



BIME

Bundesverband
Materialwirtschaft
Einkauf und
Logistik e.V.

Herbert Kemp
Auf dem Brühl 5
6054 Rodgau 5
Telefon (0 61 06) 1 58 46
per Fax zu erreichen:
über Nikolaidis
Nr. (0 61 06) 6 15 92

Information

Herbert Kemp, F. B. W. Rodgau

AUSGABE 32 / März 1993

Liebe Freunde und Mitglieder des AKRM,

in der letzten Ausgabe unseres "Info" sprachen wir davon, daß wir dabei sind, in eine Wirtschaftsdepression zu schlittern. Es ist schlimmer geworden als wir geahnt haben. Und die Morgenröte schimmert noch nicht am Horizont.

Deshalb sollten wir versuchen, uns gegenseitig zu helfen, uns gegenseitig Anregungen zu geben, mehr aus uns herauszugehen, Kritik und Wünsche an den Vorstand und das "Info" zu richten.

Rufen Sie uns an, oder schreiben Sie uns. Sie brauchen nur die letzte Seite unseres "Info" auszufüllen.

WAS HAT SICH SEIT UNSEREM LETZTEN INFO EREIGNET?

Vom Umgang mit Menschen – "Ist Lebenserfolg lernbar?" am 10.12.1992

Der Referent, Herr G. Toelstede, von der Beratungsfirma WTB/Bothel zeigte in sehr persönlicher Art den Umgang untereinander und mit Problemen auf.

Über einen Fragenkatalog mit 50 Punkten zum "Persönlichen Leistungsprofil" hatte jeder Teilnehmer die Gelegenheit, seine persönlichen Leistungsförderer, -blocker herauszuarbeiten. Die gegensätzliche Bewertung/Wertung von:

- Sei stark!
- Sei perfekt!
- Beeil dich!
- Streng dich an!
- Sei anderen gefällig!

ergab sicher bei manchem überraschende Ergebnisse.

In Anbetracht des damals bevorstehenden Jahresendes eine gute Gelegenheit, die Vorschläge für das Neue Jahr zu erweitern (stimmt's?).

Die erfreulich vielen jungen Teilnehmer der Veranstaltung werden es natürlich sicher später von vornherein besser machen (können).

In diesem Sinne:

NIMM DIR ZEIT

- zum Arbeiten – als Quelle deines Erfolges
- zum Nachdenken – als Quelle deiner Kraft
- zum Lesen – als Quelle deines Wissens
- zum Schreiben – als Quelle deiner Kreativität
- zum Spielen und Lachen – als Quelle deiner Gesundheit
- zum Sporttreiben – als Stärkung deiner Kraft
- zum Träumen und Beten – als Quelle deiner Wünsche
- für Gespräche – als Quelle deiner Klarheit
- für die Liebe – als Quelle deiner Lebendigkeit

(Quelle: WTB)

(H. Merklein)

Gedächtnis-, Konzentrations- und Kreativitätstraining am 21.01.1993

Ja, der Referent, Roland R. Geisselhart, beherrschte es erneut, die große Teilnehmerschar mit seinem Gedächtnis- und Erinnerungsvermögen zu beeindrucken.

In kurzer Zeit schaffte er es aber auch, einen großen Teil zu wahren Gedächtniskünstlern zu machen. Wie geht das?

Ich möchte hier weder Geisselhart ersetzen noch seine Methode(n) erklären (dafür gibt es auf Wunsch ein günstiges – ca. 150,- DM – Tagesseminar). Logische Planung, Vorplanung (eine Quasi-AV) verbunden mit Phantasie, Vernunft und Genie führt zur Verbesserung (Vollkommenheit?) unseres Gedächtnisses. Er visualisiert, arbeitet mit kreativen, bildhaften Assoziationen (Eselsbrücken) z.B..

Was ist davon für die Praxis brauchbar? Sicher ist es hilfreicher, mit Menschen zu tun zu haben, die Versprechen und Termine zuverlässig einhalten. Gefragt ist also Disziplin im Umgang miteinander sowie Zuverlässigkeit im Alltag. Strikte Terminplanung bedeutet aber besonders, auf Termine/Bedürfnisse anderer Rücksicht zu nehmen.

