

Wechsel an der Spitze



Liebe Mitglieder des BME Rhein-Main-Region,

die Herausforderungen für Einkäufer sind 2019 nicht weniger geworden. Das Gegenteil ist zu konstatieren, wenn man das nun abgelaufene Jahr noch einmal Revue passieren lässt. Ob und wann beispielsweise der Brexit vollzogen wird, ist nach wie vor offen. Die Politik scheint unberechenbarer geworden zu sein. Hinzu kommen Handelskonflikte, wie sie vor wenigen Jahren noch nicht möglich erschienen. Binnenwirtschaftlich führt das unter anderem zu weiterem Kostendruck, den Einkäufer direkt und indirekt zu spüren bekommen. Umso mehr gilt es, die strategische Wichtigkeit der Funktion und ihren Beitrag zum Unternehmenserfolg immer wieder herauszustellen.

Dafür habe ich mich seit 2007 als Vorsitzender des Regionsverbands nach Kräften eingesetzt. Nun ist es an der Zeit, den Staffelstab weiterzugeben. Ich freue mich sehr, dass unsere Mitglieder bei den Vorstandswahlen Ende November allen Nominierten ihr uneingeschränktes Vertrauen geschenkt und einstimmig votiert haben. In der anschließenden konstituierenden Sitzung wurde Manuel Schmidt zum neuen Vorsitzenden des BME rmr gewählt. Als sein Stellvertreter werde ich mich gerne weiter in die ehrenamtliche Arbeit einbringen.

Für das ganze Führungsteam ist die Wahl Ansporn für die Zukunft, die hohe Qualität unserer Veranstaltungen, Services und Dienstleistungen zu halten und gleichzeitig neue Impulse zu setzen. Ziel ist und bleibt es, Einkäufern in ihrem beruflichen Alltag individuelle Unterstützung zu bieten, ihre Vernetzung voranzutreiben und die Funktion stetig weiter zu professionalisieren. Ich hoffe, dass wir dabei auch künftig auf Sie zählen können.

Ihr

Lothar Kunkel
Stellvertretender Vorsitzender
des Regionsvorstands
BME Rhein-Main-Region



Lothar Kunkel
Ehrenvorsitzender und Stellvertretender
Vorsitzender des Regionsvorstands
BME Rhein-Main-Region



Liebe Mitglieder des BME Rhein-Main-Region,

viele von Ihnen durfte ich in den vergangenen Jahren bereits auf Veranstaltungen persönlich kennenlernen. Allen anderen darf ich mich kurz vorstellen: Ich bin seit 1999 in verschiedenen Funktionen im Einkauf tätig, seit 2009 Mitglied im BME und seit 2015 aktives Mitglied im Vorstand des Regionsverbandes. Als Leiter des Einkaufs einer mittelständischen Unternehmensgruppe kenne ich die Herausforderungen, aber auch die Freuden, die dieses Berufsbild mit sich bringen, sehr gut. Mir ist es als neuer Vorsitzender des BME rmr ein Anliegen, die Gemeinschaft der Einkäufer in der Region weiter zu stärken.

Die Organisation interessanter fachlicher und fachübergreifender Veranstaltungen eignet sich dabei in meinen Augen besonders gut, um den Austausch zu fördern und auch einmal über Themen abseits der offiziellen Agenda zu sprechen. Nicht nur die erfreulich hohen Teilnehmerzahlen im vergangenen Jahr bestärken mich in dieser Ansicht. Dass die Inhalte zweier Veranstaltungen des BME rmr auch für entsprechende Beiträge unseres bundesweit erscheinenden Fachmagazins BIP übernommen wurden, zeigt, dass wir damit Themen aufgegriffen haben, die viele Einkäufer bewegen. Ich hoffe, dass wir dies auch mit unserem Programm für das Jahr 2020 wieder unter Beweis stellen können. Sie finden die Übersicht in dieser BME rmr-Info. Wir freuen uns, wenn wir Sie auch dieses Jahr wieder persönlich bei einem Workshop, einer Betriebsbesichtigung oder einem Vortrag begrüßen dürfen. Sprechen



Manuel Schmidt
Neuer Vorsitzender des Regionsvorstands BME Rhein-Main-Region

Sie mich oder jedes andere Vorstandsmitglied gerne an, oder kontaktieren Sie uns über unsere Website <http://rmr.bme.de>.

Im Namen des gesamten Regionsvorstands wünsche ich Ihnen alles Gute für das neue Jahr.

Ihr

Manuel Schmidt
Vorsitzender des Regionsvorstands
BME Rhein-Main-Region

BME rmr-Jahresabschluss 2019:

Brennen für die Zukunft



Der neugewählte Vorstand (v. l.): Manuel Schmidt, Lothar Kunkel, Riccardo Kurto, Helma Göbel, Christian Kessner, Evelyn Kunkel, Bärbel Reschke, Reiner Diehlmann, Peter Leitsch, Laurenz Büschel. Nicht im Bild: Christine Bröder

Behutsamkeit, Augenmaß, Zielstrebigkeit und manchmal auch Geduld. Das sind Tugenden, die für einen Porzellanwerker unabdingbar sind. Für die Mitgliederversammlung des BME rmr hätte also kaum ein besserer Ort als die Höchster Porzellanmanufaktur gefunden werden können: Sind es doch genau solche Qualitäten, die auch von der Führungsriege des Regionsverbandes erwartet werden. Die wahlberechtigten Teilnehmer hatten diesbezüglich vollstes Vertrauen in die Kandidaten, die für die ehrenamtliche Arbeit im Vorstand kandidierten: Er wurde einstimmig gewählt. Bei der anschließenden konstituierenden Sitzung wurde umgehend ein Generationswechsel angestoßen.

Lothar Kunkel, seit 1979 BME-Mitglied und seit 2007 Vorsitzender des BME rmr, trat als Stellvertreter auf eigenen Wunsch ins zweite Glied zurück und wurde zum Ehrenvorsitzenden ernannt, während Manuel Schmidt, der bisher diese Position ausfüllte, zum neuen Vorsitzenden gewählt wurde. Auch die weiteren Vorstände stehen gleichermaßen für Kontinuität und Erfahrung sowie für Aufbruch und Innovation. Christine Bröder und Helma Göbel sind neu in das Gremium gewählt worden. Ekkehard Hahn (8 Jahre Regionsvorstand/Ehrennadel in Bronze) und Hans

Jakob Strößenreuther hatten sich indes nicht mehr zur Wahl gestellt. Als Schatzmeister wurde Peter Leitsch im Amt bestätigt. Laurenz Büschel, Reiner Diehlmann, Christian Kessner, Evelyn Kunkel, Riccardo Kurto und Bärbel Reschke setzen ihre Vorstandsarbeit für vier weitere Jahre fort.

