

| Arbeitssituation   | Leistungskriterien   | Folien-Link                           |
|--|--|---------------------------------------|
| <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>Vorbereitungsarbeit<br/>F9-12</p>  |
|  | <p>... erkennen externe und interne Einflussgrößen auf die Unternehmen und leiten daraus Anforderungen an die Organisation des Unternehmens ab<br/>(z. B. Kosten-, Innovations-, Wettbewerbsdruck / Kostensenkung, Produktentwicklung, flexibler, agiler reagieren).</p>   | <p>Vorbereitungsarbeit<br/>F23-26</p> |
|  | <p>... sind in der Lage, aus den Unternehmenszielen konkrete Anforderungen an die <b>Beschaffungsziele</b> zu ermitteln sowie die daraus entstehenden Konsequenzen für die Beschaffung herzuleiten (z. B. TCO senken und Produktentwicklung mit Lieferanten, interdisziplinäre Zusammenarbeit).</p>  | <p>F11, 15-17</p>                     |
|  | <p>... skizzieren modellhaft die Entwicklung einer Beschaffungsstrategie aus den Unternehmenszielen und beurteilen die Anforderungen an die Beschaffung<br/>(z. B. Top-Down-Ansatz, z. B. St. Galler Modell, Organisation, Qualifikation).</p>   | <p>F18-22</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> | <p>F15-17,<br/>F27,70 86</p>          |

| Arbeitssituation  | Leistungskriterien   | Folien-Link  |
|---|--|--|
| <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> | <p>Übung 2 + 3<br/>F36-48</p> <p>F43,45</p> <p>F43+44</p> <p>F37+38,<br/>F39+40<br/>F42-46</p> <p>F44</p> <p>F45</p> <p>Übung 1 + 5,<br/>F43<br/>F78,80-82</p> |

| Arbeitssituation  | Leistungskriterien   | Folien-Link  |
|---|--|--|
| <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> | <p>Übung 4<br/>F53-66</p> <p>Übung 4<br/>F53-69</p> <p>Übung4. Frage 4<br/>F20-22<br/>F75, 81+82</p> <p>Übung 4<br/>F64+65</p> <p>F10,14,<br/>F70,74</p> <p>F 70</p> |

| Arbeitssituation   | Leistungskriterien   | Folien-Link  |
|--|--|--|
| <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><b>Einkaufsfachleute</b></p> <p>... können für die im Unternehmen geplanten Strategien gezielt Anforderungen an versorgungssichere / nachhaltig sichere Beschaffungsmärkte ermitteln<br/>(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<br/>(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<br/>(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<br/>(z. B. Benchmarks mit ausgesuchten, strategischen Lieferanten).</p> | <p>Übung 4<br/>F74-75</p> <p>F76+77,79</p> <p>Übung 5<br/>F80-82</p> <p>Übung 5<br/>F80-82</p> |

| Arbeitssituation  | Leistungskriterien  | Folien-Link   |
|---|---|---|
| <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><b>Einkaufsfachleute</b></p> <p>... sind in der Lage, Kennzahlen aufgrund der Zielsetzung der Beschaffung zu ermitteln<br/>(z. B. zu Lagerbestand, Lagerreichweite, Lagerumschlag, Terminabweichungen, Kostenveränderungen, EDI-Quote).</p> <p>... werten die Ergebnisse aus, leiten wirtschaftlich sinnvollen Handlungsbedarf ab und informieren adressatengerecht<br/>(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<br/>(z. B. interne Meetings mit Planung, Produktion, Logistik, Verkauf).</p> <p>... erstellen ein Reporting mit Kennzahlen und qualitativem Inhalt / Aussagen<br/>(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<br/>(z. B. Reporting dient der eigenen Motivation und Leistungsbereitschaft).</p> | <p>F86-90<br/>+ separate Beispiele + Fachartikel<br/>Kap. 5</p> <p>separate Beispiele und Fachartikel<br/>Kap. 5</p> <p>F91</p> <p>separate Beispiele</p> |