

The logo for BME (Bundesverband Materialwirtschaft Einkauf und Logistik e.V.) consists of the letters 'BME' in a stylized, outlined font, enclosed within a rectangular border made of vertical lines.

Bundesverband
Materialwirtschaft
Einkauf und
Logistik e.V.

Herbert Kemp
c/o Brenntag AG
Intzestraße 2-6
6000 Frankfurt am Main
Telefon (069) 40 100453
Telefax (069) 40 100455

Information

Arbeitskreis Rhein-Main

Ausgabe 24 / Juli 1990

Liebe Freunde und Mitglieder des AKRM,

kurz vor dem Urlaub möchten wir Sie noch informieren, was sich in den letzten Monaten im BME und in unserem Arbeitskreise ereignet hat und was wir für die Zukunft planen.

Was ist geschehen ?

1. Speditionsleistungen der 90er Jahre und ihre Bedeutung für die integrierte Materialwirtschaft

Zu diesem Thema sprach Herr Dr. Griesshaber aus München. Dr. Griesshaber machte zu Beginn seines Vortrages auf die Definition des Spediteurs lt. HGB § 407 aufmerksam:

- Spediteur ist, wer es gewerbsmäßig übernimmt, Güterversendungen durch Frachtführer oder durch Verfrachter von Seeschiffen für Rechnung eines anderen in eigenem Namen zu besorgen.

Der Bedarf an Logistik-Leistungen mit entsprechendem Service geht heute weit über diese Tätigkeit der Auswahl von Frachtführern hinaus.

Gerade im Bereich der Transportleistungen seien heute noch erhebliche Kostensenkungen möglich. Viele Unternehmen unterhalten noch einen eigenen Werksverkehr, obwohl diese Leistungen heute günstiger am Markt eingekauft werden können.

...

Tarife wie RKT und GFT schränken den Verhandlungsspielraum zwar etwas ein, schließen bei entsprechendem Frachtaufkommen Sondervereinbarungen jedoch nicht aus. Frei-Werk-Lieferverträge könnten darüber hinaus kostengünstig in Ab-Werk-Verträge umgestellt werden, wobei es stets das Ziel sein sollte, viel Geschäft mit wenigen Spediteuren zu machen.

Das veraltete System der SVS/RVS-Versicherungen entspricht nicht mehr den heutigen Anforderungen. Hier haftet nicht der Spediteur, sondern sein Versicherer. Die Spediteure haben damit das unternehmerische Risiko auf die Kunden abgewälzt. Ideal wäre nach Meinung des Referenten, anstatt der ADSP (Verkaufsbedingungen der Spediteure) die KVO-Bedingungen zu vereinbaren. Leider reichte die Zeit nicht aus, um einzelne interessante Punkte weiter zu vertiefen.

(Deußer)

Für Sie gelesen:

Logistik ohne innere Logik

Aufmüpfiges von Markus Sieben

"Mann, Bodenbaum", sagte Direktor Unterböher vorwurfsvoll, "mit Ihnen habe ich mir aber auch einen Logistiker auf den Hals geladen. Es würde mich nicht wundern, wenn Sie neben Ihrem Einkommen bei mir auch noch für die Rentenversicherung tätig sind und dafür sorgen, daß ich das Rentenalter erst gar nicht erreiche."
"Aber, Chef", grinste Bodenbaum logisch, "die Senioren von morgen sind doch das Salz in der Suppe der Junioren von gestern."
"Lassen wir diese Schmeicheleien", befand Unterböher, "ich falle ja doch darauf herein." Dann erläuterte er, daß man, auf Bodenbaums Anraten, erst die Lagerbestände hochgefahren habe, bis man keine verfallenen

Termine mehr hatte, aber doch zu hohe Lagerkosten, und dann hatte man die Lagerbestände soweit heruntergefahren, bis diese minimal und die verfallenen Termine maximal waren.
"So geht das nicht weiter, Bodenbaum", sagte Unterböher abschließend.
"Da haben Sie recht, Chef", grinste Bodenbaum unverschämt, "wir sollten endlich anfangen, den ganzen Betrieb nach den strengen Regeln der Logistik zu steuern."
"Aber das tun wir doch die ganze Zeit!" rief Unterböher außer sich.
"Irrtum, Chef", wandte Bodenbaum ein, "ich lege logistische Konzepte vor. Aber die Regeln machen Sie. Und die entbehren jeder logistischen Logik."

