

Fragebogen zum Einkauf

Bei Auswahlfeldern kennzeichnen Sie die Antwort bitte mit einem kleinen "x". Weiter zur nächsten Frage mit TAB-Taste.

Allgemein

1.	Wie viele Mitarbeiter sind in Ihrem Unternehmen mit Einkaufstätigkeiten beschäftigt?		
2.	Wie hoch ist Ihr durchschnittlicher monatlicher Umsatz ?	in 2011	
		in 2012:	
		in 2013 (bis heute)	
3.	Wie hoch war Ihr Einkaufsvolumen?	in 2011	
		in 2012:	
		in 2013 (bis heute)	
4.	Wie hoch ist der Anteil des Einkaufsvolumens bezogen auf den Umsatz in Prozent?	in 2011	
		in 2012:	
		in 2013 (bis heute)	
5.	Wie hoch war die Anzahl der eingekauften Artikel?	in 2011	
		in 2012:	
		in 2013 (bis heute)	
6.	Wie war die prozentuale Aufteilung?	in 2012:	
		Hilfs- und Betriebsstoffe (ausser Werkzeuge):	
		Rohstoffe u. Halbfertigprodukte:	
		Werkzeuge:	
		Handelsware	
		Verbrauchsmaterial Verwaltung	
		in 2013 (bis heute)	
		Hilfs- und Betriebsstoffe (ausser Werkzeuge):	
		Rohstoffe u. Halbfertigprodukte:	
		Werkzeuge:	
		Handelsware	
Verbrauchsmaterial Verwaltung			

7.	Sind die Artikel bereits klassifiziert (Bsp. ABC-Analyse)?	ja		nein	
8.	Falls die Artikel bereits klassifiziert sind, wie ist die Aufteilung in Prozent?				
9.	Welches sind die Parameter der Klassifizierung?				
10.	Woher beziehen Sie die Artikel (Bsp. A-Artikel zu 30% regional, 40% im Inland, 30% im Ausland)?				
11.	Wer ist verantwortlich für die Beschaffung?	zentraler Einkauf		abteilungs-bezogener Einkauf	
12.	Setzen Sie elektronische Unterstützung beim Einkauf ein?	ja		nein	
13.	Falls zutreffend, welche Software nutzen Sie?				
14.	Wurden für das aktuelle Jahr Einkaufsziele vereinbart?	ja		nein	
15.	Falls zutreffend, welche Ziele wurden für den Einkauf in 2013 vereinbart?				
16.	Nehmen Sie regelmäßig an Einkaufsfortbildungen teil?	ja		nein	
17.	Falls zutreffend, an welchen in 2013?				
18.	Wo sind Ihre Beschaffungsmärkte?				
19.	Wie oft analysieren Sie Ihre Beschaffungsmärkte?	mindestens einmal im Monat		weniger als einmal im Monat	
20.	Was analysieren Sie?	potentielle Lieferanten		Frachtkostenentwicklung	
		Preise		technologische Neuerungen	
		Wettbewerbsverhältnisse unter den vorhandenen und potentiellen Lieferanten		potentielle Risiken	
21.	Welche Informationsquellen nutzen Sie?	Lieferantenbefragung und -selbstauskunft		Datenbanken und Statistiken	
		Publikationen (Zeitschriften, Bücher etc.)		Audits und Betriebsbesichtigungen	
		elektronische Medien		Networking (externe und innerbetriebliche Quellen)	
		Messen und Ausstellungen		Referenzen	
22.	Sind die Informationen Ihrer Meinung nach ausreichend?	ja		nein	
23.	Falls nicht zutreffend, welchen Verbesserungsbedarf sehen Sie?				
24.	Wie hoch ist Ihre Lieferantenzahl?				
25.	Wissen Sie wo Ihre Wettbewerber ihre Beschaffungsmärkte haben?	ja		nein	
26.	Wie hoch ist Ihr durchschnittlicher monatlicher Lagerbestand im aktuellen Jahr?				

Bestellprozess

27.	Wie viele Bestellungen versenden Sie pro Monat im Durchschnitt?	
28.	Wie hoch ist der durchschnittliche Wert pro Bestellung?	
29.	Wie viel Zeit benötigen Sie im Durchschnitt pro Bestellung (inkl. Lieferantenauswahl, Anfrage, Kalkulation der Angebote, ggf. Nachverhandlung /Neuanfrage, Entscheidungsprozess, Bestellanforderung, Bestellung, Auftragsbestätigung, ggf. zusätzliche Kommunikation bei Problemen)?	

