

Lernerfolgsfragen Einkauf

- 1.) Als guter Lieferant sind Sie ständig bemüht Ihre Ziele über zu erfüllen, und liefern aus Sicherheitsgründen oft einen Tag früher und eine etwas höhere Stückzahl. Nun beschwert sich Ihr Kunde über negative Kostenauswirkungen, welche Kostenarten meint er und warum?
 - Lagerkosten, längere Haltedauer und mehr Lagerraum
 - Überstunden bzw. Mehrarbeits- Belastung

- 2.) Wie können Sie Beschaffungsobjekte einteilen. Nennen Sie für jede Kategorie 2 Beispiele.
 - Rohstoffe Bspl. Stahl, Kupfer
 - Halbfertigwaren, teilweise bearbeitete Stahlrohre
 - Fertigwaren, fertige und verpackte Teile bereit zum verkauf bspl. Computer, Autos

- 3.) Was sind die Unterschiede zwischen Standard und Schlüsselkompetenzen? Geben Sie Beispiele anhand von Wirtschaftszweigen
 - Standard-Kompetenzen sind die grundlegenden Fähigkeiten, die für bestimmte Tätigkeiten oder Branchen erwartet werden. Bspl. IT-Branche: grundlegendes Verständnis für Programmierung
 - Schlüsselkompetenzen sind Kompetenzen die Personen oder Organisationen von anderen abgrenzt. Bspl. IT Branche: Tiefes Verständnis für eine Programmiersprache wie Python.

- 4.) Was ist ein Marktmachtportfolio? Welche Standardstrategien lassen sich ableiten?
 - Das Marktmachtportfolio ist ein Konzept aus dem strategischen Management um eine Übersicht über die Marktmacht eines Unternehmens zu geben.
 - a.) Fokussierungsstrategie – Konzentration auf Nischen bzw. bestimmte Marktsegmente
 - b.) Deversifikationsstrategie – Geschäfte diversifizieren, durch Investitionen in neue Märkte. Produkte, Dienstleistungen
 - c.) Wachstumsstrategie – Geschäft erweitern durch Investitionen in Marketing, Forschung und Entwicklung
 - d.) Kooperationsstrategie – Mit andern Unternehmen zusammenarbeiten und Marktmacht zu erlangen oder stärken

- 5.) Was sind die Unterschiede zwischen Modul und Systemlieferanten? Geben Sie Beispiele
 - Modullieferanten liefern bestimmte Komponente, die in Systemen integriert werden
 - Systemlieferanten liefern komplette Systeme oder eine komplette Lösung

- 6.) Was ist der Unterschied zwischen Parallel Sourcing und Dual Sourcing?
- Beides Strategien um Risiken in Beschaffungsprozessen zu minimieren
 - Dual Sourcing Unternehmen hat zwei primäre Lieferanten hat wobei einer ein bestimmtes Teil liefert und der andere dies im Fall eines Ausfalls übernimmt
 - Parallel Sourcing bedeutet, dass ein Unternehmen mehrere Lieferanten gleichzeitig für die gleiche Komponente hat.

- 7.) Nennen Sie die 4 Phasen des PLZ, welche Elemente von Einkaufsstrategien können den 4 Phasen zugeordnet werden? Geben Sie jeweils 2 Beispiele
- a.) Entwicklung: Design-to-cost-strategie, Lieferantenentwicklungsstrategie
 - b.) Einführung: Risikominimierungsstrategie, Absicherungsstrategie
 - c.) Wachstum: Kostensenkungsstrategie, Optimierungsstrategie
 - d.) Reif: Überwachungsstrategie, End-of-Life-Management-Strategie

- 8.) Nennen 3 Beispiele von organisatorischen und/oder technischen Maßnahmen, die zu einer Beschaffungsrisikoreduzierung geeignet sind. Nennen Sie ebenfalls 3 Beispiele, wie Risiken auf den Lieferanten übertragen werden können.

