

# 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                    |
|                              | 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                 |
|                              | 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             | 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 können den Bereich Finanz- und Rechnungswesen im Unternehmen richtig einordnen und kennen dessen wichtigste Teilbereiche und Funktionen innerhalb des betrieblichen Leistungsprozesses.</p> <p>Sie identifizieren den Nutzen des Finanz- und Rechnungswesens als wichtige Entscheidungsgrundlage für die Unternehmensführung.</p> <p>Dabei verdeutlichen sie die Charakteristika der Finanzbuchhaltung und können die Erfolgsrechnung, Bilanz und Buchführung im Gesamtkontext des Finanziellen Rechnungswesens richtig einordnen.</p> <p>Einkaufsfachleute verstehen die Arbeitsweise des Fachmanns Rechnungswesen. Er spricht dieselbe Sprache und kann die unterschiedlich genutzten Begriffe entsprechend wiedergeben.</p> | <p><b>Einkaufsfachleute</b></p> <p>... erläutern die wichtigsten Begriffe der Hilfs- und Ergänzungsrechnungen sowie des Hauptbereichs innerhalb des Finanz- und Rechnungswesens<br/>(z. B. Material-, Anlagen- und Lohnbuchhaltung).</p> <p>... stellen die organisatorische Einbindung des Finanz- und Rechnungswesens innerhalb des Unternehmens dar<br/>(z. B. Management-Informationssystem MIS).</p> <p>... differenzieren die wichtigsten Aufgaben und Instrumente des Finanz- und Rechnungswesens, sowohl als Planungs-, Kontroll- und Führungsinstrument, als auch als Unterstützungsprozess innerhalb des Unternehmens<br/>(z. B. Budgetplanung, Finanz- und Investitionsplanung).</p> <p>... verdeutlichen den Unterschied zwischen den Hauptbereichen Finanzielles Rechnungswesen / Finanzbuchhaltung (FIBU) und Betriebliches Rechnungswesen / Betriebsbuchhaltung (BEBU)<br/>(z. B. objektive Grundlage zur Leistungssteuerung).</p> <p>... kennen Fachbegriffe und wesentliche Instrumente des Rechnungswesens<br/>(z. B. Inventar, Bilanz/ER, Anhang, Kalkulation).</p> |  |

| Arbeitssituation   | Leistungskriterien  |  |
|--|---|--|
| <p>Einkaufsfachleute erstellen eine Bilanz, verstehen die Struktur einer einfachen Bilanz und können diese interpretieren (z. B. im Rahmen einer Lieferantenbeurteilung).</p> <p>Sie beurteilen in einer ersten Grobeinschätzung die Vermögens- und Finanzierungsseite des Unternehmens.</p> | <p><b>Einkaufsfachleute</b></p> <p>... kennen die Grundlagen der Bilanz und unterscheiden insbesondere die Begriffe Vermögen (Aktiven) und Schulden (Passiven) (z. B. Analogie zur Waage, Ausgleich).</p> <p>... gliedern die Bilanz nach deren Grundsätzen (Mindestgliederungsvorschriften) in Umlauf- und Anlagevermögen bzw. Fremd- und Eigenkapital (z. B. flüssige Mittel, Forderungen, Vorräte, Anlagen, Verbindlichkeiten, Darlehen, Eigenkapital).</p> <p>... erklären einfache Bilanzpositionen und zeigen Zusammenhänge zwischen ihnen auf (z. B. Handels-, Dienstleistungs- oder Produktionsbetrieb).</p> <p>... lernen die Bildung einfacher Buchungssätze auf Basis des Schweizer Kontenrahmens KMU (Schulversion Verlag SKV) und können den Geschäftsfall im Journal bzw. in den Konten verbuchen (z. B. Verbuchen einfacher erfolgsneutraler Geschäftsfälle innerhalb der Bilanz ohne Veränderung des Eigenkapitals).</p> <p>... ordnen die vier Typen von Bilanzveränderungen ein (z. B. Aktiv- oder Passivtausch, Kapitalbeschaffung oder Kapitalrückzahlung).</p> <p>... analysieren und beurteilen eine Bilanz und zeigen einen ersten groben Handlungsbedarf für das Unternehmen auf (z. B. Erreichen der Finanzziele Liquidität, Stabilität und Sicherheit mit entsprechenden Bilanzkennzahlen).</p> |  |