(Entnommen: Maschinenmarkt, Würzburg 96 (1990) 14)

2. Betriebliche Fortbildung - geht's noch ohne Computer? -

Besichtigung des Computer-Lern-Zentrums (CLZ) der Hoechst AG

Hoechst hat für die Aus- und Weiterbildung in Informatik ein Computer-Lern-Zentrum (CLZ) eingerichtet, in dem alle Auszubildenden (kaufmännischer, technischer und naturwissenschaftlicher Bereich) ein Informations- und Trainingsprogramm durchlaufen und in dem Mitarbeiter, die bereits im Beruf stehen, auf diesem Gebiet weitergebildet werden.

Die Aus- und Weiterbildung im Umgang mit dem Personal-Computer (PC) und Standard-Software bis hin zu Großrechner-Anwendungen findet in den einzelnen Informatik-Labors statt. Herr Dr. Hahn vom CLZ zeigte uns auf der sehr interessanten Führung durch das Gebäude die verschiedenen Lern- und Arbeitsplätze. Im Labor für Prozeßleittechnik wird am Chemie-Anlagen-Simulator das Bedienen, Beobachten und Überwachen chemischer Produktionsprozesse mit Hilfe von Prozeß-Leitsystemen und speicherprogrammierbaren Steuerungen geübt.

Die interaktive Lernzone dient dem freiwilligen Selbststudium. Mit Hilfe des Computers und entsprechenden interaktiven Lernprogrammen können Lernziele schnell und sicher erreicht werden.

Die verschiedenen Möglichkeiten des Computer Base Trainings (CBT) wurden uns demonstriert. Insgesamt sind 1989 etwa 1.000 Auszubildende und ca. 3.000 Mitarbeiter in angewandter Informatik aus- bzw. weitergebildet worden.

In der anschließenden regen Diskussion machte Dr. Hahn deutlich, daß eine Ausbildung im CLZ nur dann sinnvoll ist, wenn nach der Ausbildung am Arbeitsplatz entsprechende Systeme vorhanden sind, um das Erlernte sofort in die Praxis umzusetzen. Von großem Nutzen ist auch eine Unterstützung bzw. Betreuung der Anwender in den jeweiligen Abteilungen (Know how vor Ort)

(Fricke)

Ganz so richtig . . .

will mir das nicht in den Kopf.

Noch immer soll es BME-Einkäufer-Kolleginnen und -Kollegen geben, die berechnete Logistik-Vorgaben/-Wünsche abschmettern, um sich nur "Ihren Preis" nicht verderben zu lassen. Die Folge neben dem unnützen Gerangel:

- falsche Paletten/Palettierung
 - unpassende Gebindegrößen/Packungsgrößen
 - unpassende Fixlängen
 - Sammellieferungen
- u. v. a. m.

Andererseits müssen diese Vorgaben aber auch erklärbar und plausibel sein. Selbstzweck darf auch hier nicht gelten. Die Ansätze/Grundsätze der neutralen Produktbeschreibung und Wertanalyse können sicher hilfreich sein und zu einheitlichen und wirtschaftlichen Lösungen führen.

Der BME in seiner Einheit als - Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik - arbeitet mit vielfältigen Aktivitäten an diesen Lösungen.

Arbeiten wir mit !

(R. Merklein)

3. Beschaffungsmarkt Österreich

Made in Austria

wurde am 06.03.1990 von der Handelsdelegation Österreichs in Frankfurt vorgestellt.

Superski Sängerknaben Sachertorte
kennen ja alle, sicher auch noch den Wein und die Wintersportartikel - aber Industrieprodukte? War das vielleicht der Grund für die geringe Teilnahme an dieser doch interessanten Präsentation?

Dabei kann der Beschaffungsmarkt Österreich aufwarten mit

- > 86 % Deviseneinkommen aus Güter-/Warenverkehr
(nur der Rest aus dem Tourismus)
- > einem Anteil von 4,1 % an allen BRD-Importen
(bei nur 7,5 Mio. Einwohnern)
- > Spezialitäten des Maschinen-, Werkzeug- und Anlagenbaus
- > Zulieferungen für alle großen deutschen, japanischen und französischen Kfz.-Hersteller ...