Wenn dies alles mit der Geisselhart-Methode für viele der bessere Weg ist, ist dies der eine Weg. Ansonsten sollte jeder den Weg finden, wie er zum zuverlässigen, rücksichtsvollen Zeitpartner in der Arbeitswelt und auch im privaten Umgang wird.

Paradoxon: So sehr wir uns alle das absolute Gedächtnis wünschen, so sehr erwarten wir oft von anderen, daß sie doch dieses oder jenes endlich 'mal vergessen könnten ...

Oder besser mit Heidegger:

" Das Gedächtnis ist die Versammlung des Denkens"

(H. Merklein)

"Make or buy – Eine strategische Aufgabe für die Praxis am 18.02.1993

Unter diesem Thema stand die Veranstaltung des AKRM vom 18.02.93. Referent war Heinrich Orths, Einkaufsleiter bei Calor-Emag, Ratingen.

In einem praxisorientierten Vortrag wurden die strategischen Dimensionen ebenso erläutert wie die praktische Durchführung. Eine Reihe von Fallbeispielen rundeten das Bild ab. Zunächst offengebliebene Fragen beantwortete die anschließende Diskussion.

Der Begriffsinhalt der Frage "kaufen oder selberrnachen" hat sich gewandelt. "Make or buy" ist mehr als die bloße Übersetzung einer längst bekannten Frage in die englische Sprache. Die Inhalte haben sich gewandelt.

Unter dem Einfluß von Management-Strategien wie "Leanmanagement" und "Leanproduction" hat der strategische Ansatz die Oberhand über vordergründige Kostenüberlegungen gewonnen. So war denn auch die Kernfrage des Vortrages, wie die geeigneten Objekte für Make-or-buy-Untersuchungen zu ermitteln sind.

Der Weg zur richtigen Entscheidung kann mit Portfolio-Analysen, Fragenkatalogen und Entscheidungsanalysen geebnet werden. Dies alles ersetzt jedoch nicht die unternehmerische Entscheidung. Eine unter strategischen Gesichtspunkten funktionsübergreifend vorbereitete Make-or-buy-Entscheidung macht sich aber leichter.

Ein mit den notwendigen Aufgaben und Vollmachten versehenes Team kann in Sachen Make-or-buy viel bewegen. Großes Augenmerk ist hierbei auf die Auswahl der geeigneten Mitarbeiter zu legen. Nicht nur die Funktion, auch die Hierarchie muß stimmen.

Die Aussagen von Herrn Orths können von mir voll bestätigt werden. Unbenommen bleibt auch weiter, daß bei aller Gewichtung für "Make or buy" die unternehmerische Entscheidung nicht ersetzt werden kann. Vorteil: Diese Entscheidung kann dann auf besserer Grundlage erfolgen.

Die umfangreichen Erläuterungen werden bald auch in Schriftform vorliegen. Der BME bereitet für die Schriftenreihe "wissen und beraten" ein neues Heft zu obigem Thema vor. Die Veröffentlichung erfolgt voraussichtlich im Laufe des April 1993.

(H. Merklein)

ACHTUNG! Terminänderung 25.11.93 -----> 23. und 24.11.1993

Vortragsreihe "Recht – Basiswissen in der Materialwirtschaft"

1. Veranstaltung am 25.02.1993

Die erste Veranstaltung aus dieser Reihe am 25.02.93 war ein voller Erfolg. Bei ca. 140 Anmeldungen waren fast 90 Teilnehmer gekommen. Wir waren von der enormen Anzahl der Meldungen völlig überrascht, da wir der Meinung waren, diese Themen seien inzwischen nicht mehr so stark gefragt.

Besonders überrascht hat uns auch das große Interesse aus großen Unternehmen, die teilweise bis zu 15 Personen stark vertreten waren.

Es freute uns besonders, daß wir mit diesem Thema eine große Anzahl von jungen Leuten angesprochen haben.

Auch waren viele darunter, die noch kein Mitglied im BME sind.

