

Editorial

Liebe Mitglieder des BME Rhein-Main-Region,

wer hätte vor zwölf Monaten gedacht, dass das Jahr 2020 solch dramatische Wendungen nehmen würde? Nicht einmal die kühnsten Prognosen sagten eine Pandemie voraus, die die gesamte Welt in den Lock-down schicken würde. Doch was ist, ist. Und so ging gerade, von manchen sicherlich herbeigesehnt, ein schwieriges Jahr voller neuer Herausforderungen zu Ende.

Dr. Silvius Grobosch, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes, nahm die Krise auf dem – erstmals digital veranstalteten – BME-Symposium im November aus der Perspektive der Einkäuferinnen und Einkäufer in den Blick. Es gehe, so sagte er, seit Ausbruch der Corona-Krise vor allem darum, die Produktion in den Industriebetrieben abzusichern und die Funktionsfähigkeit der Lieferketten zu gewährleisten. Vermutlich haben auch viele von Ihnen 2020 die bisher unbekannte Erfahrung gemacht, dass sicher geglaubte Lieferketten plötzlich zusammenbrachen.

Doch bei allen negativen Auswirkungen, die die Krise zweifellos hatte und bis heute hat, sollten wir positive Entwicklungen, die es ebenso gab, nicht vergessen. Der Einkauf, sonst nicht unbedingt im Scheinwerferlicht, konnte unter Beweis stellen, was in ihm steckt. Ohne ihn stehen die Produktionsbänder still, die Händlerregale leer und der Warenaustausch im Pausenmodus. Nicht zu vergessen: Eine schnelle und weltweite Impfung gegen das Corona-Virus wird nur durch eine ausgeklügelte Logistik und effizientes Supply Chain Management möglich.

Wir vom BME rmr unterstützen unsere Mitglieder auch und gerade in diesen schwierigen Zeiten. So haben wir unser Veranstaltungsangebot an die veränderten Gegebenheiten angepasst: Aktuelle Themen wie etwa „Höhere Gewalt in Zeiten von COVID-19“ wurden kurzfristig ins Programm genommen und in virtueller Form angeboten. Das Feedback war mehr als erfreulich. Unser Webinar zum Thema „Virtuelle Kommunikation“ und wie man sich vor einer Webcam präsentiert war so stark nachgefragt, dass wir es letztlich dreimal durchführten, um allen Interessierten die Möglichkeit zu bieten, daran teilzunehmen.

Wenn es vertretbar war, pflegten wir auch weiterhin den persönlichen Kontakt. Es tat gut, sich beispielsweise beim Workshop zu den neuen Incoterms im Frankfurter Presseclub oder bei unserer Gemeinschaftsveranstaltung mit dem BME Darmstadt zur Achtsamkeit in der Wirtschaft wieder einmal von Angesicht zu Angesicht in die Augen schauen zu können. Unter Achtung sämtlicher Hygienemaßnahmen und Schutzvorschriften, versteht sich.

Unter den gegebenen Umständen fällt der Blick nach vorne in diesem Jahr schwer. Niemand weiß, wie lange uns die Corona-Pandemie noch beschäftigen wird. Ganz sicher aber wird das Lieferkettengesetz eine weitere Herausforderung für Einkäuferinnen und Einkäufer werden. In diesem Monat sollen dazu Gespräche auf höchster Regierungsebene stattfinden. Sie haben die Möglichkeit, Hintergründe und die aktuellsten Entwicklungen von einer Expertin zu erfahren: von Anne Lauenroth vom Bundesverband der Deutschen Industrie, die wir als Referentin für unsere Jahresauftaktveranstaltung gewinnen konnten. Die Teilnahme wird, abhängig von den dann geltenden Bestimmungen, sowohl in Präsenz als auch online möglich sein. Unser vollständiges Jahresprogramm finden Sie am Ende dieser BME rmr Info.

Im Namen des gesamten Vorstands wünsche ich Ihnen ein erfolgreiches neues Jahr – und vor allen Dingen: Gesundheit.

Ihr

Manuel Schmidt
Vorsitzender des Regionsvorstands
BME Rhein-Main-Region



Manuel Schmidt
Vorsitzender des Regionsvorstands
BME Rhein-Main-Region

BME rmr-Jahresauftakt 2020, mit BME Hanau und DFK

Das Ende von schlechten Slides und Vorträgen



Gedächtnistrainerin Julia Kunz: „Weniger Slides, weniger Farben, weniger Inhalt.“

Die Powerpoint-Folie ist schon ziemlich voll? Kein Problem, das letzte Detail passt meist noch in kleiner Schriftart unten auf die Seite. Am besten in bunter Schrift, damit es im Wust der Informationen nicht untergeht. Eine gute Idee? Ja. Aber nur, wenn man als Präsentierender sein Publikum möglichst schnell verlieren will. Wer etwas darüber weiß, wie das menschliche Gehirn funktioniert, kann solche Stolperfallen umgehen. Leider sind längst nicht alle so einfach zu erkennen wie offensichtlich misslungene Präsentationsfolien. Umso erhellender waren die Tipps, die Gedächtnistrainerin Julia Kunz bei der gemeinsamen Jahresauftaktveranstaltung 2020 des BME rmr, der BME-Region Hanau und des Verbands „Die Führungskräfte“ weitergab. Das Interesse war groß: Rund 140 Mitglieder waren ins Haus am Dom in Frankfurt gekommen.

