umzusetzen (z. B. interne Meetings mit Planung, Produktion, Logistik, Verkauf).</p> <p>... erstellen ein Reporting mit Kennzahlen und qualitativem Inhalt / Aussagen (z. B. Monatsreporting als Standard-Sheet mit Kennzahlen und Bericht über Beschaffungsmarkt, wichtige Ereignisse).</p> <p>... sind motiviert, mit den Kennzahlen das eigene Einkaufsgebiet selbstständig zu optimieren (z. B. Reporting dient der eigenen Motivation und Leistungsbereitschaft).</p>	