

AUSGABE 4 / August 1985

Herbert Kemp  
c/o Raab Karcher GmbH  
Dr. Kalbow Chemikalien  
Hanauer Landstr. 429

6000 Frankfurt 61  
Tel.: (069) 41 71 51

Liebe Freunde und Mitglieder des AKRM,

sicherlich haben Sie Ihren Urlaub gut hinter sich gebracht; haben wieder richtig aufgetankt, um das, was Sie und Ihre Firma im verflossenen Teil des Jahres nicht erreicht haben, im Endspurt noch zu erzielen.

Das neue Arbeitsjahr des AKRM - wir denken von Sommerferien zu Sommerferien - beginnt, wie Ihnen bekannt ist, mit unserer Veranstaltung "FRANKFURT BEI NACHT"

Wir freuen uns schon!

Das Programm bis Ende des Jahres haben Sie bereits unserer Juniausgabe entnommen.

Was gibt es sonst zu berichten?

Im Juni hatten wir Herrn Dr. Rössle, Dozent an der Universität Stuttgart, Bereich Betriebswirtschaft, zu Gast. Er referierte über das Thema: "Wie kalkuliert der Lieferant?" und unterteilte in folgende Kernpunkte:

Was sind Kosten, oder sind alle Ausgaben des Lieferanten Kosten?

Wichtige Kostenarten und ihre Bedeutung für Unternehmen und Lieferant:

- fixe und variable Kosten
- Einzel- und Gemeinkosten
- ausgabewirksame und kalkulatorische Kosten

Wie kommt der Lieferant zum Angebotspreis?

- Möglichkeiten der Preisermittlung
- Die Zuschlagskalkulation und ihre Schwächen
- Zur Ermittlung und Anwendung der Zuschlagssätze

Gemeinsamkeiten und Unterschiede von Voll- und Teilkostenrechnung

- Was ist der Deckungsbeitrag, und was sagt er aus?
- Zur Trennung von fixen und variablen Kosten
- Die Bedeutung des Deckungsbeitrages für Einkäufer und Verkäufer

Deckungsbeitragsrechnung als Verhandlungsinstrument des Einkäufers gegenüber dem Lieferanten.

Erfreulich war, wie es der Referent verstand, ein an sich so trockenes Thema so lebendig und interessant zu bringen, noch erfreulicher die große Anzahl unserer jüngeren Kollegen, die sich intensiv mit dem Thema auseinandersetzten.

Wir hatten Schwierigkeiten, die zahlreichen Teilnehmer in dem großen Saal der AEG unterzubringen.

#### AKRM-FRAGEBOGEN-AKTION 1984

Ende letzten Jahres hatten wir alle Mitglieder des AKRM gebeten, uns im Zuge einer Fragebogen-Aktion ihre Meinung und ihre Wünsche zur Arbeit der regionalen Gliederung Rhein-Main des BME mitzuteilen. Die Erkenntnisse, die wir aus den Antworten gewonnen haben, wollen wir in die Programmgestaltung für das kommende Jahr einfließen lassen und unser Angebot nach Möglichkeit auf die Wünsche der Mitglieder ausrichten, die durch ihre Antwort echtes Interesse an der Arbeit des Arbeitskreises deutlich gemacht haben. Bedauerlicherweise haben wir jedoch nur rund 24 % der ausgegebenen Fragebogen ausgefüllt zurück-erhalten.

22,4 % dieser Antworten bestätigten uns, daß der Dienstag der geeignetste Tag für unsere Veranstaltungen ist; weitere 16,5 % würden den Donnerstag bevorzugen. Wir wollen deshalb in Zukunft einige Veranstaltungen auf einen Donnerstag legen, um auch diese Interessenten stärker zu berücksichtigen. Mit dem Beginn unserer Treffen um 16.30 Uhr sind immerhin 25 % der abgegebenen Stimmen einverstanden.

