

Arbeitskreis  
Rhein-Main

**Info**

**AKRM**

**BME**

Bundesverband  
Materialwirtschaft  
und Einkauf e.V.

A U S G A B E 6 /Dezember 1985

Herbert Kemp  
c/o Brenntag AG  
Karl-Benz-Str. 8

6000 Frankfurt

Tel.: (069) 410271

Liebe Freunde und Mitglieder des AKRM,

das Jahr geht zur Neige, und wir wollen es nicht versäumen, Ihnen, Ihren Mitarbeitern sowie auch privat Ihrer Familie geruhsame Feiertage zu wünschen, an denen Sie noch einmal Muße haben werden, nach dem Streß der letzten Tage zu sich selbst zu finden.

Gleichzeitig hoffen wir gemeinsam, daß das Jahr 1986 unseren Betrieben einen Aufwind bringen wird und wir trotzdem nicht vom Streß aufgefressen werden, auf daß unsere Gesundheit erhalten bleibt.

-.-.-.-

Nach der letzten Veranstaltung erfolgte die Vorstandswahl, wobei folgende Dame und Herren dem Vorstand angehören:

Herr Deußer, Fa. Efen, Eltville  
Herr Eichner, Fa. Hoechst AG, Ffm.  
Herr Fricke, Fa. Hoechst AG, Ffm.  
Frau Gittrich, Fa. Messer Griesheim GmbH, Ffm.  
Herr Höhl, Flughafen AG, Ffm.  
Herr Höhn, Fa. Hoechst AG, Ffm.  
Herr Kemp, Fa. Brenntag AG, Ffm.  
Herr Klostermeier, Fa. Scholl-Werke, Ffm.  
Herr Merklein, Fa. Main-Kraftwerke AG, Ffm.  
Herr Racky, Fa. May u. Christe GmbH, Oberursel  
Herr Schaeuffelen, Fa. Messer Griesheim GmbH, Ffm.  
Herr Schrautzer, Fa. Degussa AG, Ffm.  
Herr Steffen, Fa. Hoechst AG, Ffm.

Unmittelbar im Anschluß an die Neuwahl erfolgte die erste Vorstandssitzung, aus der wir Ihnen wie folgt berichten:

Neu gewählte Mitglieder sind die Herren Clauß Deußer und Wolfgang Eichner.  
Herzlichen Glückwunsch!

Die Tagesordnung wurde wie folgt erledigt:

1. Vorsitzender des Vorstandes

Herr Schaeuffelen nimmt die erneute Wahl an. Dem von ihm vorgetragenen Wunsch nach stärkerer Arbeitsteilung wird durch die Zusammensetzung der Arbeitskreise und Aufgabenverteilung Rechnung getragen.

Personelle Besetzung der einzelnen Arbeitskreise

a) EINKAUF

Herren Deußer, Höhl, Höhn, Merklein, Racky

b) VORRATSWIRTSCHAFT

Herren Deußer, Eichner, Fricke, Schrautzer

Herbert Kemp, c/o Brenntag AG, Karl-Benz-Str. 8, 6000 Frankfurt, Tel.: (069) 410271

c) MITGLIEDERWERBUNG UND -PFLEGE

Herren Klostermeier, Racky, Steffen

d) PRESSE, ÖFFENTLICHKEITSARBEIT, BERICHTERSTATTUNG

Herren Eichner, Höhl, Merklein, Kemp

Es besteht Übereinstimmung, daß im Rahmen von Veranstaltungen bei Abwesenheit der genannten Herren andere Vorstandsmitglieder durch eigene Beiträge die Pressearbeit unterstützen.

e) INFO- UND VERGNÜGUNGS-AUSSCHUB

Frau Gittrich, Herren Höhl, Höhn, Kemp, Merklein, Racky, Schrautzer

f) KASSE UND ORGANISATION

Frau Gittrich, Herr Klostermeier

2. SCHREIBEN DER IHK FRANKFURT VOM 8.10.85 und 4.11.85

AKRM steht den Überlegungen zur Entsendung von Einkäuferdelegationen nach Frankreich und den Niederlanden grundsätzlich positiv gegenüber. Die diskutierte Problematik erfordert jedoch weitere klärende Gespräche.

