

AKRM Info

ARBEITSKREIS RHEIN-MAIN

BME

Herbert Kemp
c/o Brenntag AG
Intzestr. 2 - 6
6000 Frankfurt/M.
Tel.: 069/439933

AUSGABE 16 /MÄRZ 1988

Liebe Freunde und Mitglieder des AKRM,

inzwischen steht unser Gesamtprogramm 1988 weitgehend fest, das wir Ihnen im Rahmen dieses Infos vorstellen werden.

Sie glauben nicht, welche Mühe es macht, ein ausgewogenes Programm für Sie zusammenzustellen, die Termine zu koordinieren und geeignete Referenten für die Themenkreise zu finden.

Die Erfahrung hat uns gelehrt, daß ein Referent bei dem einen Thema einfach Spitze ist und beim nächsten Male völlig einbricht. Solche Einbrüche möglichst zu vermeiden, das stellen wir uns zur Aufgabe. Dies kostet Zeit und Arbeit und verursacht manchmal eine Verzögerung.

Was ist geschehen?

Bei unserer ersten Veranstaltung 1988 hatten wir den Management-Trainer, Herrn Hans Schmitz, zu Gast mit dem Thema:

"Die Werkzeuge des Managers effektiv einsetzen".

Als wichtigste Werkzeuge bezeichnete Herr Schmitz die Mitarbeiter. Hier gilt es, eine höchst mögliche Motivation und Identifizierung mit dem Unternehmen zu erzielen, die Mitarbeiter in ihrem Aufgabebereich oder für andere Aufgaben zu entwickeln und die Kommunikation mit den Mitarbeitern und unter den Mitarbeitern zu fördern.

Als nächstes wurde Zielsetzung und Planung angesprochen.

Zielsetzung und Planung als Managementinstrument heißt, in einem formellen Entscheidungsprozeß festzulegen

wo wir stehen

wohin wir wollen

wie wir dorthin kommen

Bestandsanalyse

Zielsetzung

Festlegung der Vorgehensweise

Ist das Ziel realistisch herausfordernd?
 erreichbar?
 wichtig?
 mit anderen abgestimmt?
 meßbar?

Planen: Ein Plan muß vorbereitet und die Zeit abgemessen
 sein. Deshalb sollte der Tagesplan auch schrift-
 lich fixiert werden.

Wie sollen die Prinzipien der Tagesordnung sein?

Beginn

positiv starten
gut und ausgewogen frühstücken
nicht in Hetze zur Arbeit gelangen
zu konstanten Zeiten mit der Arbeit beginnen
Zeitplan abstimmen
Schwerpunktaufgabe an den Anfang

Tagsüber

Arbeitsvorbereitung
ungeplante Termine möglichst vermeiden
Pausen
Arbeitsblöcke bilden
Angefangenes sinnvoll abschließen
Stille Stunde
Zeit und Plan regelmäßig überprüfen

Tagesabschluß

Ergebniskontrolle
Zeitplan für morgen
Korrekturen einleiten

ABC-Analyse der Manageraufgaben

A-Aufgabe: Äußerst wichtige Managerarbeit
B-Aufgabe: Vom Manager einzuleiten, dann zu delegieren und ab-
 schließend zu kontrollieren
C-Aufgabe: Zu delegieren

Zum Abschluß besprach der Referent den Problemlösungszyklus mit den Details

Was ist los?

Was wollen wir?

Welche Lösungen sind sinnvoll?

Wie können wir sie realisieren?

Wie Sie aus den angerissenen Themen ersehen, wurden die Besucher mit Zündstoff überschüttet. Zündstoff zum Diskutieren, zum Überdenken, zum Realisieren.

(Kemp)

Eine gute Kontaktstrategie löst viele Probleme

Dies war das zweite Ihnen angebotene Thema dieses Jahres. Als Initiator - soll man hier sagen Referent? - hatten wir Herrn Engel, Leiter der Königsteiner Akademie und Vorstandsmitglied der Leistungsgemeinschaft gewonnen.

Ziel des BME ist es, Schulung und Kooperation anzubieten. Die Kontaktstrategie der Königsteiner Akademie war es, den Berufskollegen die erforderliche Nähe zu verschaffen und hierdurch ihnen die Möglichkeit zu geben, sich näher kennenzulernen. Ein Kennenlernen kann zur gemeinsamen Problemlösung, zur Aufnahme von Kontakten und zu Arbeitskreisen führen, die Probleme anpacken.

Es ist sicher schwer, in einer 2-stündigen Veranstaltung den Inhalt von meist mehrtägigen Seminaren zu vermitteln.

Aber einen Anreiz sollten wir an dem Abend gewonnen haben. Jeder hat seine Probleme am Arbeitsplatz, in seiner Organisation, mit seinen Lieferanten. Die Probleme sind ähnlich und vergleichbar.

Haben Sie doch den Mut, Ihre Probleme zu schildern und über das I n f o Ihre Kollegen nach Problemlösungen zu fragen. Wahrscheinlich ist es, daß Sie suchen, was andere schon gefunden haben.

