**1.1**

1. Bitte vervollständigen Sie den folgenden Satz:

Dem Einkauf obliegt die Verantwortung für alle *Inputfaktoren,* die in die *Fertigung* gelangen.

1. Welches ist kein strategisches Beschaffungsziel?
* Sicherstellung der Marktposition
* Sicherstellung der Materialversorgung
* *Sicherung der Liquidität*
* Sicherung der Preisstabilität
1. Erläutern Sie die taktisch-operativen Beschaffungsziele.

*Optimierung der Beschaffungskosten*

* *Optimierung der Einkaufspreise*
* *Optimierung der Bezugs-, Bestellungs- und Beschaffungsverwaltungskosten*

*Sicherung der Materialqualität*

*Sicherung der Liquidität*

*Sicherung der Lieferbereitschaft*

**1.2**

1. Bitte vervollständigen Sie den folgenden Satz:

Je komplexer Aufgaben und Leistungsbereiche sind, die an Dienstleister übergeben werden, umso *größer* wird die Gefahr, gegenüber den Dienstleistern in *Abhängigkeit* zu geraten.

1. Was ist keine Eigenschaft einer Kernkompetenz?
* Stiften dem Kunden einen Zusatznutzen
* Eignen sich zur Differenzierung im Wettbewerb
* Bilden die Grundlage für ein breites Spektrum von Produkten
* *Sind einfach zu imitieren*

**1.3**

1. Bitte vervollständigen Sie den folgenden Satz:

Beim Industriepark-Konzept verlagern viele *Kernlieferanten* ihre Fertigung in die unmittelbare *Nähe* des Abnehmers.

2. Was bedeutet Internal Sourcing?

* *Die räumliche Lieferantenintegration*
* Die Wiedereingliederung von Funktionen
* Die Erweiterung der Geschäftsfelder
* Die Auslagerung von Dienstleistungen

3. Erläutern Sie die Strategien des externen Outsourcings.

*Selektives Outsourcing: Auslagerung eines bestimmten Leistungsteils an ein externes Unternehmen.*

*Komplettes Outsourcing: Vollständige Auslagerung eines Leistungsbereicht inkl. Übergang von Ressources und Aufträgen. Drittunternehmen erbringt Full-Service.*

*Business Process Outsourcing: Auslagerung eines ganzen Geschäftsprozesses. Drittunternehmen übernimmt die vollständige Verantwortung.*

**1.4**

1. Bitte vervollständigen Sie den folgenden Satz:

Single Sourcing bedeutet, dass ein *Teil oder Modul* nur von *einem* Zulieferer bezogen wird.

1. Das Just-in-Sequence-Konzept setzt voraus, dass …
* *… der Lieferant entsprechend einer fertigungssynchronen Sequenz anliefert.*
* … der Lieferant die Lagerung übernimmt.
* … der Lieferant die Teile und Module selbst konstruiert.
* … der Lieferant auch ins Ausland liefern kann.
1. Erläutern Sie die Nachteile einer Just-in-Time-Beschaffung.
* *Die Möglichkeit einer Abhängigkeit vom Lieferanten*
* *Eine Transportkostenerhöhung durch Erhöhung der Lieferungen*
* *Gefahr durch Qualitätsverlust (der Abnehmer hat durch die Verkürzung der Durchlaufzeiten keine Zeit zur Durchführung einer Eingangsqualitätskontrolle, er muss sich auf den Lieferanten verlassen)*
* *Negative Umweltbedingungen durch eine höhere Transportanzahl, ferner kommen Staus und Unfälle hinzu*

**1.5**

1. Bitte vervollständigen Sie den folgenden Satz:

Die Beschaffungsmarktforschung ist die *planvolle und systematische* Erfassung *der Bedingungen und Vorgänge* auf den Beschaffungsmärkten eines Unternehmens.

1. Was ist kein Bereich der Beschaffungsmarktforschung?
* Die Analyse von marktökonomischen Gegebenheiten
* Die systematische Beschaffungsmarktanalyse
* Die Analyse der Vormärkte
* *Die Veränderung des Konsumentenverhaltens*
1. Welche Informationsarten lassen sich in der Beschaffungsmarktforschung unterscheiden?
* *Informationen über den Bedarf*
* *Informationen über verfolgte Ziele und Strategien*
* *Informationen über Beschaffungsmärkte*
* *Informationen über das eigene Märkte- und Lieferantenportfolio*

**1.6**

1. Bitte vervollständigen Sie den folgenden Satz:

Die Aufgabe der Lieferantenidentifikation ist es, diejenigen *Lieferanten* auszuwählen, die das *Beschaffungsobjekt* überhaupt liefern können.

