

Arbeitskreis
Rhein-Main

Info

AKRM

BME

Bundesverband
Materialwirtschaft
und Einkauf e.V.

A U S G A B E 9 / Oktober 1986

Herbert Kemp
c/o Brenntag AG
Carl-Benz-Str. 8
6000 Frankfurt/M.
Tel.: 069/40100431

Liebe Freunde und Mitglieder des AKRM,

es sind schon einige Monate verstrichen, seitdem wir uns zum letzten Male gemeldet haben. Wir hoffen, Sie hatten einen schönen Urlaub (oder haben Sie ihn schon fast vergessen?), und es geht mit neuer Kraft an die stressige Arbeit.

WAS IST IN DER ZWISCHENZEIT GESCHEHEN?

Im Juni hatten wir Herrn Strache zu Gast, der wie immer für ein volles Haus sorgte. Kurzfristig war das Programm umgestellt worden. Statt des Themas "Einkäuferarbeit mit dem Personal-Computer" referierte Herr Strache über

"ABC-CBA-XYZ Analysen".

Wenn auch die ABC-Analyse und ihr Nutzen jedem geläufig war, so ist die CBA nicht so präsent, und erst recht der Zweck und Nutzen der XYZ-Analyse als automatisierte Dispositionssicherheit in stochastischen Bedarfsfällen war den meisten fremd. Es benötigte dazu noch einiger erklärender Worte, ehe ein Frage- und Antwortspiel und somit eine angeregte Diskussion entstand.

H. Kemp

Am 19. August 1986 hörten wir Herrn Professor Dr. Harald Bartl, Wissenschaftliche Hochschule für Unternehmensführung, Koblenz, Modellversuch "Telekommunikation/Neue Medien" der Fachhochschule des Landes Rheinland-Pfalz, Worms, zum Thema

RECHTSFRAGEN DES EINKAUFES VON EDV-
SOFTWARE UND HARDWARE BZW. DEREN
WARTUNG UND PFLEGE

im Gebäude K 801 der Hoechst AG. 95 Mitglieder und Gäste haben Gelegenheit gehabt, den sehr interessanten Beitrag zu hören. Sehr verständlich und praxisnah hat Herr Professor Dr. Bartl folgende Themen behandelt:

1. Die Überlassung von Hardware ohne zeitliche Beschränkung §§ 433 ff BGB. Die Überlassung von Hardware auf Zeit ist grundsätzlich nach Mietrecht zu beurteilen. Dies gilt auch für Leasing-Verträge.

2. Bei Software ist zwischen Fertigsoftware und Bestellersoftware zu unterscheiden.

Fertigsoftware ohne urheberrechtlichen Schutz wird bei zeitlich beschränkter Überlassung nach Mietrecht, bei zeitlich unbeschränkter Überlassung nach Kaufrecht zu beurteilen sein. Enthält der Vertrag eine Lizenzklausel bei nicht urheberrechtlich geschützter Software, so unterliegt diese der Inhaltskontrolle nach dem AGBG, sofern nicht ein Individualvertrag vorliegt. Diese Klausel wirkt nur zwischen den Parteien. Die Verletzung einer wirksamen Lizenzklausel begründet Schadensersatzansprüche.

Bei urheberrechtlich geschützter Software trifft neben den vertraglichen Lizenzansprüchen zusätzlich das Urheberrecht zu.

Bestellersoftware hat die Entwicklung lauffähiger, funktionsfähiger und abgetesteter Programme zum Gegenstand. Diesbezügliche Verträge unterliegen dem Werkvertragsrecht, soweit es sich um nichturheberrechtlich geschützte Software handelt.