(Kemp)

Der BME berichtet:

Round-Table Gespräch am 22.4.88 anläßlich der Hannover Messe

Wir möchten alle Messebesucher nochmals auf die Gemeinschaftsveranstaltung von BESCHAFFUNG AKTUELL und dem BME hinweisen mit dem Thema: "Wertanalyse mit Lieferanten - Nutzenoptimierung im Verbund" (siehe Beschaffung aktuell, Heft Nr. 2, Febr. 88).

Fachkaufmannstag Einkauf

Am 3. Juni 1988 wird in Offenbach - Büsing Palais - der 1. Deutsche Fachkaufmannstag für Einkauf, Materialwirtschaft stattfinden.

Nähere Auskünfte und Anmeldungen:

BME-Akademie, Waidmannstr. 25, 6000 Frankfurt,
Tel.: 069 6313041.

Lehrgang Fachkaufmann für Vorratswirtschaft

Im Herbst 1988 wird wiederum ein Lehrgang angeboten. Er wird über 6 Wochen vom

12.09. - 16.09.88
10.10. - 15.10.88
07.11. - 12.11.88
05.12. - 10.12.88
09.01. - 14.01.89
13.02. - 18.02.89

gehen.

Nähere Auskünfte BME-Akademie

Dieser Lehrgang wird durch das Arbeitsförderungsgesetz bis zu 50 % bezuschußt.

(Kemp)

Mitgliederzahl

Der Jahreswechsel 1987/88 war Anlaß für uns, wieder einmal die Entwicklung des Mitgliederstandes des AKRM kritisch zu überprüfen. Wir sind dabei zu einem erfreulichen Ergebnis gekommen, denn zum 31. Dezember 1987 konnten wir im AKRM insgesamt 314 BME-Mitglieder zählen.

Seit 1983 entwickelte sich die Mitgliederzahl wie folgt:

31. Dez. 1983	206 Mitglieder	
1984	229 Mitglieder	= + 11,2 %
1985	251 Mitglieder	= + 9,6 %
1986	284 Mitglieder	= + 13,1 %
1987	314 Mitglieder	= + 10,6 %

Trotz dieses stolzen Ergebnisses sollten wir alle in unseren Bemühungen um neue Mitglieder nicht nachlassen, denn nur mit wachsender Mitgliederzahl können wir unser Leistungsangebot in gewohnter Weise ständig verbessern und Ihnen nutzbringende, interessante Veranstaltungen mit erfahrenen Referenten anbieten, die Ihnen neue Informationen und Wissen vermitteln.

Der BME unterstützt Sie auch 1988 wieder bei Ihrer Mitgliederwerbung durch eine Werbeprämie von DM 50,- je neu gewonnenem Mitglied. Gewinnen Sie Kollegen, die noch nicht Mitglied in Ihrem Berufsverband sind, für eine Mitgliedschaft und sichern Sie sich so diese interessante Werbeprämie.

Die Mitgliedsbeiträge, die im übrigen bei der Lohnsteuer-/Einkommensteuer-Erklärung abzugsfähig sind, bleiben 1988 unverändert und betragen für

Firmenmitgliedschaft	DM 550,-
Einzelmitgliedschaft	
Führungskräfte	DM 150,-
Mitarbeiter der Materialwirtschaft	DM 108,-
Ermäßigung bei bestehender Firmenmitgliedschaft	20 %

(Klostermeier)

Zum Nachdenken

Henry Ford sagte: "Ich habe grundsätzlich jedes Angebot geprüft. Nicht zuletzt deshalb konnte ich mein Unternehmen zu dem machen, was es heute ist."

Der erfolgreiche Ford soll ja auch seinen Lieferanten die Maße der Kisten-Verpackung so exakt vorgeschrieben haben, daß er die Bretter davon als Bodenbretter für seine Autos gebrauchen konnte.

Wieviel nützliche oder auch unnütze Verpackung kaufen wir laufend ein?

Gibt es da wirklich nicht viel überflüssiges, was uns mit Folgekosten oder gar die Umwelt belastet?

Mit der Bemerkung "die beste Verpackung sei, überhaupt keine zu gebrauchen", erntete ich bei einer Kollegin aus der Verpackungs-Industrie nicht gerade Wohlwollen.

Ich weiß aber auch, daß es ganz ohne nicht immer gut geht. Trotzdem bleibt stehen: soviel wie absolut nötig, aber keinen Karton etc.. mehr

Viel Erfolg also!

(Merklein)

Absageschreiben ein Problem?

Für viele wohl nicht. Sie machen sich's leicht und schwammig, der Anbieter muß froh sein, überhaupt eine Antwort zu bekommen.

Liegt es an der Qualifikation, so ist dies vielleicht noch zu entschuldigen. Ist es aber Bequemlichkeit, ist es sicher nicht fair dem Anbieter gegenüber. Außerdem vergibt man sich die Chance, mit begründetem Absageschreiben, künftig brauchbarere Angebot zu erhalten.

Vielleicht aber auch mal nur so:

"Sehr geehrte Damen und Herren,

besten Dank für Ihr promptes und gutes Angebot.