Lieferantenauswahl

30.	Nutzen Sie das Instrument der Lieferantendossiers?	ja		nein	
31.	Falls zutreffend, welche Informationen sind enthalten und wem sind diese zugänglich?				
32.	Sind die Beschaffungsmärkte der Lieferanten bekannt?	ja		nein	
33.	Sind die Marktanteile der Lieferanten bei Ihren Wettbewerbern bekannt?	ja		nein	
34.	Nutzen Sie das Instrument der Preiskalkulation für die Ermittlung des Verhandlungsspielraums mit Ihren Lieferanten?	ja		nein	
35.	Wie verbessern Sie Ihre Verhandlungsposition gegenüber Lieferanten derzeit?	Informationsbeschaffung		Bündelung von Bedarfen	
		Rahmenverträge		"Partnerschaft auf Augenhöhe"	
		günstigere Zahlungskonditionen für den Lieferanten		Nutzen erlernter Verhandlungstaktiken	

Lieferantenbewertung

36. Sind die Lieferanten bereits klassifiziert?	ja		nein	
37. Falls zutreffend, wie ist die prozentuale Aufteilung?				
38. Welches sind die Parameter der Klassifizierung?				
39. Nutzen Sie das Instrument der Lieferantenbewertung?	ja		nein	
40. Falls zutreffend, wie sind die Analysekriterien?	gelieferte Menge		Service (Erreichbarkeit, Reaktionsschnelligkeit etc.)	
	Qualität (Reklamationen etc.)		aktive Informationspolitik	
	Logistik (Liefertreue, Logistikkosten)		Innovationsgrad (eigene Verbesserungsvorschläge für das gelieferte Produkt und den Service)	
	finanzielle Situation (Zahlungsbedingungen etc.)		Umweltmanagement (Zertifizierungen, nachhaltige Arbeitsweise etc.)	
41. Welches Verfahren wird angewendet?	Preis-/Kostent-scheidungsanalyse		Höchstpunktzahl-verfahren	
	Kennzahlenverfahren		Prozentbewertungs-verfahren	
	Notensystem		Checklistenverfahren	
42. Nutzen Sie eine Software zur Unterstützung bei der Lieferantenbewertung?	ja		nein	
43. Falls zutreffend, welche Software nutzen Sie?				
44. Nutzen Sie das Instrument des Lieferantencontrollings?	ja		nein	
45. Nutzen Sie das Instrument der Lieferantenaudits?	ja		nein	
46. In welcher Frequenz finden Audits statt?	alle zwei Jahre		seltener als alle zwei Jahre	
47. Welche Kennzahlen verwenden Sie im Lieferantencontrolling?				
48. Werden die Lieferanten über die Bewertung informiert?	ja		nein	
49. Falls zutreffend, auf welchem Weg werden Sie informiert?				
50. Wie gehen Sie vor, falls die Leistungen der Lieferanten nicht zufriedenstellend sind?				
51. Gibt es eine Unterscheidung nach Sanktionen und Anreizen?	ja		nein	

Partnerschaften und Kooperationen

52.	Nutzen Sie das Instrument der Strategischen Partnerschaft mit Lieferanten?	ja		nein	
53.	Beteiligen Sie sich an Einkaufskooperationen?	ja		nein	
54.	Sind Sie zufrieden mit den Kooperationen und wurden Ihre Ziele erreicht?				

Lieferantenmanagementprozess

55.	Durchläuft Ihr Unternehmen die Standardprozessschritte eines Lieferantenmanagements (Vorauswahl, Bewertung, Auswahl, Kontrolle, Entwicklung mit dem Lieferanten)?	ja		nein	
56.	Falls zutreffend in welchem Umfang (in Prozent) bezogen auf die Klassifikation Ihrer Artikel?				
57.	Falls nicht zutreffend, was sind Ihrer Meinung nach die Gründe?				

Summe:

Einsparpotential	0- 59 Punkte = wenig bis kein Optimierungsbedarf
0	
Einsparpotential	60- 119 Punkte = leichter Optimierungsbedarf
0	
Einsparpotential	120- 219 Punkte = deutlicher Optimierungsbedarf
0	
Einsparpotential	220-320 Punkte= kritisch, sofortiger Optimierungsbedarf
0	

Für erneutes Ausfüllen oder Korrektur bitte weiter mit der TAB-Taste.