- a.) Diversifikation der Lieferanten: Verwendung mehrerer Lieferanten für ein Produkt
- b.) Lieferantenbewertung: Regelmäßige Überprüfung der Leistung der Lieferanten
- c.) Vertragsmanagement: Erstellung und Überwachung von Verträgen mit Lieferanten

3 Beispiele für die Übertragung von Risiken an Lieferanten

- a.) Vereinbarung von Haftungsbeschränkungen
- b.) Übertragung von Eigentum
- c.) Vereinbarung von Garantien

- 1.) Was sind die Unterschiede zwischen dem Materialgruppenmanagement und dem LeadBuyer Konzept? Wovon hängt ab, welches Konzept geeigneter ist?

- Materialgruppenmanagement: Abteilung für bestimmte Materialgruppen verantwortlich
- Lead-Buyer-Konzept: Abteilung für gesamte Beschaffung verantwortlich
- Hängt von Anforderungen ab, LEAD Buyer engerer Kundenbezug vom Einkauf

- 2.) Warum hat sich in vielen Unternehmen eine Projekteinkaufsorganisation etabliert? Wie grenzt man diese Funktion vom strategischen Einkauf ab?

- Damit die Einkaufsaktivitäten den Anforderungen des Projekts gerecht werden
- Strategischer Einkauf auf längere Sicht über Projektlaufzeiten hinaus, bemüht günstig zu beschaffen.

- 3.) Was ist der Unterschied zwischen dem strategischen Einkauf und dem Facheinkauf?
- Der strategische Einkauf ist auf die langfristige Optimierung der Beschaffungsprozesse ausgelegt
 - Der Facheinkauf hingegen konzentriert sich auf operative Beschaffungstätigkeiten
- 4.) Bei welchen Prozessen übernimmt der Einkauf die Führungsrolle im Unternehmen? Bei welchen unterstützt er? Geben Sie Beispiele.
- a.) Übernimmt bei: Beschaffungsstrategie, Lieferantenmanagement, Preisverhandlungen, Qualitätsmanagement
- b.) Unterstützt bei: Material und Dienstleistungen bereitstellen, Kosteneinsparung realisieren, Risikomanagement

- 1.) Was ist der Unterschied zwischen RFI und RFQ? Was sind deren Funktion im Rahmen der Lieferantenauswahl?
- RFI: RFI ist eine Anfrage nach Informationen
 - RFQ: RFQ ist eine Anfrage nach Angeboten

Funktionen im Rahmen der Auswahl

- RFI hilft bei der Informationsbeschaffung und Vorauswahl von Lieferanten
- RFQ ist das Hauptinstrument zur Bewertung von Lieferantenangeboten

- 2.) Welchen Nutzen hat die Analyse von Lieferantenbeziehungen innerhalb eines Marktmachtportfolios? Welche strategischen Grundausrichtungen lassen sich ableiten?
- Die Unternehmen bekommen ein besseres Verständnis dafür, wie die Beziehungen zu den Lieferanten ihre Marktmacht und ihre Wettbewerbsfähigkeit beeinflussen
 - Diversifikation, Stärkung der Verhandlungsmacht
- 3.) Anhand von welchen 2 Dimensionen lassen sich Lieferanten beim Lieferantenauswahlprozess bewerten?
- a.) Technische Leistungsfähigkeit
- b.) Wirtschaftliche Aspekte
- 4.) Welche unterschiedlichen Audittypen können bei der Lieferantenbeurteilung zugrunde gelegt werden? Wie unterscheiden diese sich?
- Qualitätsaudit, Prozessaudit, Umweltaudit, Sozialaudit, Finanzaudit

5.) Bei einer Exkursion besuchen Sie einen alteingesessenen und erfolgreichen Mittelständler. Der Eigentümer schwört auf seine Stammlieferanten, den Schlüssel zu seinem Erfolg. Welche Nachteile kann dies jedoch auch haben?

