

Beschaffungsmarktforschung BMF

Ein Beschaffungsmarketing entsteht

Ausgangslage und Fragestellung:

Analysieren Sie Ihre Gruppenaufgabe, erarbeiten Sie hierzu die notwendigen Strategien und argumentieren Sie diese nachvollziehbar.

Fragen:

1. Wie sehen Sie Ihre momentane Situation? Eine kurze Analyse der Situation.
2. Wie starten Sie Ihr Projekt Beschaffungsmarketing? Was ist wichtig worauf achten Sie besonders, welche Elemente sehen Sie vor aufgrund der Analyse aus Frage 1 wie auch der Aufgabenstellung um ein Beschaffungsmarketing zu etablieren und vom «normalen» «Einkauf» wegzukommen?
3. Worauf achten Sie besonders? Was sehen Sie als kritisch an wo würden Sie besser die Finger davonlassen wo lohnt es sich zu kämpfen für Ihr Beschaffungsmarketing?
4. Was ist der Mehrwert, welchen Sie nun generiert haben für die Beschaffung und natürlich das Unternehmen mit der Installation Ihres Beschaffungsmarketings?
5. Sie haben eine BMF gemacht, Ziel war das Finden einer neuen elektronischen Komponente in der Schweiz. Wie könnte ein Beschaffungsmix aussehen in einem Beschaffungsmarketing? Ihre zu suchende Komponente war nur mittels primärer BMF möglich da es nur wenige Hersteller gibt und es ein ganz spezieller Produktionsprozess war für diese Komponente. Das Ganze gehört in eine Baugruppe, die wie die Meisten Ihrer Baugruppen hohe Ansprüche benötigt. Achtung Sie wollen auch in Krisenzeiten lieferfähig bleiben...

Hilfsmittel:

Bitte zeigen Sie Ihre Lösung auf max. zwei Projektor Folien auf.

Zeitraumen und Zielsetzung:

Erarbeiten Sie in **60 – 90 Minuten** Lösungsvorschläge zu Ihrem Thema.

Inputs vom Dozenten mit Hinweisen und allenfalls Korrekturen direkt im Unterricht. Musterlösung wird nach dem Unterricht abgegeben. Wenn nötig treffen Sie Annahmen.

Anschliessende Präsentation im Plenum einzeln oder im Team (ca. 10 – 15 Min.).

Einleitung:

Sie sind ein KMU und als Dienstleister aus der Schweiz kommend international bekannt und tätig. Ihr Geschäftsmodell ist so aufgebaut, dass Sie ihre Dienstleistungen und Produkte am Weltweiten Markt aus der Schweiz kommend offerieren. Es geht um Ihre Firma «IDEAS & MORE», Sie verkaufen künstliche Intelligenz & Elektronische Bauteile wie bestückte Leiterplatten. Produktion in der Schweiz und der Slowakei.

Ihr Markt zeichnet sich wie folgt aus, «IDEAS & MORE» ist eine von etwa drei Firmen in Europa die so etwas praktiziert. Kunden haben Sie aber weltweit enorm Viele. Die Kunden wählen also aus!

Ihr Business Modell sieht folgendes vor, Ihre Kunden haben eine Problemstellung und «IDEAS & MORE» findet gute Ideen die Problemstellungen im Bereich Robotik & Automation mittels künstlicher Intelligenz und Elektronik zu lösen. Anschliessend wird im Bedarfsfall auch die Produktion von «IDEAS & MORE» in Angriff genommen.

Ihre Lieferanten sind weltweit zu finden und nebst Herstellern auch Lieferanten, Sie können also direkt wie indirekt beschaffen. Von verschiedenen Firmen resp. Anbietern können Sie wiederum anfragen und Know-how wie Ideen abholen da «IDEAS & MORE» nicht alles lösen kann. Sie vergeben auch Aufträge an Dritte und montieren bei «IDEAS & MORE» zusammen.

Somit sind Sie in der Beschaffung einem grossen Kostendruck ausgesetzt, typischerweise im Segment des High-Mix & Low-Volume. Die Endmontage wie die Entwicklung sind und bleiben in der Schweiz! Produktion ist sowohl im Ausland wie der Schweiz zu finden.

Randbedingungen:

Der Markt dreht, es kommen immer mehr kleine «IDEAS & MORE» zum Vorschein aber einer könnte auch den Sprung zum grössten der Grossen machen, Sie sind also massiv unter Druck.

Ihre Firma ist eher konservativ und wird von einem CEO welcher dem Besitzer und VR-Präsidenten unterstellt ist geführt. Die Firma besetzt konventionelle denkende Managementmitglieder welche nebst Produktion, Marketing-Verkauf auch Qualitätsmanagement und HR in der GL beinhaltet. Die Beschaffung ist der Produktion unterstellt. Die Firmengrösse beträgt 180 Mitarbeiter in der Schweiz und 70 Mitarbeiter in der Slowakei. Umsatz an beiden Standorten ca. 80 Millionen Schweizer Franken.