Eine 10.000 Mitglieder starke Gemeinschaft

Der Wahl vorausgegangen war ein Überblick über die zahlreichen Leistungen, die der BME Einkäufern bie-



Frithjof Kilp: Firmenbesuche und Betriebsbesichtigungen stehen besonders hoch im Kurs.

tet. Das war keineswegs eine Predigt an die Bekehrten: „Unser vielfältiges Angebot ist längst nicht allen durchgängig bekannt – auch den Mitgliedern nicht“, erklärte Dr. Frithjof Kilp, Bereichsleiter Verband und Kommunikation beim BME. Zudem waren unter den rund 40 Besuchern auch einige, die (noch) nicht Mitglied sind und sich sowohl über den BME rmr als

auch die Höchster Porzellantradition informieren wollten.

Die knapp 10.000 Mitglieder können auf Leistungen und Services zurückgreifen, die auf vier Säulen beruhen. So sind die 38 Regionsverbände hervorragend vernetzt, was sich unter anderem im um-



Regina Raffel: Reproduktion Höchster Urformen des 18. Jahrhunderts

fangreichen Veranstaltungsprogramm widerspiegelt. Firmenbesuche und Betriebsbesichtigungen ständen hier besonders hoch im Kurs, so Frithjof Kilp weiter. Eine Erfahrung, die der BME rmr bestätigen kann. Die Qualifizierung ist ein weiterer Schwerpunkt: „Wir sind in Deutschland der wohl größte Aus- und Weiterbilder im Bereich Einkauf.“ Publikationen wie die BIP, die bewusst als Fachmagazin und nicht als „Verbandspostille“ konzipiert sei, bilden eine weitere Säule, ebenso wie Services, zu dem auch die internationalen Aktivitäten zählen. Diese wurden und werden weiter ausgebaut, berichteten Lisa Immensack, internationale Projektmanagerin beim BME, sowie der China-Beauftragte Riccardo Kurto.

Filigrane Figuren

Für die Besucher der Mitgliederversammlung, die gleichzeitig den BME rmr-Jahresabschluss für 2019 darstellte, bestand an dem Abend natürlich auch die Gelegenheit, sich durch die Werkstätten der Höchster Porzellanmanufaktur führen zu lassen. Sie erhielten Einblick in ein jahrhundertealtes Kunsthandwerk, das zunehmend durch industrielle Produktionen bedrängt wird. „Die Höchster ist die zweitälteste Porzellanmanufaktur Deutschlands. Sie wurde 1746 mit dem Privileg des Mainzer Kurfürsten Johann Carl von Ostein gegründet“, erklärte Regina Raffel. Nur 50 Jahre später wurde sie im Zuge der Französischen Revolutionskriege aufgelöst und 1947 in Frankfurt-Sossenheim neu gegründet.



Helma Göbel (BME rmr), Regina Raffel (Höchster Porzellan-Manufaktur)

Derzeit konzentrieren sich die Fachleute auf die Reproduktion historischer Porzellankunst aus den Höchster Urformen des 18. Jahrhunderts – ein Alleinstellungsmerkmal. Auch Auftragsarbeiten für Firmen und Institutionen werden ausgeführt, wie etwa Miniaturausgaben des Main Towers oder des Bulle-Bär-Duos, das vom Vorplatz der Frankfurter Börse bekannt ist. Auch wenn nicht alles Einzelstücke sind,



Unikate und Einzelstücke: Historische Porzellankunst ...



... und Auftragsarbeiten für Firmen

so sind sie doch nah dran am Unikat, wusste Regina Raffel zu berichten. Eine hauseigene Malerwerkstätte verleiht ihnen bei Bedarf vor oder nach dem letzten Schliff auch noch lang anhaltende Farbenfröhlichkeit. Umso bedauerlicher sei es, dass Handarbeit in diesem Bereich heutzutage von vielen Menschen kaum noch geschätzt werde. Von den Einkäufern ließ sich das nach dem Rundgang allerdings nicht mehr sagen.



Hauseigene Malerwerkstätte: Mit Handarbeit zu lang anhaltender Farbenfröhlichkeit



Besucher der Mitgliederversammlung: Gelegenheit, sich durch die Werkstätten führen zu lassen.



BME rmr-Jahresauftaktveranstaltung 2019 mit Balthasar Fleischmann: Lächeln hilft!



Balthasar Fleischmann war 32 Jahre lang im Polizeidienst tätig. Mehr als einmal kam er dabei in brenzlige, mitunter lebensgefährliche Situationen. Es klingt zunächst ungewöhnlich, einen Ex-Agenten – so steht es auf seiner Visitenkarte – als Referenten zur Jahresauftaktveranstaltung der BME-Regionen Rhein-Main und Hanau sowie des Verbands „Die Führungskräfte“ einzuladen. Aber weit gefehlt: Im Einkauf wie auch im Leben geht es darum, die richtige Wahl der „Waffen“ zu treffen, sei es in der Kommunikation, im Auftreten oder beim Verhandeln. Garniert mit realen Erlebnissen aus seiner Tätigkeit als Ermittler im Staatsdienst gestaltete er einen kurzweiligen Abend mit Nutzwert. Scharf geschossen wurde nur mit Fotoapparaten, und ebenso beruhigend war sein Bekenntnis: „Meine wirksamste Waffe als Polizist war: ein Lächeln.“

Um zu wissen, wie man reagieren oder, noch besser, agieren sollte, muss man zunächst herausfinden, mit wem man es zu tun hat. Fleischmann öffnete den rund 100 Gästen in der Evangelischen Akademie Frankfurt am Römerberg zunächst die Augen dafür, was jeder Mensch sagt, auch wenn er nichts sagt. Über die Körpersprache zum Beispiel, die Mimik, bewusst oder unbewusst. Berufsbezogen bürstete er gegen den Strich: Wird allenthalben propagiert, Menschen nicht gleich in Schubladen zu stecken, empfahl er in bestimmten Situationen genau das. Etwa, wenn es um die Einstellung eines neuen Teammitglieds geht. Lässt sich der Kandidat oder die Kandidatin als kühl kalkulierend, wankelmütig oder unsicher charakterisieren? Gut, denn danach richtet sich jeweils die Strategie, das Bestmögliche aus der Person herauszukitzeln – oder zumindest das Miteinander stressfreier zu gestalten.

Zum Rapport in die Bahn

Es folgte die zweite Stufe: das eigene Auftreten. „Worte können Sie zum Feind oder Freund machen“, erklärte der „Mann mit der Lizenz zum Verhandeln“.