- Verlässlichkeit
- Flexibilität
- Preisvorteile

Nachteile

- Abhängigkeit
- Fehlender Wettbewerb
- Innovationen

6.) Im Rahmen eines Praktikums sind Sie bei einem Chinesischen Eisenbahnwagenherstellers im Einkauf tätig. Von Ihnen wird erwartet, westliche Konzepte der Zuliefererintegration vorzustellen. Stellen Sie einen Ansatz mit 4 unterschiedlichen Integrationsstufen vor.

- Basis-Integration
- Kooperations-Integration
- Prozess-Integration
- Strategische Integration

1.) Was sind die Unterschiede zwischen Total Cost of Ownership und Life Cycle Costing Ansätzen? Wie können diese dazu beitragen, bessere Einkaufsentscheidungen in Unternehmen zu treffen?

- TCO bezieht sich auf Gesamtkosten eines Produkt über gesamte Lebenszyklus
- LCC geht einen Schritt weiter über den ganzen Lebenszyklus + Entwicklungskosten etc.

2.) Warum ist die Einbindung des Einkaufs in Target Costing Ansätzen so bedeutend? In welchen Prozessschritten und mit welchen Informationen kann der Einkauf dazu beitragen?

- Er spielt eine wichtige Rolle bei der Bestimmung des Preises
- Er kann dazu beitragen mit: Kostenanalyse, Lieferantenmanagement, Kostensenkung, Prozessoptimierung, Kostenprognose

- 3.) Erklären Sie den Zusammenhang zwischen Kostenfestlegung und Kostenrealisierung. Was sind die Konsequenzen für die Einkaufsfunktion im Unternehmen?
- Kostenfestlegung bezieht sich auf Prozess und dessen voraussichtlichen Kosten, Kostenrealisierung aber auf den tatsächlichen Betrag.

- 4.) Was sind die Zielsetzungen der Wertanalyse? Was sagt dabei der Wertindex aus? Was sind die 3 grundsätzlichen Wertstrategien?
- Ziele: Reduzierung der Kosten, Steigerung der Effizienz, Verbesserung der Qualität
 - Wertindex zeigt Verhältnis Nutzen und Aufwand

Die 3 grundsätzlichen Strategien sind:

- Wertoptimierung
- Wertsteigerung
- Wertkombination

- 5.) Was sind die typischen unterschiedlichen Interessenlagen im Rahmen der Preisfindung zwischen Lieferant und Abnehmer?

Lieferant:

- Maximierung des Gewinns
- Absicherung von Kosten

Abnehmer:

- Minimierung der Kosten
- Wettbewerbsfähigkeit
- Gewährleistung von Qualität und Zuverlässigkeit

- 6.) Nennen Sie die 4 unterschiedlichen Ansätze von Preisstrukturanalysen

- a.) Kostenorientierter Ansatz
- b.) Wettbewerbsorientierter Ansatz
- c.) Nachfrageorientierter Ansatz
- d.) Kundenorientierter Ansatz

- 7.) Wann würden Sie die multiple Regressionsanalyse der LPP Methode vorziehen und warum?
- Wenn das Ziel darin besteht, Beziehungen zwischen einer abhängigen Variablen und mehreren unabhängigen Variablen zu untersuchen

- 1.) Was sind die Anwendungsgebiete von eCl@ss? Wie ist die Datenstruktur aufgebaut?

- Einkauf und beschaffung
- Katalogisierung und Klassifizierung
- Produktkommunikation und Informationsaustausch
- Es besitzt eine hierarchische Struktur

2.) Nennen und beschreiben Sie die unterschiedlichen Phasen einer E-Auktion

- Vorbereitung
- Angebotsabgabe
- Angebotsbewertung
- Zuschlagserteilung
- Abschluss

3.) Welche Auktionstypen kennen Sie? Wie beurteilen Sie diese hinsichtlich der erzeugten Dynamik?