Die Produkte sind weltweit bekannt - nur deren Herstellungsland nicht.

Die starke wirtschaftliche Verflechtung Österreichs mit der EG war gewichtiges Argument bei der Überreichung des Beitrittsantrages am 17.07.1989 in Brüssel. Man hofft auf positive Entscheidung.

Eine weitere Perspektive ergibt sich aus geographischer Lage, Geschichte und Politik Österreichs: Die Veränderungen in Osteuropa bieten neue Möglichkeiten der Kooperation zwischen deutschen und österreichischen Firmen.

Für neugierig gewordene Einkäufer hier die Kontaktadresse:

DER ÖSTERREICHISCHE HANDELSDELEGIERTE
FÜR DIE BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND

Bockenheimer Landstraße 2
6000 Frankfurt/M. 1
(Telefon: 069/720866 - Telefax: 069/723740)

(Heimann)

4. Funktion des Elektro-Großhandels im Wandel der Zeit

R ü c k b l i c k :

Unter der folgenden Gliederung

-> 1. Der Elektro-Großhandel heute:

- Konzentration
- Strukturwandel
- Dienstleistungszentrum
- Die Kosten- und Nutzensituation

-> 2. Wesentliche Leistungsfunktionen:

- Die Lagerfunktion
- Die Sortimentsfunktion
- Die Distributionsfunktion
- Die Gehaltssituation leitender Mitarbeiter im Großhandel

-> 3. Die Konzentration im Einzelhandel

-> 4. Der Elektrogroßhandel als Partner des industriellen Abnehmers:

- Flexibilität
- Just-in-time-Lieferung
- Online-Verbunde
- Qualität und Qualitätsprüfung
- Bedarfsorientierte Lagerhaltung

-> 5. Großhandel und Verbraucher:

- Produktinformation heute

hatten wir mit Herrn Dieter Beutelschmidt
Gesellschafter und Beiratsmitglied der Firma
Unielektro, Eschborn/Ts.
Landesgruppenvorsitzender des Verbandes der
Elektro-Großhändler Hessen

einen Referenten zu Gast, der fachkundig und im angenehmen Vortrag die heutigen Möglichkeiten des Handels darstellte. Der Schreiber ist auch danach weiter der Meinung, daß viele Aufgaben erfolgreicher über die potente/kompetente Händler-schiene gelöst werden können.

Was machen wir z. B. mit unserem ganzen Kleinkram? Der Händler sollte nicht nur dafür die Lückenbüßer-Funktion übernehmen müssen.

Aus dem, was uns Herr Beutelschmidt darstellte, hat der Handel das auch gar nicht nötig. Der Referent sprach dazu auch bewußt das Urteil/Vorurteil "Handel verteuernde Wirtschaftsstufe" an.

Weitere wesentliche Aussagen zum Elektro-Großhandel und zum eigenen Unternehmen:

- leider oft nur Notlöser-Funktion
- Erfolg durch Wettbewerb (von ehemals ca. 700 heute nur noch ca. 240 Unternehmen in der BRD)
- Handwerker wesentliche Abnehmer (Händler in der Finanzier-Rolle)
- Angebot: Beratung/Probe/Service etc.
- Invest.-Güter-Anteil 73 %
- Dienstleistung im Wachstum
- Sortiment: 30.000 Artikel
- Aufnahme neuer/erklärungsbedürftiger Produktgruppen
- durchschn. Lagerdauer 75 Tage

Schade dabei, (die Einladung war sicher etwas knapp, der Termin war aber seit Monaten bekannt) daß wir nur sehr wenige Teilnehmer/-innen begrüßen konnten.

(R. Merklein)

PS: Apropos Teilnehmer(-innen)! Wenn nicht vorher bezahlt werden muß, klaffen Anmeldungen und dann tatsächlich Erschienene meist weit auseinander. (130 zu 30 das gibt's)
Was halten Sie in diesem Zusammenhang von Abendterminen ?
Schreiben Sie uns auch hierzu.

5. Datenbanken als Werkzeug für den innovativen Einkäufer

Online - Datenbanken im Einkauf -

nicht Ersatz, sondern Ergänzung bei der Informationsbeschaffung

Veranstaltung: 06. Juni 1990

Ort: Messer Griesheim, Frankfurt/M.

