

Grußwort

Liebe Mitglieder des BME Rhein-Main-Region,

Ich freue mich, Ihnen berichten zu können, dass das ablaufende Jahr für den Regionalverband Rhein-Main einmal mehr ein gutes war. Davon zeugen nicht nur die Fachveranstaltungen, Workshops und Arbeitskreise, die sich weiterhin wachsender Beliebtheit erfreuen. Auch die Mitgliederzahl ist in diesem Jahr auf mittlerweile knapp 630 angestiegen. Für meine Kolleginnen und Kollegen im Vorstand und mich ist das ein vertrauensvolles Zeichen, dass unser Engagement von Ihnen wertgeschätzt wird und die Interessen der Einkäufer in der Region trifft. Dieses Ziel verfolgen wir auch mit unserem neu gestalteten Regionenportal www.bme-rmr.de.

Als zweitgrößte Regionalgruppierung innerhalb des BME nehmen wir unsere Verantwortung traditionell auch bundesweit stark wahr. So stellt der BME rmr den Vorsitzenden des Delegiertenausschusses, mehrere Vorstandsmitglieder des Regionvorstandes vertreten unsere

regionale Gliederung in der Delegiertenversammlung. Im Juni 2015 rückte zudem unser langjähriges Vorstandsmitglied Martin Müller-Raidt als Schatzmeister in den geschäftsführenden Bundesvorstand auf.

So sehr wir ihm zu dieser Wahl an dieser Stelle noch einmal recht herzlich gratulieren, so bedauerlich ist sein damit verbundener Abschied aus dem Regionalvorstand. Außer ihm stellten sich auch Wolfgang Degreif, Hanfried Schäfer und Lena Kühn nicht mehr zur Wahl des neuen Vorstands auf. Wir bedanken uns bei ihnen für die geleistete Arbeit. Gleichzeitig heißen wir die gewählten neuen Mitglieder unseres Vorstands Bärbel Reschke, Manuel Schmidt, Hans-Jakob Strößenreuther und Janik Diek als Vertreter der Young Professionals, herzlich in unseren Reihen willkommen.

Ihnen, liebe Mitglieder, danke ich für die Unterstützung und hoffe, dass wir auch künftig auf Sie zählen können. Ich wünsche Ihnen – trotz der in diesen Tagen mitunter beunruhigenden Nachrichten-



lage – eine friedliche Weihnachtszeit, verbunden mit den besten Wünschen für das neue Jahr. Wir hoffen, dass das Programm für 2016, das Sie am Ende dieser rmr-Info finden, Ihre Erwartungen auch im kommenden Jahr erfüllt.

Ihr

Lothar Kunkel
Vorsitzender des Regionvorstandes
BME Rhein-Main-Region

Jahresabschluss 2015: Gute Gespräche im Kommunikationsmuseum

Das Frankfurter Museum für Kommunikation (MfK) – welcher Ort könnte sich besser für Gespräche eignen? Organisator Markus Falk hatte den offen gestalteten Veranstaltungstreff des Hauses mit Bedacht gewählt, sollte es bei der Jahresabschluss-Veranstaltung 2015 des BME rmr doch einiges zu besprechen geben. Nachdem MfK-Direktor Dr. Helmut Gold die Mitglieder und Gäste willkommen geheißen hatte, stand nach vier Jahren Amtszeit satzungsgemäß die Neuwahl des rmr-Führungsgremiums auf dem Programm. Mit vier frischen und sieben erfahrenen Kräften soll die Zukunft so erfolgreich gestaltet werden wie die vergangenen Jahre: Da waren laut Rechenschaftsbericht unter anderem ein Mitgliederzuwachs und sehr viele erfolgreiche Veranstaltungen zu verzeichnen.

Eine auffällige Architektur mit geräumigen Flächen und einer Aufsehen erregenden Glasdach-Konstruktion: Der Lichthof des MfK bot ein äußerst stilvolles Ambiente für die rmr-Mitglieder, um gemeinsam das vergangene Jahr Revue passieren zu lassen und bereits erste Pläne für 2016 zu schmieden. „Offenheit und Transparenz“ solle das Zentrum ausstrahlen, erklärte Gold. Die angrenzende Dauerausstellung, unter anderem mit alten Postwagen, Sortiermaschinen und einem Original-Telefon von Philipp Reis,





Eingang in das neue Forum des MfK



lud zum Staunen und teilweise auch zum Mitmachen ein.

Zuvor führte der Weg jedoch in den ein Stockwerk darüber liegenden Vortragsraum. Der alte und neue Vorsitzende des Regionalvorstands Lothar Kunkel gab einen Überblick über die wichtigsten Fakten aus dem Rechenschaftsbericht der vergangenen vier Jahre. Der BME rmr

befindet sich auf einem guten Weg: Mit einer Steigerung der Mitgliederzahl von 600 auf 626 stellt man weiterhin die zweitgrößte Gruppierung im gesamten Bundesverband, und auch die Finanzen konnten trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfelds weiter konsolidiert werden. Der vollständige Rechenschaftsbericht kann bei der BME-Geschäftsstelle angefordert werden.

Neuer Vorstand einstimmig gewählt

Bevor es an die Neubesetzung des Vorstands ging, hieß es Abschied von vier amtierenden Führungskräften nehmen. Lena Kühn, Hanfried Schäfer, Wolfgang Degreif und Martin Müller-Raidt stellten sich aus persönlichen oder beruflichen Gründen nicht mehr zur Wahl. Ihre Ver-



Gäste beim Networking



MfK-Direktor Dr. Helmut Gold



Mitglieder informieren sich im MfK

bundenheit zeigte sich aber unter anderem darin, dass alle zusagten, sich weiterhin beratend und unterstützend in die Arbeit des BME rmr einzubringen.

Die anschließende Neuwahl verlief einstimmig: Laurenz Büschel, Hans-Jürgen Eicke, Markus Falk, Ekkehard Hahn, Evelyn Kunkel, Lothar Kunkel und Peter Leitsch (in alphabetischer Reihenfolge) wurden für vier weitere Jahre in den Vorstand gewählt. Neu hinzugekommen sind Janik Diek, der vor allem die Interessen der Young Professionals in dem Gremium vertritt, sowie Bärbel Reschke, Manuel Schmidt und Hans Jakob Strößenreuther.



Dr. Frithjof Kilp, der als Vertreter der Bundes-Geschäftsstelle anwesend war und die Versammlung leitete, würdigte die lange Tradition und das seit jeher außergewöhnlich große Engagement des Regionalverbands Rhein-Main. Er verwies aber auch auf die Herausforderungen, denen sich der Einkauf in den nächsten Jahren stellen müsse. Der Bundesverband bereite sich mit der Strategie „BME 2030“ bereits heute darauf vor. Der Netzwerkcharakter beispielsweise sei ein „Asset“, das künftig eine noch viel größere Rolle spielen müsse. Der neue Vorstand des BME rmr sei aufgefordert, diese Zukunft mitzugestalten.





Wahlleiter Dr. Frithjof Kilp (rechts) präsentiert den neu gewählten Vorstand des BME Rhein-Main-Region (von links): Hans-Jürgen Eicke, Markus Falk, Peter Leitsch, Ekkehard Hahn, Laurenz Büschel, Bärbel Reschke, Manuel Schmidt, Evelyn Kunkel, Hans Jakob Strößenreuther, Janik Diek und Lothar Kunkel

Wahlleiter Dr. Frithjof Kilp, BME-Geschäftsstelle, führte souverän durch die Wahl

„Wir nehmen die Aufgaben ernst“

„Ich möchte Ihnen für das Vertrauen danken. Wir nehmen das Mandat an und die Aufgaben sehr ernst“, betonte Lothar Kunkel. Er lud die Mitglieder zudem ein, sich mit Ideen, Vorschlägen und Wünschen einzubringen. Kontakt könne formlos zu jedem Vorstandsmitglied aufgenommen werden.



Alte und neue Vorstände im Gespräch



Verabschiedung der ausscheidenden Vorstände (von links): Wolfgang Degreif, Martin Müller-Raidt, Hanfried Schäfer, Lena Kühn.

Nach der sich direkt anschließenden konstituierenden Vorstandssitzung hieß es wortwörtlich „Bon appetit“. Zurück im Lichthof, sorgten Klaus Scholz und sein Team vom gleichnamigen Caterer für das passende Ambiente, um die Tipps von Gold und Kilp gleich in die Tat umzusetzen: Kommunikation und Netzwerken bestimmten den Rest des Abends – der so viel zu schnell vorbeiging.



BME rmr Jahresauftakt 2015: „Olympia steckt in jedem – über Hürden zum Erfolg“

Herausforderungen – und wie man sie überwinden kann, dieses Thema stand im Mittelpunkt der Auftaktveranstaltung 2015 des BME Rhein-Main-Region in der IHK Frankfurt. Gastredner und Olympiamedaillen-Gewinner Edgar Itt vermittelte in einem inspirierenden und sehr persönlichen Vortrag, wie man Hürden, ob symbolische oder echte, bewältigen kann. Mitarbeiter der EMW filtertechnik GmbH und der Drache Umwelttechnik GmbH sowie Norbert Lange-wiesche hatten dies bereits instinktiv getan: Sie wurden als „Bestes Einkaufsteam“ beziehungsweise „Bester Einkäufer“ ausgezeichnet, weil sie auf ihrem Fachgebiet Besonderes geleistet haben.