- English auction
- Dutch Auction
- Second-price-auction
- Sealed-bid-Auction

4.) Stellen Sie die Vor- und Nachteile von E-Auktionen zusammen

Vorteile

- Effizienz
- Breite Teilnehmerbasis
- Transparenz
- Kosteneinsparung

Nachteile

- Technische Probleme
- Fehlende persönliche Interaktion
- Mögliche Sicherheitsbedenken
- Schwierigkeiten bei der Bewertung

5.) Wie können klassische E-Auktionen weiterentwickelt werden? Nennen Sie 2 Ansätze und grenzen Sie diese ab.

- Dynamische E-Auktionen: Preis wird in Echtzeit angepasst
- Kollaborative E-Auktionen: Mehrerer Bieter kaufen das Produkt gemeinsam

6.) Wie unterscheiden sich See-side, Buy-side und Marktplatzlösungen bei den E-Ordering Systemen? Welche Vor- und Nachteile haben diese Formen?

- See-side: Unternehmen geben Bedarfe an, andere Unternehmen können Angebote unterbreiten.
- Buy-side: Unternehmen stellen Waren/Dienstleistung zur Show, Kunde kann direkt kaufen
- Marktplatzlösungen: Käufer und Verkäuferunternehmen interagieren direkt miteinander und können Geschäft tätigen

- 1.) Was verstehen Sie unter Aspirationszielen und Reservationszielen? Welche Rolle spielen diese in einer Verhandlung?
 - Aspirationsziele, angestrebte Ziele eines Verhandlungspartners
 - Reservationsziele, Schmerzgrenze eines Verhandlungspartners

- 2.) Was verstehen Sie im Rahmen von Verhandlungen unter BATNA? Erklären Sie die Berücksichtigung von BATNA im Rahmen einer kooperativen Verhandlungsstrategie
 - Steht für Best Alternative to a Negotiated Agreement, beste Alternative, die ein Verhandlungspartner hat falls keine Übereinstimmung eintritt.

- 3.) Nennen Sie 2 Grundtypen von Verhandlungsstrategien und deren präferierter Einsatz im Kontext von Machtverhältnissen im Einkauf
 - a.) Konfrontative Verhandlungsstrategie – benutzt Macht für besseres Angebot
 - b.) Kooperative Verhandlungsstrategie – beinhaltet Zusammenarbeit der Verhandlungspartner

- 4.) Welche Verhandlungstaktiken kennen Sie? Welchen Einfluss hat die jeweilige Taktik auf den Verhandlungsprozess?
 - Verhandlungsankündigung
 - Machtdemonstration
 - Kompromissbereitschaft
 - Kompromissuche
 - Verhandlungsbrücke

Hängt von Stärke der Partner, den Zielen und der Situation ab.

- 5.) Erklären Sie die Funktion eines Verhandlungsblattes. Welche Informationen sollten dort berücksichtigt werden?

Ein Dokument, das Informationen und Vorschläge zu einer Verhandlung enthält
folgende Informationen sollten enthalten sein:

 - Ziele
 - Informationen
 - Verhandlungsbereiche
 - Alternativen
 - Verhandlungsstrategien
 - Verhandlungsbudget

1.) Nennen Sie 5 Beispiele, wie der Einkauf Beiträge zur Verbesserung der Gewinnsituation eines Unternehmens leisten kann (G&V Rechnung) und 2 Beispiele, wie die Bilanzpositionen verbessert werden können

- Verhandlung Einkaufspreise
- Erschließung neuer Lieferquellen
- Optimierung der Lieferantenbeziehungen
- Einführung just-in-time Lieferung
- Verwendung von skalierbaren Lieferanten

2 Beispiele, wie Bilanzpositionen verbessert werden können:

- Verringerung von Lagerbeständen
- Verringerung von Verbindlichkeiten durch schnellere Zahlungen an Lieferanten

2.) Was verstehen Sie unter dem Cash-to-cash Zyklus? Warum ist dieses eine wichtige Kenngröße für Unternehmen?

Der Cash-to-cash zyklus misst die Zeitdauer die ein Unternehmen benötigt um seine Vorlaufkosten zu realisieren.