Balthasar Fleischman: „Mann mit der Lizenz zum Verhandeln“

Erwachsene haben Studien zufolge einen passiven Wortschatz von 80.000 Wörtern. Aktiv genutzt werden davon aber nur rund 12.000. Ein Jammer, gilt doch die deutsche Sprache als besonders ausdrucksstark und differenziert. „Nutzen Sie mehr als die 12.000 Wörter“, riet er. Ebenso zum Ausprobieren reizten seine Ausführungen zum Rapport. Der Duden beschreibt diesen als „intensiven psychischen Kon-

takt zwischen zwei Personen“. Das geht auch in der S-Bahn: Fleischmann animierte dazu, die gleiche Position wie das Gegenüber einzunehmen. Auf diese Weise werde ein Kontakt aufgebaut, der es auch ermögliche, die andere Person sanft zu steuern: „Die Energie springt über, es funktioniert.“

Regelbrüche, Perspektivwechsel – viele weitere Hilfen bot er auf dem Weg zur dritten und letzten Stufe, dem Ausräumen von Hindernissen. „Wir brauchen Mut für Entscheidungen“, war er sich sicher. Die meisten Menschen scheiterten nicht deshalb, weil etwas schief läuft, sondern weil sie nichts tun. Es hilft zu wissen, dass es im Grunde nur zwei große Motivatoren gibt, aktiv zu werden: Angst und Freude, wobei erstere meist der größere Faktor ist. Allein, was kann passieren? Sich das auszumalen zeigt oft: Davon stirbt man nicht, im Gegenteil. So schloss sich der Kreis auch für Balthasar Fleischmann: „Lächeln Sie. Dann haben Sie beste Chancen auf ein gutes Leben.“

Ehrung für 40 Jahre Mitgliedschaft

Eine Aufforderung, der die Mitglieder und Freunde des BME rmr beim anschließenden Empfang mit Networking gut und gerne nachgekommen sind. Zuvor gab es allerdings noch eine Überraschung, die ebenfalls ein Lächeln ins Gesicht der Anwesenden zauberte: Der Vorsitzende des Regionvorstands BME rmr Lothar Kunkel wurde für 40 Jahre Mitgliedschaft im Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik geehrt.



Lothar Kunkel: Ehrung für 40 Jahre Mitgliedschaft



Empfang ...



... mit Networking



Ehrung ...



... und Netzwerken



... es funktioniert.“

Rapport: „Die Energie springt über, ...



„Lächeln Sie. Dann haben Sie beste Chancen auf ein gutes Leben.“

Regelbrüche, Perspektivwechsel: Hindernisse ausräumen

BME rmr-Veranstaltung

„Potenzial erkennen und nutzen“: Eine Investition in die Zukunft



Maike Mischer, Sina Stübig: Potenzialindikator „konstruktive Unzufriedenheit“

Im Stehen denkt man besser. Als Diplom-Psychologinnen wissen Sina Stübig und Maike Mischer von der Darmstädter Beratung Sourisieux Partners das natürlich. Für ihren interaktiven BME rmr-Workshop „Potenziale erkennen und nutzen“ waren folglich nur vereinzelt Sitzhocker im Obergeschoss des Frankfurter Presseclubs im Westend zu finden. Stattdessen gruppierten sich die Teilnehmer um Stehtische und Flipcharts. Ziel war es, den aktiven Erfahrungsaustausch anzuregen. Ziel erreicht!

Die Auseinandersetzung mit dem Thema Potenziale ist für Führungskräfte in Zeiten des Fachkräftemangels nötiger denn je. Der Arbeitsmarkt ist längst zu einem Bewerbermarkt geworden, in dem sich Jobsuchende den Arbeitgeber aussuchen können – und nicht umgekehrt. Umso wichtiger ist es, das Entwicklungspotenzial der eigenen Mitarbeiter zu nutzen und jungen Talenten attraktive Chancen zum Wachstum zu bieten – zu ihrem eigenem, und damit auch dem des Unternehmens.

Die Referentinnen gaben Impulse hierzu, die anschließend zunächst untereinander diskutiert wurden. Am Ende entstanden so Gruppenergebnisse aus der Weisheit der Vielen, von denen wiederum alle

profitierten. Zum Beispiel bei der Frage nach Potenzialträgern im eigenen Unternehmen – und was sie zu solchen macht. Schnell entwickelten sich angeregte Gespräche über konkrete Erfahrungen. „Manche haben Potenzial, wollen es aber nicht aktiv nutzen“, war an einem Tisch zu hören. An einem anderen: „Es gibt Menschen, die legen mehr Wert auf Sport, obwohl sie Potenzial hätten. Für mich ist das in Ordnung, weil ich weiß, woran ich bin.“

Antworten schaffen meist neue Fragen, das war an diesem Abend nicht anders. So setzten sich die Überlegungen fort, was Potenzial tatsächlich ausmacht. Die Blätter auf den Flipcharts waren schnell vollgeschrieben: Motivation, Neugierde, Ideenreichtum

„Gewissenhaftigkeit ...



stand darauf, auch Ehrgeiz, Teamorientierung und Offenheit, um nur einige zu nennen.

„Konstruktive Unzufriedenheit“

„Das Potenzial einer Person beschreibt, welcher Grad der Entwicklungsmöglichkeit gegeben ist“, fasste Maïke Mischer zusammen. Die auf das Feld Wirtschaftspsychologie spezialisierte Beraterin Sourisieux Partners hat sechs Potenzialindikatoren identifiziert, die im beruflichen Kontext maßgeblich sind: unter anderem Lösungsvermögen, Gewissenhaftigkeit und Erfolgsdrang, was sehr schön auch als „konstruktive Unzufriedenheit“ beschrieben wurde. Sie bieten ein Schema, von dem in der Praxis aber individuell abgewichen werden kann. „Gewissenhaftigkeit steht Agilität möglicherweise im Wege“, hob Maïke Mischer einen möglichen Zielkonflikt hervor.

... steht Agilität möglicherweise im Wege“





Sprudelnde Ideen

Aber wie erkennt man Potenzialträger? Wie wird das aktuell im eigenen Unternehmen gehandhabt? Und wie kann die Potenzialerschließung systematisch(er) umgesetzt werden? Auch hier sprudelten die Ideen: Mitarbeitergespräche, Testaufgaben oder Teambuilding-Maßnahmen hielten einige für geeignet, um Potenziale zu erkennen. Erfasst werden könnten sie unter anderem durch die Messung erreichter Ziele oder Vorschläge der Führungskräfte, generell aber nach möglichst objektiven Verfahren.