1. Welches Verfahren ist kein qualitatives Verfahren der Lieferantenauswahl?
* Lieferantentage
* Auditierungen
* Konzeptwettbewerbe
* *Bilanzanalyse*
1. Nennen Sie mögliche Lieferantenpotenziale, die für die Lieferantenbewertung wichtig sind.
* *Servicepotenziale*
* *Mengenpotenziale*
* *Qualitätspotenziale*
* *Innovationspotenziale*
* *IT-Potenziale*
* *Kooperationspotenziale*
* *Finanzpotenziale*
* *Umweltpotenziale*
* *Logistikpotenziale*

**1.7**

1. Bitte vervollständigen Sie den folgenden Satz:

Ein DPS-System ist ein *Multi-Lieferanten-Katalog,* in dem die Daten einer großen Anzahl *von Lieferanten* nebeneinander konsolidiert sind.

1. Was ist keine Funktion einer Online-Nachfrageauktion?
* Mehrfachabgabe eines Angebotspreises
* Senkung des Angebotspreises
* *Verbesserung der Qualität der Beschaffungsobjekte*
* Kooperation mit anderen Beschaffern
1. Welche Leistungen bieten Content-Manager an?
* *Einspielen und Freigabe eines E-Katalogs*
* *Automatisierung der Katalog-Updates*
* *Überführung der Daten in ein E-Katalogformat*
* *Klassifizierung der Produkte und Dienstleistungen*

**1.8**

1. Bitte vervollständigen Sie den folgenden Satz:

Eine Zentralisierung der Beschaffung bedeutet, dass *zentralübergreifende* Beschaffungsaufgaben von der *Muttergesellschaft* für die Tochtergesellschaften übernommen werden.

1. Was ist keine strategische Einkaufsentscheidung?
* *Terminverfolgung*
* Definition von Erfolgsfaktoren für den Einkauf
* Erarbeitung einer Einkaufspolitik
* Erarbeitung von Grundsätzen für die Beschaffung
1. Erläutern Sie die Merkmale einer dezentralen Beschaffungsorganisation.

*Die dezentrale Variante ist durch eine kontrollierte Dezentralisation der Beschaffungsaufgaben und -entscheidungen gekennzeichnet. Die bei der Muttergesellschaft angesiedelte Beschaffungsabteilung konzentriert sich auf die Deckung des dort anfallenden Bedarfes und greift lediglich koordinierend und beratend in die sich dezentral vollziehenden Beschaffungsaktivitäten der Tochtergesellschaft ein. Zu den Koordinations- und Beratungsaufgaben zählen die Entwicklung allgemeiner beschaffungspolitischer Grundsätze, die kooperative Abstimmung beschaffungspolitischer Ziele, die Vorbereitung organisatorischer Verbesserungen, die Erarbeitung von Plänen und Maßnahmen der Weiterbildung der Mitarbeiter in den Beschaffungsabteilungen sowie die Mitwirkung an der Besetzung von Führungspositionen in den Beschaffungsabteilungen.*

**Unit 2**

**2.1**

1. Bitte vervollständigen Sie den folgenden Satz:

Die Funktionen der Distribution können in *einzelwirtschaftliche* und *gesamtwirtschaftliche* Aufgaben unterschieden werden.

1. Was sind keine Nebenfunktionen der Distribution?
* Lagerhaltung
* Transport
* *Sammelfunktion*
* Kreditgewährung
1. Nennen Sie die einzelwirtschaftlichen Funktionen der Distribution.

*Absatzvorbereitung*

1. *Markterkundigung*
2. *Auswertung bisheriger Absatzerfahrungen*
3. *Absatzplanung*

*Absatzanbahnung*

1. *Werbung (generelles Angebot)*
2. *Individuelles Angebot (Anfragenbearbeitung, Bemusterung, Vorführung usw.)*

*Vorratshaltung für den Verkauf*

1. *Lagerhaltung im Werk (Zentrale)*
2. *Haltung von Auslieferungslagern (dient z. T. auch der Absatzdurchführung)*
3. *Unterhaltung von Konsignationslagern*

*Absatzdurchführung („Verkauf“ als Kernstück der Absatzfunktion)*

1. *Verkaufsabschluss (Verkaufsverhandlungen, Einigung)*
2. *Verkaufsdurchführung:*
	1. *Auftragsbearbeitung (Klärung sachlich, terminlich)*

**2.2**

1. Bitte vervollständigen Sie den folgenden Satz:

Die Channel Policy hat primär *die Aufgabe der richtigen Wahl* *zwischen* denjenigen Kanal-Alternativen, die in einem bestimmten *Teilmarkt* gegeben sind.