3. Wartungs- und Pflegeverträge sind regelmäßig nach Werkvertragsrecht zu beurteilen, da ein Erfolg, nämlich Lauffähigkeit der Hard- bzw. Software, geschuldet ist. Ein Pflegevertrag könnte dienstvertragliche Elemente aufweisen.
4. Prof. Dr. Bartl empfiehlt, daß unbedingt Hard-, Software sowie Wartungs- und Pflegeverträge aufeinander abgestimmt sein müssen.
5. Die meisten Fehler werden beim Einkauf von Hard- und Software gemacht, weil die Vertragsvorbereitung nicht gründlich war. Ohne eine klare Leistungsbeschreibung (Pflichtenheft) sollte kein Auftrag erteilt werden. Checklisten für den Einkauf sind unentbehrliches Rüstzeug.
6. Termin- und Qualitätssicherungen sind z.B. durch Vertragsstrafen individuell zu regeln.
7. Formularverträge der Anbieter unterliegen dem AGBG. Speziell auch im kaufmännischen Verkehr greift die Inhaltskontrolle nach § 9 AGBG ein, danach werden unangemessene Klauseln zu Lasten des anderen Vertragspartners unwirksam und durch die gesetzliche Regelung ersetzt. Einkaufsbedingungen, die es z.B. für Software etc. auf dem Markt gibt, unterliegen auch dem AGBG und damit der erwähnten Inhaltskontrolle.
8. Die einzelnen Verträge sind heute nach weitgehender Übereinstimmung in die Rechtsprechung und Literatur durchaus in das BGB-System einzuordnen. Qualifizierte Einkäufer, geschärftes Bewußtsein der Abnehmer werden unqualifizierte Anbieter vom Markt vertreiben.

DAS FELD GEHÖRT DEN FACHLEUTEN AUF BEIDEN SEITEN!!

Die sich anschließende lebhafteste Diskussion zu diesem aktuellen Thema spiegelte das große Interesse der Zuhörer. Neben einer Reihe von Veröffentlichungen empfahl Herr Bartl auch "Hard-, Software - Allgemeine Geschäftsbedingungen Computer und Recht" 1985, 16 ff (von Bartl).

U. Fricke

BESCHAFFUNGSMARKTFORSCHUNG

Vortrag von Herrn Heinrich Steffen, Referatsleiter der Hoechst AG am 16.9.86.

Herr Steffen hat einen fundierten Vortrag über die Methoden der Beschaffungsmarktforschung gehalten.

Er hat uns allen einen Spiegel vorgehalten und uns auf unsere Versäumnisse im Hinblick auf diese Themenstellung hingewiesen.

Sind wir ehrlich! Man weiß um diese Problematik, weiß, welche Möglichkeiten darin enthalten sind, aber wir nutzen diese Klaviatur viel zu selten und zu wenig.

Der Inhalt dieses Vortrages ist in "Beschaffung aktuell", Heft 9, veröffentlicht.

Nochmals der Tip an alle Besucher des Vortrages und besonders an die Kollegen, die diesen Termin nicht wahrnehmen konnten: Nochmals durchlesen, Konsequenzen ziehen, die eigenen Hemmschwellen überspringen und endlich damit beginnen bzw. damit fortzufahren, BESCHAFFUNGSMARKTFORSCHUNG systematisch zu betreiben.

F. Racky

MÜNCHEN - AKTUELL

Nachlese zum 15. Deutschen Kongress für Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik vom 15. bis 17. Oktober 1986

Thema: Erfolgreiches Materialmanagement
 Einkauf und Logistik in der Praxis
 Strategien im Wettbewerb

UNTERTITEL: Zukunftsorientiertes Einkaufsmanagement
 JIT-Just-in-Time-Logistik
 Marktorientierte Logistiksysteme

Auch in dem südlichen Teil unseres Landes waren über 600 Teilnehmer erschienen, um sich über "den Stand des Bundesverbandes" zu informieren.

Vor dem Beginn des eigentlichen Kongresses war die MITGLIEDER-VERSAMMLUNG, u.a. auch zur Wahl des neuen Vorstandes angesetzt. Bereits dazu hatten sich zahlreiche Mitglieder eingefunden, die knapp 600 Stimmrechte vertraten.

Vor Beginn der Abstimmung hatte der alte Vorstand bereits den Antrag von der Umbenennung des BME auf BMEL zurückgezogen. Dies änderte jedoch, wie die Versammlung zeigte, nichts an den grundsätzlichen Meinungsverschiedenheiten. Sowohl der Antrag 1 des Vorstandes zur Satzungsänderung als auch ein Gegenantrag konnten sich nicht mit der entsprechenden Mehrheit durchsetzen.

Lediglich der neue Vorstand konnte dann nach der alten Satzung gewählt werden. Mit deutlicher Mehrheit ging die Wahl des Vorsitzenden an Dr. Hans Busch von der Firma Stihl, der sich seit Jahren im Verband engagiert und profiliert hat. Für den Bereich Südwest ist der Vorsitzende unseres Arbeitskreises, Herr Schaeuffelen, neu in den Vorstand gewählt worden.

Herr Schaeuffelen ist wohl der Garant dafür, daß sich alle Mitglieder unseres Arbeitskreises im Bundesverband bestens vertreten fühlen können. Herrn Schaeuffelen für diese Arbeit viel Erfolg!