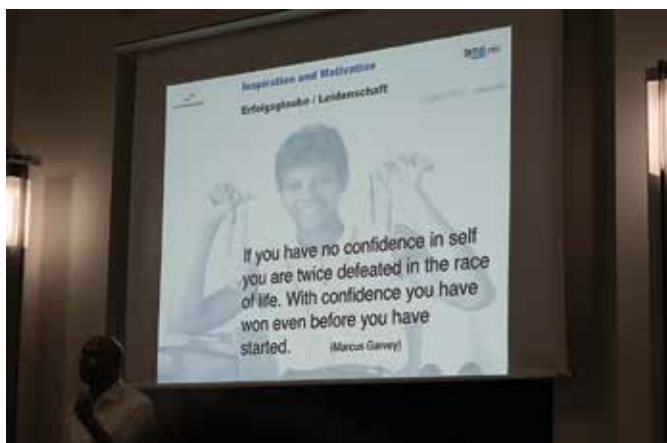
Olympiamedaillen-Gewinner Edgar Itt

Erstmals wurde die Jahresauftaktveranstaltung in Kooperation mit dem Verband „Die Führungskräfte e.V.“ durchgeführt. Nach der Begrüßung durch den Vorstandsvorsitzenden des BME rmr, Lothar Kunkel, und Artur Otto, Vorstandsvorsitzender der Führungskräfte-Regionalgruppe Mitte, stimmte Dr. Christoph Feldmann die rund 100 Gäste auf die ersten Herausforderungen ein. Einige waren bereits bei der Anfahrt zu meistern: Aufgrund einer Großdemonstration hatte die Polizei viele Straßen im Stadtgebiet abgesperrt und damit einigen der knapp 140 angemeldeten Besucher offensichtlich den Weg abgeschnitten.

Der Hauptgeschäftsführer des BME bezeichnete die derzeitige Wirtschaftslage als ambivalent. Einerseits scheine die Konjunkturdelle überwunden, andererseits sei es geboten, weiterhin beweglich und agil zu bleiben. Für den Bundesverband bedeute dies unter anderem, Trends noch transparenter zu diskutieren und den Fokus verstärkt auf internationale Beschaffungsmärkte zu richten. Das Partnermanagement sei dabei ein entscheidendes Kriterium: „Und wer ist darauf besser vorbereitet als der Einkauf?“, so seine rhetorische Frage. Dass das Mannschaftsspiel „wahnsinnig wichtig“ sei, zeigte auch der Verband selbst, in dem mittlerweile 9200 Mitglieder mit einem Einkaufsvolumen von 1,25 Billionen Euro organisiert seien. Dies sei nur durch das „tolle und ehrenamtliche“ Engagement vieler Menschen in den Regionen möglich. Der BME rmr spiele dabei seit je her eine besonders aktive Rolle.

Kein „Tschakka-Tschakka“

Von den symbolischen Hürden leitete er über zu einer ganz realen, wie sie in Laufwettbewerben bei Olympischen Spielen verwendet werden. Gastredner Edgar Itt, der 15 Jahre lang Leistungssportler war, hatte sie mitgebracht. Mittlerweile arbeitet er als Inspirationstrainer und Coach für Führungskräfte. „Wir werden nicht durchs Feuer oder über Glasscherben lau-



fen“, stieg er mit einem Lächeln in den Vortrag ein. Motivieren, dass könne sich nur jeder selbst. Als noch wertvoller bezeichnete er jedoch die Inspiration. Motivation sei das, was einen jeden Tag antreibe, um seine Ziele zu erreichen. Die Inspiration aber sei eine Herzenshaltung, „das Feuer, das brennt“ – und das man auch in anderen Menschen entzünden kann. Aus seiner Lebenserfahrung konnte Itt gute Ratschläge ableiten, wie man über sich hinauswachsen kann.

Ziele, Training und Authentizität seien wichtig. Ziele ins Auge fassen bedeute auch, Herausforderungen anzunehmen, sich etwas Neues zu trauen. Wie wichtig Training ist, veranschaulichte er an einem Beispiel aus seiner aktiven Sportlerkarriere. Er sei der schnellste 19-jährige Hürdenläufer auf der Welt gewesen, doch plötzlich habe sein Trainer gesagt: „Jetzt ändern wir Deine Technik.“ Mit dieser Aufforderung stieß er bei Itt zunächst auf

Unverständnis, doch um Weltklasse zu werden, war genau dies nötig. Man müsse Dinge ändern, wenn es einem gut gehe – eine Einstellung, mit der Jogi Löw 2003 auch die Grundlage für die späteren Erfolge der deutschen Fußball-Nationalmannschaft gelegt hätte. In puncto Authentizität richtete der ehemalige Hürdenläufer eine eindringliche Bitte an die anwesenden Führungskräfte: „Versucht nie, eure Welt auf andere zu kopieren.“ Die Menschen würden zwar auf dem gleichen Erdball, aber nicht in der gleichen Welt leben.

Ausgezeichnete Leistungen

Zwei Menschen, die im Berufsleben hochgesteckte Ziele erreicht und schwierige Hindernisse überwunden haben, sind Manuel Schmidt und Norbert Langewiesche. Sie wurden mit dem Einkaufs-Award des BME rmr ausgezeichnet. Der Wettbewerb, der unter der Schirmherr-

schaft des hessischen Wirtschaftsministers Tarek Al-Wazir steht, wurde 2012 ins Leben gerufen, um Einkäufer aus der Region zu fördern und ihre Leistungen einer breiten Öffentlichkeit publik zu machen.

Den Preis für das Beste Einkaufsteam 2014 nahm Manuel Schmidt entgegen, der als Projektleiter eine Zusammenarbeit der besonderen Art gestaltete. Zwei unabhängige Unternehmen, die EMW filtertechnik GmbH und die Drache Umwelttechnik GmbH, schrieben ihre Bedarfe gemeinsam aus und konnten damit eine Vielzahl an Vorteilen erzielen. Dazu zählten unter anderem ein erhöhter Servicegrad sowie signifikante Einsparungen in beiden Unternehmen.

Norbert Langewiesche ist Freiberufler und unter anderem spezialisiert auf die Bereiche Einkauf, Materialwirtschaft und Supply Chain. Er entwickelte eine Informations- und Funktionsplattform für in-







terdisziplinäre Teams, vornehmlich aus dem Beschaffungsmanagement. Die Datenbank ermöglicht eine strukturierte Wissensdokumentation, die Standardisierung von Prozessen und kann unabhängig von Unternehmensgrößen oder bestimmten Zugangsmedien genutzt werden.

Ehre, wem Ehre gebührt

Bevor Lothar Kunkel zum bei BME rnr-Veranstaltungen üblichen und beliebten Networking in entspannter Atmosphäre überleitete, gab es noch einen weiteren,



zuvor nicht angekündigten Programmpunkt. Sichtlich überrascht zeigten sich Peter Leitsch von der Siemens AG, Laurenz Büschel von der Healy Hudson GmbH und Wolfgang Degreif von der SEPB|Consulting GmbH, dass sie für ihre langjährige Arbeit im Vorstand des BME rmr geehrt wurden. Im Team Öffentlichkeitsarbeit tragen sie unter anderem ehrenamtlich dazu bei, dass die Mitglieder über alle wichtigen Entwicklungen, Termine und Veranstaltungen umfassend und schnell informiert werden.

David Schahinian



Führung durch den Frankfurter Osthafen: Eintauchen in eine andere Welt

Wirtschaft, Logistik, Kunst und Natur – wohl nirgendwo anders in Frankfurt konzentrieren sich so viele unterschiedliche Aspekte auf einem zusammenhängenden Areal wie am Osthafen. Der BME rmr lud zu einer Besichtigung des pulsierenden Stadtviertels ein. Stadtführerin Anne Katrin Schreiner fand die richtige Mischung aus Informationsvermittlung, Historie und kleinen Details, die den besonderen Charme des vier Hektar großen Industriegebiets ausmachen.

Hier stand nichts“, sagte Anne Katrin Schreiner am Treffpunkt in der Frankfurter Schwedlerstraße. Ein wenig Fantasie brauchte es für diese Vorstellung schon. Denn die 15 Teilnehmer der Besichtigung des Frankfurter Osthafens standen inmitten einer Schlucht von Häusern, von denen jedes seine eigene Geschichte zu erzählen hat. Etwa das Loulakis-Gebäude: 1912 als Lagerhaus konzipiert, dann als Aktienlager von der Commerzbank genutzt und heute das größte Atelierhaus der Region. Oder, ein paar Ecken weiter auf der Hanauer Landstraße, das alteingesessene Unternehmen Gref Völsings, heute noch bekannt für seine einmalige Rindswurst.