Am Ende war der Blick der Teilnehmer auf die Potenziale im eigenen Unternehmen wesentlich geschärft. Der eine oder andere wird am nächsten Tag sicherlich mit anderen Augen auf seine Mitarbeiterschaft ge-

schaут haben. Und das ist auch gut so: Es sei wichtig, Potenziale zu bewerten und nicht nur Kompetenzen zu erfassen, sagten Sina Stübiger und Maik Mischer. Das gelte sowohl für die internen Potenzialträger wie auch für Bewerber.

Erfolgreiches Experiment

Der Mangel an Sitzgelegenheiten fiel nicht unangenehm auf, im Gegenteil. Auch nach dem offiziellen Ende des rund zweieinhalbstündigen Workshops tauschten sich die Teilnehmer noch weiter aus. Ein ungewöhnliches Experiment, organisiert von BME rmr-Vorstandsmitglied Evelyn Kunkel, fand so seinen erfolgreichen Abschluss.



Zweieinhalb Stunden „im Stehen besser gedacht“

BME rmr-Veranstaltung:

Neues bei Leica – Von Wetzlar in die Welt



Firmensitz Wetzlar: Formensprache der Produkte

Top-Produkte, Top-Einkäufer, Top-Einblicke: Der Blick über den Tellerrand nach Wetzlar in die BME-Region Lahn-Dill hat sich für den BME rmr mehr als gelohnt. Seit 1849 werden an dem Standort optische Geräte wie Fotoapparate und Ferngläser gefertigt. Bis heute verteidigt das Unternehmen „Leitz Camera“, besser bekannt als Leica, erfolgreich seinen Ruf als Hersteller von weltweit anerkannten Premiumprodukten. Dazu trägt auch der Einkauf bei. Kein Wunder, wenn man hört, mit wie viel Herzblut und Leidenschaft der Leiter der Abteilung, Ulrich Weigel, bei der Sache ist.

Leica ist weltbekannt, Wetzlar weniger. Dass sich das langsam ändert und der Standort auch für talentierte junge Einkäufer attraktiver wird, liegt nicht zuletzt an dem Unternehmen. Der Leitz-Park ist weitläufig, die Parkplatzsuche kein Problem, die Begriffe Leitz und Leica überall präsent. Das Staunen wird größer, wenn man des 2014 fertiggestellten Firmensitzes gewahr wird: Die Gebäude nehmen die rundliche Formensprache der Produkte auf und stellen ein Objektiv, ein Fernglas und eine Kamera dar. Die Empfangsräume sind groß, hell gestaltet und minimalistisch ausgestattet. Welche Schätze sie ver-

bergen, sahen die 35 Teilnehmer des Firmenbesuchs erst später.

„Man sollte Einkaufsleiter alle fünf Jahre austauschen“, begann der meinungsstarke Ulrich Weigel gleich mit einer kleinen Provokation. Nur so sei gesichert, dass man nicht im eigenen Saft schmort, sondern immer wieder neue Ideen ins Unternehmen gebracht werden. Konsequenterweise, verlässt er Leica im Herbst, um sich auf seine Dozenten- und Coachingtätigkeit zu konzentrieren. Auch der Markt selbst ist in starker Bewegung. „Smartphonization“

nennt Weigel als ein Beispiel: Mit der wachsenden Qualität der Telefone werden insbesondere Kamera-Einsteigermodelle es künftig schwer haben, sich noch zu behaupten. Ein Grund, warum Leica sich früh breit aufgestellt hat: Das Unternehmen stellt unter anderem auch Sportoptik, Entfernungsmesser für die Jagd und Ferngläser her. Ausstellungen, eigene Shops und Events runden den Gesamteindruck ab.

Einkaufstools werden selbst entwickelt

Dass Einkäufer ihre Arbeit gewissenhaft machen, versteht sich von selbst. Was es aber heißt, nichts dem Zufall zu überlassen, wird bei Leica deutlich. Zu beschaffende Komponenten werden beispielsweise einer genauen Kostenanalyse unterzogen, die 300 direkten Lieferanten durchlaufen ein permanentes Monitoring. Der Clou sind jedoch die selbst entwickelten Tools des Einkaufs. Neben ihrem Zweck erfüllen sie eine weitere Aufgabe: „Für mich ist Führung alles. Man muss seinen Leuten etwas zutrauen und sie machen lassen.“

Kritische oder Engpass-Teile werden wöchentlich mit solch einem Tool getrackt. Es gibt Notfallpläne für verschiedene Eventualitäten wie etwa die Insolvenz eines Lieferanten. Zudem werden die 15 größten Underperformer unter ihnen akribisch beobachtet. Die strategischen Einkäufer, die bei Leica Projekteinkäufer in Personalunion sind, stehen dafür gerade und setzen verständlicherweise alles daran, schnell wieder aus der Liste zu verschwinden. Die Einkäufe, berichtete Weigel weiter, misst seine Abteilung nicht



Ulrich Weigel (Leica, Bereichsleiter Einkauf): „Man sollte Einkaufsleiter alle fünf Jahre austauschen“

selbst, sondern das Controlling. Das helfe mitunter, nackte Wahrheiten zu erkennen und auszusprechen.

Das straffe Risikomanagement kommt nicht von ungefähr – und hat seinen Ursprung im Reaktorunglück von Fukushima. In einem hochspezialisierten Markt wie dem, in dem Leica tätig ist, werden die ausgewählten Lieferanten oftmals zu Quasi-Monopolisten, die nicht ohne Weiteres ersetzt werden können. Bei wichtigen Schlüssellieferanten kann ein unvorhersehbares Ereignis wie der Tsunami dann schnell zum Stillstand der Produktion führen. Ulrich Weigel und sein Team konnten das nicht nur verhindern, sondern zogen auch ihre Lehren daraus.



Controlling: Nackte Wahrheiten erkennen und aussprechen



Hochpräzisionsoptik seit 1849: Teilnehmer sahen Leica danach mit anderen Augen

Am Puls der Geschichte

Anschließend ging es über eine Wendeltreppe zurück in die Empfangshalle. Nun sahen die Besucher vom BME rmr auch den Seitenflügel, in dem die Erlebniswelt ihren Platz gefunden hat. Sie ist frei zugänglich und lässt das Herz jedes Fotografie-Fans höher schlagen. Ausgestellt sind unter anderem 36 Fotos, die Weltgeschichte schrieben – und mit einer Leica aufgenommen wurden. Darunter sind auch Aufnahmen früherer Kriegsberichtersteratter. Sie wussten die Marke zu schätzen, weil die Kameras auch ohne Blitz lichtstark genug und zudem leise waren. Ein Vorteil, der an der Front Leben retten konnte. Solche historischen Modelle waren ebenso zu bestaunen wie Ein-



Einblicke in den laufenden Betrieb



Leica: lässt das Herz jedes Fotografie-Fans höher schlagen.

blicke in den laufenden Betrieb, etwa die Objektivproduktion. Der Bogen zur Moderne wurde mit einer Foto-Ausstellung von Werken des Musikers Lenny Kravitz geschlagen, der wenige Wochen zuvor persönlich zur Vernissage nach Wetzlar gekommen war.