Es zeigt den Unternehmen die Liquidität auf und wie lang sie brauchen um ihre Ausgaben zu finanzieren,

3.) Welche Arten von Kennzahlen sind im Einkaufscontrolling relevant? Nennen Sie jeweils 2 Beispiele

- Effizienzkennzahlen: Kosteneinsparungspotenzial, Lead-time-reduktion
- Qualitätskennzahlen: Lieferantenperformance, Reklamationsrate

Lernerfolge SCM

1.) Erkläre mir den Bullwhip effekt und seine Konsequenzen

- Eine Überreaktion in der Supply Chain, welche zu schwankungen in den Bestellmengen führt, dies führt zu hohen Lagerkosten und verschwendeten Ressourcen

2.) Organisationshorizonte im SCM

- Kurzfristiger Horizonte
- Mittelfristige Horizonte
- Langfristige Horizonte

3.) Definition SCM

- SCM ist ein integrierter Ansatz für die Planung Steuerung und Überwachung von Aktivitäten um ein Produkt von der Quelle bis zum Endkunden zu liefern

4.) Gestaltungsansätze im SCM

- Integrierter Ansatz
- Lean Supply Chain Management
- Grünes SCM
- Agiles SCM
- Resilientes SCM

5.) Abgrenzung von CRM, APS und SCM

- CRM Unternehmen verwalten Beziehungen zu Kunden, Bedürfnisse etc.
- APS ist Teil des SCM Planung und Steuerung von Produktions- und Lieferprozessen
- SCM bezieht sich auf die Lieferkette als ganzes

6.) Planungsebenen des SCM

- Strategische Planung
- Taktische Planung
- Operationelle Planung

7.) Aufgabenmodell des SCM

- Beschaffung
- Produktion
- Logistik
- Informationsmanagement
- Risikomanagement

8.) Typologien von Lieferketten

- Lineare Lieferketten
- Stufenmodelle
- Netzwerkmodelle
- Reverse Lieferketten
- Grüne Lieferketten
- Digitale Lieferketten

9.) Erläuterung virtuelle Unternehmen

- Konzentration liegt auf Nutzung digitaler Technologien um Prozesse und Aktivitäten zu optimieren

10.) Verbesserungspotenzial im SCM System

- Digitalisierung
- Integrierte Planung
- Collaborative Planung
- Nachhaltigkeit
- Risikomanagement
-

11.) Hindernisse bei Einführung von SCM

- Kultur kann zu Widerstand im Unternehmen führen
- Technologie dies kann komplex und teuer sein
- Datenqualität einheitliche Datenstandards und Datenqualität zu gewährleisten ist schwierig
- Integrationsprobleme Die Integration in bestehende Systeme kann komplex sein und Schwierigkeiten bei der Übertragung von Daten mit sich bringen
- Kosten die Implementierung ist teuer

12.) SCOR – Modell

- Das SCOR Modell zeigt welche Handlungsfelder und Aufgabenbereiche im SCM betrachtet werden können, es zeigt die Zusammenarbeit zwischen Hersteller und seinen Kunden/Lieferanten/Unterkieferanten dar.

13.) Abgrenzung Liefertreue, Wunschtermin-Treue & Lieferfähigkeit

- Liefertreue misst die Zuverlässigkeit des Lieferanten
- Wunschtermin-Treue misst die Fähigkeit eines Unternehmens eine Lieferung am Wunschtermin auszuliefern
- Lieferfähigkeit misst die Fähigkeit eines Unternehmens Produkte auf Lager zu halten und diese bei Bedarf zu versenden.