„Der Osthafen wurde seit 1908 gebaut und 1912 eröffnet. In diesem Zusammenhang entstanden die meisten Gebäude hier“, erklärte die Stadtführerin. Sie arbeitet in dem Viertel und konnte daher wiederholt mit Insiderwissen und Anekdoten überraschen. Erst wenige Jahre vor dem Projekt war der Westhafen gebaut worden, doch stellte sich schnell heraus, dass die Kapazitäten dort kaum ausreichend sein würden. Der Osthafen war ein Jahrhundert-Projekt, so groß wie das gesamte Frankfurter Stadtgebiet (ohne Sachsenhausen) zu jener Zeit. Gebaut wurde er vor allem von dem Unternehmen Philipp Holzmann, das den Aushub anschlie-

ßend direkt zur Trassierung der Hanauer Landstraße verwendete.

So richtig ist der Hafen allerdings bis heute nicht in Fahrt gekommen, doch soll sich das nach dem Willen der Stadt ändern. „Rund 1900 Schiffe pro Jahr fahren hier ein und aus“, so Schreiner. 2000 hat man drei moderne Gebäude ans Wasser gesetzt, die „Optimismus ausstrahlen und ein Zeichen setzen“ sollten. Tatsächlich haben dort mittlerweile viele Unternehmen Stellung bezogen – auch solche, die nicht direkt mit dem Hafen in Verbindung stehen. Dazu gehört zum Beispiel DE-CIX, gemessen am Datendurchsatz der größte Internetknotenpunkt der Welt.

Zwischen EZB und uriger Kneipe

Bei Temperaturen von rund 40 Grad war die nächste Station geradezu erfrischend: der Schwedlersee. Ein künstlicher See, naturbelassen, der für die Erweiterung des





Hafen-Nordbeckens ausgehoben wurde. Darin schwimmen Hechte und die Mitglieder eines Schwimmclubs, ein angegliederter Biergarten ist wie ein Teil des Geländes öffentlich zugänglich.

Die Tour, organisiert von BME rmr-Vorstandsmitglied Peter Leitsch, führte weiter zu vielen interessanten und mitunter kuriosen Wegpunkten. Etwa zu einem ehemaligen Bunker, in dem heute das Institut für Neue Medien residiert, vorbei an Unmengen von genormten Schiffskon-

tainern („ein wesentlicher Faktor für die Globalisierung“) bis hin zur „Insel“. Die Gaststätte ist authentisch hessisch und hat nicht nur bei Einheimischen, sondern auch bei Fernfahrern einen guten Ruf. „Die Besitzer haben vor einiger Zeit extra Duschen für sie eingebaut“, wusste Schreiner zu berichten.

Ungewöhnlich war auch die nächste Station: Der Kunstverein Familie Montez mit der ebenso ungewöhnlichen Adresse „In der Honsellbrücke“. Schreiner: „Zwei der

fünf Rundbögen haben überlebt, sie wurden dem Verein von der Stadt zur Verfügung gestellt.“ Vom Vorplatz aus sah man die Fassade des EZB-Neubaus in der Sonne glitzern, während im neugestalteten Ostpark dazwischen Sport getrieben wurde. „Das hat etwas von ‚concrete jungle‘ und wird super gut angenommen.“

Übernachten bei Ernie und Bert

Das Sahnehäubchen der Osthafen-Tour bildete eine kurze abschließende Führung durch das „25hours Hotel The Goldman“, das den Namen eines seiner Gesellschafter trägt. Dilan Wentscher, laut Visitenkarte „Sales Coordinator // Verkaufsknaller“, erklärte das Konzept: Jede Etage bietet ein anderes Ambiente, jedes der 97 Zimmer ist ein Unikat. Inspiriert ist die Inneneinrichtung von Frankfurter und internationalen Persönlichkeiten, wozu Astrid Lindgren ebenso zählt wie Peter Benenson, der Gründer von Amnesty International – sowie Ernie und Bert. „Das Zimmer wird sehr oft nachgefragt“, berichtete Wentscher lächelnd.

In der Oost Bar im Erdgeschoss des Hotels gab es danach ausreichend Gelegenheit, die Gespräche bei einem kühlen Getränk zu intensivieren. Das Fazit fiel sehr positiv aus – hatten doch die meisten eine Ecke Frankfurts kennengelernt, die sie aus dieser Perspektive noch nicht kannten.

David Schahinian





Kunstverein im Gewölbe ...



... der Honsellbrücke

BMW/BME-Innovationspreis für Frankfurter KfW-Bankengruppe

Die KfW-Bankengruppe hat den Preis „Innovation schafft Vorsprung“ des Bundeswirtschaftsministeriums (BmWi) und des BME-Bundesverbandes gewonnen. Der BME Rhein-Main-Region gratuliert Martin Müller-Raidt und seinem Team zu dieser Auszeichnung. Der Direktor der Zentralen Beschaffung bei der KfW ist seit vielen Jahren im Vorstand des BME rmr engagiert und hat unter anderem den Arbeitskreis Öffentliche Beschaffung ins Leben gerufen. Die KfW erhielt den Preis für die vorbildliche Zentralisierung des Einkaufs und die Einführung standardisierter Beschaffungsprozesse, mit denen eine effiziente und effektive Versorgung für das Institut aufgebaut werden konnte.

Die Preisträger zeigten, „wie neue, innovative Beschaffungskonzepte maßgeblich zur Steigerung der Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit beitragen und dabei eine Vorbildfunktion für Projekte in anderen Institutionen haben“, sagte BME-Hauptgeschäftsführer Christoph Feldmann bei der Verleihung. Uwe Beckmeyer, Parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister für Wirtschaft und Energie, ergänzte: „Mit der heutigen Preisverleihung wollen wir diejenigen auszeichnen, die den Mut haben, neue Wege zu beschreiten und innovative Vorhaben im Bereich der öffentlichen Beschaffung umzusetzen.“

Lohnenswerter Weg

Dazu war ein langer Atem nötig. Die Ursprünge des Projekts reichen bis ins Jahr 2008 zurück, als der Bundesrechnungshof die Beschaffungsaktivitäten innerhalb der KfW-Bankengruppe analysierte und bewertete. Der Vorstand der Bank erkannte seinerzeit das Potenzial der Beschaffung und regte ein Entwicklungsprojekt an, durch das Bedarfsträger und Besteller strikt getrennt werden sollten. Ein Jahr später begann die Umsetzung: In einem ersten Schritt wurden alle Beschaffungsaktivitäten in der neu geschaffenen Abteilung „Zentrale Beschaffung“ gebündelt. Ihr wurden alle Mitarbeiter, die bislang individuelle Einkaufsaktivitäten für einzelne Bereiche durchgeführt hatten, zugeordnet.

Darüber hinaus wurden eine neue Organisationsform und -struktur für den Einkauf festgelegt und die Beschaffungspro-

zesse neu definiert. Mit dem ebenfalls neu eingerichteten „Einkaufs-Cockpit“ können außerdem verschiedene Kennzahlen erhoben werden. Aus ihnen lassen sich gezielte Maßnahmen zur Optimierung der Beschaffungsaktivitäten ableiten. Heute managt die KfW dank des standardisierten elektronischen procure-to-pay-Prozesses mit vergleichsweise geringem Aufwand mehr als 18.000 Bestellungen und 30.000 Rechnungen im Jahr. Mindestens ebenso wichtig ist, dass die Abteilung anerkannter Ansprechpartner für Vorstand und Mitarbeiter bei allen Einkaufsthemen geworden ist.

Große Freude

„Wir freuen uns sehr über den Preis. Er ist für uns auch eine Anerkennung für die Arbeit der vergangenen Jahre“, sagt Müller-Raidt. Eine solche Professionalisierung der Einkaufsprozesse sei im öffentlichen Bereich noch relativ ungewöhnlich. Die Abläufe seien nach der Umsetzung des Konzepts gut steuerbar und ermöglichten es zudem, daraus weitere Ideen und Innovationen abzuleiten. Eine große Stärke der Lösung ist, dass sie zwar auf die KfW zugeschnitten ist, aber auch in anderen Unternehmen eingesetzt werden kann. Müller-Raidt: „Das Modell ist sehr gut übertragbar.“ Der einzige größere Unterschied bestehe möglicherweise darin, dass die KfW als öffentlicher Auftraggeber einer EU-weiten Ausschreibungspflicht unterliege.

Der Einkauf bei der KfW habe sich durch das Projekt von einem reinen Dienstleister zu einer Art Kostenmanager entwickelt,

berichtet der Direktor weiter. Er stifte damit einen Mehrwert, der zudem genau beziffert werden kann. „Die größten Kostenblöcke in der Verwaltung einer Bank sind in der Regel das Personal und die Beschaffung“, so Müller-Raidt. In der Industrie habe man bereits verinnerlicht, dass beim Einkauf viele Hebel angesetzt werden können. Das preisgekrönte Projekt der KfW zeigt, dass dies auch bei Banken und öffentlichen Auftraggebern möglich ist.

