

Beschaffungsmarktforschung BMF

Externe und interne Gründe für eine BMF und deren relevanten Beschaffungsmärkte

Ausgangslage und Fragestellung:

Analysieren Sie Ihr Gruppenbeispiel, erarbeiten Sie hierzu einige Gedanken für wirtschaftlich sinnvolle Lösungsvorschläge resp. Vorgehensweisen und argumentieren Sie diese nachvollziehbar.

Fragen:

1. Welches Ziel verfolgt Ihre Gruppenarbeit (1, 2, 3, 4, 5 – wählen Sie eine aus)
2. Analysieren Sie den internen oder externen BMF Grund resp. Auslöser
3. Wenden Sie das Selektionsverfahren für Beschaffungsobjekte oder alternativ die Wahl eines Lieferanten an und erläutern Sie die Wahl der Handhabung
4. Analysieren Sie weitere Anforderungen an einen möglichen neuen Partner
5. Welche Informationsquellen kommen für Sie warum in Frage mit Begründung
6. Welche Untersuchungssegmente werden untersucht
7. Welche Beschaffungsmärkte sind angesprochen, mit Begründung
8. Welche Marktform trifft hier wohl am ehesten zu?
9. Was sagt uns diese Marktform aus? Mit Begründung!
10. Analysieren Sie worauf Sie in Ihrer Situation besonders achten müssen
11. Was für eine Bedeutung hat Ihre BMF hier?

Hilfsmittel:

Bitte zeigen Sie Ihre Lösung auf Projektor Folien auf

Zeitraumen und Zielsetzung:

Sie erarbeiten in maximal **60 Minuten** aus der Ausgangslage Möglichkeiten, im Rahmen der Beschaffungsmarktforschung zielgerichtet Informationen zur Verbesserung Ihrer Situation zu gewinnen.

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

Gruppenarbeiten

1. Ihr Unternehmen stellt als einziges weltweit Produkte her, welche hier in der Schweiz zusammengebaut und getestet werden (System-assembly). Für die Herstellung wird zusätzlich eine bestehende bereits vorgefertigte elektronische Baugruppe benötigt. Diese wird durch Sie zurzeit aus Taiwan beschafft. Es gibt gemäss Aussage R&D (Entwicklungsabteilung) noch weitere Hersteller in der EU, die aus Gründen der Versorgungssicherheit nun ebenfalls eingeführt werden sollen. Mit diesen potentiell neuen Herstellern hatten Sie jedoch noch nie zuvor Kontakt. Sie möchten nun künftig die Baugruppe ebenfalls von einem neuen Hersteller aus der EU beziehen können. Das Verfahren dieses Herstellers ist aber ein basierend auf einer neuen Technologie... was heisst dies? Die Qualitäts- und Logistikleistungsansprüche dafür sind sehr hoch.
2. Ihre Geschäftsleitung hat entschieden, in den nächsten achtzehn Monaten die bisher schlecht ausgelastete und technisch veraltete eigene Lackiererei zu schliessen und den künftigen Bedarf bei einem externen, schweizerischen Unternehmen zu beziehen. In die Überlegung eingeschlossen ist noch die Option, dass der künftige Lieferant die zu lackierenden Blechteile auch noch selbst beschaffen und direkt lackiert fertig anliefern könnte. Die Anforderungen an den neuen Lieferanten sind neben günstigen Preisen und hoher Qualität, dass er flexibel auf kurzfristige Mengen- und Terminänderungen reagieren kann. Die räumliche Nähe zu Ihrem Unternehmen würde die Zusammenarbeit sicherlich fördern.
3. In den letzten Monaten stellten Sie bei einem Ihrer wichtigsten, strategischen Lieferanten wiederholt Qualitätsprobleme der gelieferten Kunststoffteile fest. Sie kennen die Gründe beim Lieferanten nicht genau, da Sie bisher noch keine schlüssige Erklärung von ihm erhalten haben. Durch Ihr Netzwerk haben Sie erfahren, dass auch andere Kunden dieses Lieferanten ähnliche Probleme haben. Vorsichtshalber halten Sie Ausschau nach Alternativen da es noch zwei weitere Anbieter gibt und nur zwei Verbraucher dieser Güter.
4. Ihr Unternehmen beabsichtigt, aus Kostengründen in eine neue Fertigungsanlage für die mechanische Bearbeitung zu investieren. Das Investitionsvolumen liegt bei ca. drei Millionen Schweizer Franken. Soviel hat das Unternehmen noch nie in ein Projekt investiert. Die Anforderungen der Produktionsabteilung an die neuen Maschinen sind in einem Pflichtenheft beschrieben. Der Beschaffungsmarkt für die benötigten Maschinen ist Ihnen bisher unbekannt da er in der Slowakei liegt. Zurzeit gehen Sie davon aus, dass es einige grosse Anbieter und viele Abnehmer gibt. Die EU hat die Verhandlungen zum Brexit abgebrochen und der französische Präsident wurde abgesetzt... was sagt uns dies?
5. Die Geschäftsführung Ihres Unternehmens (Mittelständler in Konstanz) hat aus Kostengründen beschlossen, die bisherige Reinigung der Büroräume und weiterer Flächen im Unternehmen (Personalrestaurant, Sitzungszimmer, Empfang etc.) nicht mehr durch das eigene Personal des Hausdienstes ausführen zu lassen. Es besteht ein grosses Angebot von regionalen und überregionalen Reinigungsdienstleistern mit unterschiedlichen Leistungsangeboten. Nun müssen Sie auf dem Markt tätig werden, worauf achten Sie besonders? Der Bundeskanzler in Deutschland hat die Schweiz stark unter Druck gesetzt betreffend Kündigung der bilateralen Verträge.