Den Besuchern wurde gegen eine Schutzgebühr von 10,- DM ein Skriptum von 20 Seiten überlassen, um sich daheim noch intensiver in die Problematik des Vertragsrechtes einlesen zu können. Dem Vortrag der Rechtsanwältin Angelika Schaeuffelen aus Kelkheim folgte eine rege Diskussion, bei der auch ihr Kollege Regula mit zur Verfügung stand.

Wegen des starken Andrangs werden wir den 2. Vortrag über "Allgemeine Geschäftsbedingungen – Vertragsfreiheit und ihre Grenzen" in zwei Veranstaltungen vortragen, und zwar am

23. und 24.11.93

wieder in der Hoechst AG, K 801.

Der ursprüngliche Termin 25.11.93 entfällt.

Wir werden dabei statt einer Antwortkarte um telefonische Anmeldung bei Fr. Friedrich, Tel.: 069/40 19 22 10 bitten, um die beiden Vortragstermine möglichst gleich auszulasten. Wir haben aber die große Bitte, daß sich nur Personen anmelden, die die Absicht haben, an dieser Veranstaltung teilzunehmen. Wir hatten diesmal 140 Stühle aufgestellt, von denen 50 leer blieben.

(H. Schaeuffelen)

ALLGEMEINES

Fachausstellung

- Beschaffungsmarkt Italien

Im Messezentrum Nürnberg, Halle A
am 24./25.03.1993 jeweils von 9.00 – 17.00 Uhr
- Mechanische Teile und Komponenten
- Halbzeuge aus Kunststoff
- Halbzeuge aus Kautschuk

Informationen über: Ital. Institut für Außenhandel
I.C.E. Düsseldorf
Jahnstraße 3, 4000 Düsseldorf 1
Tel.: 0211/38799-0
Fax: 0211/38799-63

Mitveranstalter: BME/ECN Nürnberg / IHK Nürnberg

Betreuung der regionalen Gliederungen durch den Vorstand

Herr Wolfgang Kaeseler, Steinweg 20, 6277 Bad Camberg-Würges, Tel.: 0 64 34/88 49 ist im BME-Vorstand für unsere Gliederung der Ansprechpartner.

Sollten Sie direkte Fragen an den BME-Vorstand haben, so wenden Sie sich bitte an Herrn Kaeseler.

Richtlinien zur Beitragsregelung für Fachkaufleute bzw. Teilnehmer an Vorbereitungs-Lehrgängen

Um unterschiedliche Handhabungen bezüglich Beitragsgutschrift für Fachkaufleute etc. zu vermeiden, nachstehend einige Richtlinien zu diesem Thema:

1. Der BME räumt von der IHK geprüften Fachkaufleuten und Teilnehmern bzw. Teilnehmerinnen an Vorbereitungslehrgängen auf die Prüfung zum Fachkaufmann Einkauf/Materialwirtschaft bzw. Vorratswirtschaft zeitlich begrenzte Sonderkonditionen hinsichtlich der Beitragszahlung bei einer Mitgliedschaft im BME ein.

2. Beiden Personengruppen wird bei einer Mitgliedschaft 1 Jahresbeitrag gutgeschrieben, d.h., sie können 1 Jahr kostenlos die Mitgliedschaft im BME wahrnehmen. Ansonsten gelten für die Mitgliedschaft – auch deren Kündigung – die gleichen Rechte und Pflichten wie bei allen übrigen Mitgliedern.
3. Fachkaufleute erhalten innerhalb von 2 Jahren nach Abschluß ihrer Prüfung gegen Vorlage eines Prüfnachweises diese Beitragsgutschrift, auch bei bereits bestehender Mitgliedschaft.
4. Lehrgangsteilnehmer an den Vorbereitungslehrgängen erhalten diese Beitragsgutschrift gegen Vorlage eines Nachweises der Teilnahme am Lehrgang durch den Veranstalter, unabhängig davon, ob der Lehrgang vom BME durchgeführt wird oder von anderen Institutionen.
Diese Vergünstigung kann nur einmal wahrgenommen werden, d.h. entweder als Teilnehmer an einem Lehrgang oder als Fachkaufmann.