Weitere Wertungen zur Mitgliederversammlung möchte ich vorerst unserem nächsten BME-Heft überlassen. Vielleicht hat der Verlauf aber bereits den Erfolg gebracht, daß im Vorstand und bei den Entscheidungsträgern gemerkt wurde, daß die Basis nicht vernachlässigt werden darf. Auch die Wahl des Versammlungsleiters sollte man sich für künftige Kongresse etwas schwerer machen.

Zum Bericht über die zufriedenstellende Finanzlage des Verbandes paßte sehr gut, daß das viertausendste Mitglied (eine Dame) zum Kongress begrüßt werden konnte. Eine Aufwärtsentwicklung der Mitgliederzahlen im Bundesverband, die wir auch in unserer Gliederung feststellen können.

Dem anschließenden Empfang beim Bayerischen Staatsminister der Wirtschaft, Herrn Jaumann, waren viele Mitglieder gefolgt. Ich kann dazu nicht direkt berichten, da ich den geforderten "Dunklen" nicht im Gepäck hatte. Mit Sicherheit werden Sie aber auch darüber in der Mitglieder-Zeitschrift lesen können.

Im Grußwort der Bayerischen Staatsregierung sprach Herr Dr. Georg Freiherr von Waldenfels von einer "Bildungslücke", daß München in 32 Kongress-Jahren nicht als Tagungsort gedient hatte. Auch seine sonstigen selbstbewußten Ausführungen zur Bayerischen Wirtschaftspolitik waren nicht ohne Witz und Humor.

Bereits am Tagungsmotto war ersichtlich, daß der Kongress stark vom Logistik-Thema beeinflusst werden wird. Die Begriffe wie JIT (GZ), Kanban und CIM beherrschten die Themen. Vielfalt war absoluter Trumpf.

Weiter motivierend wurde die Vergabe des "Deutschen Material-Wirtschafts-Preises an den Anfang gesetzt. Die Firma Osram, Herr Plettner, wurde mit dem Preis bedacht.

Aus der Vielfalt der Themen einige Streiflichter für Sie noch vorab:

- Bereits vor 10 Jahren Logistik (Schäfer/BMW)
- Vertragslaufzeiten verlängern, weg vom Jahresvertrag
- Bestände durch Info ersetzen (Abmeier/VW)
- Bestände verdecken Fehler (Wildemann)
- Bestände verdecken Reibungen (Kiesel/Siemens)
- Gute Unternehmenskultur muß auch Kulturrevolution ertragen können (Kado/Nixdorf)
- Einkauf leistet definierten Beitrag zum Unternehmenserfolg

- Sympatische Aggressivität des Einkäufers
- 3M-Nixdorf-Theorie = Methoden - Menschen - Motivation
- Einkäufer informiert, ist konstruktiv und integer (Müller/Siemens)

Dies also nur eine kleine Auswahl nach meinem Geschmack, die aber vielleicht auch Ihnen für Ihre Arbeit Denkanstöße geben kann. Die Referate des Kongresses werden ganz sicher weitgehend veröffentlicht, so daß Sie sich noch im Detail informieren können.

Am zweiten Abend des Kongresses hatte der Münchner Einkäufer-Club zur kalt-warmen bayerischen Brotzeit eingeladen. Nur wenige waren dazu wohl nicht erschienen. Ich möchte dazu nur sagen, daß hier München dem nächsten Veranstalter, Hamburg, bereits damit eine große Last auferlegt hat; bezweifle aber nicht, daß Hamburg hier ein kräftiges Hummel-Hummel entgegensetzen wird.

In einem Schlußwort sprach Herr Dr. Busch besonders die Personal- u. Anlagenflexibilität der Betriebe an. Ganz sicher, und dies deutete Herr Busch deutlich an, wird der Logistikbegriff im Verband weiter stark diskutiert werden. Allgemein beabsichtigt Herr Dr. Busch VIP-Kreise einzurichten, die bei Managementaufgaben ihre Erfahrungen austauschen sollen. Auch hier bin ich der Meinung, VIP ja, aber auch Basis.

Dem Seneca-Zitat des Vorsitzenden darf ich auch von Seneca hinzufügen:

Wenn jene sagen: "Wie lange noch immer die gleichen Vorwürfe?", so antworte: "Wie lange macht ihr immer wieder die gleichen Fehler?"

Seneca 4 v. Chr.