„Im Prinzip arbeiten Redner permanent gegen Abwehrmechanismen der Zuhörer“, machte die Nürnbergerin mit einem Master-Abschluss in Cognitive Neuroscience gleich zu Beginn deutlich. Das Gehirn sei ein Hochleistungsorgan, das viel Energie brauche – und daher dankbar sei, wenn es auch mal ausruhen kann. Als Präsentierender sollte man also wissen, was zu tun ist, um die Aufmerksamkeit des

Auditoriums zu gewinnen und auch zu behalten. Dazu gab es viele nutzwertige Tricks – etwa, längere Texte auf Präsentationsfolien entweder laut vorzulesen oder eine Pause zu lassen, damit es die Zuhörer selbst machen können. Apropos längere Texte: Weniger ist mehr. „Nutzen Sie bei Präsentationen weniger Slides, weniger Farben, weniger Inhalt. Auch wenn es schwer ist, zu kürzen oder etwas wegzulassen.“



Manuel Schmidt, neuer Vorsitzender des rnr-Vorstands: Ein vielversprechender Auftakt.

Das bedeutet keinesfalls, dass ein Vortrag langweilig sein muss. Im Gegenteil: Mit der Neurowissenschaft als Verbündeter kann man sich mehrere verschiedene Lernstrategien zunutze machen. Inhalte hörbar zu vermitteln und mit Bildern zu verdeutlichen setzt neue Reize, die die grauen Zellen bei Laune halten. Hinzu kommt die Haptik: „Sie wird oft unterschätzt“, hob Julia Kunz hervor, und erinnerte an den tieferen Sinn des Wortes „be-greifen“. Daher empfehle es sich beispielsweise, vor einem Vortrag einen Block und einen Stift auf die Plätze zu legen oder eine Visitenkarte zu übergeben.

Steinzeit steckt noch in den Knochen

Stimme, Gestik und Mimik sind ebenfalls enorm wichtig, erklärte die Gedächtnistrainerin – und demonstrierte das umgehend. Verblüfft reagierten manche, als sie hörten, dass man als Redner zwar gerne einen Stift in die Hand nehmen könne, etwa, um Nervosität abzubauen. Aber bloß keinen Kuli. Die Gefahr ist zu groß, dass man damit ständig klickt. Die Folge: Die Zuhörer konzentrieren sich nur noch darauf, und der wichtige Inhalt der Präsentation ist perdu. Darüber hinaus sollten die Hände immer sichtbar sein. Der Grund ist ein Relikt aus der Steinzeit, das das Gehirn bis heute mit sich herumschleppt: In der Tasche oder hinter dem Rücken könnte ja ein

Dolch in der Hand sein. Und schon ist die Aufmerksamkeit wieder ganz woanders.



Dr. Silvius Grobosch, BME Hauptgeschäftsführer: Start-up-Crunch und Mittelstandsinitiative



Stimme, Gestik und Mimik: Die Hände sollten immer sichtbar sein

In der Abschlussrunde durfte das Publikum wieder selbst aktiv werden. Julia Kunz zeigte einige Powerpoint-Folien, die als abschreckende Beispiele dienten. Gut geschult kamen die meisten nun selbst schnell darauf, welche Fehler gemacht wurden – und wie es besser gegangen wäre. „Eine gute Präsentation eignet sich nicht zum Weiterreichen“, gab sie den Einkäufern, Fach- und Führungskräften noch mit auf den Weg. Hat man die Vorgaben gehirngerechten Präsentierens befolgt, enthält sie in der Regel nämlich viel zu wenig Informationen, als dass sie alleine im stillen Kämmerlein nachvollzogen werden könnte. Besser ist es, ein ausführlicheres Handout vorzubereiten, wenn man den Inhalt noch einmal zum Vertiefen mitgeben will.

Viel vor in 2020

Präzise Informationen, Konzentration auf das Wesentliche – instinktiv hatte Dr. Silvius Grobosch, Hauptgeschäftsführer des BME-Bundesverbandes, zuvor in seiner Begrüßungsansprache schon vieles richtig gemacht. Er ließ einige Höhepunkte des Jahres 2019 noch einmal Revue passieren. So verwies er unter anderem auf den ersten Nachhaltigkeitskongress, den der BME im August 2019 in Frankfurt veranstaltet hat. Mit Erfolg, ein zweiter soll in diesem Jahr in Berlin folgen. Ebenfalls sehr gut besucht sind die Start-up-Crunches, bei denen sich mehrere Jungunternehmen mit innovativen Lösungen für den Einkauf vorstellen. Des Weiteren will der Verband seine



Gehirngerechtes Präsentieren: „Gute Präsentationen eignen sich nicht zum Weiterreichen“ (zumindest ohne ausführlicheres Handout!)



