



## BERATUNG/SEMINARE

---

### BESCHAFFUNGSLOGISTIK Internationales Strategisches Sourcing

— Schwerpunktspezifische Themen —

1. Beschaffungslogistik im originär dispositiven Gefüge – nebst Forschung/Entwicklung, Transformationsprozess (optimale Allokation der Repetierfaktoren): U. a. Produktivitätssteigerung ( $P_i = x_i/b_j \rightarrow b/x = 1$  [Schwellenwert]), mitunter Losgrösseneruierung für die limitationale-/substitutionale Fertigung (Process-Sourcing / Supply Chain Management), Absatzmarketing (Produkt-Markt-Matrix / Synergienutzungsgradermittlung gem. Ansoff, H.-I., 1966, S. 13 ff; Becker, J., 1983, S. 197 ff.; ferner morphologische Erwägungen: Becker, J., 1998, S. 352 ff.; Seidel, D., 2011, S. 44 ff. & S. 118 ff., sowie marketingstrategische Stossrichtung gem. Becker, J. v. 1993, S. 123 ff.), Finanz- und internes Rechnungswesen (statisch-/dynamische Erwägungen).

2. Ausschreibungsrelevante-/kategoriespezifische Faktorgrößen (RFI).

Schwerpunktsspezifisch (in der 2. Dimension):

#### 2.1 UNTERNEHMENSPROFIL

U. a. Jahresberichterstattung, Organisationsstruktur, Kooperationen (Sublieferanten), numerisch-/gewichteter Distributionsgrad;

#### 2.2 MARKETINGASPEKTE

U. a. Marktpräsenz (Germany / Europe / NAFTA / World), Leistungspotential mit Bezug auf internationale Aktivitäten, zu definierendes Process-Management (Best-Practice), relativer Marktanteil;

#### 2.3 TECHNISCHE ANFORDERUNGEN

E-Business: Business to Business Beschaffungssysteme, Systemkompatibilität mit SAP, Erfahrungswerte mit EDI, Evaluated Receipt Settlement (Gutschriftverfahren), Multilingual Internet Names Consortium (MINC), Secure Sockets Layer (SSL);

#### 2.4 LOGISTISCHE ANFORDERUNGEN

Distributionslogistik des Lieferanten, Kooperationen mit Logistik-Providern, Lieferungsgarantien;

#### 2.5 PRODUKT- UND PREISPOLITIK

Open-Book-Policy, Substituierbarkeitsfaktor (Refill-Product-Assortment / Replenishment), Portfolio-Entwicklung, Return-Police, Rabattstaffelungen, Responsible-Care mit Bezug auf den Umwelt-Aspekt;

#### 2.6 KOSTEN

U. a. Einsparungspotential, Einbindung des/der Kunden in die Gesamtkostenreduktion;

#### 2.7 MANAGEMENT & REPORTING

Strategische Ausrichtungen/Konzepte seitens des Lieferanten;

#### 2.8 BETRIEBS-/SYSTEMSICHERHEIT(EN)

Datensicherungen/Zugriffsrechte;

#### 2.9 ENTWICKLUNGSPOTENTIAL / LIEFERANT/SUBLIEFERANT(EN)

On-Site-Resources & -Care, Trainingsanforderungen/-methoden zwecks zeitnaher Initiierung und Implementierung.

3. Kompensation horizontal redundanter Sachverhalte mittels hierarchisch partitionierter Prozessanalyse (AHP plus Matrix – BI-Software basierend) am Beispiel 'C-Office-Supplies' (White Collar Demand); zu Deutsch: C-Büro-Vorräte (Weisser Kragen Bedarf).

4. Auktionsmethoden/-techniken (u. a. Reverse Auction [Rückwärtsauktion]).