Referenten: Herren Pernsteiner und Tandetzky vom FIZ-Technik e.V. in Frankfurt

Die Veranstaltung war eine gelungene Ergänzung zur entsprechenden Artikelserie der Referenten in "Beschaffung aktuell" (siehe Literaturhinweise). Sie bot Gelegenheit, die Einsatzmöglichkeiten dieses modernen Mediums im Einkaufsalltag einschätzen zu lernen.

Schnell war klar, daß Online-Datenbanken im Einkauf herkömmliche Arbeitsmittel in gedruckter Form wie z. B. "Wer liefert was?", "SEIBT-Industrie-Katalog" oder "ABC der deutschen Wirtschaft" gut ergänzen, zur Zeit aber noch nicht ersetzen können. Der Einkaufssachbearbeiter, der von seinem mittlerweile selbstverständlich am Arbeitsplatz vorhandenen Terminal oder PC tagtäglich in den auf inzwischen geschätzten 6.500 weltweiten Datenbanken von über 600 Anbietern recherchiert, wird vorerst eine Fiktion bleiben.

Für zwei wichtige Felder moderner Beschaffung können Datenbanken jedoch auch heute schon gute Hilfe leisten:
Bei der Lieferantenbeurteilung und dem Global-Sourcing.
Sehr aktuell und umfassend können die Detailinformationen zu Firmen, Produkten, Strukturen, Besitz- und Beteiligungsverhältnissen, Kapitalausstattung, Umsatz, Bilanzdaten oder leitenden Mitarbeitern eingeholt werden.

Herr Pernsteiner ging in seinem Referat auch ein auf

- die verschiedensten Arten der Online-Datenbanken
- die technischen Voraussetzungen für die Nutzung von Datenbanken
- den konkreten Ablauf einer Datenbank-Abfrage
- die Kosten von Datenbankrecherchen

Zu diesen Punkten wird auf die nachstehende Literatur verwiesen, ebenso zu der Frage, wie man aus der Fülle der angebotenen Datenbanken die richtige für sich herausfindet.

Literaturhinweise:

1. Pernsteiner: Online-Datenbanken im Einkauf
Teil 1: Beschaffung aktuell 12/89, S. 40ff
Teil 2: Beschaffung aktuell 03/90, S. 62ff
Teil 3: Beschaffung aktuell 07/90, S. 36ff
2. Who is Who - Jahrbuch der Online-Szene*
Verlag b. team B. Breidenstein, Frankfurt
3. Tiemeyer: Informationsbeschaffung durch externe Datenbanken, Zeitschrift fortschrittliche Betriebsführung und Industrial Engineering, REFA-Darmstadt, Nr. 3/1990 S. 115ff
4. Bönsch: *Infobase '90: Datenbanken leiden unter mangelnder Akzeptanz
VDI-N, 25.05.90, S. 29
5. Dönsch: *Im Dschungel der Datenbankwelt verzweifelt so mancher Anwender
VDI-N, 01.06.90, S. 34
6. Asche: *Die Information wird zum gleichberechtigten Produktionsfaktor
VDI-N, 01.06.90, S. 33
7. Broschüre: Bundesministerium für Wirtschaft (BMWI)
"Neue Wege der Informationsbeschaffung"
BMWI Referat Öffentlichkeitsarbeit, Postfach, 5300 Bonn-Duisdorf, 12/88

*Stehen als bzw. in Online-Datenbanken beim FIZ-Technik in Frankfurt zur Verfügung.

(Blecher)

6. Mewa Textilservice

Umweltschutz durch Recycling und gleichzeitiger Kostensenkung / Textil-Mietservice im Bereich der Arbeits- und Schutzkleidung

Im Rahmen unseres Themas "Umweltschutz" wurde uns bei einer Werksbesichtigung und anschließender Demonstration dargestellt, wie Lagerhaltungs- und Logistikprobleme entfallen und keine kapitalbindenden Investitionen für Kauf und Wiederbeschaffung von Putztüchern und Arbeitskleidung uns belasten.