David Shahinian

IMPRESSUM

Redaktionsteam:

Laurenz Büschel

Peter Leitsch

Layout/Gestaltung:

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

Kontaktadresse:

Sabine Burger
Schönbornstraße 43a
63456 Hanau

Telefon: +49 6181 441699

Telefax: +49 6181 423570

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

Einkauf und Mindestlohn: Ein hochaktuelles Spannungsfeld

Was hat der Einkauf mit dem Mindestlohn zu tun? Sehr viel, erfuhren die Teilnehmer des jüngsten BME rmr-Rechtsworkshops. Die Verunsicherung in Unternehmen und Organisationen ist groß, seitdem das umstrittene Gesetz zum 1. Januar 2015 in Kraft trat. Rechtsanwalt und BME rmr-Vorstandsmitglied Hanfried Schäfer hatte das aktuelle Thema aufgegriffen, akribisch und professionell vorbereitet, und mit der Veranstaltung neue Wege beschritten. Er knüpfte Kontakte zur auf Wirtschaftsstrafrecht spezialisierten Rechtsanwältin Antje Klötzer-Assion von der Kanzlei Livonius und dem Arbeitsrechtler Dr. Thilo Mahnhold von Kanzlei Justem. Sie erarbeiteten ein Skript mit den wichtigsten Fakten zum Mindestlohn und luden in die Justem-Geschäftsräume im Herzen von Frankfurt ein – eine weitere Premiere. Die akribische Vorbereitung zahlte sich aus: Mit mehr als 30 Einkäufern war der Workshop hervorragend besucht, und er legte eine Vielzahl an praktischen Herausforderungen offen. Die Teilnehmer stellten viele Fragen aus dem eigenen Arbeitsalltag.

Viele Unternehmen dachten sich: „Das betrifft mich nicht, mindestens 8,50 Euro zahlen wir ohnehin schon“, fasste Mahnhold zunächst die in der Wirtschaft vorherrschende Einstellung bei der Einführung des Mindestlohns zusammen. Falsch gedacht, denn seit dem 1. Januar 2015 werden sie aus den verschiedensten Gründen doch damit konfrontiert. Er ging zunächst auf die Grundlagen des Gesetzes ein. Bereits hier stellten sich die ersten Fragen: So hat es beispielsweise schon gerichtliche Auseinandersetzungen darüber gegeben, welche Lohnbestandteile auf den Mindestlohn angerechnet werden dürfen und welche nicht. Des Weiteren blieben Stück- und Akkordlöhne zulässig, die jedoch unter dem Strich ebenfalls dem Mindestlohn zu entsprechen haben: „Sie müssen in diesen Fällen also immer eine Schattenrechnung anstellen“, so der Rechtsanwalt.



Ebenfalls von Beginn an heftig umstritten waren die Dokumentationspflichten, die den Arbeitgebern auferlegt wurden. Die Bundesregierung hat erste Ausnahmen zugelassen, die wiederum vom DGB heftig kritisiert wurden. Nicht ganz zu Unrecht, denn wer keine oder begrenzte Aufzeichnungspflichten habe, könne das Gesetz umgehen. „Die flankierenden Pflichten sind vermeintlich klein. Darin liegen aber große Risiken, da sie bei Verstößen bußgeldbewehrt sind“, mahnte Klötzer-Assion.

Einkäufer sind Haftungsrisiken ausgesetzt

Vor allem für den Dienstleistungs-Einkauf sei die Auftraggeberhaftung eine der größten Herausforderungen, berichteten die beiden Rechtsanwälte weiter. Dafür gebe es mehrere Gründe, zum Beispiel die umfassende Haftung für die Nachunternehmerkette. Die veranschaulichte Mahnhold ganz pragmatisch und verständlich, indem er Saft- und Wasserflaschen auf dem Tisch anordnete und zeigte, welche Parteien nach dem MiLoG in die Verantwortung genommen werden können. Die Unternehmen in der Kette haften gesamtschuldnerisch und verschuldensunabhängig. Vielen kam das bekannt vor – vom Arbeitnehmer-Entsendegesetz. Tatsächlich wurden die entsprechenden Passagen weitgehend in das Mindestlohngesetz übernommen.



Viele Teilnehmer wollten unter anderem wissen, wie man sich dagegen absichern kann. „Zivilrechtlich haben Sie wenig Möglichkeiten, der Haftung zu entgehen“, lautete die Antwort. Man könne jedoch den Subunternehmer dazu anhalten, „sauber“ zu bleiben, und sollte dies mit vertraglichen Vereinbarungen sicherstellen. Ein praxisnaher Tipp ist die Prüfung der Kalkulation des Auftragnehmers, der bereits einige Aufschlüsse über die gezahlten Löhne gibt. Auch die Begrenzung der Nachunternehmerketten, der Nachweis der Teilnahme am Sozialkassenverfahren und Kontrollen „im Rahmen des Möglichen und Zumutbaren“ seien empfehlenswert. Zudem kann eine weitergehende juristische Beratung sinnvoll sein, denn nach dem MiLoG können Bußgelder von bis zu 500.000 Euro fällig werden, wenn Auftraggeber wissen – oder fahrlässig nicht wissen, dass ein von ihnen beauftragter Subunternehmer sich nicht an die Mindestlohn-Regeln hält.

Folgeveranstaltung geplant

Das Urteil der Rechtsanwälte fiel nach der Veranstaltung eindeutig aus: „Es hat großen Spaß gemacht.“ Die Teilnehmer diskutierten im Anschluss noch viele Detailfragen und nahmen viele Anregungen für die eigene Einkaufspraxis mit. Damit machten sie der Zeitplanung einen Strich durch die Rechnung, der gern in Kauf genommen wurde: Der Workshop dauerte erheblich länger als zunächst geplant. Zudem spendierte die Kanzlei Justem ein großzügiges Büfett. Was als großer Erfolg begann, soll schon bald fortgesetzt werden. Für die nächste Veranstaltung hat das Team bereits ein weiteres hochaktuelles Thema im Blick, über das wir Sie frühzeitig informieren werden.

David Schahinian

Young Professionals des BME zu Gast bei der Commerzbank

Austausch, Kontakte knüpfen sowie bestehende intensivieren und das über Funktionen und Unternehmensgrenzen hinweg – so das Leitmotiv der BME-YPs bei ihren Stammtisch-Treffen. Der Treffpunkt des jüngsten Stammtisches fand in den Lateral Towers Frankfurt der Commerzbank am Frankfurter Industriehof statt. Im vergangenen Jahr ersetzte das Unternehmen seine elektronische Bestellplattform durch ein neues System. Steffen Kuhne, Specialist Policies & Procedures bei der Commerzbank, war Teil des Projektteams. Beim Stammtisch berichtete er in einem interaktiven Vortrag von der Umsetzung und dem aktuellen Stand der mittlerweile etablierten neuen Plattform. Das Interesse war groß: Mehr als 20 YPs nahmen teil und hörten gespannt zu, stellten viele Fragen und ergänzten Kuhnes Ausführungen an vielen Stellen mit eigenen Erfahrungen aus ihren Unternehmen.



Die Gruppe der Teilnehmer aus verschiedenen Branchen war bunt gemischt – unter anderem aus dem Dienstleistungsbereich, dem produzierenden Gewerbe und öffentlichen Anstalten. Manchen Teilnehmern steht demnächst ein ähnliches Projekt bevor – sie erhofften sich Tipps aus und für die Praxis. Andere Teilnehmer arbeiten bereits mit einer neu implementierten Einkaufsplattform – sie wollten wissen, wie solch ein Projekt in anderen Unternehmen umgesetzt wurde.

Das Projekt für die Einführung einer neuen Einkaufsplattform in der Commerzbank war eine spannende Herausforderung für Steffen Kuhne, er erklärt: „In Deutschland verfügt die Commerzbank über rund 1.100 Filialstandorte sowie rund 90 Geschäftskundenzentren. Etwa 9.000 User haben eine Bestellberechtigung. Sie bestellen regelmäßig über die Plattform, das hatte also schon eine gewisse Tragweite.“ Zielsetzung war unter anderem eine benutzerfreundliche Bedienoberfläche sowie

die Abbildung eines automatisierten Genehmigungsworkflows entlang des Kompetenzregelwerkes der Bank. Perspektivisch sollte es zudem möglich sein, weitere Bestellprozesse auf der Plattform abzubilden.

Akribische Vorbereitung zahlt sich aus

Nach der Entscheidung für einen Anbieter, wurden im Mai 2013 die Verträge unterschrieben. In diversen Analyse-Workshops begannen Kuhne und seine Kollegen aus dem Kernteam die Vorbereitungen. Die Umsetzung gliederte sich dann in fünf Phasen: Design, Implementierung, Test, Training und schließlich der Startschuss, das „Go-live“. Der Austausch der bestehenden Plattform fand dann im ersten Quartal 2014 statt. Unterstützt wurde das Team von einer Vielzahl an „On-demand“-Kräften, beispielsweise aus dem Operativen Einkauf. Kuhne dazu: „Es ist wichtig, die Kollegen, die später mit der

Plattform arbeiten, frühzeitig zu integrieren.“ Sehr hilfreich war auch die Beteiligung von Mitarbeitern, die täglich Bestellvorgänge auslösen. „Diese Keyuser konnten uns vor dem Go-live viel wertvolles Feedback geben.“ Die akribische Vorbereitung, die der Referent im Detail vorstellte, zahlte sich schließlich aus – die Umstellung war erfolgreich und die alte Plattform konnte wie geplant abgeschaltet werden.