Mittelstandsinitiative vorantreiben, so Silvius Grobosch weiter.

Die Veranstaltung, moderiert vom neuen BME rmr-Vorstandsvorsitzenden Manuel Schmidt und seinem Hanauer Kollegen Bernd Weimer, war ein vielversprechender Auftakt in das neue Jahr. Unter dem Schatten des Frankfurter Domes wurden noch lange nach dem offiziellen Programm Netzwerke geschmiedet oder gestärkt. Viele Gäste beteuerten zudem, sich den einen oder anderen Tipp von Julia Kunz künftig zu Herzen nehmen zu wollen.

Haus am Dom, Frankfurt am Main



Manuel Schmidt (Vorsitzender rmr), Lothar Kunkel (Ehrenvorsitzender rmr), Dr. Silvius Grobosch (Hauptgeschäftsführer BME), Julia Kunz (Gedächtnistrainerin), Bernd Weimer (Vorsitzender BME Hanau), Nuray Akyildiz (Leiterin der Geschäftsstelle Frankfurt, Die Führungskräfte), Sven Laue (stellv. Vorsitzender Regionalgruppe Mitte, Die Führungskräfte)



Noch lange ...



... nach dem offiziellen Programm ...



... wurden Netzwerke ...



... geschmiedet oder gestärkt.



BME rmr-Webinar „Höhere Gewalt in Zeiten von COVID-19“

Rechnen mit dem Unberechenbaren



„Force Majeure“: Löst Corona das Inkrafttreten von entsprechenden Klauseln aus?

Auch Einkäufer, die in der Schule kein Französisch gelernt haben, kamen in den vergangenen Wochen nicht an dem Begriff „Force Majeure“, auf Deutsch: höhere Gewalt, vorbei. Die Corona-Pandemie hat innerhalb kürzester Zeit Lieferketten unterbrochen und langjährige Geschäftsbeziehungen auf die Probe gestellt. Relativ plötzlich stellten sich zahlreiche Fragen, etwa nach der Absicherung von Verträgen, nach Regressforderungen – und ob Corona überhaupt das Inkrafttreten von Force-Majeure-Klauseln auslöst. In einem mit knapp 30 Anmeldungen ausgebuchten Webinar des BME rmr erklärte Rechtsanwalt Alexandre Ratiu von der Abteilung Recht des Verbandes Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA), was Einkäufer bei geltenden Verträgen und dem Abschluss neuer beachten sollten.

Das vertragliche Force-Majeure-Klauseln sinnvoll sind, betonte er gleich zu Beginn. Grund ist die unterschiedliche Rechtslage, die etwa von Land zu Land und von Vertragstyp zu Vertragstyp variiert. Da das deutsche Recht grundsätzlich keine speziellen Regelungen für höhere Gewalt kennt, kommt im Falle des Falles das allgemeine Leistungsstörungenrecht des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) zum Tragen. Alexandre Ratiu verdeutlichte dies unter anderem am Beispiel, dass der Vorlieferant nicht liefert. Gibt es dazu keine ausdrückliche Vereinbarung – und das ist häufig der Fall –, muss der Vertrag entsprechend ausgelegt werden. „Es ist regelmäßig so, dass bei marktbezogenen Gattungsschulden der Verkäufer gegenüber seinem Endkunden das Beschaffungsrisiko trägt.“ Er muss die geschuldete Sache der vereinbar-

ten Gattung also besorgen – und wenn es von einem anderen, teureren Zulieferer ist. Ob das gut oder schlecht für ein Unternehmen ist, hängt davon ab, an welcher Stelle der Lieferkette es steht.

Im UN-Kaufrecht (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, kurz: CISG) gibt es dagegen klarere Regelungen zur höheren Gewalt. Damit sie greifen, müssen drei Voraussetzungen erfüllt sein: Die Nichterfüllung oder der Verzug ist durch einen Hinderungsgrund verursacht, der außerhalb des Einflussbereiches des Schuldners liegt, der Hinderungsgrund war bei Vertragsschluss unvorhersehbar und der Eintritt des Hinderungsgrundes beziehungsweise dessen Folgen sind unvermeidbar. Schadenersatzansprüche sind

dann ausgeschlossen, „bei Vertragsstrafen und Schadenspauschalierungen ist es streitig“.