| Arbeitssituation   | Leistungskriterien   |  |
|--|--|--|
| <p>Einkaufsfachleute erkennen, dass Leistungserbringung mit Aufwand und der Verkauf dieser Leistung mit Ertrag verbunden ist und jedes Unternehmen bestrebt ist, Gewinne zu erwirtschaften.</p> <p>Einkaufsfachleute erstellen und beurteilen eine mehrstufige Erfolgsrechnung (z. B. im Rahmen einer Lieferantenbeurteilung).</p> <p>Sie beurteilen in einer ersten Grobeinschätzung die Kostenstruktur, Ertragslage, Wirtschaftlichkeit und Rentabilität des Unternehmens.</p> <p>Die aus der Erfolgsrechnung abgeleitete Kostenstruktur dient den Einkaufsfachleuten als wichtige Hilfe zur Preisstrukturanalyse.</p> | <p><b>Einkaufsfachleute</b></p> <p>... verstehen den Aufbau einer Erfolgsrechnung und den Einfluss der Beschaffung auf die operativen Ergebnisse (z. B. Ertrag, Aufwand, Erfolg, Erfolgspositionen wie Warenaufwand, Betriebsaufwand).</p> <p>... verwenden den einfachen Buchungssatz auf dem Aufwands- und Ertragskonto auf Basis des Schweizer Kontenrahmens KMU (Schulversion Verlag SKV).</p> <p>... wenden die Elemente der doppelten Buchhaltung an und können einfache Geschäftsfälle (Bilanz und Erfolgsrechnung) von Anfang bis Ende buchen (z. B. Entstehung Gewinn/Verlust und Veränderung des Eigenkapitals als doppelter Erfolgsnachweis, erfolgswirksame und erfolgsunwirksame Buchungen).</p> <p>... erstellen eine mehrstufige Erfolgsrechnung und beurteilen das Ergebnis einzelner Erfolgspositionen differenziert (z. B. Bruttogewinn, Betriebserfolg, Unternehmenserfolg).</p> <p>... ermitteln Bruttogewinn, Betriebsergebnis auf Stufe EBITDA, EBIT sowie das Unternehmensergebnis und beurteilen die dargestellten Ergebnisse (z. B. Bruttogewinnmarge, EBITDA im internationalen Vergleich, EBIT im Vergleich zum Unternehmensergebnis).</p> <p>... sind bereit, bei der Beurteilung der Rentabilität einen ganzheitlichen, unternehmerischen Blick einzunehmen (z. B. Rentabilität des Gesamt- oder Eigenkapitals, ROI).</p> |  |

| Arbeitssituation  | Leistungskriterien   |  |
|---|--|--|
| <p>Einkaufsfachleute erstellen, ergänzen und beurteilen einen einfachen Betriebsabrechnungsbogen (BAB als Gesamtkalkulation).</p> <p>Einkaufsfachleute erstellen, analysieren und interpretieren Einzelkalkulationen und leiten daraus Massnahmen und Kostensenkungspotenziale ab (z. B. offene Kalkulationen).</p> | <p><b>Einkaufsfachleute</b></p> <p>... verstehen die Notwendigkeit der sachlichen Abgrenzung zwischen finanziellem und betrieblichem Rechnungswesen (z. B. kalkulatorische Kosten wie Abschreibungen, Zinsen, Unternehmerlohn).</p> <p>... verfügen über gute Grundkenntnisse zu Kostenarten, Kostenstellen und Kostenträgern und erklären differenziert die Zusammenhänge innerhalb des betrieblichen Rechnungswesens (z. B. Einzel- oder Gemeinkosten, direkte/indirekte Kosten, Herstell- und Selbstkosten).</p> <p>... erarbeiten einfache Betriebsabrechnungsbögen auf Vollkostenbasis (z. B. nach BAB-Schema inkl. Interpretation der Ergebnisse).</p> <p>... ermitteln Umlageschlüssel zur Verteilung der Gemeinkosten auf die Kostenträger (z. B. Umlage nach Verursacherprinzip, Kostensätze für Einzelkalkulation).</p> <p>... wenden die Divisions- und Zuschlagskalkulation anhand in der Praxis angewandter Beispiele an und beurteilen das Ergebnis (z.B. Einkaufs- und Verkaufskalkulation im DL/Handel; differenzierte Zuschlagskalkulation Produktion).</p> |  |

| Arbeitssituation   | Leistungskriterien  |  |
|--|---|--|
| <p>Einkaufsfachleute verstehen die Weiterentwicklung der Vollkosten- zur Teilkostenrechnung und nutzen deren Möglichkeiten als Planungsinstrument innerhalb der Kostenrechnung.</p> <p>Sie sind der Lage, Möglichkeiten von Kalkulationen im Zusammenhang mit Teilkostenrechnungssystemen gezielt anzuwenden, die Ergebnisse zu beurteilen und davon Handlungsbedarf abzuleiten.</p> | <p><b>Einkaufsfachleute</b></p> <p>... verfügen über gute Grundkenntnisse von Einzel- und Gesamtkalkulationen auf Teilkostenbasis (z. B. Veränderlichkeit der Kosten bezüglich Auslastung).</p> <p>... skizzieren einen einfachen Betriebsabrechnungsbogen auf Teilkostenbasis und argumentieren die Notwendigkeit der Trennung in variable und fixe Kosten (z. B. typische Kostenverläufe, Kostenkurve).</p> <p>... erklären den Zweck der Deckungsbeitragsrechnung, beschreiben konkrete Anwendungsfälle und erstellen eine einstufige DB-Rechnung (z. B. Direct Costing, Zurechenbarkeit der Kosten, Kostenverhalten).</p> <p>... beschreiben die Bedeutung des Break-Even-Points und bestimmen diesen (z. B. ab wann fällt Gewinn an? Kalkulationsschema, mengen- und wertmässige Nutzschwelle).</p> <p>... sind bereit, bei der Beurteilung des Break-Even-Points einen ganzheitlichen, unternehmerischen Blick einzunehmen (z. B. Auswirkung veränderter Fixkosten und/oder veränderter Verkaufspreise und Kostensätze auf die Nutzschwelle).</p> |  |