FAZIT

München war gewiß eine Reise wert. Ich wünsche mir, daß künftig noch mehr Geschäftsleitungen unseren Mitgliedern die Teilnahme am Kongress ermöglichen können. Der Arbeitskreis Rhein-Main wird sich überlegen, wie er dafür künftig besser auch Fürsprecher sein kann.

Bejahen kann man auch den Einsatz einer PR-Firma für die Organisation einer solchen Veranstaltung. Genau sollte allerdings darauf geachtet werden, daß der Name des Veranstalters (nicht geschehen bei den Teilnehmer-Schildchen) immer und überall im Vordergrund steht.

Abschließend darf ich Sie, liebe Mitglieder, bitten, sich - wie Sie es sich bestimmt öfters vornehmen - noch stärker in die Arbeit unseres Arbeitskreises einzuschalten. Ihre Arbeit und die damit verbundenen künftigen Entwicklungen machen einen stärkeren Gedankenaustausch notwendig.

R. Merklein

ONLINE-SYSTEME IM EINKAUF

In unseren AKRM-Infos Nr. 5/85 und 7/86 haben Sie ja schon gelesen, daß wir einen Arbeitskreis "Online-Systeme im Einkauf" planen.

Dieser Arbeitskreis soll sich in 4 Sitzungen mit dem Einsatz von Online-EDV-Systemen im Einkauf beschäftigen, wie sie einzusetzen sind, wie Arbeitsweise und Verantwortlichkeit der Mitarbeiter sind, soll über die Arbeitsweise der Führungskräfte informieren und darüber, welche Kontrollen mit solchen Systemen notwendig und sinnvoll sind.

Aus dem Erfahrungsbereich der Teilnehmer sollen die Chancen und Möglichkeiten, aber auch die Grenzen von Online-Systemen besprochen werden.

Die erste Sitzung findet statt am

13. November 1986, 16.00 Uhr - ca. 19.00 Uhr
im Bildungszentrum der Hoechst AG, Karl-
Winnacker-Haus in Liederbach, Raum 201.

Da die Teilnehmerzahl auf 20 Personen beschränkt ist, bitten wir Sie, sich

verbindlich telefonisch anzumelden
im Büro Fricke, Ressort Beschaffung, Hoechst AG,
Tel.: 069/305-6646 oder -6803.

Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Mitglieder haben Vorrang. Alle fest angemeldeten Teilnehmer erhalten dann einen Wegweiser zum Karl-Winnacker-Haus.

M. Gittrich

MATERIALFLUBORIENTIERTE LOGISTIK

Im Oktober war Herr Prof. Dr. Wildemann von der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät Passau mit dem Thema: "Materialflußorientierte Logistik" bei uns zu Gast.

Herr Prof. Wildemann legt den Schwerpunkt seiner wissenschaftlichen Arbeit in die Fertigungswirtschaft, und sein Hauptanliegen ist es, die Flexibilität der Versorgungskette vom Lieferanten durch das eigene Unternehmen bis zum Kunden zu erhöhen.

Die Durchlaufzeit wird verkürzt und die Strategie der Flußoptimierung angestrebt. Ziel ist es, eine Produktion und Beschaffung auf Abruf zu erreichen und damit gleichzeitig eine Kostensenkung.

Der Vortragende stellte die Methoden "CIM" (Computer Integrated Manufacturing) und "JIT" (Just in Time) gegenüber.

Er stellte die These auf, daß Bestände Fehler verdecken und nannte das Ziel: Bestandssenkung zur Sichtbarmachung der Fehler und dadurch die Möglichkeit zu finden, sie zu beseitigen.

Weiterhin wurden die einsetzbaren Planungs- und Dispositionsmethoden analysiert und ihr Beitrag zur Optimierung der logistischen Kette dargestellt.

Die Hauptforderung zur "Just in Time" Methode ist die höhere Ausbildung des unteren und mittleren Managements.

Der Vortragende überschüttete seine Zuhörer mit Fakten und Thesen, die er in Feldversuchen in der Industrie erfahren hat und ihre Aufgabe ist es jetzt, die Denkanstöße am eigenen Arbeitsplatz und in ihren Firmen durchzusetzen.

Allerdings kommt erfahrungsgemäß der Anstoß zur Einführung der "Just in Time" meist nur vom obersten Management, und es muß dann vom mittleren und unteren Management durchgeführt werden.