Besser früher an später denken

Damit bestehen viele Unsicherheiten bezüglich des jeweils geltenden Rechts und seiner Auslegung. Hier sollen Force-Majeure-Klauseln helfen, die versuchen, eine Definition der höheren Gewalt und ihrer Rechtsfolge vorzunehmen und im Vorfeld zu regeln. Ganz so einfach ist es jedoch auch hier nicht, erklärte der Rechtsanwalt: „Gibt es die perfekte Klausel? Nein. Es kommt immer auf den Einzelfall an.“ Es gibt jedoch Musterklauseln, die in vielen Fällen ausreichend waren oder zumindest einen guten Ausgangspunkt für eigene Regelungen darstellen. Ganz auszuschließen sind Unsicherheiten aber auch hier nicht immer: So war bei dem Corona-Ausbruch zunächst lange nicht klar, ob es sich tatsächlich um eine Epidemie handelt.

Kann Corona dann hinsichtlich der Einkaufsverträge überhaupt als ein Fall von höherer Gewalt gesehen werden? Die Antwort von Alexandre Ratiu: „Es kommt darauf an!“ Konkret unter anderem darauf, ob die Tatbestandsvoraussetzungen nach Gesetz oder Vertrag vorliegen, der Lieferant von den Ereignissen konkret betroffen ist und die Hinderungsgründe nicht überwunden werden können. Auch eine Kausalität zwischen Ereignis und Leistungshinderung muss gegeben sein – schließlich könnten Zulieferer auch versuchen, schlechtes Wirtschaften auf die Corona-Krise zu schieben.

Risiken minimieren, Verhandlungsposition stärken

Für Neuverträge, die in der Krise geschlossen werden, riet er unter anderem, das Know-how eines erfahrenen Anwalts zurate zu ziehen und Rechtsunsicherheiten der höheren Gewalt durch spezielle Klauseln möglichst zu verringern. Auch die Prüfung der Belastbarkeit der Lieferketten und des Versicherungsschutzes empfahl Ratiu: „Einige All-Risk-Versicherungen bieten eben keinen Schutz vor allen Risiken.“

Ergänzt wurde der Vortrag durch spezielle und praxisnahe Tipps speziell für Einkäufer. Sie sollten demnach unter anderem Liefertermine möglichst verbindlich festlegen, keine Preisanpassungsklauseln des Verkäufers zulassen und Vertragsstrafen insbesondere für Verzug vereinbaren. Inwiefern sich solche recht strikten Regelungen in der Praxis jeweils durchsetzen lassen, hängt wohl ebenfalls vom Einzelfall ab. Grundsätzlich gelte allerdings, dass ein Verkäufer regelmäßig vertraglich wesentlich mehr zu beachten hat, um sich gegen Risiken in der Corona-

Krise abzusichern, als ein Einkäufer. Dies gelte umso mehr für Neuverträge.

Den Abschluss der von den BME rmr-Vorstandsmitgliedern Peter Leitsch und Laurenz Büschel organisierten Web-Veranstaltung bildete eine Fragerunde, bei der auch das große Ganze in den Blick genommen wurde. Vor allem „feinjustierte Lieferkettengeflechte“ seien durch Corona erheblich getroffen worden, so der Referent auf Nachfrage eines Teilnehmers: „Der VDMA geht aber davon aus, dass es keine Rückverlagerung von Produktionsstätten nach Deutschland in großem Stil geben wird.“ Eine größere Sensibilität für Risiken der höheren Gewalt und etwaige Vertragsanpassungen – die dagegen schon.

David Schahinian

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>

BME rmr-Webinar

Kommunikation in virtuellen Zeiten: Wenn der Unterschied den Unterschied ausmacht

Das 4-Phasen-Modell

- 1. Technik-Phase**
Einrichtung Technik, Organisation
- 2. Improvisations-Phase**
Es kommt wie es kommt, Verständnis, Toleranz
- 3. Abenteuer-Phase**
Ausprobieren, Spaß
z.B. Hintergründe, Videos oder Tools wie Snapcam
- 4. Business-Phase**
Ich sehe mich als Repräsentant meiner Firma und werde auch so wahrgenommen

Hier liegt die Chance, den Unterschied zu machen:

- Bestandskunden
- Neukunden
- Geschäftspartner

Romy Kranich-Stein | Virtuelle Kommunikation: Wenn der Unterschied den Unterschied ausmacht

Romy Kranich-Stein: Plötzlich Homeoffice – neun wichtige Punkte, die garantiert den Unterschied ausmachen.