Kommunikation ist das A und O

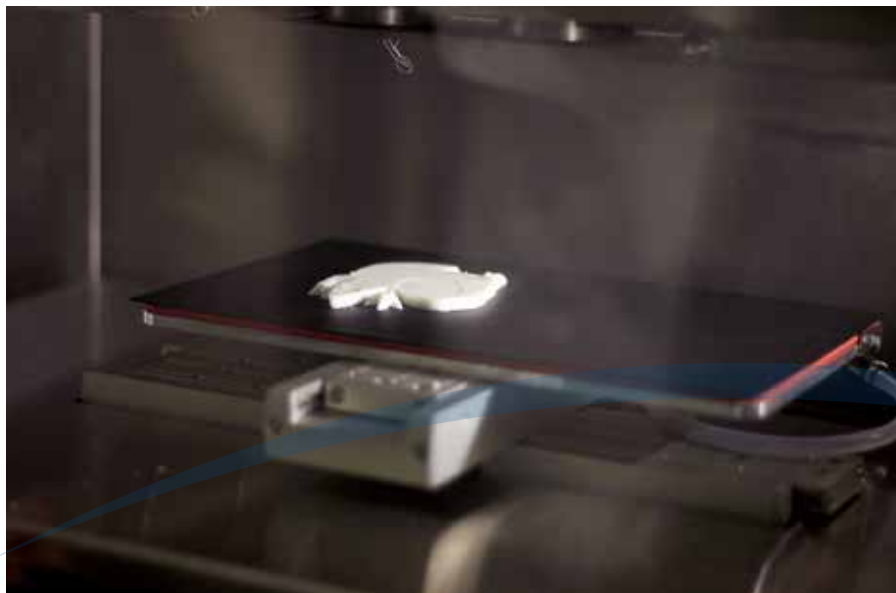
Ein weiterer Erfolgsfaktor sei der Informationsfluss während des gesamten Projekts gewesen: „Kommunikation war ein zentrales Thema. Wir standen fast täglich im Austausch mit dem Dienstleister und haben eine regelmäßige Kolumne für die Kollegen im Einkauf geschrieben“, zählt Kuhne auf. Eine Videoanleitung für den neuen „ComShop“ wurde im Intranet bereitgestellt. Auch der neue Name für die Plattform entstammt einem Beteiligungsprozess innerhalb des Einkaufsbereichs der Bank.

Heute werden über die Plattform rund 1.000 Bestellungen täglich abgewickelt. Im Angebot sind vorwiegend klassische Katalogartikel sowie standardisierte Dienstleistungen. Zusätzlich können Produkte oder Dienstleistungen über Freitext angefragt werden. Weitere Warengruppen sollen schrittweise in den „ComShop“ integriert werden, wenn dies sinnvoll ist. „Wir haben nun eine State-of-the-Art-Plattform und schaffen dadurch eine große Akzeptanz für das System innerhalb des Unternehmens“, so Kuhne weiter. Ein Teilnehmer des Stammtisches lobte das behutsame Vorgehen und erinnerte sich an seine eigenen Erfahrungen mit elektronischen Bestellplattformen: „Wir wollten damals die eierlegende Wollmilchsau – und sind daran gescheitert.“

Der nächste YPs-Stammtisch findet am Donnerstag, 11. Juni 2015, statt. Weitere Informationen dazu werden zeitnah auf www.bme-rmr.de im Internet bekanntgegeben. Janik Diek vom BME, der die Veranstaltung organisiert, lädt zum aktiven Mitmachen ein: „Wer selbst einmal ein Thema präsentieren möchte, kann gerne auf mich oder meine Kollegen zukommen.“

David Schahinian

Zukunftsthema 3D-Druck: Am Puls der Zeit bei der Braun GmbH



Für viele ist es mit dem 3D-Druck ähnlich wie mit Big Data oder Haushaltsrobotern. Man ahnt, dass das ungeheure Potenzial dieser Technologien das Leben künftig (vielleicht) verändern wird. Aber man hat bisher nur eine ungefähre Vorstellung davon, wie das konkret aussehen wird. Das Interesse jedenfalls ist groß: Selten war eine BME rmr-Veranstaltung so schnell ausgebucht wie der Besuch der Forschungs- und Entwicklungsabteilung der Braun GmbH – zumal die Anzahl der Teilnehmer aus organisatorischen Gründen auf 30 begrenzt werden musste. Das Unternehmen setzt drei 3D-Drucker unterschiedlicher Generationen ein. Der Leiter der Abteilung Musterbau, Roland Trombelli, lieferte spannende Einblicke in die zukunftsweisende Produktionsstätte.

Wie bei Forschern üblich, steht vor der Praxis die Theorie: In einem kurzen Einführungsvortrag schilderte Trombelli die Entwicklung des 3D-Drucks, die er beruflich bereits seit Zeiten begleitet, als das Thema noch nicht in den Fokus der Medien geraten war. Braun war seit jeher Vorreiter innovativer Design- und Technikkonzepte. 1921 gegründet, wurde das Unternehmen 1967 von The Gillette Company gekauft. Seit 2005 gehört Braun mit Sitz in Kronberg zum Procter & Gamble-Konzern, der im benachbarten Schwalbach eine große Firmenzentrale unterhält.



Entwicklung macht rasante Fortschritte

Anschließend ging es nach einem kurzen Fußmarsch in medias res zu den Laboren. Dort standen mehrere 3D-Drucker, die zu unterschiedlichen Zeitpunkten angeschafft wurden. Wie bei anderen Zukunftstechnologien auch, sind die Forschungs- und Produktionsfortschritte insbesondere am Beginn einer Entwicklung schnell und die Lernkurve hoch. Um das Konzept genau erklären und ausreichend Fragen beantworten zu können, wurden die Besucher in zwei Gruppen aufgeteilt, die von Trombelli und seinem Kollegen Florian Uhmann durch die Räume geführt wurden.

„Was bringt es?“, die Kernfrage aller neuen Technologien, wurde schnell geklärt. Ein großer Nutzen ist beispielsweise, dass Produkte mit 3D-Druck schnell und vergleichsweise kostengünstig personalisiert werden können. Die Technik ist mittlerweile so weit fortgeschritten, dass die Zahl der Anwendungsmöglichkeiten stetig steigt. Mit den vorhandenen Druckern bei Braun können Modelle bis zu einem Meter Größe angefertigt werden – und das



mit einer Druckgenauigkeit von 3/10tel Millimeter. Neueste Modelle erreichen derzeit sogar eine Detailtreue von bis zu 1/500tel Millimeter, berichtete Trombelli den staunenden Gästen.

Durchbruch nach anfänglichen Widerständen

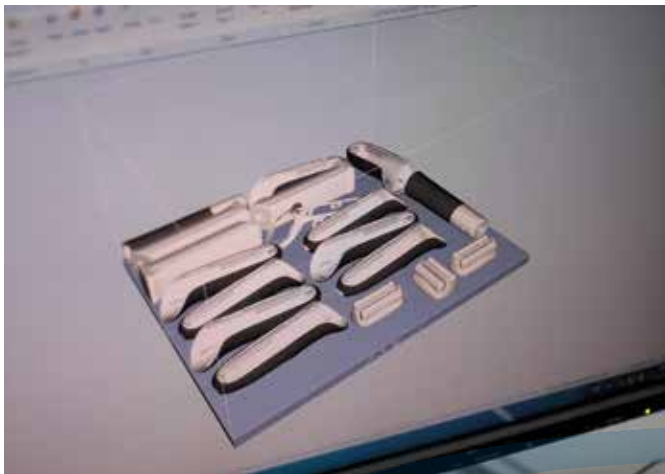
Braun stellt heutzutage vor allem Elektrokleingeräte her. Für die Entwicklung von Prototypen ist der 3D-Druck besonders interessant, da Studien und Konzepte schnell umgesetzt werden können und ebenso schnell zu erkennen ist, ob eine Idee funktioniert, oder wo sie verbessert werden muss. Von 1998 bis 2007 griff man für den Musterbau auf Dienstleister zurück. Mit der Weiterentwicklung der



Maschinen wurde die Anschaffung eines eigenen Gerätes immer opportuner, auch wenn die Kosten anfangs noch bei rund 160.000 Euro lagen. Trombelli verschwieg nicht, dass es anfangs viele Skeptiker gab: Externe wollten ungern auf die Aufträge verzichten, Kollegen bemängelten die damals noch ungenauer arbeitende Technik.