1. Was bedeutet die Tiefe des Vertriebsweges?
* *Die Anzahl verschiedenartiger Typen von Distributionsorganen auf jeder Stufe*
* Die Anzahl gleichartiger Verkaufsorgane innerhalb der einzelnen Typen von Verkaufsorganen
* Die Zusammenarbeit von Herstellern und den Distributionsorganen
* Die Anzahl der eingeschalteten Absatzstufen
1. Erläutern Sie, was unter Flexibilität des Absatzkanals zu verstehen ist.
* *Aufbaudauer des Absatzkanals*
* *Anpassungsfähigkeit und -willigkeit der Absatzmittler an Strategieänderungen des Herstellers*
* *Grad der erforderlichen Bindung des Herstellers an den Absatzkanal*

**2.3**

1. Bitte vervollständigen Sie den folgenden Satz:

Die Distributionslogistik strebt nach der bestmöglichen Art der gewünschten *Verteilung*, die durch das *Produkt* selbst bestimmt wird.

1. Was ist keine Aufgabe der Distributionslogistik?
* Auftragsabwicklung
* *Werbung*
* Lagerhaltung
* Transportfunktion
1. Erläutern Sie, woraus sich der Lieferservice zusammensetzt.

*Der Lieferservice ist als Kundendienst während der Verkaufsphase in den Verkaufsablauf einzuordnen. Er umfasst die Serviceleistungen, die von der Auftragserteilung bis zur Einlagerung der Ware beim Kunden notwendig sind. Dieser Servicebereich ist vom Pre-Sales-Service, dem Kundendienst in der Vorverkaufsphase, und dem After-Sales-Service, dem Kundendienst in der Nachverkaufsphase, abzugrenzen. Der Lieferservice setzt sich aus den vier Komponenten Lieferzeit, Lieferzuverlässigkeit, Lieferbeschaffenheit und Lieferflexibilität zusammen.*

**2.4**

1. Bitte vervollständigen Sie den folgenden Satz:

Die Struktur eines Distributionssystems lässt sich in *vertikaler* und *horizontaler* Richtung auflösen.

1. Welches Lagersystem ist bei alternativen Distributionsstrukturen nicht vorgesehen?
* Regionallager
* Auslieferungslager
* *Externes Beschaffungslager*
* Zentrallager
1. Erläutern Sie, was unter einer horizontalen Distributionsstruktur zu verstehen ist.

*Die horizontale Distributionsstruktur umfasst die Zahl der Lager auf jeder Stufe und ihre Standortbestimmung.*

**2.5**

1. Bitte vervollständigen Sie den folgenden Satz:

Bei Selektions- und Differenzierungsstrategien sind *die Absatzkanäle, die Zahl und Art der Absatzmittler und Entscheidungen über deren Behandlung* festzulegen.

1. Was bedeutet intensive Distribution?
* *Die Überall-Erhältlichkeit eines Produkts am Markt*
* Die Begrenzung der Verkaufsstellen
* Die Übergabe an nur einen Absatzmittler
* Die Distribution von Spezialprodukten
1. Was bedeutet exklusive Distribution?

*Der Hersteller übergibt den Vertrieb seiner Produkte lediglich an jeweils einen Absatzmittler pro Absatzgebiet. Diese Übergabe des Vertriebs wird dann oft von der Erfüllung strenger Bedingungen abhängig gemacht (z. B. dem Verbot, Konkurrenzprodukte anzubieten; ein garantierter Minimalumsatz; aufwendige Lagerhaltung; eigene Promotionsanstrengungen; eigene Serviceorganisation). Exklusivvertrieb ist typisch für ausgewählte Spezialprodukte wie Kleider bestimmter Modeschöpfer, teure Kosmetika, bestimmte Automarken, exklusive Unterhaltungselektronik etc.*