3. MITGLIEDERSTAND

Die positive Entwicklung setzt sich fort:

|                      |                |
|----------------------|----------------|
| Stand am 31.12.1983: | 206 Mitglieder |
| Stand am 31.12.1984: | 229 Mitglieder |
| Stand am 31.10.1985: | 258 Mitglieder |

In diesem Zusammenhang wird ein Vorstandsbeschluß erneuert, wonach bei Veranstaltungen Nichtmitglieder einen Kostenbeitrag von 10,-- DM/Person zu entrichten haben.

4. Die Gemeinschaftsveranstaltung mit den Arbeitskreisen Hanau und Darmstadt am 18.02.86 wird vom Arbeitskreis Hanau ausgerichtet.

Referentin: Frau Fides Krause Brever, Journalistin

5. Am 15.5.86 erfolgt ein Besuch bei der Binding-Brauerei.

6. Ab 1986 ist geplant, das Martinsgansessen zu einer Traditionsveranstaltung werden zu lassen.

W A S I S T G E W E S E N :

Nachdem uns Ende September der Leiter "Technische Läger" der Hoechst AG, unser neues Vorstandsmitglied Herr Eichner, das dortige "Versorgungskonzept Hilfs- und Betriebsstoffe" dargestellt hatt - im INFO 5 haben wir hierüber berichtet - stellte uns Herr Gabel, Referatsleiter Organisation und Datenverarbeitung bei Hoechst, in unserer ersten Novemberversammlung das damit zusammenhängende Thema

"DISPOSITIONSVERFAHREN UND HILFSMITTEL"  
(VERBRAUCHSGESTEUERTE DISPOSITION)

ausführlich dar.

Grundlage war hierbei einerseits die Steuerung des Materialflusses vom Lieferanten zum Bedarfsträger und andererseits der Informationsfluß für alle beteiligten Stellen. Die damit zusammenhängenden Versorgungsprinzipien, die aktuelle Situation und die diesbezüglichen Ziele der Hoechst AG können Sie im INFO 5 nachlesen.

Hinsichtlich der installierten Hardware war interessant, daß derzeit bereits 7 der 12 bundesdeutschen Werke, die jeweils über eigene Systeme (IBM 8100) verfügen, über insgesamt 120 Bildschirme angeschlossen sind und mit dem Zentralrechner in Frankfurt korrespondieren. Die restlichen 5 Werke sollen 1986 ebenfalls implementiert werden.

Für alle Artikel wird die Bedarfsermittlung immer am Monatsende auf der Basis des Verbrauchs der letzten 12 Monate vorgenommen. Hierbei haben die Methoden der gewichteten Mittelwertbildung 80 %, der gleitenden Mittelwertbildung 15 % und die exponentielle Glättung 5 % Anteil. Auf Bedarf schlägt das Programm die Bedarfsrechnung vor, die dem tatsächlichen Verbrauch des letzten Monats am nächsten kommt. Ziel ist eine automatische Übernahme der entsprechenden Methode.

Bei der Bestellpunktrechnung sind die Parameter der Wiederbeschaffungszeiten, des mittleren Bedarfs u. der Restlagermengen maßgebend, ausgelöst durch Bestandsreduzierungen, Bestelländerungen, Reservierungen und der Bedarfsermittlung (Bedarfsrechnung) am Monatsende mit den Möglichkeiten eines festen Bestellpunktes (Bestellauslösebestand), eines Bestellvorschlages bei jeder Bewegung und des Bestandsvergleiches.

Die Bestellmengenrechnung regelt die Bestellhäufigkeit nach ABC, wobei folgende Vorgaben gegeben sind: A = 6 Wochen, B = 16 Wochen und C = 50 Wochen auf der Basis des mittleren Bedarfes, des Verbrauches der Periode des Vorjahres und der Eigenarten der Saisonartikel. Hierbei kann unter vier Varianten gewählt werden: Bestellmenge nach Dispositionszeiträumen, nach Vorgabe von Maximal- bzw. Minimalbestellmengen, nach Bestellmenge bis zu einem Vorgabedatum (Bedarf bis ...) und nach einer konstanten Bestellmenge.

Herr Gabel zeigte in seinem Vortrag sehr anschaulich, wie ein Chemieunternehmen mit auseinanderliegenden Produktionsstätten versucht, das Problem der verbrauchsgesteuerten Versorgung mit Hilfs- und Betriebsstoffen zu lösen.