Bei nahezu gleichen Voraussetzungen haben wir die Bestellung aus Gründen der Markt- und Lieferantenpflege dieses Mal an einen Mitbewerber vergeben.

Wir bitten dafür um Verständnis.

Gerne sprechen wir Sie bei erneutem Bedarf wieder an."

Wir sind damit dann ehrlich geblieben und haben gewiß weiter einen verständnisvollen Partner.

(Merklein)

Kontakte

Französisches Import-Export-Unternehmen für Industriebedarf sucht für den Bereich Meß-, Regel- und Elektrotechnik Verbindung zu Exportfirmen, die bei deutschen Herstellern gut eingeführt sind.

Kontaktadresse: Herr Jean Dannenberger, Tel.: 069 29 40 39

(Gittrich)

Für Sie gelesen:

Die Sparbüchse des Betriebs

Einst galt er als Sparbüchse des Unternehmens und war von seinen Kontrahenten als Preisdrücker gefürchtet, der Einkäufer, von dem hier die Rede ist. Heute soll er als strategisch denkender Logistiker dem Lieferanten Partner sein — rein theoretisch jedenfalls. Denn ein amerikanischer Wirtschaftswissenschaftler hat jetzt das neue Bild vom Einkäufer etwas angekratzt. Gerade einer Branche, die sich in Sachen Einkauf stets zur Avantgarde zählte, der Automobilindustrie, stellt der Harvard-Professor Roy D. Shapiro ein wenig schmeichelhaftes Zeugnis aus.

Noch immer, so Shapiro, dominiere hier das Einkaufen „alter Schule“: Man züchte sich ganze „Horden“ von Zulieferern heran und spiele diese gegeneinander aus, um auf diese Weise die Preise zu drücken, notfalls sogar zu Lasten der Qualität und Versorgungssicherheit. Die Klagen, die vor kurzem auf der Jahrespressekonferenz des Gesamtverbandes Kunststoff-

verarbeitende Industrie hinsichtlich des Einkaufsverhaltens eines Automobilkonzerns laut wurden, scheinen dies zu bestätigen. In Branchenkreisen weist man diese Vorwürfe zurück. Zumindest für sein Unternehmen mag Horst Münzner, Vorstandsmitglied und Chefeinkäufer der Volkswagenwerk AG, Shapiros Thesen nicht gelten lassen: Keinesfalls laufe man irgendwelchen kurzfristigen Preisvorteilen hinterher. Im Zentrum aller Überlegungen stünde vielmehr die partnerschaftliche Arbeitsteilung zwischen selbständigen Unternehmen — eine Strategie, die man seit Jahren verfolge.

Sicherlich ist das nicht in allen Bereichen der Wirtschaft der Fall, so daß Shapiros Überlegungen zumindest dort noch so manchen „Stein“ ins Rollen bringen könnten. Denn eines steht fest: Die Sparbüchse des Unternehmens wird künftig nicht der Preisdrücker sondern der Einkäufer als Partner des Lieferanten sein. JN

Maschinenmarkt, Würzburg 94 (1988) 9

VERANSTALTUNGEN UNSERER BENACHBARTEN ARBEITSKREISE

Hanau:

21.04.88

in der IHK Hanau

"Möglichkeiten des EDV-Einsatzes
in Einkauf/Materialwirtschaft"

10.05.88

Besuch Opel Rüsselsheim

Auskunft erteilt:

Herr Krokowski, Arbeitskreis Hanau
Tel.: 06181/401653

Darmstadt:

noch in Planung

P R O G R A M M 1 9 8 8

TERMIN	THEMA
21.01.88	Management (Definition), Kommunikation, Entscheidungstechniken
08.03.88	Kooperationsveranstaltung
12.04.88	Logistik-Controlling
28.04.88	Qualitätssicherung in der Beschaffung
05.05.88	Produkthaftung, Problem der Materialwirtschaft
26.05.88	Gemeinschaftsveranstaltung mit den Arbeitskreisen Hanau und Darmstadt: "Entwicklung von Versorgungsketten - eine neue Aufgabe für die Materialwirtschaft"
Juni 88	Luftfracht
Juli 88	Holiday-Inn - Besichtigung und Vortrag
04.07.88	Gefahrgut - Transport, Lagerung und Entsorgung gefährlicher Stoffe - rechtliche Anforderungen und ihre Erfüllung in der Praxis des Chemiehandels
10.09.88	Weinbergführung mit geselligem Beisammensein
27.09.88	Zielsetzung und Erfolgskontrolle im Einkauf
11.10.88	Datenfernübertragung - Ausblick in die 90er Jahre -
04.11.88	Martinsgansessen
22.11.88	Just-in-Time
30.11.88 07.12.88 14.12.88	Dispositionsverfahren (3 Veranstaltungen) - begrenzte Teilnehmerzahl: 20 Personen -

Für jede Veranstaltung erhalten Sie gesonderte Einladung.

Wir sehen uns wieder am 12. April 1988 mit dem Thema "Logistik-Controlling; Referent ist Prof. Dr. Weber.

Ich wünsche Ihnen im Namen des Gesamtvorstandes frohe Osterfeiertage und verbleibe

mit freundlichen Grüßen

Ihr