Am Anfang der Corona-Pandemie musste es schnell gehen: Von jetzt auf gleich fanden sich viele Beschäftigte im Homeoffice wieder, ohne ausreichend darauf vorbereitet gewesen zu sein. Im Wort Homeoffice steckt nämlich das Wort „home“ und „office“ – und diese zwei Lebenswelten galt es mehr oder weniger erfolgreich mit Hilfe der virtuellen Kommunikationstools zu meistern. Mittlerweile sind MS Teams, Zoom, Skype oder Jitsi für die meisten keine Fremdworte mehr. Und keine Frage: Wenn plötzlich kleine Kinder in die Kamera schauen oder im Hintergrund das Reinigungspersonal durch das Bild marschiert, ist das menschlich und sympathisch. Romy Kranich-Stein, systemische Prozessberaterin und Business Coach, plädiert allerdings für einen professionelleren Umgang mit Videokonferenz-Tools. In zwei Online-Seminaren für Einkäufer, die beide innerhalb von zwei Stunden ausgebucht waren, erklärte sie nicht nur theoretisch, sondern auch praktisch, was eine gute Videokonferenz ausmacht.

Diese waren während der Coronakrise Mittel zum Zweck und werden auch in naher Zukunft ein wichtiger Bestandteil unserer Arbeitswelt sein. Eine große Gefahr sei aber die fehlende Trennung von Beruf und Privatleben. Wer aus seinem Zuhause, seiner buchstäblichen Komfortzone arbeitet, legt manchmal auch ebensolche Verhaltensweisen an den Tag. Umso wichtiger sei, sich Gedanken darüber zu machen, welches Bild man in Videokonferenzen abgibt. Mit dem von ihr und Ihrer Kollegin Christiane Hoffmann entwickelten 4-Phasen-Modell gilt es, weg von der Improvisationsphase hin zur Businessphase zu kommen.

Die Technik – der ordnungsgemäße Gebrauch von Webcam oder das Anschalten des Mikros – sollte keine großen Probleme mehr bereiten. Vielleicht sind Sie aber noch in der Improvisationsphase? Hier begegnet man kleinen Unzulänglichkeiten mit Verständnis – weil man vielleicht selbst noch damit zu kämpfen hat. Spannender wird es schon in der Abenteuer-Phase: Knöpfchen drücken und sehen was passiert, Hintergründe wechseln und und und. Aber erst bei der vierten Phase wird es richtig interessant, erklärt Romy Kranich-Stein: „Wer sich als Repräsentant seiner Firma sieht und auch so wahrgenommen wird, hat die Chance, den Unterschied zu machen – für Bestandskunden, für Neukunden und für Geschäftspartner.“

Oftmals sieht die Realität noch anders aus: viele Teilnehmer sind nicht deutlich zu sehen oder zu hören, eine Fotogalerie mit der Familie lenkt vom Gesagten ab, oder die Kollegen schauen komisch, weil die Webcam ein fieses Doppelkinn macht. Im schlimmsten Fall kommt alles zusammen. Grund genug für die rnr-Vorstandsmitglieder Peter Leitsch und Laurenz Büschel, erneut Romy Kranich-Stein um Rat und Tipps zu bitten. Bereits im September 2019 hatte sie rund 50 Einkäufer in Frankfurt am Main in Sachen Kommunikation innerhalb einer Präsenzveranstaltung geschult.

Kleiner Tipp, große Wirkung

Keinesfalls wollte die Referentin dem Digitalen das spielerische Element nehmen. Es gibt jedoch viele kleine Stellschrauben, die einen Menschen in positiverem und überzeugenderem Licht erscheinen lassen. Meist dauert es nur Sekunden, um an ihnen zu drehen. „Dabei geht es zum einen um individuelle, zum anderen um Meeting-Aspekte, Organisatorisches beispielsweise“, erklärt Romy Kranich-Stein.

Neun wichtige Punkte, die garantiert den Unterschied ausmachen, präsentierte sie im Online-Seminar. Zu den individuellen Aspekten zählt beispielsweise, sich vorher Gedanken um seine Wirkung zu machen. Der

Fokus sollte auf dem Vordergrund, sprich: der Person, liegen. Das bedeutet nicht, vor einer weißen Wand zu sprechen. Mit der Kleidung können aber beispielsweise Akzente gesetzt werden, die den Blick der Gegenüber auf den Menschen ziehen – und nicht auf die Familienfotos im Hintergrund. Eine gute Möglichkeit, zusätzlich Unternehmenspräsenz zu zeigen, ist, das Firmenlogo in den Hintergrund miteinzubinden oder die richtige Firmenbezeichnung der eigenen Person einzustellen.

Oftmals wird nach wie vor vergessen, dass Online-Meetings eigene Regeln haben. Vieles, was im realen Meetingraum über Körpersprache oder Blickkontakt gesteuert wird, fällt im Netz weg oder gestaltet sich dort anders. Wie kündigt man einen Wortbeitrag an? Soll Kollaboration ermöglicht werden – und wenn ja, wie? Wie ist die Rollenverteilung? „Virtuelle Meetings benötigen mehr Struktur und vor allen Dingen eine gute Vorbereitung, um den Beteiligten Sicherheit zu geben und die Distanz zu verringern“, betont Romy Kranich-Stein.