H. Kemp

MARTINSGANSESSEN

Es sind noch einige Plätze frei. Wir würden uns freuen, wenn wir noch ein paar Mitglieder und auch Gäste am 11.11.1986 begrüßen dürften. (Einladung haben Sie bereits erhalten).

M. Gittrich

ALLGEMEINES

MITGLIEDSAUSWEIS BEI VERANSTALTUNGEN

Bitte bringen Sie zu unseren Veranstaltungen unbedingt Ihren persönlichen bzw. Ihren Firmen-Mitgliedsausweis als Eintrittskarte mit. Da wir von unseren Gästen bei bestimmten Veranstaltungen Kostenbeteiligung von 10,-- DM erheben, werden Sie verstehen, daß wir auf den Nachweis der Mitgliedschaft am Eingang des Veranstaltungsraumes bestehen müssen.

BONUS - WAS HALTEN SIE DAVON?

Wir möchten heute einmal das Thema "Bonus" anreißen. Ein Thema, das immer wieder aufgegriffen wird sowohl von Einkaufs- als auch von Verkaufsseite. Es wird ein Bonus gefordert oder offeriert, und anschließend entsteht eine Diskussion über den Nutzen, den er bringt.

Einige Argumente hierzu, die immer wieder genannt werden:

1. Der Bonus wird in den Preis einkalkuliert, kommt aber beim jeweiligen Kaufe nicht zur Wirkung. Die Preisermäßigung tritt erst im 1. Quartal des folgenden Jahres in Kraft.
2. Bonus ist dadurch ein Zinsverlust, weil nicht sofort der günstigste Preis berechnet wird, sondern ein Teil des zuviel gezahlten Preises wird z.T. bis zu einem Jahr später vergütet, was dann auch noch mit zusätzlicher Arbeit verbunden ist.
3. Bei Preisvergleichen kann ein Bonus nicht berücksichtigt werden, da er in die Kalkulation nicht eingeht. Nur bei Preisgleichheit erhält derjenige den Auftrag, der Bonus gewährt.
4. Erst zum Ende des Jahres tritt die volle Wirkung des Bonus inkraft, denn erst im November prüft der Einkauf, welche Menge er noch abnehmen muß, um die nächste Staffel zu überspringen.

5. Bei Angeboten mit Bonus verlangt der Einkauf, den Höchstbonus direkt vom Preis abzuziehen und einen Verkaufspreis zu nennen, der um den Bonus reduziert ist.

6. Steuerliche Nachteile? Als Jahresbonus direkt steuerwirksam!

Wir wissen, es gibt noch sehr viele Argumente für und wider. Wir wollen nicht alle aufzählen, nur anreißen und dann Ihre Meinung hören. Hören wir wirklich möglichst viele Meinungen? Dann danke ich schon im voraus.

H. Kemp

MITGLIEDERENTWICKLUNG

	Einzelmitgl.	Firmenmitgl.	Gesamt
1. Jan. 1986	199	52	251
1. Okt. 1986	229	57	286

Anke Friedrich
geb. 2.10.1966



Seit 1.1.86 Mitarbeiterin im Direktionssekretariat Materialwirtschaft der Messer Griesheim GmbH - unterstützt Frau Gittrich in ihrer Arbeit für den AKRM. Angesichts ihres vertrauten und begeisterten Umganges mit dem Personal Computer, werden die AKRM-Mitglieder sicherlich bald PC-gespeichert sein und ihre Anschreiben über den Drucker erhalten. Seien Sie also bei neuem Erscheinungsbild Ihrer AKRM-Post nicht überrascht.

Hobbys: PC, Autofahren, Tanzen

Veranstaltungen unserer benachbarten Arbeitskreise:

Hanau Termin: 11.11.1986
 Thema: "Materialwirtschaft im Wandel"
 Referent: Direktor Teske/Mannesmann
 Auskunft erteilt Herr Thiele, Arbeitskreis Hanau,
 Tel.: 06181/31540

Darmstadt Termin: 17.12.1986
 Thema: "Verhandlungen richtig vorbereiten u. führen"
 Referent: Dieter Dommann/Hamburg
 Auskunft erteilt Herr Süß, Arbeitskreis Darmstadt,
 Tel.: 06151/803271

Beim nächsten Mal sehen wir uns in gemütlicher Runde beim "MARTINSGANSESSEN" am 11.11.86. Auch das ist nötig! Nur wenn wir uns kennen, können wir miteinander sprechen. Und das Miteinander und der Erfahrungsaustausch ist das tägliche Brot für den Einkäufer.

Bis bald!

Ihr