

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	
			3.1 Anforderungen an die Beschaffung verstehen	3.2 Bedarfe ermitteln und beurteilen	3.3 Strategien ableiten und umsetzen	3.4 Markt- und Lieferantenanforderungen kennen	3.5 Wirtschaftlichkeit mit Kennzahlen prüfen	
	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	
			5.1 Strategische Rahmenbedingungen verstehen	5.2 Kalkulationsmethoden einsetzen	5.3 Preisanalysen durchführen und beurteilen	5.4 Informationen für die Preisanalyse beschaffen	5.5 Resultate aus der Kosten- und Preisanalyse nutzen	
	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		
7.1 Projekte vorbereiten und unterstützen			7.2 Projekte / Teilprojekte leiten	7.3 Projekte steuern und Lösungen entwickeln	7.4 Lösungen bewerten und Projekte abschliessen			
7	Projektmanagement							
	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	
			9.1 Grundlagen der CH-Rechtsordnung verstehen	9.2 Grundwissen des Allgemeinen Vertragsrechts beherrschen	9.3 Verträge anwenden	9.4 Störfälle bearbeiten	9.5 Grenzüberschreitende Verträge einsetzen	
	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	
		12.1 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			
12	Gesprächs- und Verhandlungsführung							

Arbeitssituation	Leistungskriterien	
<p>Einkaufsfachleute zeigen Möglichkeiten einer objektiven Preis- und Kostenbeurteilung von Beschaffungsobjekten auf und bekommen so ein besseres Verständnis für die Preisbildung.</p> <p>Dabei setzen sie Grundlagenwissen sowohl aus der Volkswirtschaft als auch aus dem Rechnungswesen ein.</p> <p>Sie nutzen die PKSA u. a. zur Beurteilung von Preisveränderungen, bei Angebotsvergleichen oder bei der Auswertung von Anfragen in Bezug auf externe Prozessverlagerungen.</p>	<p>Einkaufsfachleute</p> <p>... können im Detail Ziel und Nutzen der PKSA differenzieren (Transparenz, Kostentreiber, preisgestaltende Elemente).</p> <p>... kennen die Grundsätze und Zusammenhänge der Marktformen und Marktpreisbildung (Marktformen-Matrix, Angebot und Nachfrage, Preiselastizitäten).</p> <p>... sind in der Lage, Beschaffungsobjekte nach deren Einfluss auf das Betriebsergebnis zu beschreiben, und unterscheiden zwischen direkten und indirekten Kosten (z. B. Handelswaren/Rohstoffe, Hilfsstoffe, Betriebshilfsstoffe, Module/Baugruppen und deren Einfluss auf die Kostenträgerrechnung).</p> <p>... erkennen die PKSA als wichtige objektive Grundlage zur Vorbereitung von Preisverhandlungen und Kostendiskussionen (Transparenz, Objektivität, Produkte- und Prozesswissen).</p> <p>... sind motiviert, diese Informationen in Verhandlungen mit Lieferanten einfließen zu lassen (Kostentreiber, Einfluss auf Herstellkosten, Deckungsbeitrag, Preisbildung, Mengenveränderungen).</p>	

Arbeitssituation	Leistungskriterien	
<p>Einkaufsfachleute erarbeiten sich, unterstützt durch unterschiedliche Kalkulationsmethoden, objektive Entscheidungsgrundlagen zur Beurteilung von Lieferantenangeboten.</p> <p>Darüber hinaus überprüfen sie die Kostenstruktur von strategisch wichtigen Beschaffungsobjekten und berücksichtigen diese Ergebnisse in Gesprächen und Verhandlungen mit den Lieferanten.</p> <p>Bei der Erstellung von Kostenstrukturen nutzen sie – wenn möglich und sinnvoll – die Erfahrungen von Kollegen aus der Entwicklung und Produktion.</p>	<p>Einkaufsfachleute</p> <p>... nutzen die Grundkenntnisse der Handelskalkulation, Teil- und Vollkostenkalkulation, wenden diese Kalkulationsarten gezielt an und erklären die Kostenelemente (Aufbau der jeweiligen Kalkulationsarten, Kostentreiber, variable + fixe Kosten).</p> <p>... führen eine Deckungsbeitragsrechnung gezielt zur Analyse einer Kostenstruktur durch und beurteilen diese.</p> <p>... unterscheiden die wesentlichen Elemente einer Hersteller- und einer Händlerkalkulation und führen eine solche durch (Berücksichtigung der Wertschöpfung des Produzenten und des Händlers).</p> <p>... entwickeln für Herstellerbetriebe und Handelsunternehmen eine mehrstufige DB-Rechnung zur Beurteilung der Kostenstruktur auf Produktebene (direkter Kosteneinfluss der Produktion, Preisuntergrenze).</p> <p>... kennen die Methode der Schattenkalkulation und wenden diese zur Prüfung von Lieferantenangeboten oder der Zielpreisfindung an (z. B. Nachkalkulation, Zielpreisermittlung, vermutliche Kosten des Lieferanten).</p>	