Persönliches Feedback im geschützten Raum

Nach zahlreichen weiteren hilfreichen Tipps für die Meeting-Gestaltung via Zoom und Co. wurde die unterhaltsame Probe aufs Exempel gemacht. Die Teilnehmerzahl der beiden Webinare war bewusst auf zwölf begrenzt, um individuelles Feedback geben zu können. Besser, der Coach sagt die ungeschminkte Wahrheit, als dass es erst der vierzehnte Kunde macht. Das war aber nur noch zum Teil nötig: Viele hatten bereits schon während und nach der Präsentation hilfreiche Tipps in die eigene Praxis umgesetzt und ihre Außendarstellung noch während des Online-Seminars optimiert. In einem Punkt waren sich alle Teilnehmer einig: In Web-Meetings steht jeder dauerhaft im Mittelpunkt – ob er will oder nicht. „Also machen Sie den Unterschied!“, ermunterte Romy Kranich-Stein abschließend.

Gemeinschaftsveranstaltung BME rmr und BME Darmstadt

„Achtsamkeit in der Wirtschaft“: Ein Geschenk an sich selbst



Achtsamkeits-Coach Peter Bender: „Der Mensch ist das wichtigste Glied in der Kette.“

Der Unterschied zwischen OM und OMG macht zwar nur einen Buchstaben, im eigenen Leben aber Welten aus. Während erstere Silbe gemeinhin für Gelassenheit und Bewusstsein steht, dürfte der Ausspruch Oh my God im Arbeitsleben wesentlich häufiger zum Einsatz kommen. Achtsamkeit wurde früher einmal belächelt, dann zum Trendthema. Beides ist nicht richtig, wie Peter Bender bei einer gemeinsamen Veranstaltung der BME-Regionen Rhein-Main und Darmstadt zeigte. 25 Jahre lang hat er als Ingenieur Produktentwicklungsprojekte in verschiedenen großen Firmen geleitet. Nun gründete er mindfullyagile, mit dem er Unternehmen in die neue Arbeitswelt begleitet und ihnen einen menschlichen Weg zu mehr Agilität aufzeigen will.

Die Themen haben ihn bereits in den vergangenen Jahren begleitet, etwa bei der Durchführung von Maßnahmen zur Stressprävention, mentalen Gesundheit und Arbeitszufriedenheit. Dass daran Bedarf besteht, ist mittlerweile regelmäßig in den Jahresberichten der Krankenkassen zu lesen. Im aktuellen Gesundheitsreport der Techniker Krankenkasse beispielsweise heißt es, dass jede Erwerbsperson im Jahr 2019 durchschnittlich 2,89 Tage unter der Diagnose einer psychischen Störung krankgeschrieben wurde:

„Psychische Störungen bildeten damit erneut die bedeutsamste Erkrankungsgruppe im Hinblick auf die Fehlzeiten.“ Genau hier will Peter Bender Kontrapunkte setzen: „Der Mensch ist das wichtigste Glied in der Kette.“

Der Weg, achtsamer zu werden – und damit fast schon automatisch mehr auf sich und auf andere zu achten –, steht jedem offen. Es braucht allerdings etwas Übung. „Oft sind wir mit unseren Gedanken in



Single- statt Multitasking: Sich nicht zum Sklaven jedes Impulses machen

der Vergangenheit oder der Zukunft“, nannte er ein Beispiel. Dagegen hilft ALI, eine Abkürzung für Atmen, Lächeln, Innehalten. In welchem Seminar wird man schon explizit dazu aufgefordert, die Hände in den Schoß zu legen? Hier durften es die Teilnehmer eine Minute lang, um herauszufinden, was sich dabei entwickelt.

Achtsamkeit, das zeigte sich, sollte nicht als Mittel zur Leistungssteigerung oder zu einer höheren Belastbarkeit missverstanden werden. Umgekehrt wird ein Schuh daraus: Die vielfachen positiven Wirkungen, die Peter Bender aufzählte, können auf verschiedenen Wegen zu einer erfüllteren, zufriedeneren

damit gesünderen Arbeit führen. So schule Achtsamkeit beispielsweise die Fähigkeit zur Empathie, sie reduziere die Gedankenflut, sie erhöhe die Konzentrationsfähigkeit und diene der Burnout-Prophylaxe.

Kleine Tipps, große Wirkung

Der Impulsgeber und Motivator, wie sich der Referent selbst bezeichnet, hatte zahlreiche praxisnahe Tipps parat, wie man sie im Arbeitsalltag umsetzen kann. Es sind keine großen Veränderungen, aber sie können diese auslösen. Etwa, wenn man nicht jede freie Minute mit Informationsaufnahme füllt, die Fremdsteuerung durch permanentes Reagieren auf das Smartphone verringert, oder zweimal bewusst tief in den Bauch einatmet, bevor man ein Telefonat annimmt: „Sie werden die Wirkung im Gespräch spüren“, munterte er zum Selbstversuch auf.

