

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	Beschaffungsstrategien	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
	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	Preis- und Kostenstrukturanalyse	5.1 Strategische Rahmenbedingungen verstehen	5.2 Kalkulationsmethoden einsetzen	5.3 Preisanalysen durchführen und beurteilen	5.4 Informationen für die Preisanalyse beschaffen
	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	Projektmanagement	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			
		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			Vertragsrecht	9.1 Grundlagen der CH-Rechtsordnung verstehen	9.2 Grundwissen des Allgemeinen Vertragsrechts beherrschen	9.3 Verträge anwenden	9.4 Störfälle bearbeiten
		10	Volkswirtschaftslehre		10.1 Grundlagen des Wirtschaftsystems verstehen	10.2 Marktmechanismen beurteilen	10.3 Börsen als Handelsplatz nutzen	10.4 Globalisierung und Strukturwandel einbeziehen
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	Gesprächs- und Verhandlungsführung	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	

Arbeitssituation	Leistungskriterien	
<p>Einkaufsfachleute handeln bei ihrer rechtlich orientierten Arbeit im Rahmen der Grundlagen der schweizerischen Rechtsordnung.</p> <p>Sie beachten die Abgrenzung zwischen Öffentlichem Recht und Privatrecht sowie zwingendem und dispositivem Recht und nutzen den Handlungsspielraum des dispositiven Rechts im Sinne des eigenen Unternehmens.</p>	<p>Einkaufsfachleute</p> <p>... kennen den Unterschied zwischen Öffentlichem Recht und Privatrecht sowie ihre Bedeutung im Geschäftsalltag (z. B. Öffentliches Recht: Strafrecht, Steuerrecht, Beziehung Staat und Bürger / Privatrecht: OR, ZGB Rechtsbeziehung einzelner Rechtssubjekte).</p> <p>... können die wesentlichen Inhalte des zwingenden und dispositiven Gesetzesrechts wiedergeben (z. B. dispositives Recht = ergänzendes Recht, Abweichungen möglich / zwingendes Recht = Abweichen und Aufheben des Rechts nicht möglich).</p> <p>... verstehen das dispositive Recht als Teil des Gesetzesrechts, das von den Parteien im Rahmen der Gesetzesordnung verändert werden kann (z. B. bei Kaufvertrag, Werkvertrag, Auftrag: viele Möglichkeiten, vom Gesetz abweichen zu können / Arbeitsvertrag: viele zwingende Gesetznormen).</p> <p>... kennen die zwingenden Gesetznormen vor allem im Arbeits- und Mietrecht (z. B. Mutterschaftsurlaub, Formvorschriften Kündigung Mietvertrag).</p> <p>... sind sich der Chancen und Risiken im Umgang mit rechtlich relevanten Geschäften bewusst (z. B. Fragen der Haftung, Einhalten von Fristen und Formvorschriften).</p>	

Arbeitssituation	Leistungskriterien	
<p>Einkaufsfachleute sind in ihrer Arbeitswelt regelmässig mit Herausforderungen des Allgemeinen Vertragsrechts konfrontiert.</p> <p>Sie identifizieren für ihren Bereich wichtige Vertragsinhalte und sind in der Lage, Verträge mit der nötigen Sorgfaltspflicht für das eigene Unternehmen zu erstellen und zu bearbeiten.</p> <p>Einkaufsfachleute sind sich der rechtlichen Konsequenzen ihres Tuns bewusst.</p>	<p>Einkaufsfachleute</p> <p>... kennen beim Abschiessen von Geschäften die Bedeutung der übereinstimmenden Willensäusserung (z. B. Konsens, Angebot – Annahme).</p> <p>... wissen, wann ein Vertrag zustande kommt (z. B. Einigkeit zwischen den Parteien in Bezug auf die wichtigsten Vertragspunkte (essentialia negotii)).</p> <p>... kennen Gründe, die das Zustandekommen von Verträgen verhindern können (z. B. Sittenwidrigkeit, Unmöglichkeit, Widerrechtlichkeit).</p> <p>... erkennen, wann bei einem Geschäft eine Form eingehalten werden muss und wann nicht (z. B. Bürgschaften natürlicher Personen > CHF 2000 erfordert eine öffentliche Beurkundung).</p> <p>... kennen in Bezug auf AGB die Ungewöhnlichkeitsregel und die Unklarheitenregel (z. B. Regelungen, mit denen nicht gerechnet werden muss oder die man nicht versteht).</p> <p>... unterscheiden die wichtigsten Vertragstypen und grenzen diese untereinander ab (z. B. Kaufvertrag, Werkvertrag, Arbeitsvertrag).</p> <p>... verfügen über das Bewusstsein, dass rechtliche Fragen von grosser Relevanz für das Unternehmen sind (z. B. Gefahr von Gerichtsfällen, Haftung bei Verletzung von vertraglichen Pflichten).</p> <p>... kennen die Bedeutung des Gesellschaftsrechts, die rechtlichen Aspekte von Personenvereinigungen (z. B. Aktiengesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung; die meisten Unternehmen sind als AG oder GmbH organisiert, mit Einhaltung strenger Regeln im OR).</p>	