„Heute ist der 3D-Druck allgemein akzeptiert“, so Trombelli – nicht zuletzt, weil die Technik ihre Leistungsfähigkeit bewiesen hat und die Braun-Mitarbeiter mittlerweile auf langjährige Expertise in diesem Bereich zurückgreifen können. BME rmr-Mitglieder erhielten anschließend Einblicke in weitere Produktionsstätten, die ansonsten normalerweise verschlossen



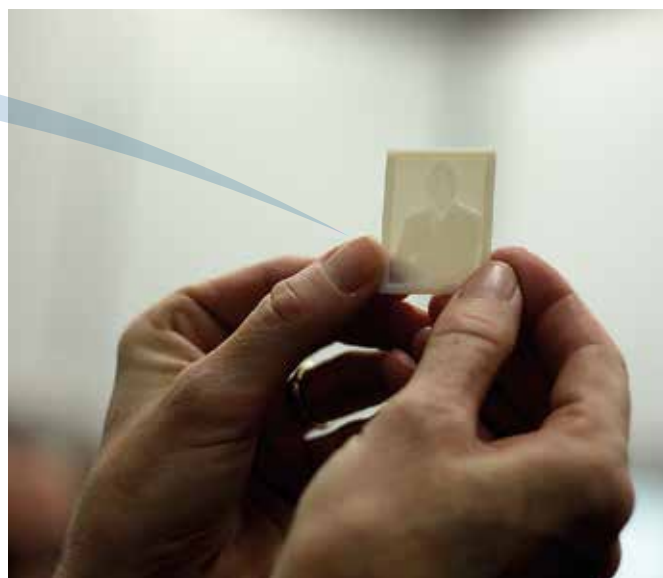


bleiben. Dazu zählte unter anderem ein Bestückungsroboter, der seine Arbeit fehlerfrei und in Windeseile verrichtete.

Unterhaltsamer Ausklang

Die Getränke und Snacks fanden allerdings noch in Handarbeit ihren Weg zum Mund. Dabei wurde sich nach der Führung angeregt über das Gesehene im Speziellen und die Potenziale des 3D-Drucks im Allgemeinen ausgetauscht. Das Netzwerken wurde in dieser außergewöhnlichen Umgebung anschließend zum Selbstläufer. Der BME rmr bedankt sich sehr herzlich bei der gastgebenden Braun GmbH für diese gleichermaßen spannende wie informative Veranstaltung.

David Schahinian



Einkaufsergebnisse erfolgreich vermarkten: Tue Gutes und rede darüber! 2.0



fünf Elementen festgelegt: Wert der Einsparung, Datum ab wann die Einsparung relevant ist, Warengruppe, Härtegrad und Einsparungstyp. Thomas Dieringer erläuterte an Beispielen aus der Praxis, wie Savings Tracking aufgebaut sein kann. Maßnahmen je Warengruppe oder Bauteil können wie folgt aussehen:

- Materialkostenveränderung
- Konstruktive Änderung
- Lieferantenwechsel
- Make-or-Buy
- Bonus
- Leasing/Miete

Nach Auffassung des Referenten, ist der Einkauf nicht nur für Preise, sondern auch für Themen wie Risikomanagement und Nachhaltigkeit verantwortlich.

Im letzten Teil des informativen Vortrags erläuterte Dieringer, was im Kontext Kennzahlen zu beachten ist, um Einkaufsergebnisse erfolgreich zu vermarkten. Sie sollen allen Personen auf einen Blick die Strategie und den aktuellen Umsetzungsgrad verdeutlichen. Zur Vorlage für das Management sollen Kennzahlen die Ziele

Nach wie vor ist die Bedeutung und die Stellung des Einkaufs zu optimieren und offen zu kommunizieren, was ein professioneller Einkauf für einen Nutzen für die Unternehmung erwirtschaften und erzielen kann. Wir haben im vergangenen Jahr in einem ersten Vortrag zu diesem Themenkomplex erfahren, dass es dabei nicht nur um vergangenheitsbezogene Kennzahlen geht, sondern auch um Markttrends, die für den Einkauf, aber auch für das gesamte Unternehmen von großer Bedeutung sein können.

Für eine Nachfolgeveranstaltung konnten wir den Gründer und Vorstand des langjährigen BME-Kooperationspartners Pool4Tool, Thomas Dieringer, gewinnen. Pool4Tool ist ein führendes Unternehmen für elektronische Lösungen zur Einkaufsoptimierung.

Nach einer kurzen Unternehmenspräsentation skizzierte Dieringer praktische Anwendungsbeispiele, wie webbasierte Systeme Kennzahlen automatisch erheben können, und was ein kennzahlenbasierter moderner Einkaufsreport beinhalten sollte, um Mehrwert zu bieten.

Zur Strategie und erfolgreichen Umsetzung sind folgende drei Punkte für Thomas Dieringer aufgrund seiner langjährigen industriellen Erfahrung notwendige Voraussetzung:

- Prozessgestaltung – Die Einkaufsabteilung sollte mit einer langfristigen Roadmap Prozesse aktiv gestalten. Zur

Umsetzung ist eine eigene Person außerhalb des Tagesgeschäftes notwendig.

- Einbindung anderer Abteilungen – Abstimmung der zu optimierenden Prozesse mit anderen Abteilungen und deren Zustimmung erwirken.
- Nachvollziehbare, überprüfbare Fakten – Definition von „Einkaufserfolg“ muss mit der Geschäftsleitung besprochen werden. Alle Maßnahmen sowie deren Umsetzung müssen geplant, kontrolliert und bewertet werden.

Zur Darstellung und Vermarktung von Einkaufsergebnissen ist sowohl ein durchgängiges Lieferantenmanagement als auch eine große Kostentransparenz nötig.

Als strukturierte Methode Einsparungen zu planen und deren Umsetzung zu kontrollieren, favorisiert Dieringer das „Savings Tracking“, auch als Initiativenmanagement bezeichnet. Hierbei werden Einsparungsmaßnahmen mit mindestens





der Geschäftsleitung wiedergeben und zur einfachen Kommunikation des Einkaufserfolgs dienen. Innerhalb des Einkaufs sollen Kennzahlen die Ziele von Warengruppenmanagern widerspiegeln und Basis für weitere Optimierungsmaßnahmen darstellen.

Im Anschluss an die sehr transparenten Ausführungen des Referenten konnten alle Beteiligten beim Get-together über die Möglichkeiten der positiven Positionierung des Einkaufs weiterhin lebhaft diskutieren und den Abend dann bei einem großzügigen Büfett und Getränken gemeinsam mit Thomas Dieringer ausklingen lassen.

Sehr gefreut haben wir uns über die Teilnehmer der Hochschule Aschaffenburg und der Nachbarregionen.

Der BME rmr bedankt sich ganz herzlich bei Jens Tews von American Express für die tolle Unterstützung der Veranstaltung.
Peter Leitsch

Pressenotiz

7. Arbeitskreis Öffentliche Beschaffung Rhein-Main

Risikovorsorge gegen Cyber-Angriffe

– Die DVA stellt Möglichkeiten zur Absicherung vor

Nach einer informativen Veranstaltung im Herbst des vergangenen Jahres, in der Kennzahlen der öffentlichen Beschaffung vorgestellt wurden, beschäftigte sich der Arbeitskreis aktuell mit den Auswüchsen der zunehmenden Digitalisierung. Diese betrifft schließlich privatwirtschaftliche ebenso wie öffentliche Unternehmungen.

Nach einer kurzen Übersicht zu Beschaffungsmaßnahmen im Umfeld von Versicherungsleistungen der KfW eröffnete der eingeladene Industriemakler DVA, die Deutsche Verkehrsassekuranz aus Bad Homburg, den spannenden Vortrag zu Cyber-Angriffen, deren Auswirkungen und welche Möglichkeiten zur Schadensbegrenzung bestehen. Die Deutsche Verkehrsassekuranz ist als Gemeinschafts-

unternehmen der Deutschen Bahn und des intentionalen Versicherungsmaklers Marsh führend auf dem Gebiet der Industriepolicen, insbesondere auch für den öffentlichen Sektor.

Die Internetkriminalität wächst zunehmend und immer höher werden die Schäden, die durch Datendiebstahl oder Manipulation entstehen. Die unzähligen Hacker-Angriffe verdeutlichte die DVA anhand einer Live-Demonstration eines fiktiven Unternehmens, welches aus allen Teilen der Welt in Sekundentakt angegriffen wurde. Dabei wurde Zugang zu Mail-Adressen und auf die Homepage gesucht, um anschließend unerwünschte Veränderungen vornehmen zu können. Die anschauliche Demonstration zeigte den

Teilnehmern, dass Internet-Kriminalität greifbar nahe und sehr bedrohlich ist. Um Schäden abzuwenden wurden in 2011 aus den USA kommend die ersten sogenannten Cyber-Versicherungen angeboten, die seit 2013 von zahlreichen Versicherungsgesellschaften zum Portfolio gehören. Mit Abschluss dieser Policen kann das Haftungsrisiko durch Hacker-Angriffe (zum Beispiel Diebstahl von Kundendaten...) deutlich reduziert und auch Vermögensschäden (zum Beispiel Abbuchungen von Firmenkonten...) weitestgehend abgedeckt werden.