Im großen Rahmen bedeutet das, seine emotionale Intelligenz zu schulen, nicht voreilig zu beurteilen, Singletasking statt Multitasking zu betreiben und sich nicht zum Sklaven jedes Impulses machen zu lassen: „Warum nicht einmal bis zum Abklingen des Impulses warten und dann entscheiden, wie man darauf reagiert?“ Seinen Vortrag lockerte er wiederholt mit kleinen Bewegungsübungen, sogenannten Link Moves, auf. Dabei handelt es sich um ein stressreduzierendes Programm der Gehirnfitness-Trainerin Heidrun Link. „Achtsamkeit ist die Wieder-Entdeckung des Selbst.“ Treffender als Matthias Horx vom Zukunftsinstitut kann man es nicht ausdrücken, so Peter Bender zum Abschluss seines Vortrages. Manch einer könnte überrascht sein, was er dort so alles findet.



Achtsamkeit: Erfülltere, zufriedener, gesündere Arbeit



Lars Gempp: Incoterms – Rüstzeug nahezu jedes Einkäufers

BME rmr-Veranstaltung

„Incoterms 2020 – Was hat sich verändert?“: Drei Buchstaben sagen mehr als 1000 Worte

„Leicht verständlich“, „Meine Bibel seit 35 Jahren“, „Klar und detailliert“ – das sind nur drei überschwängliche Rezensionen eines rund 200 Seiten starken Buches. Der Autor „ICC“ sagt indes nur Kennern etwas. Es ist die Internationale Handelskammer (International Chamber of Commerce): Sie veröffentlichte im September 2019 die Incoterms 2020. Die standardisierten Lieferbedingungen wurden zuletzt vor rund zehn Jahren aktualisiert und gehören zum Rüstzeug nahezu jedes Einkäufers. Umso erstaunlicher ist es, dass der Umgang mit ihnen immer noch viele Schwierigkeiten bereitet. Im ungünstigen Fall kann das zu überraschenden – und überraschend hohen – Zahlungsverpflichtungen führen. Lars Gempp kennt die Stolpersteine im Außenhandel ebenso gut wie die Incoterms. Bei einer Veranstaltung des BME rmr zeigte er auf, was sich mit der 2020er-Version verändert hat und worauf in Vertragsverhandlungen besonders zu achten ist.

Gempp ist gelernter Speditionskaufmann und Verkehrsfachwirt. Hauptberuflich leitet er den Bereich Zoll & Exportkontrolle für den Pharmakonzern Novartis in Deutschland. Seine Ausführungen im Palais Livingston in Frankfurt waren passgenau auf Einkäufer ausgerichtet und das kam nicht von unge-

fähr: Als Vorsitzender der BME-Region Freiburg-Südbaden weiß er, wo ihnen der Schuh in der Praxis am häufigsten drückt. In seiner Rolle als akkreditierter Incoterms-Trainer deckte er viele „Schmerzstellen“ schnell auf: Die Incoterms gelten seit Jahresbeginn? Falsch, seit September 2019. DDP (Delivered Duty

Paid, geliefert, Zoll und Steuer bezahlt) ist die beste Klausel, die es für Einkäufer gibt? Weit gefehlt! Es reicht, wenn in den AGB Bezug auf die Incoterms genommen wird? Nein, sie gehören in den Kaufvertrag, und zwar möglichst mitsamt relevanter Detailinformationen.

Aber der Reihe nach: Die Veranstaltung fand im Palais Livingston in Frankfurt statt, das einen in diesen Zeiten wesentlichen Trumpf ausspielen konnte: Es verfügt über ein sorgsam ausgearbeitetes Hygienekonzept, an das sich alle Besucher respektvoll und unkompliziert gehalten haben. „Incoterms sind kein Gesetz, sondern eine Handlungsempfehlung“, erklärte Lars Gempp einleitend. Niemand sei gezwungen, sie anzuwenden. Sinnvoll ist es aber häufig: Mit den insgesamt elf Klauseln werden wesentliche Regelungsinhalte zum Kosten- und Gefahrenübergang in drei Buchstaben gepackt, über die auf beiden Seiten Einigkeit herrscht – oder herrschen sollte.

Die 2010er-Version ist nicht ungültig geworden. Wird die Jahreszahl in den Verträgen jedoch nicht spezifiziert, gilt immer die aktuellste Version – also die aus 2020. Die Anwendung der Incoterms wurde wesentlich vereinfacht, berichtete der Experte. Für wiederholte Verwirrung sorgte beispielsweise die Klausel DAT (Delivered at Terminal, geliefert Terminal): „Viele haben das aufgrund des Begriffes Terminal nur mit dem Schiffstransport gleichgesetzt.“ Die Klausel wurde durch DPU (Delivered at Place Unloaded, geliefert benannter Ort entladen) ersetzt. Anhand einiger Fallbeispiele zeigte – und zeichnete – er auf, dass es sich bei den Änderungen mitnichten nur um kosmetische, sondern um inhaltlich relevante handelt.