**2.6**

1. Bitte vervollständigen Sie den folgenden Satz:

Wichtigste Zielsetzung der Auslieferungslager ist ein *hoher Lieferservice,* um Wettbewerbsvorteile der Konkurrenz *auszugleichen.*

1. Die Wahl des Absatzmittlers hat …
* … nur aufgrund finanzieller Größen zu erfolgen.
* *… hat neben quantitativen auch qualitative Größen zu beachten.*
* … stets langfristig zu erfolgen.
* … keine Relevanz für die Distribution.
1. Nennen Sie Merkmale, die neben den Kosten die Auswahl des Transportsystems bestimmen.
* *Regelmäßigkeit der Ankunft*
* *Vermeidung von Transportschäden*
* *Transportgeschwindigkeit*
* *Transportvolumen*
* *Abdeckung von Spitzen*
* *Rückladungsmöglichkeiten*
* *Kundendienst und Service*
* *Administrativer Aufwand*
* *Transportkosten und Frachten*

**Unit 3**

**3.1**

1. Bitte vervollständigen Sie den folgenden Satz:

Das Produktgeschäft umfasst die relativ *standardisierte* Herstellung und Vermarktung an Investitionsgütern, die vom Abnehmer *isoliert* eingesetzt werden.

1. Das Investitionsgütermarketing wird häufig auch als …
* *… B2B-Marketing bezeichnet.*
* … Konsumgütermarketing bezeichnet.
* … C2B-Marketing bezeichnet.
* … C2C-Marketing bezeichnet.
1. Erläutern Sie die zwei Grundtypen des Investitionsgütermarketings.

*1. Das Produktgeschäft umfasst die relativ standardisierte Herstellung und Vermarktung von Investitionsgütern, die vom Abnehmer isoliert eingesetzt werden.*

*2. Das Anlagengeschäft (oder Projektgeschäft) bezieht sich auf umfassende Angebote, bestehend aus einem Hardware- oder Softwarebündel, deren Elemente beim Abnehmer zu funktionstüchtigen Systemen zusammengefügt werden.*

*3. Das Systemgeschäft ist geprägt durch die Zusammenfassung von Funktionseinheiten zu komplexen Systemen mithilfe des Engineering und Projektmanagements. Eingeschlossen sind dabei immer auch Dienstleistungs- bzw. Softwareelemente. Ausgeprägte Pre- und After-Sales-Services sind dabei notwendig.*

*4. Das Zuliefergeschäft ist durch eine längerfristige Geschäftsbeziehung gekennzeichnet. Der Anbieter erstellt Leistungen, die vom Kunden sukzessiv in Anspruch genommen werden (z. B. in der Automobilindustrie).*

**3.2**

1. Bitte vervollständigen Sie den folgenden Satz:

Beim Produktgeschäft lassen sich *Teile* und *Aggregate* hinsichtlich der Produktarten unterscheiden.

1. Die Bedeutung der Lagerfunktion beim Produktgeschäft ist …
* … sehr groß und bedeutsam.
* *… weniger bedeutsam.*
* … nur in wenigen Branchen bedeutsam.
* … saisonbedingt bedeutsam.
1. Was bedeutet der Begriff „Aggregat“?

*Aggregate sind allein funktionsfähig, Systemelemente nur im Verbund. Einzelaggregate erfüllen beim Nachfrager eine bestimmte, abgegrenzte Funktion in Produktion oder Administration, ohne dass ihre Integration in größere Systeme entscheidende Bedeutung hat (z. B. Kopierer, Kran). Es handelt sich demnach um mehr oder minder komplexe, isoliert einsetzbare, bestimmte Teilfunktionen erfüllende Betriebsmittel, die mit anderen zu komplexen Anlagen zusammengefügt oder auch selbstständig vermarktet werden können.*

**3.3**

1. Bitte vervollständigen Sie den folgenden Satz:

Hauptsächlich lassen sich Anlagen nur über den *direkten* Absatz vertreiben und es bedarf eines *technisch-versierten* Verkäufers.