Seinen Abschluss fand die beeindruckende und von BME rmr-Vorstandsmitglied Evelyn Kunkel organisierte Führung im Leitz-Café auf dem Vorplatz des Firmensitzes. Hier wurden viele Erfahrungen ausgetauscht, ist doch die Digitalfotografie längst ein Steckenpferd vieler Menschen geworden. Mindestens ebenso viel Gesprächsstoff hatten aber die leidenschaftlichen Einblicke von Ulrich Weigel in das Einkaufswesen des Traditionsunternehmens geliefert. Die Teilnehmer sahen Leica danach mit anderen Augen – und das ist nicht das Schlechteste, was man über einen Hersteller von Hochpräzisionsoptik sagen kann.

BME rmr-Veranstaltung Preis- und Kostenanalyse:

Wissen ist Macht

„Wenn nicht jetzt, wann dann?“ Die Frage von Thomas Vogel, Geschäftsführer von CaDirect, war rhetorisch gemeint. Sicher: Die Ausgaben im Griff zu behalten zählt zu den Kernaufgaben eines jeden Einkäufers. Trotzdem liegt in einer fundierten Preis- und Kostenanalyse noch jede Menge Potenzial. Sie gilt es angesichts erster Eintrübungen in der deutschen Wirtschaft zu heben. Der Kostendruck wird weiter zunehmen, die Risiken auf dem Weltmarkt steigen. Wenn nicht jetzt, wann dann wäre es also an der Zeit, sich darauf vorzubereiten? In einem Vortrag in den Räumen des Landessportbundes Hessen stellte Thomas Vogel Werkzeuge vor, mit denen sich der Einkauf zukunftssicherer aufstellen kann.



Thomas Vogel (Geschäftsführer CaDirect): Fundamental veränderte Kostenstrukturen

So verlockend sich das anhört: Es nützt nichts, den Werkzeugkoffer aufzumachen und loszulegen, ohne zu wissen, welche Ziele man erreichen will. „Vor der Anwendung steht die strategische Arbeit“, erklärte der Referent, der über mehr als 25 Jahre Erfahrung im Einkauf verfügt. Sein Unternehmen CaDirect ist professioneller Dienstleister für elektronische Beschaffungsprozesse. Die Vorbereitung erfordert Zeit und lässt sich nicht nebenher erledigen. Aber sie zahlt sich aus.

Als ein Beispiel nannte er die Beobachtung von Rohstoff-Indizes, die für die Beschaffung des eigenen Unternehmens besonders relevant sind. Wer hier über aktuelle Zahlen informiert ist, fällt nicht mehr so leicht auf das pauschale Argument des Lieferanten herein, dass „alles teurer geworden“ ist. Die Kosten-

strukturen haben sich fundamental verändert, der Materialanteil in nahezu allen Branchen ist signifikant gestiegen. Die Personalkosten auch? Mag sein, aber wenn sie nur einen Bruchteil der Kosten des Lieferanten ausmachen, spielt das kaum eine Rolle.

Grundlage für eine erste Kostenanalyse stellen daher aussagekräftige Informationen über die Lieferanten dar. Mögliche Quellen sind hier die Selbstauskunft, Daten aus der Lieferantenbewertung, der Standort und politische Einflüsse, Bonitätsinformationen sowie seine Gewinn- und Verlustrechnung. „Zumindest bei den Hauptlieferanten ist es zwingend erforderlich, einmal vor Ort gewesen zu sein, um die Produktionsstrukturen kennenzulernen“, so Thomas Vogel weiter.



Manuel Schmidt, Evelyn Kunkel, Lothar Kunkel (alle BME rmr) mit Thomas Vogel (2. v. re.)

Der wahre Wert der Dinge

Nach der grundlegenden Einführung stellte er vier Methoden der Kostenanalyse in den Mittelpunkt des Abends: die Preisstruktur-, die Wert-, die Regressions- und die Cost-Breakdown-Analyse. Sie setzen jeweils eine andere Vorgehensweise voraus und eignen sich im Einzelnen jeweils für bestimmte Warengruppen, Materialien oder Dienstleistungen. Besonders plastisch verdeutlichte Thomas Vogel das anhand der Wert-

analyse. Sie beschäftigt sich mit den Funktionen eines Produkts und soll unter anderem Aufschluss darüber geben, welche davon gewünscht oder notwendig sind und welchen Preis ein Kunde bereit ist, für diese Wirkung zu zahlen. Sie ist hilfreich, wenn es bereits ein Produkt gibt, das aber beispielsweise als zu teuer empfunden wird.

Der Referent ging zur Flipchart im Raum, zog eine Stange aus der Rückseite und stellte die Frage nach dessen Sinn und Zweck. Die Ratlosigkeit war groß – was zu beweisen war: Es handelte sich um eine Halterung für ein zusätzliches zweites Blatt Papier. Sie kostet Geld, das man sich sparen kann, wenn der Kunde die Funktion weder kennt noch vermisst. „Der Ansatz ist vor allem bei komplexen Produkten extrem spannend“, so Thomas Vogel weiter. In der Praxis scheitert er jedoch oftmals an jenen Menschen im Unternehmen, die dagegenhalten: „Das haben wir schon immer so gemacht.“ Der Einkaufsexperte hatte einen weiteren Tipp parat: In der Regel ist auch dem Lieferanten daran gelegen, sein Portfolio zu optimieren und möglichst günstig herzustellen. Eine gemeinschaftliche Wertanalyse kostete zwar Zeit und Geld, aber der Nutzen sei dafür umso höher.

Strategischer Einkauf muss gestärkt werden

Beim Thema der praktischen Umsetzung des Gesagten entwickelte sich eine interessante Diskussion



Überwiegt der Nutzen die Kosten?



Mehrwert des Einkaufs: Werden Automatisierungserfolge ...



... „gnadenlos wegrationalisiert“?

mit den rund 30 Zuhörern. Sie erkannten den Nutzwert der Ausführungen, wiesen jedoch auf limitierende Faktoren in den Unternehmen hin. „Im Haus stoße ich mit solchen Ansätzen auf taube Ohren“, meinte einer. Thomas Vogel antwortete, dass es für den strategischen Einkauf meist einen externen Moderator brauche. Auch, weil der operative Zeitanteil im Einkauf meist zu groß sei und wenig Raum für solche Arbeit lasse, oder weil die Abteilung an sich (noch) nicht strategisch ausgerichtet ist.