Mieten günstiger und umweltfreundlicher

Immer häufiger gehen Unternehmen dazu über, ihre gewerblich benötigten Textilien zu mieten. Nicht nur, weil dadurch keine Investitionen anfallen und der Pflegestreß zu vergessen ist; mindestens genauso wichtig sind mittlerweile Entsorgungs- und Umweltschutzüberlegungen, die sich die Gewerbetreibenden im Textil-Mietservice ersparen können.

Mit 280 Mio. DM Umsatz, über 2.500 Mitarbeitern in 20 Betrieben im In- und Ausland und 55.000 Kunden ist das Textil-Mietservice-Unternehmen MEWA, Wiesbaden, nach eigenen Angaben unter den großen der Branche in Europa. Das MEWA Konzept ist einfach: MEWA beschafft, pflegt, repariert, ersetzt, bringt und holt - Berufskleidung, Baumwoll-Reinigungstücher, Hotelwäsche, Krankenhaustextilien, Fußmatten und Stoffhandtuchrollen.

Mit ihrer Dienstleistung erspart MEWA den Kunden eigene Investitionen und Organisationsaufwand. Fest kalkulierbare, sofort absetzbare Mietraten machen den Textil-Mietservice wirtschaftlich, absolute Versorgungssicherheit ist gewährleistet. Beratungskompetenz, Logistik-Know-how und Umweltverantwortung begründen die führende Marktstellung und Solidarität der MEWA.

MEWA betreibt schon seit Jahrzehnten für die Wäschereibranche richtungsweisenden Umweltschutz. Die chemische Reinigung beispielsweise lehnt MEWA grundsätzlich ab, um die Umwelt nicht zu belasten. In ihren Betrieben setzt MEWA ausschließlich biologisch abbaubare Waschmittel ein. Durch eigene Entwicklungen hat MEWA die Abwasseraufbereitung ständig verbessert und mittlerweile einen Reinigungsgrad von 99,8 % erreicht; dies entspricht der Abwasserverschmutzung eines normalen Haushaltes.

öle, Fette und Restdetergentien bereitet MEWA so auf, daß sie im eigenen Kesselhaus unter Einhaltung der Vorschriften der TA Luft als Brennstoff zur Erzeugung von Dampf energetisch verwertet werden können. Dadurch wird der bei Wäscherien übliche Energieaufwand von 8 - 10 GJ zum Waschen einer Tonne Putzmaterial in Verbindung mit aufwendigen Wärmerückgewinnungsanlagen bei Wasch- und Trockenaggregaten voll gedeckt.

Aus einer jährlichen Waschmenge von 300 Mio. Baumwoll-Reinigungstüchern wäscht MEWA rund 6.000 t Altöle und Fette heraus, die zu 90 % energetisch wieder nutzbar sind; dies entspricht dem Heizbedarf einer Kleinstadt mit ca. 10.000 Einwohnern.

MEWA kleidet über 300.000 Personen ein, Mitarbeiter von Gewerbetreibenden, die ihre Berufskleidung nicht mehr selbst kaufen, bevorraten, waschen und reparieren möchten. MEWA Berufskleidung wird dem jeweils aktuellen Personalstand angepaßt, pro Mitarbeiter ist mindestens eine Dreifach-Ausstattung vorhanden.

Da Berufskleidung nach Auskunft von MEWA aus Umweltschutzgründen nur in den wenigsten Fällen zuhause gepflegt werden kann, gibt es zum Textil-Mietservice kaum eine Alternative. Während beispielsweise bei herkömmlichen Waschmaschinen die schmutzige Lauge direkt in die Kanalisation geleitet wird, findet in den modernen MEWA Wasseraufbereitungsanlagen ein intensiver Reinigungsprozeß statt.

Es ist nachweisbar, daß MEWA nicht nur sparsamer mit Energie und Wasser umgeht als der Haushalt. MEWA kommt auch mit viel geringeren Waschmitteldosierungen aus. MEWA setzt je nach Verschmutzungsgrad der Berufskleidung Waschmittel gezielt in exakt berechneter, automatisch dosierter Menge ein; das bedeutet eine bis zu 85 % geringere Belastung der Umwelt.

Auch der Energieverbrauch ist wesentlich geringer. Durch vielstufige Wärmerückgewinnung spart MEWA wertvolle Primärenergie: ca. 1,4 Mio. Liter Heizöl pro Jahr, die dem Verbrauch von 400 Einfamilienhäusern entsprechen.