In der anschließenden Diskussion wurde sehr deutlich, wie breit gestreut und individuell hier die zu lösenden Aufgaben gesehen werden müssen und daß man von einer "automatischen" Aufgabenlösung durch entsprechende Software noch weit entfernt ist. Infragestellen muß man hierbei auch, ob eine solche Arbeitsweise überhaupt anzustreben ist oder ob der Faktor Mensch - allerdings mit einer weitgehenden EDV-Unterstützung - nur selbst in der Lage ist, unter den Gesichtspunkten der Versorgungssicherheit und der Kostenreduzierung optimale Ergebnisse zu erreichen.

(H.J. Höhl)

## ÜBERZEUGUNGSPSYCHOLOGIE FÜR DEN EINKAUF

Herr Professor Dr. Werner Correll war am 27.11.85 unser Referent zum Thema:

### NEUERE ERKENNTNISSE DER ÜBERZEUGUNGSPSYCHOLOGIE FÜR DEN EINKAUF

- ... Erkennen der Strategie des Verkäufers;  
Schlüssel des Einkäufers zur sachlichen Argumentation
- ... Das individuell ausgerichtete Verkaufsgespräch als wirksames Überzeugungsgespräch
- ... Ausrichtung nach Motivationstypen;  
die beste Art der Individualisierung eines Argumentes
- ... Überzeugungsstrategien als Funktion der Motivationslage
- ... Dialektische Hilfen im Überzeugungsprozess:  
Argumentationstechniken (IDQ = Integrations-Dominanz-Quotient)
- ... Überwindung von Überzeugungssperren

Die Veranstaltung, als Höhepunkt des Jahres geplant, erfüllte wohl alle Erwartungen, die man an den Referenten gestellt hatte.

Nicht eingeplant war der kurzfristige Umzug in einen größeren Tagungsraum (durch Hoechst AG möglich), um der großen Zahl der Meldungen gerecht zu werden.

Prof. Correll verstand es dann schnell, mit sehr direkten, auch amüsanten Beispielen aus dem Alltagsbereich, Brücken zu den Zuhörern und zum Kernthema zu bauen.

Seine sehr detaillierte Darstellung der Motivationstypen (die Lachmuskeln kamen nicht zu kurz), zeigte sehr deutlich:

... um überzeugen zu können, muß man seinen Gegenüber erkennen wollen u. können,

... man muß auf Motive des anderen eingehen können; als Schlüssel zum Erfolg,

... im Gespräch müssen neben den nötigen Dominanzphasen genügend Integrationsphasen enthalten sein (IDQ).

Alles sehr plausibel, im täglichen Umgang aber immer wieder schwer zu schaffen.

Versöhnlich und beruhigend die Worte, daß letztendlich jeder Mensch nicht nur einem Typen zugeordnet werden kann. Also, wie er es ausdrückte, jemand nicht nur als Marke Deflo-Skifahrer (zu führen mit Management by Delegation), Holunder-Dübler (zu führen mit Management by Information), Vereinsmeier (zu führen mit Management by Cooperation) usw. abzustempeln ist. Erkennen ist eben alles.

Der Meinung, daß vielleicht gerade der "Mit dem Kopf durch die Wand-Typ" - Michael Kohlhaas - (Management by Objectives) ein guter Skiläufer sein könnte, konnten sich vielleicht nicht viele anschließen. Bei Lieferanten und gerade den technischen Kollegen schwer anwendbar und nicht ratsam.

Einig war man sich aber wohl darüber, einen Abend erlebt zu haben, der einen starken Blick nach innen und zum Gegenüber gebracht hat.

**EIN ECHTER CORRELL !!**

**ÜBRIGENS:**

Einen echten Correll oder ähnliche Referenten können wir uns aber hin und wieder auch nur leisten, wenn durch möglichst viele persönliche Mitgliedschaften das Beitragsaufkommen gesteigert wird.

Bedenken Sie dabei, daß Sie sich mit Ihrem Beitritt den persönlichen Bezug von "Beschaffung aktuell" sichern. Sie werden in allen Fällen direkt informiert, sichern sich ein wertvolles Nachschlagewerk, ersparen sich die bekannten Umlaufprobleme und Ihrem Betrieb Kosten für Kopien.

Außerdem besuchen Sie auch künftig den größten Teil unserer Veranstaltungen kostenlos.

Also, warum mit dem Neuen Jahr nicht auch hier einen neuen Anfang machen?

(R. Merklein)

Wir freuen uns auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit mit Ihnen, und nochmals ein erfolgreiches 1986.

Ihr