Oftmals habe das Management den Mehrwert des Einkaufs immer noch nicht erkannt, warf eine andere Teilnehmerin ein. Wenn automatisiert werde, werde die gewonnene Zeit nicht in strategische Maßnah-

men investiert, sondern es werde „gnadenlos wegrationalisiert“. Selbst strategische Einkäufer seien häufig operativ tätig, hieß es weiter. Es scheint so, als ob diesbezüglich noch viel Überzeugungsarbeit in den Unternehmen geleistet werden muss.

Überzeugend jedenfalls war der inhaltsreiche und nutzwertige Vortrag von Thomas Vogel, der auch Seminare zum sicheren Verhandeln beim Bundesverband BME leitet. Beim anschließenden Networking, für das der Vortrag viel Gesprächsstoff bot, beantwortete er bereitwillig weitere Fragen.



Mit externen Moderatoren ...



... gegen „taube Ohren“?

Kluge Entscheidungen treffen



Führungskräftetrainerin Bettina Schaap: Starre Zielfixierung, rosa Brille und Worst-Case-Betrachtung verhindern kluge Entscheidungen

Wie treffe ich Entscheidungen? Und vor allem wie treffe ich gute, kluge Entscheidungen? Die Expertin mit langjähriger Berufserfahrung und erfolgreiche Führungskräftetrainerin, Bettina Schaap von der GEDANKENtanken Akademie Würzburg-Bamberg, lüftete im Vortragsraum des Landessportbundes Hessen am 3. Juli das Geheimnis, wie man sowohl im beruflichen wie auch im privaten Umfeld zu klugen Entscheidungen findet.

Die Rednerin, deren persönliches Motto „Vom Bauch über den Kopf“ lautet, und die viel aus eigener Lebenserfahrung berichten konnte, startet ihren Vortrag mit der Erläuterung, warum überhaupt Entscheidungen notwendig sind. Wir entscheiden eigentlich immer, auch eine vermeintliche Nichtentscheidung ist eine Entscheidung. Beim Nichtentscheiden, entscheiden oftmals andere Personen über uns. Entscheidungen, die letztendlich unter Druck oder sogar unter Zwang anstehen, können mit Krise gleichgesetzt werden. Aufschieberitis ist daher keine Lösung und führt nicht zu guten Entscheidungen.

Bettina Schaap skizziert die Beachtung der persönlichen Werte als zentrales Paradigma für kluge

Entscheidungen. Werte können unterschiedlichen Lebensbereichen wie Beruf, Familie/Soziales oder Gesundheit zugeordnet werden. Voraussetzung ist, dass jeder seine Werte kennt. Hierzu stellte die Referentin dem Auditorium eine Sammlung unterschiedlichster Werte zur Selbsterkenntnis zur Verfügung. Entscheidungen sollten sich immer an den identifizierten Werten orientieren. Ebenso sollten Entscheidungen nicht oder nicht nur auf vergangenen Erfahrungen beruhen, sondern die Zukunft mit einbeziehen.

Auf dem Weg zu klugen Entscheidungen nennt Schaap folgende 7 Schritte:

1. Situation analysieren
2. Handlungsalternativen erarbeiten

3. Maßnahmenplan
4. Entscheidung treffen
5. Umsetzen
6. Kontrollieren und Nachjustieren
7. Nach der Entscheidung ist vor der Entscheidung

Starre Zielfixierung, rosa Brille oder Worst Case Betrachtung behindern kluge Entscheidungen. Selbst Angst vor dem Erfolg kann hinderlich sein.

Viele Fragen aus dem Publikum zeigen auf, wie vielschichtig der Themenkomplex Entscheidungen ist.

Bettina Schaap unterlegte ihre Ausführungen mit diversen Beispielen aus dem beruflichen Tagesgeschäft und aus dem Lebensalltag. Dabei bezog sie die Veranstaltungsteilnehmer mit ein. Am Ende ihres sehr eloquenten und strukturierten Vortrages erläutert sie als Fazit nochmal einige Handlungsempfehlungen wie Antennen für Emotionen entwickeln, Verbündete suchen und Mut zum Erfolg haben.

Im Anschluss an die sehr transparenten Ausführungen der Rednerin konnten alle Beteiligten beim Get-together über das Veranstaltungsthema weiterhin kontrovers diskutieren und den Abend dann bei Imbiss und Getränken gemeinsam mit Frau Schaap ausklingen lassen.



Schaap: „Vom Bauch über den Kopf“

Der BME rmr bedankt sich ganz herzlich bei Manuel Schmidt für die tolle Organisation der Veranstaltung.

Peter Leitsch



Auditorium: Antennen für Emotionen, Verbündete und Mut zum Erfolg

BME rmr – Kommunikationstraining für Einkäufer mit Romy Kranich-Stein: Zeit zum Umdenken



Romy Kranich-Stein: „Den Unterschied ausmachen, der den Unterschied ausmacht.“

Einen „sehr lebhaften“ Workshop hatten die Organisatoren Laurenz Büschel und Peter Leitsch angekündigt – und nicht zu viel versprochen. Dafür sorgte Romy Kranich-Stein, die als Coach, Beraterin, Führungskräfteentwicklerin und Moderatorin weiß, wie man mit Worten umgeht – und auch, wie besser nicht. Das zweieinhalbstündige Kommunikationstraining für rund 50 Einkäufer im Haus am Dom in Frankfurt hob sich wohltuend von ähnlichen Veranstaltungen ab, weil die Referentin auf Elemente der systemischen Gesprächsführung zurückgriff. Deren Ziel ist es, das eigene Potenzial zur individuellen Entwicklung von Lösungen zu erkennen und zu nutzen. Oder, wie die Referentin es ausdrückte: „Es geht darum, den Unterschied auszumachen, der den Unterschied ausmacht.“

Dazu verdeutlichte sie zunächst einmal, wie einengend manche Glaubenssätze sind, die viele Menschen über Jahrzehnte wie einen Rucksack mit sich herumschleppen. Die Einkäufer halfen ihr bei einer anfänglichen Hypothesenbildung: Was, so fragte sie die Zuhörer, sagen Dritte über den Berufsstand? „Pfennigfuchser“, „penetrant“, „keine Ahnung von Technik“, „Preisdrücker“ – das sind nur einige der zunächst allesamt negativen Zuschreibungen, die genannt wurden. Dabei gibt es auch viel Positives zu sagen: Sie können konzeptionell denken, haben umfangreiches Wissen, gehen ins Detail und sind

aufgeschlossen. Es kommt darauf an, welche Perspektive man einnimmt.