(Kemp)

Interessantes :

7. BME Arbeitskreise in der DDR

Der BME hat nach Absprache mit Vertretern nahezu aller wichtiger DDR Kombinate folgende eigenständige Arbeitskreise gebildet:

- a) Sachsen
- b) Thüringen
- c) Sachsen-Anhalt
- d) Berlin/Brandenburg
- e) Mecklenburg/Verpommern

Hierin werden sich Materialwirtschaftler der DDR mit Hilfe westdeutscher Praktiker über Aufgabe und Funktion einer modernen Materialwirtschaft in einem marktwirtschaftlichen System informieren und eigene Lösungsansätze für bestehende Probleme in DDR-Unternehmungen entwickeln können.

Ziel dieser Übereinkunft ist es, Materialwirtschaftlern in der DDR durch Informationen, Erfahrungsaustausch sowie Fort- und Weiterbildung bei der Bewältigung der notwendigen Umstellung einer Planwirtschaft auf eine Marktwirtschaft Hilfe zur Selbsthilfe zu leisten.

Kurzfristig ist die Entwicklung eines DDR-spezifischen Fortbildungsangebotes mit Bezug auf Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik sowie der Aufbau von Partnerschaften zu westdeutschen BME-Arbeitskreisen und Mitgliedsunternehmungen vorgesehen.

Der Vorsitzende unseres Arbeitskreises, Herr Schaeuffelen, schreibt uns zu dem Thema "DDR" folgendes:

"Wie Sie wissen, habe ich mich ja noch nicht ganz zur Ruhe gesetzt, sondern arbeite ehrenamtlich für den BME weiter. Dabei kümmere ich mich um die Akademie und vor allem aber um die Ausbildung unserer Kollegen in der DDR.

Die Probleme, die auf unsere Kollegen in der DDR zukommen, sind ungeheuer groß. Die Ausbildung als Einkäufer ist praktisch nicht vorhanden. Wir müssen mit dem kleinen 1 x 1 beginnen wie Anfrage, Angebotsauswertung, ABC-Analyse, Recht im Einkauf etc. Und all das soll an mehrere tausend Menschen in kürzester Zeit weitergegeben werden. Wir versuchen, Lehrer auszubilden, die als Multiplikatoren dies tun können. Aber wie kann ein Nichtpraktiker diesen dort für alle neuen Stoff

an Praktiker weitergeben? Zusätzlich wollen wir für die Arbeitskreise in der DDR Partnerarbeitskreise in der Bundesrepublik Deutschland finden.

An Sie habe ich die Bitte, daß wir uns vom Rhein-Main Arbeitskreis evtl. mit Hanau und Darmstadt zusammen als Partner für Thüringen bereiterklären.

Was ist damit gemeint? Was kommt dadurch auf uns zu?

In den Arbeitskreisen in der DDR ist es nicht damit getan, daß jeden Monat ein Vortrag gehalten wird, der die Probleme anreißt und evtl. zum Nachdenken anregt. Wir müssen darüber hinaus Praktiker hinbringen, die einen halben oder ganzen Tag über einfachste praktische Fragen des Einkaufs und der Materialdisposition sprechen und an praktischen Fällen einüben. Das kostet eigenen Einsatz und Geld. Geld steht dem AKRM ausreichend zur Verfügung.

Das zweite sind Einladungen westlicher Firmen an Materialwirtschaftler für ein 1 - 4 wöchiges Praktikum in unseren Materialwirtschaften, um in der Praxis zu sehen, wie wir vorgehen. Dazu gehört aber auch, daß wir in dieser Zeit für Unterkunft und Verpflegung der Kollegen sorgen. Die Unterkunft kann in der Familie, aber auch in einfachsten Pensionen erfolgen. Ein Mittelklassehotel in der DDR entspricht noch nicht einmal ganz unseren einfachsten Pensionen.

Ich wäre Ihnen sehr dankbar, wenn Sie mich bei diesen Aktionen tatkräftig unterstützen würden.

Ferner erging an alle Mitgliedsfirmen folgender Aufruf. Sollten Sie noch nicht reagiert haben, so können Sie dies gerne noch nachholen."