„Einkaufsinitiative Neue Bundesländer“

Der BME ruft seine Mitglieder und Mitgliedsfirmen auf, sich an der „Einkaufsinitiative Neue Bundesländer“ zu beteiligen, die 33 westdeutsche Großunternehmen initiiert haben. Die Aktion, die vom Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) koordiniert wird, ist Bestandteil des „Konzeptes der Gewerblichen Wirtschaft für den Aufbau in Ostdeutschland“, das die Unternehmen im Rahmen der Solidarpakt-Gespräche vorgestellt haben. Ziel ist, das Einkaufsvolumen der westdeutschen Industrie in den Neuen Bundesländern deutlich zu steigern.

Der BME unterstützt diese Initiative und fordert seine Mitglieder auf, sich in ihren Firmen für folgende konkreten Maßnahmen einzusetzen:

- Die Einrichtung einer Clearing-Stelle „Einkauf Neue Bundesländer“ in den Unternehmen.
- Die Einführung einer innerbetrieblichen Regelung, die bei gegebenen Bedarfsdeckungsmöglichkeiten mindestens ein Angebot aus den Neuen Bundesländern vorsieht.
- Die Verstärkung der Einkaufsbemühungen in den Neuen Ländern im Rahmen der betrieblichen Möglichkeiten.
- Know-how-Transfer zur besseren Qualifikation von Lieferanten durch gezielte Unterstützung hinsichtlich Kostenkalkulation, Erfüllung von Standards, Lösungen von Logistikproblemen.
- Festlegung eines möglichen hohen „Local Contents“ bei Investitionen in den Neuen Ländern.
- den Unternehmen, die während der Hannover-Messen 1993 als Anbieter vertreten sind, empfiehlt der BME, auch einen Einkäufer als Ansprechpartner für Firmen aus den Neuen Ländern zur Verfügung zu stellen.

Der BME wird während der Hannover-Messe am Stand der Treuhand (Halle 20, Stand C 12) vertreten sein als Anlaufstelle für Kontaktgespräche zwischen Ost- und Westfirmen.

Der BME fordert in diesem Zusammenhang seine regionalen Gliederungen auf, bestehende Kontakte und Partnerschaften zu Mitgliedsfirmen in den Neuen Bundesländern zu nutzen und zu verstärken, um

- gemeinsam mit den Partnerfirmen in den Neuen Ländern "Einkaufertage" oder Präsentationen bei den Partnergliederungen zu veranstalten, die die Leistungsfähigkeit der Firmen einer bestimmten Region demonstrieren,
- Lieferantenadressen und Lieferstruktur etwa auf Branchenebene auszutauschen.

Mit diesem Aufruf setzt der BME sein konsequentes Engagement in den Neuen Bundesländern fort. Bereits kurz nach der Wende hat der BME Materialwirtschaftler in den Neuen Bundesländern im Rahmen von Partnerschaften, Know-how-Transfer und beim Aufbau von regionalen Gliederungen unterstützt.

Über 100 westdeutsche Mitgliedsfirmen beteiligten sich 1991 an einer Aktion, die Kollegen aus den Neuen Ländern Gelegenheit gab, die Materialwirtschaft in westdeutschen Unternehmen kennenzulernen.

Im vergangenen Jahr gab "Beschaffung aktuell" den Mitgliedsfirmen aus den Neuen Ländern Gelegenheit, ihr Leistungsangebot in einer dreiteiligen Serie vorzustellen.

Wir gratulieren:

unserem Vorsitzenden, Richard Merklein, der am 25.03.1993 seinen 50. Geburtstag feiert und wünschen ihm Gesundheit und ein langes und erfolgreiches Wirken für den BME.

Veranstaltungen der benachbarten Arbeitskreise

Darmstadt: Nächste Veranstaltung steht noch nicht fest.