„Wir verhalten uns nach den Hypothesen, die wir im Kopf haben. Das sollte man nicht unterschätzen“, sagte Romy Kranich-Stein. Neben diesem Erkenntnisgewinn hatte sie mit der Übung gleichzeitig zwei weitere Ziele erreicht: Die Teilnehmer kamen miteinander ins Gespräch, und sie übten sich in einem Perspektivenwechsel, einer grundlegenden Technik der systemischen Beratung. Sich in die Lage von Dritten zu versetzen kann neue Ansichten eröffnen

und auch vertrackte Gespräche aus einer Sackgasse führen.

Vorsätzlich ignoriert

„Weg vom Schuld-und-Sühne-Prinzip“, nannte die Referentin das. Um das zu verdeutlichen, startete sie eine weitere kleinere Übung, die zu großer Belustigung führte – mit Aha-Effekt. Zunächst sollte einer von zwei Gesprächspartnern von seinem Wochenende erzählen, während der andere sich möglichst unbeteiligt gibt. Das führte zu Frustration auf beiden Seiten. In einem zweiten Durchgang war die Restriktion aufgehoben. „Das Gespräch lief deutlich einfacher“, berichtete einer. „Man hat Lust, mehr zu



Fremdbildhypothesen: Sind Einkäufer penetrante Pfennigfuchser ohne Ahnung?



Hypothesen: Eine Frage der Perspektive

Mitarbeiter die Situation?“) hilft auch die direkte Ansprache: „Was können wir heute für Sie tun?“ Der Gesprächspartner ist damit aufgefordert, sich konkret zu äußern. Romy Kranich-Stein stellte einige weitere Frageformen vor, die mit einfachen Mitteln viel bewirken können.

Alle Übungen des Abends zielten darauf ab, die eigenen Ressourcen und Kompetenzen zu stärken. Manches befolgten die Teilnehmer schon intuitiv, doch der Schlüssel für eine erfolgreiche Kommunikation liegt darin, bewusst zu kommunizieren und zuzuhören. Praxisnah und humorvoll demonstrierte die Referentin beispielsweise auch, wie Dialoge entgleiten können, wenn die Gesprächspartner nicht auf Augenhöhe sind.

erzählen“, eine andere. Es zeigte sich: Wer dem Gegenüber wertschätzend begegnet und nicht zumacht, sondern hinhört, erhöht die Chancen massiv, dass am Ende ein Ergebnis herauskommt, mit dem beide zufrieden sind.

Auf den Arbeitsalltag von Einkäufern bezogen sind die Schienen dafür im Grunde schon gelegt, denn wenn es zu Verhandlungen kommt, ist davon auszugehen, dass beide ein gemeinsames Interesse verfolgen. Die Kunst ist es, dieses im Detail miteinander in Einklang zu bringen. Auch hier kann die systemische Gesprächsführung helfen, Denkmuster offenzulegen und auf ihnen aufzubauen. Neben dem Perspektivenwechsel („Wie, glauben Sie, sehen die



Oder doch eher konzeptionell denkende Wissensträger mit Blick für Details?



Praxisübungen: Dialoge entgleiten ...



... wenn Gesprächspartner nicht auf Augenhöhe sind.



Teilnehmer immer mittendrin: Tröster ...

Applaus, Applaus, Applaus!

Abschließend war nochmals voller Körpereinsatz gefragt. „Man kann energetisch spüren, wenn wir in Beziehung gehen“, sagte Romy Kranich-Stein. Wer es nicht glaubte, wurde eines Besseren belehrt: Die eine Hälfte des Auditoriums hatte den Schwarzen Peter gezogen und war – fiktiv – für schlechte Leistung getadelt worden, die andere Hälfte sollte sie aufmuntern und ihnen das Gefühl geben, dass sie wertgeschätzt sind. Gab es im ersten Durchgang noch verhaltenen Applaus, gingen die „Tröster“ in den folgenden Runden auf die Geknickten zu, bejubelten sie und reichten ihnen die Hand. Am Ende waren die Gruppen nicht mehr auseinanderzuhalten – quod erat demonstrandum.



... und Schwarze Peter.

Es war der gelungene Abschluss eines informativen Abends, der seine Fortsetzung bei einem Büfett fand. Manche Teilnehmer nutzten danach noch die Gelegenheit, durch die angrenzende neue Altstadt Frankfurt zu flanieren. Man könnte wetten, dass sie am nächsten Morgen ein wenig genauer darauf achteten, was sie ihren Kolleginnen und Kollegen sagten – und wie sie es sagten.

**SAVE
THE
DATE**

Wer dabei war, erinnert sich gerne: Coach, Beraterin, Führungskräfteentwicklerin und Moderatorin **Romy Kranich-Stein** schulte im September rund 50 Einkäufer in Sachen Kommunikation. Ihre Hilfestellungen zur individuellen Lösung von verfahrenen Gesprächssituationen wurden als gleichsam praxisnah und wirkungsvoll gelobt.

Viele Mitglieder wünschten sich bereits direkt im Anschluss des Workshops eine Fortsetzung. Die gibt es: Stand im ersten Teil die systemische Gesprächsführung im Mittelpunkt, drehen sich die Fallbeispiele dieses Mal um die **Transaktionsanalyse**. Sie ermöglicht es, weitere Potenziale in der eigenen Entwicklung zu verwirklichen.

Was dahintersteckt und wie sie gewinnbringend genutzt werden kann, erfahren Mitglieder **am 26. Mai um 18 Uhr im Frankfurter Haus am Dom**.

Eine Anmeldung ist bereits jetzt möglich und auch ratsam, denn die Plätze sind begrenzt.



„Man kann energetisch spüren, wenn wir in Beziehung gehen“



Romy Kranich-Stein: Mache selbst „den Unterschied“ ...



... ihre vielen Übungen ...



... brachten viel Dynamik und (Selbst-)Erkenntnis.

Premiere: BME rmr-Webinar
 „Was Einkäufer über das Verpackungsgesetz wissen sollten“:
Wissen, informativ verpackt



30-Minuten-Webinare „made by BME rmr“: Erfolgreiche Premiere mit (geplanter) Fortsetzung.

Die Premiere ist gelungen: Rund 30 Teilnehmer hatten sich pünktlich eingeloggt, um live beim ersten Webinar des BME rmr dabei zu sein. Im Mittelpunkt stand ein Thema, mit dem sich Produzenten und Händler gleichermaßen auseinandersetzen müssen: Das Verpackungsgesetz (VerpackG), das im Januar 2019 die bis dahin geltende Verpackungsverordnung ablöste. Sein Ziel ist es, die Auswirkungen von Verpackungsabfällen auf die Umwelt zu verringern. Martin Lausmann, Account Manager beim „Grünen Punkt“, erklärte, worauf es dabei für Einkäufer ankommt.