14.) Sukzessiver MRP Lauf

- MRP-System wird schrittweise durchgeführt um optimale Planung zu erreichen

15.) Grenzen von MRP Systemen

- Datenqualität
- Flexibilität
- Reaktionszeit
- Kosten
- Komplexität
- Überkapazitäten

16.) Unterschiede ERP & SCM

- ERP sammelt und verarbeitet Daten auf verschiedenen Bereichen in einer zentralen Datenbank
- SCM konzentriert sich auf die Optimierung von Lieferketten

17.) APS-Systeme

- Nutzt mathematische Algorithmen und Datenanalyse um Prozesse effizienter und kosteneffektiver zu gestalten

18.) APO Systeme Planungsebenen und horizont

- Strategische Planung
- Taktische Planung
- Operative Planung

19.) MRP-Live

- Materialbedarfsplanung in Echtzeit, Planung und Überwachung finden in Echtzeit statt

20.) Funktionsmodelle der SCM Systeme

- Einkauf
- Lagerverwaltung
- Produktionsplanung
- Verkehrsmanagement
- Finanzmanagement
- Informationsmanagement

21.) Typologie der SCM Systeme

- Standalone Systeme
- Integrierte Systeme
- Cloud-basierte Systeme
- Branchenspezifische Systeme
- Prozessorientierte Systeme
- Echtzeitsysteme

22.) 3 Phasen des SCM Systems

- Planung
- Umsetzung
- Überwachung und Optimierung

23.) Kürzel im E-Business

- B2B (Business to Business) Aktionen zwischen Unternehmen
- B2C (Business to Consumer) Aktionen zwischen Unternehmen und Verbrauchern
- C2C (Consumer to Consumer) Geschäftsaktionen zwischen Verbrauchern

24.) Ansatzpunkte des E-SCM

- Elektronische Datenintegration
- Prozessautomatisierung
- Überwachung und Analyse
- Supply Chain Visibility, Schaffung von Transparenz in Lieferkette
- Nachhaltigkeit

25.) Was ist E-Procurement

- Elektronisches System hilft bei Verwaltung und Optimierung von Beschaffungsprozessen

26.) Was ist E-Fulfillment

- Abwicklung von Bestellungen und Lieferungen über Online-Plattformen, -Shops
- Prozess der Lieferung von Produkten optimieren und automatisieren

27.) Collaborative Planning im SCM System

- Kooperative Planung und Steuerung von Lieferungen

28.) Was ist ein CPFR Prozess

- Ein Prozess wo verschiedene Akteure in einer Lieferkette eng zusammenarbeiten

29.) Die 4 Kategorien des ECR

- Collaborative Planning
- Shopper Marketing
- Kosteneinsparung
- Supply Chain Visibility

30.) Vendor Managed Inventory (VMI)

- Ansatz zur Überwachung und Steuerung von Beständen, Lieferant hat Verantwortung für den Nachschub und die Verwaltung der Bestände eines Kunden

31.) ABC / XYZ Klassifizierungsmethoden

- ABC unterteilt Produkte in drei Kategorien der Priorität
- XYZ unterteilt Produkte in drei Kategorien der Nachfrage

32.) VMI in der Chemie

- Optimierung und Überwachung der Lieferketten da viele Chemikalien empfindlich reagieren und richtig behandelt werden müssen.

33.) VIM Vorteile für Lieferanten und Kunden

- Lieferant: Bessere Übersicht der Nachfrage, erhöhte Kundenbindung, Effizienzsteigerung
- Kunden: Reduzierte Lagerkosten, optimale Verfügbarkeit, Entlastung des eigenen Personals

34.) Einfluss der Bestände auf ROI

- Hoher Lagerbestand, hohe Kosten, abwertung ROI
- Kapitalbindung, kann nicht anders genutzt werden
- Lagerhaltungskosten z.B. Lagermiete
- Verluste durch obsoleszenz Ware kann an Wert verlieren
- Unzureichende Nachfrage Überbestand kann dazu führen dass sie nicht verkauft werden

35.) Vorgehensweise zur Optimierung der SC

- Nachhaltige Praxis + Technologie Einsatz
- Überwachung von Beständen und Lieferantenleistungen
- Prozessoptimierung
- Integriertes Lieferkettenmanagement

36.) Statistik Links- und Rechts- steil

- Linksteil weniger hohe oder Extreme Werte negativ geschichtet
- Rechtsteil weniger niedrige Werte positiv geschichtet