

Klausur (180 min.) im Fach "LOGISTIK" bzw. „Supply Chain Management/Logistik“ am 29. 1. 2002

Name:

Matrikel-Nr.:

Bearbeitungszeit: **180** min (= 180 Punkte)

Hilfsmittel: Schreibutensilien und einfacher Taschenrechner;
keine Mitschriften, Zettel, Programme usw.

Die Klausur besteht aus **drei** Teilen, von denen **alle** zu bearbeiten sind:**Teil 1:** Beschaffungsmanagement und -methoden (60 Punkte)

↳ hängt hier an!

Teil 2: Lager- und Transportwirtschaft/
Logistikmanagement und Informationslogistik (60 Punkte)

↳ wird ausgeteilt!

Teil 3: Produktionsmanagement / PPS-Methoden (60 Punkte)↳ hier haben Sie diesmal die **Wahl** zwischen den Aufgabenstellungen von

0 Prof. Dr. W Tysiak (WS 2001/02)

ODER

0 Prof. Dr. B. Eichler (SS 2001)

Bitte lassen Sie sich nur die Teilklausur Ihrer Wahl geben und**kennzeichnen** Sie durch Ankreuzen **eindeutig**, wie Sie sich entschieden haben !!!

Viel Erfolg!

Aufgabe:	Teil 1	Teil 2	Teil 3	Gesamt	Note:
Punkte:					

**Klausur im Fach „Supply Chain Management/Logistik“,
Teil1: Beschaffungsmanagement und -methoden (60 Punkte)**

BM.1 Lieferantenbeziehungen (20 Punkte)

**• Lieferantenbeziehungen
neu gestalten**

Aus dem Absatzmarketing ist das Key-Account-Management seit langem bekannt und hat seine Bewährungsprobe bestanden. Dabei wird von Relationship Marketing gesprochen, das durch Langfristigkeit und Gegenseitigkeit, durch Beziehungsaufbau und -pflege sowie Vertrauen gekennzeichnet ist. Auch auf der Beschaffungsseite steht ähnliches bevor. Statt sein Augenmerk auf viele Lieferanten zu richten, wird man sich zukünftig auf wenige Lieferanten-Beschafferbeziehungen konzentrieren, um die Prozesskomplexität und die Prozesskosten zu senken. Strategien wie System-Sourcing, Simultaneous Engineering oder Global Sourcing erzwingen geradezu enge Lieferanten-Beschafferkontakte, um opportunistisches Verhalten der Transaktionspartner zu verhindern. Der Einkäufer als Lieferantenmanager soll dazu beitragen, dass gemeinsam an zufriedenstellenden Win-Win-Lösungen gearbeitet wird. Seinen Erfolg muss er dabei beweisen können.

Erläutern Sie die Gestaltung der Lieferantenbeziehung aus Sicht des Beschaffungsmanagements.

Gehen Sie dabei besonders auf die **Vorteile** und die **Nachteile** ein, die sich aus einer intensiven Betreuung einzelner Lieferanten durch auf Lieferanten **spezialisierte** Beschaffungsmitarbeiter („a la key account“) ergeben!

BM.1 (Fortsetzung)

BM.2 Lieferantenbewertung (20 Punkte)

Lieferant:	Bonprix	Rapido paso	Piazzo	Quick & Dirty
Lieferungen Vorjahr	100	50	20	10
Rückweisungen Reklamationen	1	5	1	3
Liefer- verzug	2	0	1	0
Preisniveau	mittel	mittel	hoch	niedrig
Rabatt	3%	5%	5%	0%
Ihr Kriterium				

- a) Ergänzen Sie die Tabelle um **ein weiteres Kriterium** zur Lieferantenbewertung und erfinden Sie sinnvolle **Merkmalswerte** für die vier Lieferanten!
- b) Bewerten Sie die vier Lieferanten nach **zwei verschiedenen Methoden** der Lieferantenbewertung!

- c) Skizzieren Sie eine **Vorgehensweise**, wie man einen **neu** entdeckten Lieferanten mit den hier bewerteten Lieferanten vergleichen kann. Gehen Sie dabei speziell auf die **einzelnen Kriterien** und die möglichen **Informationsquellen** ein!

BM.3 Programmgebundene Bedarfsermittlung (8 Punkte)

$$\mathbf{D} = \begin{vmatrix} 0 & 4 & 2 & 0 & 0 & 3 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 2 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \\ 0 & 2 & 0 & 0 & 0 & 0 \end{vmatrix} \qquad \mathbf{G} = \begin{vmatrix} 1 & 14 & 2 & 0 & 0 & 3 \\ 0 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 2 & 1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 2 & 1 & 1 & 0 & 0 \\ 0 & 2 & 0 & 0 & 1 & 1 \\ 0 & 2 & 0 & 0 & 0 & 1 \end{vmatrix}$$

Der Primärbedarf von B betrage 2000, der von F 1000;
 an Lagerbeständen liegen vor: A: 5000, B: 0, C: 1000, D: 5000, E: 1000, F: 1000.

- a) Bilden Sie den Nettobedarfsvektor **n** !

$$\underline{\mathbf{n}} =$$

- b) Berechnen Sie **damit** nach der **GOZINTO-Methode** den Nettobedarf **N** !

$$\mathbf{N} =$$

BM.4 Begriffe des Beschaffungsmanagements (12 Punkte)

Erläutern Sie die folgenden Begriffe und nennen Sie jeweils **einen** Vorteil und **einen** Nachteil dazu:

Begriff:	Erläuterung	Vorteil	Nachteil
DTP Desk Top Purchasing			
Elektro- nische Marktplätze			
Out- sourcing			