Die erlebten zunächst eine für den BME rmr neue Form des Networkings: Während auf der linken Seite des Bildschirms die Präsentation des Referenten ablief, waren auf der rechten Seite alle Teilnehmer sowie der Organisator des Webinars, Frank Sadowski, namentlich angeführt. Darunter hatte sich ein Chat-Fenster geöffnet, über das man miteinander in Kontakt treten und vor allem dem Referenten unmittelbar

Fragen stellen konnte. Von der Möglichkeit wurde ausgiebig Gebrauch gemacht: Zahlreiche Detailfragen zeigten, dass das VerpackG ein Thema ist, das im Alltag vieler Einkäufer eine Rolle spielt.

Kein Wunder, denn schon vor „Fridays for Future“ haben die Gesetzgeber in Berlin und Brüssel zahlreiche Vorgaben erlassen, die Unternehmen beim

Verpacken und Recyceln zu beachten haben. Bezüglich der sogenannten Single Used Plastics wird das beispielsweise spätestens 2021 jedem bewusst: Dann ist etwa Plastik-Einweggeschirr verboten. Auch auf Produktionsprozesse haben die Regelungen Auswirkungen: „Früher war das Abreißblech immer getrennt von einer Getränkedose. Künftig sind alle Unternehmen gezwungen, bei Einweg-Getränkeverpackungen den Deckel festzubinden.“

Administrativer Aufwand führt zu Kostensteigerungen

Für Teilnehmer am Wirtschaftskreislauf bedeutet das unter anderem, anspruchsvolle stoffliche Recyclingquoten erfüllen zu müssen und Umstellungskosten für den administrativen Aufwand, etwa für die Anpassung von Verträgen, zu berücksichtigen. Ein Kernpunkt des Gesetzes ist zudem die Einrichtung der Zentralen Stelle Verpackungsregister. Hier müssen sich alle Produktverantwortlichen registrieren, die mit Ware befüllte Verkaufs- und Umverpackungen, die typischerweise beim privaten Endverbraucher als Abfall anfallen, in Verkehr bringen. Alles klar? Eher nicht, denn der Begriff „typischerweise“ ist nicht eindeutig definiert worden, wie Lausmann beispielhaft hervorhob.

So lobenswert der Ansatz ist, das Verpackungswesen umweltfreundlicher zu gestalten: Er führt mitunter zu enormen Kostensteigerungen. Im Bereich Papier, Pappe und Karton werden die Kosten 2020 beispielsweise um mindestens 85 Prozent steigen, prognostizierte Martin Lausmann, und illustrierte die Tragweite dieses Problem an einem Eierproduzenten: Die sind für den Endverbraucher ein kleinpreisiges Massenprodukt, doch wird dafür viel Verpackung benötigt. Kostensteigerungen von 85 Prozent in diesem Bereich können somit auch wohlüberlegte Kalkulationen ad absurdum führen. Gründe für den Anstieg sind unter anderem gestiegene Sammelkosten, ein Einbruch bei den Verwertungserlösen sowie – hier schließt sich der Kreis – höhere Quotenvorgaben durch das VerpackG.

Einkäufer sollten sich informieren

Auch wenn die Regelungen im B2B-Bereich nicht gelten, sind Einkäufer trotzdem vom VerpackG betroffen – etwa durch die besagten Kostensteigerungen, die sie einkalkulieren müssen. Welche Unterstützung die Dualen Systeme diesbezüglich an Unterstützung anbieten, wollte ein Teilnehmer des Webinars wissen. „Wir können beispielsweise unsere Statistiken zur Verfügung stellen. Auch ein Seminar in einer Sortieranlage kann sinnvoll sein: Damit Sie vor Ort sehen können, wo welche Kosten entstehen“, antwortete Martin Lausmann. Letztlich würden die Rahmenbe-



Webinar-Vorteil: Miteinander in Kontakt treten und dem Referenten unmittelbar Fragen stellen

dingungen von der Politik aufgestellt, doch könnten solche Maßnahmen zumindest für noch mehr Transparenz sorgen.

Dazu trug auch das Webinar bei, das viel Informationen zum Thema in nur einer Stunde vermittelte. Dass die Hälfte davon für Fragen aus dem Teilnehmerkreis reserviert war, erwies sich als gute Entscheidung. So konnte das unkomplizierte und auf Austausch basierende Format gut ausgenutzt und der Mehrwert für alle erhöht werden. Nach dem erfolgreichen Start will der BME rmr 2020 weitere Webinare anbieten.

IMPRESSUM

Redaktionsteam:

Laurenz Büschel, Peter Leitsch

Layout/Gestaltung:

TypoMania GmbH, Frankfurt am Main,
www.typomania.com

Kontaktadresse:

Geschäftsstelle BME rmr
c/o Christine Binder
Telefon + 49 61 95 96 91 34
Mobil + 49 160 96 84 98 19
christine.binder@bme-regionen.de

Die aktuelle und alle bisher veröffentlichten Infos finden Sie auf unserer Internetseite unter <http://rmr.bme.de>

Veranstaltungsplan 2020

Nr.	Thema	Termin
1)	Jahresauftaktveranstaltung: Gehirngerecht präsentieren – so kommt Ihre Botschaft punktgenau an Referentin: Julia Kunz Ort: Haus am Dom, Frankfurt am Main	20. Januar 2020
2)	Incoterms 2020 Referent: Lars Gempp Ort: Frankfurt am Main	März 2020
3)	Kommunikationstraining für Einkäufer - Transaktionsanalyse Referentin: Romy Kranich-Stein Ort: Haus am Dom, Frankfurt am Main	26. Mai 2020
4)	Brexit-Veranstaltung Terminierung abhängig von aktueller Entwicklung	Mai/Juni 2020
5)	Stammtisch Young Professionals Sommerevent	August 2020
6)	Reihe: Der Einkauf stellt sich vor: R+V Versicherung Ort: Wiesbaden	27. August 2020
7)	Firmenbesichtigung	August/September 2020
8)	Professionelle Internetrecherche Referent angefragt	Oktober 2020
9)	Jahresabschlussveranstaltung: Talententwicklung im Einkauf Referent: Dr. Hugo Ecksele Ort: Frankfurt am Main	26. November 2020
10)	Stammtisch Young Professionals Winterevent	Dezember 2020

Stand der Planung 1.12.2019, Änderungen sind jederzeit möglich. Den aktuellen Stand entnehmen Sie bitte der Homepage unter <http://rmr.bme.de>
Bei Fragen zu Veranstaltungen wenden Sie sich bitte an unsere Geschäftsstelle,
Frau Christine Binder, Telefon +49 160 96849819, christine.binder@bme-regionen.de