

# Beschaffungsstrategien

## Repetitions- und Vertiefungsfragen

*Die Lösungen werden am Schluss des 2. Tages abgegeben*

### Fragen

1. Beschreiben Sie einige externe Einflussgrössen, die für viele Unternehmen grosse Veränderungen in Bezug auf ihre Politik und Strategie bedeuten.

.....

.....

.....

.....

.....

2. Welche Massnahmen schlagen Sie vor, damit diese Unternehmen weiterhin erfolgreich sind?

.....

.....

.....

.....

.....

3. Weshalb ist es wichtig bei der erfolgreichen Entwicklung und Umsetzung von Beschaffungsstrategien, dass auch andere Bereiche des Unternehmens (z.B. Entwicklung, Produktion, Verkauf / Vertrieb) mit beteiligt sind?

.....

.....

.....

.....

.....

4. Beschreiben Sie Beispiele im Handel, wo das Thema „Nachhaltiges Lieferantenmanagement“ strategisch relevant für ein Unternehmen ist (Produkte, Branchen, Unternehmen).

.....

.....

.....

.....

.....

5. Welche methodischen Grundlagen zur Entwicklung von Beschaffungsstrategien gibt es und wie werden sie angewandt?

.....

.....

.....

.....

.....

6. Welches Ziel verfolgt das Beschaffungsportfolio?

.....

.....

.....

.....

.....

7. Nennen Sie vier Kriterien, die eine mögliche technische Komplexität / Versorgungsrisiko eines Beschaffungsgutes beschreiben und beschreiben Sie ein Beispiel dazu.

.....

.....

.....

.....

.....

8. Skizzieren Sie das Beschaffungsportfolio und beschreiben Sie die Quadranten.

.....

.....

.....

.....

.....

9. Welche Normstrategien (mit Beispielen) sind den jeweiligen Quadranten des Portfolios zu zuordnen?

.....

.....

.....

.....

.....

10. Für welche Beschaffungsgüter aus dem Beschaffungsportfolio wäre eine ständige, d.h. kontinuierliche Beschaffungsmarktforschung sinnvoll? Nennen und begründen Sie Ihren Entscheid an zwei Beispielen.

.....

.....

.....

.....

.....

11. Nennen Sie zwei Gegenstände bzw. Objekte der Beschaffung mit direkter Kostenwirkung auf die Herstellkosten aus der Sicht eines Industriebetriebes.

.....

.....

.....

.....

.....

12. Erklären Sie die Begriffe Just-in-Time (JIT), Kanban und Vendor Managed Inventory (VMI) und beschreiben Sie deren Funktionsweise.

.....

.....

.....

.....

.....

13. Welche Voraussetzungen sind notwendig, wenn JIT erfolgreich realisiert werden soll (mit Beispielen)?

.....

.....

.....

.....

.....

14. Erklären Sie die Begriffe Global Sourcing, Single Sourcing, Modular / System Sourcing und nennen Sie jeweils zwei Vorteile und zwei Risiken dazu.

.....

.....

.....

.....

.....

15. Worin liegt der Unterschied zwischen einem Modullieferanten und einem Systemlieferanten?

.....

.....

.....

.....

.....

16. Welche Gefahr liegt für den Abnehmer bei einer Konzentration auf nur einen Lieferanten? Wie kann er dieses Risiko positiv managen?

.....

.....

.....

.....

.....

17. Welche Vorteile liegen für die Abnehmer und für die Zulieferer im Simultaneous Engineering?

.....

.....

.....

.....

.....

18. Erklären Sie den unternehmensstrategischen Entscheid des Make-or-Buy an einem Beispiel.

.....

.....

.....

.....

.....

19. Nennen Sie drei unternehmensinterne und drei externe Gründe für Make-or-Buy.

.....

.....

.....

.....

.....

20. Welche Risiken sind mit dem Verlagern von internen Prozessen an Outsourcing-Partner verbunden?  
Nennen Sie drei und beschreiben Sie diese näher.

.....

.....

.....

.....

.....

21. Erklären Sie den Begriff Materialgruppen-Management und beschreiben Sie drei wesentliche Kriterien,  
die für ein erfolgreiches MGM wichtig sind.

.....

.....

.....

.....

.....

22. Beschreiben Sie den Zusammenhang von Beschaffungsstrategien und Lieferantenmanagement an  
zwei Beispielen.

.....

.....

.....

.....

.....

23. Welche Prozesse lassen sich zwischen Lieferant und Abnehmer integrieren, damit langfristige Vorteile  
für beide entstehen? Geben Sie drei Beispiele und erklären Sie den Nutzen.

.....

.....

.....

.....

.....

24. Welche Bedeutung hat ein Beschaffungscontrolling sowohl für Beschaffungsabteilung, als auch für andere Unternehmensbereiche und die Geschäftsführung?

.....

.....

.....

.....

.....

25. Beschreiben Sie fünf strategische Kennzahlen und begründen Sie den Zweck dieser Kennzahl.

.....

.....

.....

.....

.....

26. Skizzieren Sie den direkten Zusammenhang einer Unternehmenskennzahl (z.B. den ROI – Return on Investment) mit einer Kennzahl aus der Beschaffung (Ursache-Wirkung).

.....

.....

.....

.....

.....