Einhellig versicherten die Teilnehmer, dieses Risiko in Vergangenheit eventuell zu wenig berücksichtigt zu haben. Mit den Erkenntnissen des spannenden Vortrags werden sich die Teilnehmer in individuellen Gesprächen mit Ihren jeweiligen IT-Abteilungen hierzu entsprechend austauschen.

Die angeregte Diskussion fand ihre Fortsetzung schließlich bei Snacks und Getränken am Buffet der KfW Bank. Für den Herbst 2015 ist die nächste Veranstaltung des Arbeitskreises Öffentliche Beschaffung Rhein-Main geplant.

Martin Müller-Raidt

Futability – der Jahresauftakt des Frauennetzwerks

Die Jahresauftaktveranstaltung des Frauennetzwerkes fand traditionell in der Kameha Lounge in Frankfurt statt und das zukunftsweisende Thema „Futability“ lockte mehr als 40 Teilnehmer an.

Die Referentin Melanie Vogel, geschäftsführende Gesellschafterin der InnoLead Academy und der AoN – AGENTUR ohne NAMEN, erläuterte den Gästen das Thema in ihrer Funktion als Innovation-Coach und zertifizierte (Führungskräfte-) Trainerin.

Futability® ist ein Kunstwort, zusammengesetzt aus den englischen Wörtern „Future“ (= Zukunft) und „Ability“ (= Fähigkeit, Befähigung). Futability® ist die Fähigkeit, den Veränderungen und Herausforderungen der Zukunft pro-aktiv, flexibel und reflektiert begegnen zu können.

Der Mensch als kreativer Gestalter und das Unternehmen als fluide Organisation stehen dabei im Vordergrund.

Der Zukunftsforscher Alvin Toffler prägte 1965 in der amerikanischen Zeitschrift Horizon den Ausdruck „Zukunftsschock“ und verstand darunter „die erdrückende Belastung und vollkommene Desorientie-

rung von Menschen, die in zu kurzer Zeit zu viele Veränderungen durchmachen müssen“. Nicht die Veränderung selbst löst seiner Meinung nach den Schock aus, sondern die Schnelligkeit, mit der sie sich vollzieht.

50 Jahre später sind Krankenstände und Fehlzeiten auf einem Rekordhoch, ist unser Leben automatisiert und digitalisiert und „Industrie 4.0“ und „Big Data“ lassen eine Revolution der Arbeitswelt in nicht allzu ferner Zukunft vermuten. Im Windschatten dieser radikalen Veränderung wird kein Stein auf dem anderen bleiben. Kompetenzen und Qualifikationen, die heute state of the art sind, könnten schon in wenigen Jahren komplett überflüssig werden. Wir werden neue Qualifikationen brauchen – und uns entsprechend anpassen müssen!

Aber wie gut sind wir tatsächlich auf diesen Wandel vorbereitet? Reichen unsere Qualifikationen, unsere erlernten Denk- und Handlungsmuster aus, den Wandel

zu gestalten und so zu bewältigen, dass wir einen wertschöpfenden Platz gegen Roboter, Computer und Avatare verteidigen können?

Das Anlagevermögen der Zukunft: Kooperationsbereitschaft, die Fähigkeit, den Change zu gestalten, Wissen kreativ zu verbinden, Pioniergeist, Handlungswille, Empathie und die Bereitschaft die eigene schöpferische Schaffenskraft (wieder) zu entdecken, werden zu elementaren Kompetenzen der Zukunft. Sie müssen bewusst entwickelt und durch das Führungspersonal in den Unternehmen konsequent gefördert werden, damit das Anlagevermögen der Zukunft – **kreative und innovative MitarbeiterInnen** – gesichert bleibt.

Herzlichen Dank an Melanie Vogel für den inspirierenden Vortrag, der sowohl in der anschließenden Diskussionsrunde als auch im Blog sehr viel lobende Worte erfuhr.

Die Veranstaltung fand in Kooperation mit dem DFK, Verband der Führungskräfte e.V. statt.

Evelyn Kunkel

22. Treffen Frauennetzwerk

Frauennetzwerk diskutiert Selbstmarketing

Auf Initiative der Region Rhein-Main hat das Frauennetzwerk des BME am 13. April in Frankfurt zu seinem 22. Treffen in die Kameha-Suite eingeladen. Weit über 50 Mitglieder und Interessierte waren zu der Gemeinschaftsveranstaltung mit dem Verband Die Führungskräfte (DFK) erschienen, um darüber zu diskutieren, wie man sich in der Berufswelt noch besser vermarkten kann.



Die Antworten parat hatte Personalberaterin Christina Kock in ihrem Vortrag „Selbst-MARKE-Ting und netzwerken“,



Selbstmarketing wurde von den Teilnehmerinnen bis in die späten Abendstunden diskutiert.

mit dem sie die Teilnehmerinnen in die Geheimnisse einer erfolgreichen Selbstdarstellung einweihte. Kock war als Frau



erfolgreiche Managerin bis zum Bankvorstand und berät heute Führungskräfte bei beruflichen Veränderungen.

Angeregte Gespräche wurden ausgelöst

Wie Kock betonte, kann man sich durch die gezielte, strategische Anwendung von Grundsätzen der Kommunikation Gehör verschaffen. Wer wisse, wie man die Basisbedürfnisse seiner Zielgruppe befriedigt, sei auf dem besten Weg zum Erfolg. Die Teilnehmerinnen stellten anschließend im Rahmen interaktiver Aufgaben selbst fest, dass die präsentierten Ansätze zwar einfach klingen, ihre Umsetzung aber doch schwieriger ist als gedacht. Die Resonanz war üppig: Bis in die späten Abendstunden fanden nach dem Vortrag noch lebendige Diskussionen unter den Teilnehmerinnen statt.

Quelle: BME-Region Rhein-Main/ Verband Die Führungskräfte e.V.



Gläserne Decke – Frauenquote

23. Frauennetzwerk-Treffen in Frankfurt

DIE FÜHRUNGSKRÄFTE und BME luden am 30.07.2015 wieder ein, um den Teilnehmerinnen die gute Nachricht zu vermitteln: die „Gläserne Decke“, an der sich Frauen auf dem Weg in Führungspositionen immer wieder eine blutige Nase holen, ist nicht undurchdringbar. Die Referentin, Sylvia Prätorius-Walch, ist eine Geschäftsfrau, die dieses Karrierehindernis durchbrochen hat und seit vielen Jahren im E.ON Konzern in Geschäftsführungen und Vorständen höchst erfolgreich tätig ist. Prätorius-Walch gab den Teilnehmerinnen nach der Schilderung ihrer wechselvollen Karriere praktische und pragmatische Tipps, wie die „Gläserne Decke“ erfolgreich überwunden werden kann.



v. r.: Evelyn Kunkel (BME), Sylvia Prätorius-Walch, Dr. Barbara Geck, Suzanne Toussaint (DFK)

Es ist sicherlich nicht einfach, aber durchaus machbar, wenn man konsequent handelt und über Beharrungsvermögen verfügt. Im Anschluss, referierte Dr. Barbara Geck, Fachanwältin für Arbeitsrecht und Partnerin der Kanzlei King & Wood Mallesons LLP, die ihre repräsentativen Räumlichkeiten zur Verfügung gestellt hatte, zum Thema „Frauenquote“ und den zu Grunde liegenden gesetzlichen Regelungen. Sie hinterfragte jedoch auch die Wirksamkeit der Quote, was zu einer lebhaften Diskussion führte, die im Anschluss bei einem leckeren modernen Büffet mit Blick auf die Alte Oper gar nicht mehr enden wollte.

Herzlichen Dank an die Gastgeber!

24. Frauennetzwerktreffen

Women's Dinner in der Kameha Suite

Frankfurt, 05.10.2015

Zusammen mit unserem Kooperationspartner „Die Führungskräfte“ haben wir zum ersten Women's Dinner in die Kameha Suite eingeladen. Nach erfolgreichen Veranstaltungen zum Thema „Gläserne Decke“, „Futability“ und „Selbst-Marketing“ sollten die Mitglieder des Frauennetzwerkes die Möglichkeit

erhalten, in angenehmem Ambiente und bei gutem Essen zu diskutieren und zu netzwerken. Insgesamt 15 Damen und Herren nahmen die Einladung an und erlebten einen interessanten und anregenden Abend. Die Resonanz der Teilnehmer war hervorragend, denn endlich konnten die Gespräche intensiviert wer-

den und sowohl die Küche der Kameha Suite als auch der Service waren ausgezeichnet. Die Teilnehmer erklärten übereinstimmend, dass eine solche Veranstaltung unbedingt wieder angeboten werden sollte. Dieser Aufforderung werden der BME und „Die Führungskräfte“ gerne nachkommen.