1. Was ist kein Merkmal eines Anlagengeschäfts?
* Hoher Dienstleistungsanteil
* Diskontinuität des Auftragseingangs
* Auftragsfertigung
* *Große Anzahl von Anbietern und Nachfragern*
1. Durch welche Institutionen/Personen lassen sich Anlagen distributieren?
* *Geschäftsleitung*
* *Verkaufsingenieure (eigenes Personal)*
* *Vertreter in einzelnen Regionen/Ländern*
* *Eigene Verkaufsorganisationen in den Regionen bzw. im Ausland*
* *(teilweise) Produktion im Ausland mit entsprechender Verkaufs-/Serviceabteilung*

**3.4**

1. Bitte vervollständigen Sie den folgenden Satz:

Das Systemgeschäft ist dadurch gekennzeichnet, dass Anbieter Leistungen nicht für *einzelne Kunden*, sondern für den *anonymen* Markt konzipieren.

1. Systemgeschäfte sind dadurch gekennzeichnet, dass sie …
* *… in Verbund mit anderen Leistungen erworben werden.*
* … in keinem Zusammenhang mit anderen Kaufentscheidungen stehen.
* … nur für einzelne Kunden konzipiert sind.
* … nur für hochwertige Produkte ausgerichtet sind.
1. Was sind Systemkomponenten und was sind Teilsysteme?

*Systemkomponenten sind Güter, die ohne das Zusammenwirken mit anderen Systembauteilen keine sinnvolle Funktion erfüllen können (z. B. CD-Laufwerk). Teilsysteme hingegen können auch isoliert genutzt werden (z. B. Laptop).*

**3.5**

1. Bitte vervollständigen Sie den folgenden Satz:

Beim Zuliefergeschäft besteht häufig eine *enge Partnerschaft* zwischen Zulieferer und Kunde, wobei der Zulieferant den Kunden oft *Just-in-Time* anliefert.

1. Was ist kein Merkmal eines Zuliefergeschäfts?
* Eine enge Beziehung zwischen Anbieter und Käufer
* Eine beschränkte Wertschöpfungspartnerschaft
* *Die Anlieferung von großvolumigen Anlagen*
* Die Anlieferung von Komponenten
1. Welche Stufen lassen sich beim Zuliefergeschäft unterscheiden?
* *Produktionszentrierte Anlieferung*
* *Logistik-integrierte Zulieferung*
* *Know-how-integrierte Zulieferung*
* *Entsorgungsintegrierte Zulieferung*

**Unit 4**

**4.1**

1. Bitte vervollständigen Sie den folgenden Satz:

Elektronische Marktplätze sind *virtuelle* Räume, in denen sich die verschiedenen *Marktteilnehmer* austauschen können.

1. Was bedeutet horizontaler Marktplatz?
* Konzentration auf wenige Branchen
* *Branchenübergreifender Marktplatz*
* Ein auf Dienstleistungen beschränkter Marktplatz
* Ein auf Kollaboration ausgerichteter Marktplatz
1. Was sind die Merkmale eines vertikalen Marktplatzes?

*Vertikal ausgerichtete Marktplätze beschränken sich hauptsächlich auf den Handel von Waren und Dienstleistungen aus einer oder wenigen Branchen. Sie sind in der Regel auf einen Wirtschaftszweig konzentriert. Dabei ist es ihr Ziel, eine Plattform einzurichten, auf der Hersteller und deren Zulieferanten bzw. Unterlieferanten zusammenarbeiten und ihre Prozesse optimieren können. Die vertikalen Marktplätze sind gut geeignet, um Funktionen aus dem Supply Chain Management zu übernehmen und eine zwischenbetriebliche Kollaboration zu realisieren. Sie sind auf direktes Material ausgerichtet und beinhalten eine hohe Lösungsorientierung.*

**4.2**

1. Bitte vervollständigen Sie den folgenden Satz:

Das SRM beinhaltet als Kern den *Aufbau und die Pflege* von *Lieferantenbeziehungen.*

1. Beim Key Supplier Management werden …
* *… Ziele und Strategien gemeinsam festgelegt.*
* … Preise international abgeglichen.
* … gemeinsam Risiken minimiert.
* … Lieferanten gezielt gefördert.
1. Was steht im Vordergrund des SRM?

*Beim Supplier Relationship Management steht nicht eine zeitpunktbezogene Optimierung der Lieferantenbeziehung im Vordergrund, sondern eine zukunftsgerichtete Weiterentwicklung des Verhältnisses zu den Lieferanten. Eine gute Beziehung zum Lieferanten wird als Voraussetzung betrachtet, um die Lieferwilligkeit und den Einigungswillen bei auftretenden Problemen aufrechtzuerhalten. Chancen und Risiken müssen dabei genauso wie Gewinne und Verluste gleichmäßig verteilt werden.*