

Kurzbeschreibung:

Das Wort „Forecast“ ist der englische Begriff für Vorhersage bzw. Prognose. In der Beschaffung wird es für die Prognose von zukünftigen Bedarfen und Bedarfsgrößen eingesetzt. Im betriebswirtschaftlichen Umfeld kann es sich grundsätzlich aber auch um eine Mengenvorhersage, Gewinnvorhersage, aber auch um eine Preisvorhersage eines bestimmten Produktes oder Rohstoffes vom heutigen Standpunkt für einen bestimmten Zeitabschnitt (Quartal, Jahr) handeln. Man kann zwei Ansätze unterscheiden:

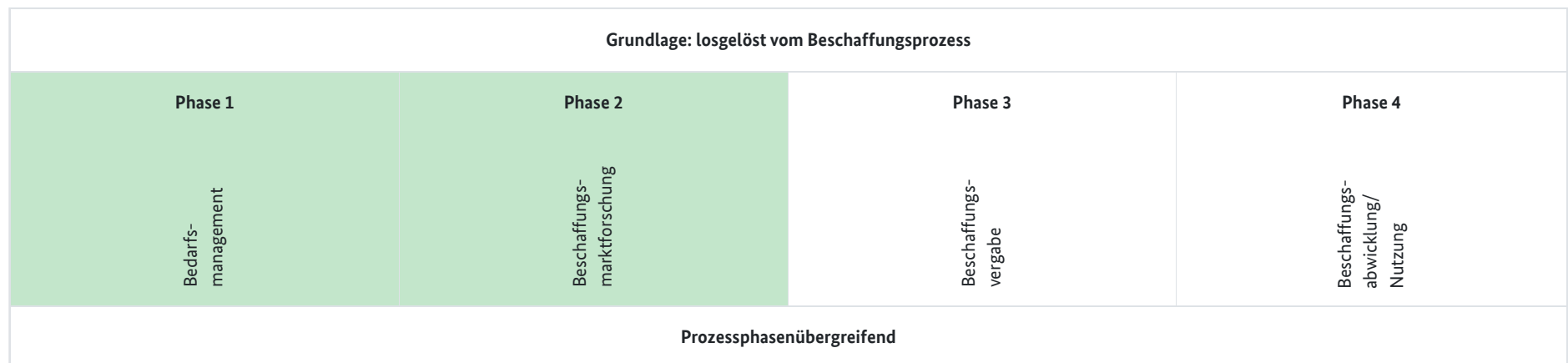
Quantitative Prognoseverfahren: Diese bedienen sich der Zeitreihenanalyse, um den zukünftigen Verlauf quantifizierbarer Größen abschätzen zu können. Die Zeitreihenanalyse umfasst vielfältige statistische Verfahren, die es ermöglichen, Strukturen und Abhängigkeiten zu identifizieren. Sie dienen damit der Ableitung von Modellen für diese Zeitreihen, die Grundlage für die Forecasts bilden.

Qualitative Prognoseverfahren: Diese nutzen die Erfahrungen von Mitarbeitern, Sachverständigen und Experten, um zu einer Aussage über zukünftige Entwicklungen zu gelangen. Dabei wird von der Annahme ausgegangen, dass sie besondere Marktkenntnisse haben und folglich Prognoseentwicklungen besser einschätzen können. Instrumente hierfür sind bspw. die Expertenbefragung oder die Delphi-Methode.

Ziel ist eine graphische Darstellung des vergangen und des zukünftigen Verlaufs der zu analysierenden Größe. Die Vergangenheitswerte bilden hierbei die Basis der Analyse mit folgenden Leitfragen:

- Gab es in der analysierten Zeitreihe besondere Ereignisse? (Rezession, besondere Lieferantenangebote, Kursschwankungen etc.)
- Lässt sich aus der Zeitreihe eine Trendprognose ableiten?
- Gibt es einen Grund, weshalb die Kurve zukünftig anders verlaufen könnte?

Anwendung im Beschaffungsprozess:



Weiterführende Informationen und Hilfsmittel:

Weiterführende Literatur: "Praxishandbuch Strategischer Einkauf" (S. 95-105)



Empirische Erkenntnisse Forecasting



Beeinflusste Ansatzpunkte der innovativen Beschaffung:

- Beschaffungsobjekt

Unterstützte innovationsfördernde Prinzipien / Strategien:

- Vorausschauendes Bedarfsmanagement
- Definition und Überprüfung von Zielgrößen (Performance Management)

Verbindung zu anderen Werkzeugen:

- Überprüfung des tatsächlichen Leistungsvermögens der beschafften Lösung im Nachgang der Vergabe

Betroffene Akteure der innovativen Beschaffung:

- Operativer Beschaffer
- Bedarfsträger
- Manager Beschaffungsstelle
- Wissensträger (Beratungen, Universitäten, Schulungsinstitute etc.)

Priorisierung und Komplexität:

	1 (sehr niedrig)	2 (niedrig)	3 (mittel)	4 (hoch)	5 (sehr hoch)
Priorisierung Einfluss auf die IÖB		⊕			
Gesamtkomplexität Schwierigkeit der Anwendung			⊕		
- Wissensintensität			⊕		
- Zeitintensität			⊕		
- Kostenintensität			⊕		
Einschätzung	5 (Ergänzung)				
Eignung	Für jede Beschaffungsstelle geeignet				

Eignung für Beschaffungsobjekt:

Am Markt vorhanden?	Ja	<input checked="" type="checkbox"/>
	Nein	<input checked="" type="checkbox"/>
Art des Beschaffungsobjekts?	Bauleistung	<input checked="" type="checkbox"/>
	Dienstleistung	<input checked="" type="checkbox"/>
	Lieferleistung	<input checked="" type="checkbox"/>
Beschaffungsziel?	Technologieführerschaft/ Höchster Innovationsgrad	<input checked="" type="checkbox"/>
	Am besten angepasste Lösung	<input checked="" type="checkbox"/>
	Wirtschaftlichste Lösung	<input checked="" type="checkbox"/>
	Günstigste Standardlösung	n.A.