Mit 8,9 von 10 möglichen Punkten stimmten unsere Mitglieder für Fachvorträge als interessanteste Schwerpunkte für unsere regelmäßigen Zusammenkünfte. An zweiter und dritter Stelle folgten Erfahrungsaustausch (7,4 Punkte) und Weiterbildungsmöglichkeiten (6,5 Punkte). Diesen Anforderungen hoffen wir, mit unserem Programmangebot für 1986 wieder zu entsprechen. Eine Vorschau erhalten Sie mit unserer nächsten Einladung. All denen, die sich besonders für ihre Weiterbildung interessieren, empfehlen wir, das Angebot der Einkäufer-Akademie im BME gründlich zu studieren und sich für die professionellen Seminare anzumelden. Den Erfahrungsaustausch und den Wunsch nach gesellschaftlichem Treffpunkt (3,0 Punkte) wollen wir gerne fördern, indem wir im Anschluß an einige Veranstaltungen die Möglichkeit zu gemütlichem Beisammensein bei Bier, Wein oder Abendessen bieten wollen. Dabei hoffen wir natürlich auf zahlreiche Teilnahme!

Enttäuscht waren wir von der Tatsache, daß 46 % der antwortenden Mitglieder nur an 2 - 3 Veranstaltungen der vorangegangenen 12 Monate teilgenommen hatten und 22 % sogar nur eine oder gar keine unserer Zusammenkünfte besucht hatten.

Obwohl sich 98,5 % im BME-AKRM ausreichend betreut fühlen und 79,1 % davon überzeugt sind, daß ihr Unternehmen die Mitgliedschaft im BME positiv bewertet, haben es bisher nur 13,4 % nach eigener Aussage fertiggebracht, dem Verband neue Mitglieder durch Werbung zuzuführen. Eine wirklich erfolgreiche Arbeit des BME ist auf Dauer sicherlich nur möglich, wenn möglichst viele der in Einkauf und Materialwirtschaft Tätigen die Arbeit des Verbandes durch ihre Mitgliedschaft unterstützen. Deshalb wollen wir Sie heute wieder einmal alle dazu aufrufen, Ihre positiven Erfahrungen mit dem BME und dem AKRM an ihre Berufskollegen weiterzugeben und sie für eine Mitgliedschaft in unserem gemeinsamen Berufsverband zu werben. Ganz nebenbei können Sie sich dabei auch noch eine attraktive Werbepremie sichern.

Machen Sie sich bei Ihren Bemühungen auch eine Tatsache zunutze, die unsere Befragung ergeben hat. 67,5 % der Antworten kamen aus Betrieben mit mehr als 500 Mitarbeitern. Das heißt, die große Zahl der kleinen und mittleren Betriebe ist in unserem Verband absolut unterrepräsentiert. Liegt das vielleicht daran, daß gerade Ihre kleinen und mittelgroßen Zulieferbetriebe den BME noch gar nicht kennen? Geben Sie sich als Mitglied des BME zu erkennen, und wecken Sie das Interesse der großen Mehrheit Ihrer Berufskollegen. Werben Sie neue Mitglieder, und stärken Sie dadurch Ihren Berufsverband!

Unsere Fragebogen-Aktion wollen wir in einigen Monaten wiederholen, um Antworten auf die jetzt noch offenen Fragen zu gewinnen und selbstverständlich, um Ihre Wünsche zu erfahren. Bitte antworten Sie zahlreich, und halten Sie mit Ihrer Meinung nicht hinter dem Berg. Kritik ist uns als Anreiz für bessere Leistungen immer willkommen, obwohl wir uns natürlich besonders freuen würden, wenn wir einen Kommentar aus der letzten Befragung öfter zu lesen bekämen. Er lautet: "Weiter so!"

#### GÄSTEBEITRÄGE

Unseren Mitgliedern gegenüber halten wir es nicht für gerecht, daß sie ihren jährlichen Obulus für unsere Leistungen erbringen müssen, während Nichtmitglieder kostenlos an allen Veranstaltungen teilnehmen können.

Um auf Dauer böses Blut zu vermeiden, haben wir uns entschlossen, ab 1986 einen Gästebetrag zu erheben. Wir werden 2 Listen auslegen, 1 x für Mitglieder, 1 x für Nichtmitglieder. Letztere werden einen Beleg für den gezahlten Betrag erhalten zur Abrechnung mit ihren Betrieben bzw. zu steuerlichen Zwecken.

Für heute wäre dies alles!

Bis auf ein baldiges Wiedersehen

Ihr

  
Herbert Kemp