Arbeitssituation	Leistungskriterien	
<p>Einkaufsfachleute führen gezielt Preisanalysen nach Aspekten von Kosten, Mengen und auf der Zeitachse durch.</p> <p>Sie berücksichtigen dabei Methoden und Techniken der Kostenrechnung.</p> <p>Einkaufsfachleute leiten aus den Ergebnissen Handlungsbedarf für Lieferantengespräche und -verhandlungen ab und argumentieren ihre Aussagen objektiv und nachvollziehbar.</p>	<p>Einkaufsfachleute</p> <p>... führen für Seriengüter (Wiederholungskauf) Preisanalysen mit Mengendaten durch und nutzen die Information der Folgekosten, um Angebotspreise mit Mengendaten zu beurteilen (z. B. Stückpreise mit Mengendaten).</p> <p>... setzen gezielt die Methode der Lernkurve ein (Erfahrungskurveneffekt nach Boston Consulting).</p> <p>... wenden für Einzelfertigung oder Investitionsbeschaffung die Nutzwertanalyse an, entwickeln dafür die entsprechenden Kriterien / die Gewichtung und begründen die Kaufentscheidung (z. B. Investitionsgut: Produktionsmaschine, Lagereinrichtung, IT-Hard- oder -Software, Fuhrpark).</p> <p>... begründen die Anwendung der Gleitpreisformel und ermitteln relevante Preisveränderungen (z. B. Währungsveränderungen für Güter wie Kupferkabel, Textilien, Kunststoffteile, Chemikalien).</p> <p>... führen bei Make-or-Buy-Entscheidungen im Unternehmen Anfragen auf Grundlage des partiellen Preisvergleichs durch und ermitteln den fiktiven Zielpreis (z. B. Verlagerungen interner Prozesse wie Produktion oder Reinigung an Externe).</p> <p>... nutzen motiviert die Ergebnisse der PKSA und entwickeln daraus nachvollziehbare und objektive Verhandlungsargumente (Grundlagen für die Vorbereitung von Verhandlungsgesprächen).</p>	

Arbeitssituation	Leistungskriterien	
<p>Einkaufsfachleute informieren sich bei strategisch wichtigen Beschaffungsobjekten regelmässig über die Einflussfaktoren auf deren Kosten- und Preisgestaltung.</p> <p>Hierfür verwenden sie unterschiedliche Quellen und Methoden zur Informationsbeschaffung.</p> <p>Den Wert dieser Informationen eröffnen sie auch anderen internen Stellen.</p>	<p>Einkaufsfachleute</p> <p>... nutzen die Methoden der Beschaffungsmarktforschung, um selektiv Informationen über Kosten-, Preis- und Marktveränderungen zu erhalten (z. B. direkte, indirekte BMF).</p> <p>... ermitteln und nutzen gezielt interne und externe Informationsquellen, um vergangene und künftige Veränderungen von preis- und kostenrelevanten Elementen zu erfahren (z. B. externe Statistiken, Indexes, interne Informationen von Technik, Verkauf, Fachverbänden).</p> <p>... speichern diese Daten, verwenden diese selbst wieder und stellen sie anderen Fachbereichen (Entwicklung, Controlling, Verkauf) zur Verfügung (z. B. auf Datenbank, Intranet).</p>	

Arbeitssituation	Leistungskriterien	
<p>Einkaufsfachleute nutzen die Ergebnisse aus der Preis- und Kostenstrukturanalyse kontinuierlich für strategisch wichtige Güter und Dienstleistungen sowie fallweise bei Einzelbeschaffungen.</p> <p>Sie agieren aktiv bei Marktveränderungen im Fall von Preissenkungen und argumentieren professionell in Verhandlungssituationen.</p> <p>Darüber hinaus reduzieren sie vielfach Konfliktsituationen in Verhandlungen durch verständliche und nachvollziehbare Transparenz.</p>	<p>Einkaufsfachleute</p> <p>... setzen die erarbeiteten Informationen aus der PKSA gezielt für die Vorbereitung von Preisverhandlungen ein (z. B. Info über die Kostenstruktur, Auswirkungen auf echte Veränderungen, Entwicklung der Kosten beim Lieferanten).</p> <p>... vereinbaren mit wichtigen Lieferpartnern die Kostenstruktur als objektive und nachvollziehbare Verhandlungsgrundlage (z. B. Kostentreiber, Einflussfaktoren für Kostenveränderungen).</p> <p>... beschaffen sich Informationen über Marktveränderungen und ermitteln den Einfluss auf die Kosten und den Verkaufspreis (z. B. Währungsparitätsveränderung, LSVA auf Transportkosten, Anstieg der Kupfernotierung auf Kabelpreise).</p> <p>... kontaktieren den Lieferanten und fordern ggf. Preissenkungen bei Marktpreisveränderungen oder erheblicher Mengensteigerung der Bezugsmengen gegenüber dem Vorjahr oder früheren Bestellungen (z. B. Währungsparitätsveränderung, sinkender Erdölpreis auf Kunststoff, Verdoppeln der Bezugsmenge beim Lieferanten).</p>	