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

aus Berichten oder eigener Erfahrung über die wirtschaftliche Lage in der DDR kennen Sie die Probleme unserer Kollegen im Osten. Die Umstellung der zentralen Planwirtschaft auf ein marktwirtschaftliches System stellt die Materialwirtschaftler in der DDR vor vollkommen neue Aufgaben und macht eine völlig neue Ausbildung notwendig.

Bisher zielen die BME-Aktivitäten in der DDR darauf, theoretisches Wissen zu vermitteln. Ebenso wichtig ist allerdings, daß unsere Kollegen in der DDR die praktische Materialwirtschaft in einer Marktwirtschaft kennenlernen.

Um dies zu ermöglichen, trete ich mit der dringenden Bitte an Sie heran, einen oder mehrere Kollegen aus der DDR für 1 - 4 Wochen in Ihrem Unternehmen mit der Materialwirtschaft bekannt zu machen. Für Unterbringung und Verpflegung müßten allerdings Sie Sorge tragen. Dabei könnte die Unterbringung auch privat erfolgen - nicht zuletzt, um den persönlichen Kontakt zu fördern. Die Fahrtkosten werden von der betreffenden Person selbst getragen.

Ich würde mich freuen, wenn Sie diese Aktion unterstützen und bitte Sie, nachfolgende Fragen beantwortet an die BME-Geschäftsstelle Frankfurt/M. z. H. von Herrn Hans Jablonski, Waidmannstraße 25, 6000 Frankfurt/M. 70 zu senden. Im Laufe des Jahres wird Ihnen daraufhin ein Interessent benannt, mit dem Sie sich selbst wegen terminlicher und sonstiger Belange in Verbindung setzen können.

Herzlichen Dank im voraus

(Hans Schaeuffelen / DDR-Beauftragter des BME)

7. Materialwirtschaft 2000 - Herausforderung Weltmarkt - Konzepte und Strategien

17. Deutscher Kongreß für Materialwirtschaft,
Einkauf und Logistik
Kurhaus Wiesbaden vom 17. - 19. Oktober 1990

Hierzu ging Ihnen in der Zwischenzeit allen eine Einladung zu. Da dieser Kongreß im Bereich des AKRM stattfindet, hoffen wir auf rege Teilnahme unserer Mitglieder.

Hier wird erstmals der Versuch gestartet, im größeren Rahmen Kontakte zu Wissenschaft und Hochschulen zu knüpfen. Eine Vielzahl von Hochschullehrern und Studenten werden an diesem Kongreß teilnehmen.

Institute haben die Möglichkeit, ihre Ausbildung darzustellen und die Studenten können ihre beruflichen Chancen ausloten, indem sie kompetente Leute aus der Wirtschaft bzw. aus der Materialwirtschaft kontaktieren.

8. Mitgliederstand

Hier haben wir wieder einen großen Sprung nach vorne gemacht. In der Zwischenzeit haben wir an Firmen- und Einzelmitgliedern eine Zahl von fast 5.500 erreicht, wovon 330 aus der DDR sind.

9. 1. Sitzung des Kuratoriums am 27.06. in Kronberg

Dieses Kuratorium hatte folgende Themenkreise:

- > BME Aktivitäten in der DDR
- > Neuere Entwicklungen für den BME
- > Künftige Strukturen für die Materialwirtschaft

Auch Sie sind gefordert,

liebe Mitglieder im BME/AKRM,

wenn der AKRM-Vorstand im Oktober/November auch für 1991 ein gutes Programm machen soll.

Obwohl wir uns jedes Jahr sehr viel Arbeit machen und versuchen, alle Bereiche ausreichend abzudecken, gibt es natürlich Unzufriedene (selbst im Vorstand). Leider drückt sich das aber nicht in Leserbriefen oder sonstigen Beiträgen aus.

Dies ist an sich das Belebende, was wir von Ihrer Seite immer wieder zu einer guten Planung brauchen. Nicht ganz so wichtig ist dann, daß der Einkauf der Nabel der Welt, die Materialwirtschaft die Seele vom Ganzen und die Logistik der Mittelpunkt an sich ist. Oder kann's auch umgekehrt sein ?

Nichts für ungut und melden Sie sich !

(R. Merklein)

Wir sehen uns wieder am Samstag, den 08. September, zur Weinbergführung. Bis dahin wünsche ich Ihnen allen einen schönen Urlaub.

Ihr