Einkaufspreis 2014 – Siegerporträt: Norbert Langewiesche

Als gestandener und international ausgerichteter Industriemanager mit einer beeindruckend langen Liste an erfolgreich abgeschlossenen Projekten verfügt Norbert Langewiesche über viel Erfahrung. Bereits Mitte der 1990er-Jahre hat er die Chancen, die interdisziplinäre Informations- und Funktionsplattformen bieten können, gesehen und genutzt – zu einer Zeit also, als in vielen Unternehmen

Wissensmanagement noch ein Fremdwort war. Im Alleingang baute der Freiberufler eine Plattform auf SharePoint-Basis auf, die ihm nicht nur als Ressource für seine eigenen Projekte beim Kunden dient. Auch Einkaufs- und andere Teams können sie nutzen, um Prozesse zu vereinfachen und Beschaffungsvorgänge über Fachabteilungen hinweg zu managen. Für diesen innovativen Ansatz wurde

Norbert Langewiesche vom BME rmr zum „Einkäufer des Jahres 2014“ gewählt.

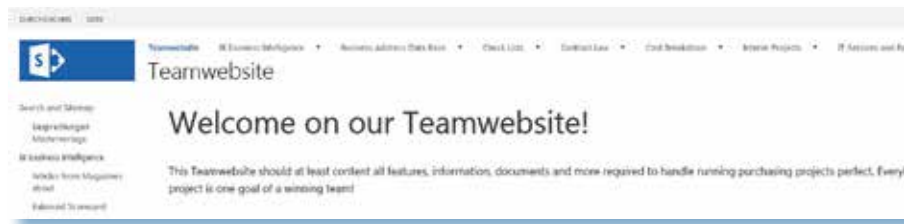
Mit einer Studie wollte der Fachverlag Haufe im vergangenen Jahr herausfinden, wie sich der produktive Umgang mit Wissen im Unternehmen darstellt. Nach den Gründen dafür befragt, warum benötigtes Know-how nicht immer direkt zur Verfügung steht, antworteten 71 Prozent:



„Das Wissen ist da, aber man weiß nicht, wo es abgelegt ist.“ 65 Prozent beklagten fehlende Prozesse für die Ablage von Wissen, 43 Prozent fehlende Tools für die zentrale Speicherung. Die Plattform „Purchasing Projects“ von Norbert Langewiesche packt alle drei Probleme an der Wurzel. Sie fungiert als zentrale und leicht skalierbare Wissensdatenbank, für deren Erschließung lediglich ein Internet-Zugang benötigt wird. Rollen und Rechte sind frei festlegbar, zudem können Daten aus allen denkbaren Anwendungen, etwa aus dem ERP-System oder von SQL-Servern, eingebunden werden. Auch die Ressourcenverwaltung, die Budgetkontrolle oder das Risikomanagement für laufende Projekte sind mit wenigen Mausklicks im Blickfeld.

Ausgereifte Lösung

Die Ursprünge der Plattform liegen viele Jahre zurück: 1997 erhielt Langewiesche, damals noch festangestellt, den Auftrag, ein Einkaufsinformationssystem aufzubauen – eine Herausforderung, schließlich waren 80 verschiedene ERP-Systeme unter einen Hut zu bekommen, aber noch kein Intranet vorhanden. Das Projekt verlief erfolgreich, später entwickelte er aus der Idee eine Web-Plattform für Multi-Projektmanagement. Langewiesche: „Dann kam MS Office 365, und ich habe die Gunst der Stunde genutzt.“ Hinzu kam, dass er mittlerweile freiberuflich als Inte-



rim Manager tätig war: „Mein Wissen ist im Web. Ich bin standort- sowie unternehmensunabhängig und brauche nur einen Rechner mit Browser.“ Vorrangig habe er sich selbst geholfen, doch merkten auch seine Kunden schnell, wie hilfreich das Tool für das eigene Unternehmen sein kann. Die Plattform ist zügig gewachsen und bietet mittlerweile mehr als 140 Gigabyte an Informationen für Einkäufer.

Die Basisplattform MS Office 365 sei anerkannt und das „Look and Feel“ nahezu jedem sofort geläufig, berichtet Langewiesche weiter. Collaboration Tools, Yammer-Integration, Risk Management, Excel Power BI für Project Controlling, MS-Project Server, Integration von MindManager®, Workflows, SAP-Datenschnittstelle und vieles mehr – alles sei da. Das biete einen praktikablen Nutzen, doch sei manchmal auch Überzeugungsarbeit nötig: „Sicher gibt es Reichsbedenkensträger. Aber nur, wenn man sich mit modernen Arbeitsbedingungen befasst, erhält man auch moderne Antworten.“ Da kommt es ihm zupass, dass er nichts verkaufen will: „Ein neuer Auftrag, ein neues Problem – und ich weiß sofort, wo ich nachschlagen muss.“

Kleiner Aufwand, große Flexibilität

Die Plattform ist sein Arbeitswerkzeug, das er auf Nachfrage und Wunsch des Kunden aber für sie individuell zur weiteren Nutzung aufsetzen kann. Ein „beliebtes“ Thema seien beispielsweise auch einfache Vorgänge wie der E-Mail-Versand von umfangreicheren Dateien. Viele Postfächer hätten nach wie vor eine Begrenzung von wenigen Megabyte, die etwa bei Konstruktionszeichnungen schnell überschritten sei. Langewiesche: „Schieben Sie sie auf den SharePoint, wo ist das Problem?“

Ein großer Vorteil dabei sei, dass trotz der Flexibilität kein Standard verlassen werde. Der gelernte Diplom-Ingenieur aus

Mühlthal kennt die geltenden Regeln wie seine Westentasche, unter anderem hat er bereits Vorträge zu Shared Services an der BME-Akademie gehalten. Die Lösung, so seine Erfahrung, eignet sich auch für kleine und mittlere Unternehmen, die sich keinen Strauß teurer Lizenzen und keine Armada von IT-Beratern leisten können.

Software praxisgerecht genutzt

Purchasing Projects kann mit Fug und Recht als „work in progress“ bezeichnet werden. Nicht nur, dass die Arbeit über die Plattform gemanagt wird; auch sie selbst unterliegt Langewiesche zufolge jeden Tag Veränderungen: „Wissen kommt hinzu, das Feedback der User kommt als Kriterium hinzu, neue Features kommen hinzu“, zählt er auf. Ob das Werkzeug angesichts des mittlerweile mächtig gewordenen Funktionsumfangs für Neulinge überhaupt noch leicht zu bedienen ist? Ja, ist der Urheber überzeugt – mit kleinen Einschränkungen, ergänzt er lachend: „Ich habe Menschen kennengelernt, die auf ihrem Fachgebiet Koryphäen sind, aber schon beim Einloggen scheitern.“ Von solchen Ausnahmen abgesehen sei die Oberfläche so intuitiv, dass man sie nach spätestens zehn Minuten verstanden habe.

Vorhandene Software werde mit Purchasing Projects praxisgerecht genutzt, fasst er zusammen: „Daran lasse ich andere partizipieren, um Projekte gemeinsam mit meinen Kunden zum Erfolg zu führen.“ Der BME rnr gratuliert Norbert Langewiesche zu dieser Idee und dem Titel „Einkäufer des Jahres 2014“. Kontakt zu ihm kann über das Web-Frontend von Purchasing Projects aufgenommen werden.

Veranstaltungsplan 2016

Nr.	Thema	Termin
1)	25. Frauennetzwerktreffen Frankfurt Kameha Suite, Frankfurt am Main	Donnerstag, 21.1.2016
2)	Jahresauftaktveranstaltung 2016 – „Die Wirtschaft in einer Nusschale“ <i>gemeinsam mit dem Verband DIE FÜHRUNGSKRÄFTE e.V. (dfk), Referent Harald Stuhlmann, SVP/ICFO Continental AG Division Powertrain Lichthof, IHK Frankfurt am Main</i>	Montag, 22.2.2016, 18 Uhr
3)	Verhandlungsmanagement <i>Referentin Therese Knoll</i> Ort wird noch bekanntgegeben	Donnerstag, 17.3.2016, 18 Uhr
	4) Besichtigung der ICE Instandhaltung Genauer Termin und Ort werden noch bekanntgegeben	April 2016
5)	Rechtsveranstaltung: Werkvertrag / Arbeitnehmerüberlassung Genauer Termin und Ort werden noch bekanntgegeben	Juni 2016
6)	Karriere im Einkauf <i>Referent Wolfgang Degreif</i> Ort wird noch bekanntgegeben	Dienstag, 13.9.2016
	7) Selbstmarketing Ort wird noch bekanntgegeben	Dienstag, 27.9.2016
8)	51. BME Symposium Berlin	Mittwoch, 9.11. – Freitag, 11.11.2016
9)	Jahresabschluss: Thema Asien Frankfurt am Main Details werden noch bekanntgegeben	Freitag, 25.11.2016
10)	Stammtische der Young Professionals Die Young Professionals des BME Rhein-Main-Region treffen sich 2016 wieder zu Stammtischen. Die Veranstaltungsorte werden rechtzeitig bekanntgegeben.	Dienstag, 19.4.2016 Mittwoch, 22.6.2016 Donnerstag, 25.8.2016 Freitag, 7.10.2016 (jeweils 18 Uhr)
		