Arbeitssituation	Leistungskriterien	
<p>Einkaufsfachleute unterstützen die Einkaufsleitung bei der Beurteilung und Ausarbeitung von Vertragswerken in der Zusammenarbeit mit Lieferanten.</p> <p>Sie sind sensibilisiert für wichtige rechtliche Punkte und berücksichtigen sowohl die gesetzlichen Bestimmungen als auch Unternehmerinteressen.</p> <p>Zudem erkennen sie den Zeitpunkt, an dem ein Rechtsspezialist beigezogen werden sollte.</p> <p>Im Bereich des Öffentlichen Beschaffungswesens (Submission) sind sie mit den wichtigsten rechtlichen Rahmenbedingungen vertraut.</p>	<p>Einkaufsfachleute</p> <p>... setzen unterschiedliche Verträge in der Zusammenarbeit mit Lieferanten ein (z. B. Kaufvertrag, Werkvertrag, Auftrag, Mietvertrag, Leihvertrag, Arbeitsvertrag).</p> <p>... sind sich der entsprechenden Rechte und Pflichten beider Vertragsparteien bewusst (z. B. beim Kaufvertrag: Zahlung des Kaufpreises, Übergabe der Kaufsache und Eigentumsübergang).</p> <p>... sind fähig, eine erste Beurteilung von Verträgen vorzunehmen (z. B. Vertragstyp, Haftungsrisiken, anwendbares Recht und Gerichtsstand).</p> <p>... setzen gezielt Sicherheiten und Sicherungsinstrumente in Verträgen ein (z. B. Konventionalstrafe, Garantie, Bürgschaft, Akkreditiv).</p> <p>... nutzen die AGB und kennen deren Chancen und Risiken (z. B. Gefahr der Kollision von AGB).</p> <p>... wählen das anwendbare Recht und den Gerichtsstand zum Vorteil des eigenen Unternehmens (z. B. Schweizer Recht, Gerichtsstand Sitz des eigenen Unternehmens).</p> <p>... nutzen bei Bedarf externe Hilfe von Spezialisten (z. B. bei Fachthemen wie Patent- oder Lizenzschutz, bei Fällen mit grossem Haftungsrisiko).</p> <p>... kennen wichtige Punkte, die es bei der Submission zu beachten gilt (z. B. Gewichtung Zuschlagskriterien, Schwellenwert).</p>	

Arbeitssituation	Leistungskriterien	
<p>Einkaufsfachleute sind mitunter gefordert, kritische Situationen mit Vertragspartnern sachorientiert anzugehen.</p> <p>Sie erkennen Fälle der Schlecht- oder Nichterfüllung und gehen bei Störfällen rechtlich korrekt vor.</p> <p>Sie sind gegenüber Gefahren und drohenden Schäden für das eigene Unternehmen sensibilisiert und ergreifen die entsprechenden Gegenmassnahmen im Sinne des eigenen Unternehmens.</p>	<p>Einkaufsfachleute</p> <p>... verstehen wichtige Begriffe im Rahmen der Störfallbearbeitung (z. B. Schuld, Mahnung, Nachfrist, absolutes und relatives Fixgeschäft, Mahngeschäft, Wahlrechte laut OR, Verspätungsschaden).</p> <p>... unterscheiden Nichterfüllung und Schlechtlieferung (aliud/peius) in der Praxis (z. B. falsche Sache oder mangelhafte Sache).</p> <p>... kennen die formell wichtigen Inhalte einer Mängelrüge und können eine Mahnung formulieren (z. B. beschreiben des Mangels in der Mängelrüge).</p> <p>... stellen die gesetzlichen Regeln der Gewährleistung dar und agieren rechtlich korrekt in Fällen von Verzug und Gewährleistungsansprüchen (z. B. Eingangskontrolle/Sichtkontrolle bei der Lieferung von Ware auf offensichtliche Mängel).</p> <p>... unterscheiden offene und versteckte Mängel (z. B. Delle im Auto (offensichtlicher Mangel), Luftfeinschlüsse in Schweissnaht (versteckter Mangel).</p> <p>... unterscheiden Gewährleistungsansprüche im Kauf- und Werkvertragsrecht (z. B. OR sieht beim Kaufvertrag kein Nachbesserungsrecht vor, Gewährleistungsfristen).</p> <p>... erkennen die Bedeutung der Produkthaftpflicht für das eigene Unternehmen und wissen, was dieses umfasst (z. B. Personenschäden, Schäden an privat genutzten Sachen).</p>	

Arbeitssituation	Leistungskriterien	
<p>Einkaufsfachleute agieren bei grenzüberschreitenden Vertragsschlüssen mit besonderer Vorsicht und sind für kritische Vertragspunkte sensibilisiert, um Schäden für das eigene Unternehmen abzuwenden.</p> <p>Aus diesem Grund wenden sie u. a. die entsprechenden Incoterms und die Regelungen des Wiener Kaufrechts (WKR) bewusst an.</p>	<p>Einkaufsfachleute</p> <p>... kennen die rechtlichen vertraglichen Kernpunkte im Rahmen der Auslandsbeschaffung (z. B. die gerichtliche Zuständigkeit, anwendbares Recht, Sicherungsinstrumente und Incoterms).</p> <p>... verstehen, dass bei grenzüberschreitenden Geschäftsabschlüssen besondere Vorsicht geboten ist (z. B. Gerichtsstand, anwendbares Recht, unbekannte Rechtsordnungen).</p> <p>... regeln, wer Kosten für die Lieferung trägt und wann Nutzen und Gefahr übergehen (z. B. gemäss Incoterms 2010).</p> <p>... verwenden gezielt das Wiener Kaufrecht (WKR) im internationalen Warenhandel und zeigen die wesentlichen Unterschiede zum OR auf (z. B. Nachbesserung beim Kauf im WKR vorgesehen, nicht jedoch im OR).</p> <p>... wissen, dass das WKR ausdrücklich ausgeschlossen werden muss, wenn man es nicht einsetzen möchte (z. B. wenn man nur «schweizerisches Recht» statuiert, ist das WKR noch nicht ausgeschlossen).</p> <p>... sind sich der grossen rechtlichen Tragweite der Auslandsbeschaffung für das Unternehmen bewusst (z. B. generell Haftungsfälle im Ausland, Produkthaftungsfälle in USA, fremde Richter, andere Rechtsordnungen).</p>	