Häufigste drei Praxisfehler vermeiden

Kleine Kürzel, große Wirkung

Hinzu kommen Stolperfallen, die teilweise auch schon bei den vorhergehenden Incoterms lauerten. Um sie zu umgehen, behelfen sich viele Einkäufer (und auch Verkäufer) mit Grafiken, die sie aus dem Internet ziehen und die die elf Klauseln und ihre Inhalte übersichtlich und farblich auffällig auf wenige Kästchen oder Balken herunterbrechen. Gempp betonte aber, dass die Regelungsinhalte schlicht zu komplex seien, um sie so stark zu vereinfachen. Umso spannender war seine Beschreibung der drei häufigsten Praxisfehler – auf sie beschränkte er sich, um anschließend noch ausreichend Zeit für Fragen aus dem Auditorium zu haben.



Handlungsempfehlung statt Gesetz: Regelungsinhalte zum Kosten- und Gefahrenübergang



Einhaltung des sorgsam ausgearbeiteten Hygienekonzepts gelungen: Peter Leitsch, Lothar und Evelyn Kunkel, Manuel Schmidt (alle BME rmr), Referent Lars Gempp, Christian Kessner (BME rmr)

Fehler Nummer 1 ist eine ungenügende Benennung in den Verträgen. Statt lediglich EXW (Ex Works, ab Werk) wäre beispielsweise richtig: EXW New York Incoterms 2020. Damit ist nicht nur die verabredete Version der Klauseln spezifiziert, sondern auch der Ort. Bei globalen Konzernen kann das Werk ansonsten in vielen verschiedenen Orten auf der Welt stehen.

Fehler Nummer 2 ist die Benutzung falscher Klauseln. Wie DDP, auf das Einkäufer, siehe oben, gerne zurückgreifen. Mitunter kann der Verkäufer die Ware im Zielort gar nicht verzollen – oder er kann es falsch machen. In beiden Fällen muss der Käufer einspringen – spätestens, wenn Zollprüfer in die Bücher schauen und stutzig werden. „Nutzen Sie stattdessen DAP und übernehmen Sie die Verzollung selbst.

Das kostet Sie zwar die Abfertigungsgebühr, aber Sie vermeiden sehr viel Ärger.“

Fehler Nummer 3 schließlich ist fehlendes Wissen. Viele Unternehmen würden an Schulungen oder relevanter Basisliteratur sparen. „Aber was bedeutet diese kleine Investition im Vergleich zu Gerichtsstreitigkeiten?“ Eine rhetorische Frage.

Lars Gempp empfahl unter anderem, eine unternehmensinterne Richtlinie zu Lieferbedingungen zu erarbeiten. Darin sollten beispielsweise nicht gewünschte Bedingungen ausgeschlossen werden. Die Anzahl der bevorzugt genutzten Klauseln sollte gering gehalten werden. Er wäre nicht Incoterms-Experte, wenn er das alles nicht auch in wenigen Buchstaben zusammenfassen könnte: „Handeln Sie!“



Veranstaltungsplan 2021

Nr.	Thema	Termin
1)	Jahresauftaktveranstaltung: Das Lieferkettengesetz – was hat der Einkauf zu beachten? Referentin: Anne Lauenroth Ort: per Livestream	25. Januar 2021
2)	Homeoffice – Wie verändert sich der Einkauf? Referent: angefragt Ort: Webinar	23. Februar 2021
3)	Lieferantenmanagement im Mittelstand Referent: Thomas Vogel Ort: angefragt	23. März 2021
4)	Force Majeure im Lichte von Covid-19 Referent: RA Alexandre Ratiu Ort: Webinar	März 2021
5)	Digitalisierung im Einkauf – was kommt auf uns zu? Referent: Prof. Bogaschewsky Ort: Webinar	April 2021
6)	Internet-Recherche für Einkäufer Referent: angefragt Ort: Webinar	Juni 2021
7)	Kommunikationstraining für Einkäufer – Transaktionsanalyse Referentin: Romy Kranich-Stein Ort: Haus am Dom, Frankfurt am Main	23. September 2021
8)	Betriebsbesichtigung	Oktober 2021
9)	Reihe „Der Einkauf stellt sich vor“: R+V Versicherung (noch in Klärung) Ort: Wiesbaden	2. Halbjahr 2021
10)	Jahresabschlussveranstaltung: Einkauf meets Verkauf Referent: angefragt Ort: angefragt	November 2021
11)	Talententwicklung im Einkauf Referent: Dr. Hugo Eckseler Ort: Webinar	in Klärung
12)	Chinas neue Seidenstraße Referent: Riccardo Kurto Ort: Webinar	in Klärung

Stand der Planung 08.01.2021, 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, Christine Binder, Telefon +49 160 96849819,
christine.binder@bme-regionen.de