Auskunft erteilt:
Herr Lemp, Arbeitskreis Darmstadt
Tel.: 06151/72-6334

Hanau: 20.04.1993 "Modernes Ertragsmanagement im Einkauf
Materialwirtschaft und Logistik

Referent: H.P. Köckmann

Auskunft erteilt:
Herr Lotz, Arbeitskreis Hanau
Tel.: 06186/29-23 75

RESTLICHES JAHRESPROGRAMM 1993

Datum	Thema	verantwortlich
29.04.93	Beziehung Lieferant/Kunde	H. Fenke
27.05.93	Beschaffungsstrategie EG	N.N.
24.06.93	Materialwirtschaft Beitrag zum Unternehmensergebnis	H. Fricke
15.07.93	Wie beurteile ich Lieferanten richtig?	H. Deußner
08/93	SOMMERPAUSE	
09.09.93	Gesprächsführung Frage-/Einwandtechnik	N.N.
07.10.93	Veränderung des Denkens im Wareneinkauf	H. Fricke
05.11.93	40 Jahre AKRM	
09.11.93	evtl. Währungsthema (s.a. 16.03.93) Gemeinschaftsveranstaltung	AKRM/ Hanau/ Darmstadt
23./24.11.93	RECHT: Basiswissen in der Materialwirtschaft "Allg. Geschäftsbedingungen - Vertrags- freiheit und ihre Grenzen" (2. Vortrag von 4 Vorträgen)	H. Schaeuffelen
16.12.93	Gesundheit durch Sport	H. Merklein

Die Veranstaltungen finden – falls nicht anders in der Einladung angegeben – um 16.30 h wie gewohnt in der Hoechst AG, Tor K 801, Gebäude K 801 statt.

Für jede Veranstaltung erfolgt gesonderte Einladung. Änderungen vorbehalten.

Alle neuen Mitglieder ab November 1992 begrüßen wir an dieser Stelle besonders herzlich.
Wir wünschen ihnen viel Spaß und Erfolg im AKRM.

Einzelmitglieder

Karin Iwannek
Johann Philipp Wörner
Evelyn Kipp
Sylke Heise
Herbert Endres
Bernhard Holzheuser
Richard J. Löw
Birgit Seiler
Susanne Zoellner
Bettina Steffen
Harald Hübner

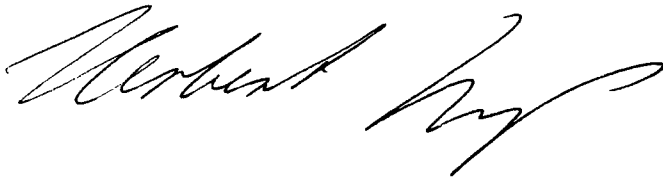
ECKES AG
Mannesmann Anlagenbau
ARP Datacon GmbH

Fahrzeugbau und Fahrzeugtechnik
Conti Elektra Heizelemente GmbH
Grotek GmbH
Boehringer Ingelheim KG
Mannesmann Mobilfunk GmbH
Städt. Beschaffungsamt

Der Besuch der bisherigen Veranstaltungen 1993 war sehr gut. Hoffen wir, daß dies anhält. Auf jeden Fall geben wir uns Mühe, Sie zufrieden zu stellen.

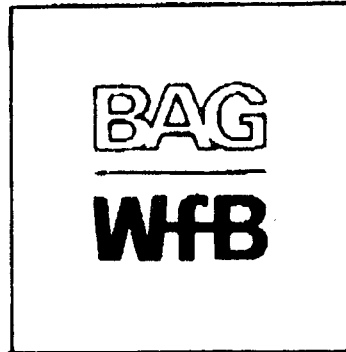
Bis zur nächsten Veranstaltung grüße ich Sie ganz herzlich, und vergessen Sie nicht, die letzte Seite auszufüllen!

Ihr



WerkstättenMesse '93

Leistung und Vielfalt aus
Werkstätten für Behinderte



28. und 29. März 1993
Messe Offenbach am Main

Sonntag 10 bis 17 Uhr

Montag 13 bis 17 Uhr

Montag 9 bis 13 Uhr für Facheinkäufer

Arbeitskreis
Rhein-Main (AKRM)

M. Göttrich
c/o Messer Griesheim GmbH
Abteilung Einkauf
6000 Frankfurt am Main 1

Ihre Anregungen / Kritik zur Arbeit des AKRM / bzw. BME:

Veranstaltungswünsche:

Absender:

Datum:

