



Herbert Kemp
Auf dem Brühl 5
63110 Rodgau
Telefon (0 61 06) 1 58 46
per Fax zu erreichen:
über Nikolaidis
Nr. (0 61 06) 6 15 92

Information

Arbeitskreis Rhein-Main

AUSGABE 33 / August 1993

Liebe Freunde und Mitglieder des AKRM,

vor der großen Sommerpause melden wir uns nochmals bei Ihnen.
Für das von Ihnen gezeigte Interesse danken wir Ihnen ganz herzlich.

WAS HAT SICH SEIT UNSEREM LETZTEN INFO EREIGNET?

"So wird die DIN ISO 9002 im Express-Frachtsystem praktiziert" am 27.05.1993

Im Mai waren wir bei der Firma

TNT Express GmbH, Dietzenbach

zu Gast. Die Wagen von TNT begegnen uns täglich. Aber was ist TNT genau?

Die Firma hat sich zum Motto gesetzt:

"Wir transportieren von jedem Ort in Deutschland zu jedem Ort in Deutschland. Ob dringende Dokumente, ob viele Pakete, ob Abholung spätabends oder morgens zum Wecken. Wir sind jederzeit für jedermann da ohne wenn und aber".

Von Lloyd's Register Quality Assurance 1992 erhielt TNT Express als erstes Unternehmen der Branche ein Qualitätszertifikat.

Die Sicherheitsquote ist fast 100 %. Das Frachtinformationssystem (FIS) weiß alles. Die Sendungen werden in der EDV erfaßt, gewogen und automatisch codiert. FIS weiß immer, wo eine Sendung sich befindet.

Nach einem Film- und Folienvortrag hatten wir die Gelegenheit, die papiermäßige und physische Abfertigung zu besichtigen. In einer abschließenden Fragerunde, die fast nicht enden wollte, trat das geweckte Interesse der Einkäufer besonders zutage.

Für die vorbildliche Bewirtung nochmals ganz herzlichen Dank.

(H. Kemp)

Beschaffungsstrategie EG – EFTA – Osteuropa am 24.06.93

Am 24.06.93 referierte Herr Prof. Dr. Ulli Arnold in Frankfurt-Höchst über das Thema

"Beschaffungsstrategie – EG – EFTA – Osteuropa"

Nachdem er uns auf einige Hürden, insbesondere in Rechtsfragen, bei Bezügen aus EG- und EFTA-Staaten hingewiesen hatte, kam er zum Kernpunkt dieser Veranstaltung.

Als Kenner der Situation in Ungarn und Polen sowie Partner dortiger Universitäten zeichnete er ein Bild dieser Märkte.

Die Situation dort ist leider von vielen Unwägbarkeiten geprägt, die einer geschäftlichen Beziehung im Wege stehen bzw. diese erschweren.

Er informierte offen über die Vorteile – geringe Löhne, Rohstoffe – wie auch die Nachteile – fehlende Infrastruktur, ungewisse politische Entwicklung –.

Herr Arnold empfahl, die Vorteile und Nachteile abzuwägen, und sollte man sich zu Bezügen aus den osteuropäischen Ländern entschließen, Teile mit geringem Risiko für das Unternehmen, jedoch mit hohem Wert, dort anzufragen und zu beziehen.

In der Diskussion trat unsere Betroffenheit über die dortigen Probleme zutage. Jedoch auch die Hoffnung, daß diese gelöst werden und nicht wieder eine Rückkehr zu den alten Strukturen erfolgt.

Für alle am Ostmarkt Interessierten nachstehend eine Adressenliste von Anschriften, die Informationen geben und Kontakte herstellen können.

Quellen für den Osteuropa-Marktforscher

1. Publikationen der Bundesstelle für Außenhandelsinformationen (BfAI)

BfAI

Postfach 10 80 07

5000 Köln 1

Tel.: (02 21) 20 57-3 16

Fax: (02 21) 20 57-2 12/-2 75

Telex: 8 882 735 bfa d

BfAI-Außenstelle Berlin

Postfach 65 02 68

13302 Berlin

Tel.: (0 30) 39 98 51 04

Fax: (0 30) 39 98 51 04

Osteuropa

Osteuropäische Länder, Wirtschaftslage 1990/91 im Überblick (Bulgarien, Jugoslawien, Polen, Rumänien, Tschechoslowakei, UdSSR, Ungarn).

2. Publikationen der OECD

OECD Publications and Information Centre

Schedestraße 7

53113 Bonn

Tel.: (02 28) 21 60 45

Fax: (02 28) 26 11 04

OECD Economic Surveys

Yugoslavia, June 1991

Hungary, July 1991, auch als

deutschsprachige Ausgabe

Czech und Slovak Federal Republic, December 1991

Publikationen in der CCEET-Serie

Statistics for a Market Economy, 1991

Transformation of Planned Economies:

Property Rights reform and Macroeconomic Stability, 1991

The Role of Tax Reform in Central and

Eastern European Economies, 1991

3. Publikationen des Statistischen Bundesamtes

Verlag Metzler-Poeschel

Verlagsauslieferung H. Leins GmbH &

Co. KG

- Bereich StBA -

Postfach 11 52

72125 Kusterdingen

Tel.: (0 70 71) 3 30 46

Fax: (0 70 71) 3 36 53

Telex: 7262891 mepo d

Statistisches Jahrbuch für das Ausland

Erscheinungsweise: jährlich (letzte Ausgabe 1990)

Vierteljahreshefte zur Auslandsstatistik

Pachserie 7: Außenhandel

Reihe 5.2, Handel mit den Staatshandelsländern, 1990

(H. Racky)

"Lieferantenbewertung und -auswahl" am 15.07.1993

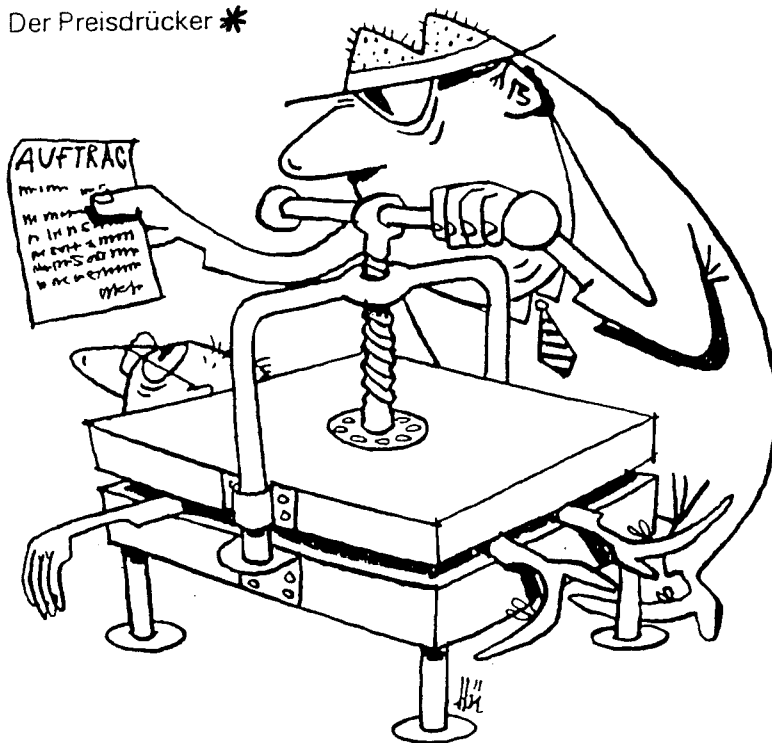
In unserer Juliveranstaltung versuchte Herr Dipl.-Ing. Budde, mit ISO 9002 ein Bewertungssystem zu finden, das die Qualitätsfähigkeit von Lieferanten und andere wichtige Faktoren enthält und sich mit vertretbarem Aufwand in der Praxis durchführen läßt.

Er stellte heraus, daß der Preis alleine nicht entscheidend sein darf, sondern das Gesamtbild des Lieferanten, das durch ISO 9002 testiert wird. Daß die Abprüfung der Merkmale Kosten verursachen, erhöht zwar den Preis. Aber die Sicherheit der gelieferten Produkte sei im Endeffekt kostendämmend für den Kunden.

(H. Kemp)

ALLGEMEINES

Der Preisdrücker *



»... und natürlich bei bester Qualität...«

E. Hürlmann

* Neudeutsch künftig vielleicht "Lopezist" oder in der Literatur mit "Lopezismus" bezeichnet.

Besser vielleicht doch so:

Partnerschaft zwischen Einkauf und Lieferant

Von Udo Jekewitz

FRANKFURT. Der zunehmend härter werdende internationale Wettbewerb und stark zurückgehende Absatzmärkte fordern nicht nur im Maschinenbau, sondern auch in der Automobilindustrie und anderen Bereichen ihren Tribut. Wie man der Presse in den letzten Wochen entnehmen konnte, führt dabei der zunehmende Kostendruck in einigen Fällen zu Verhaltensweisen im Umgang mit Lieferanten und Zulieferern, die weit entfernt sind von allem, was noch vor kurzem als Garant und Voraussetzung für ein erfolgreiches Überleben zukunftsorientierter Unternehmen angesehen wurde.

War die Forderung nach Partnerschaft zwischen Abnehmer und Zulieferer etwa nur eine Idee weltfremder Theoretiker, entstanden unter der schützenden Atmosphäre wirtschaftlichen Wohlstands, die beim ersten kalten Hauch einer Rezession in sich zusammenfällt? Und waren die Appelle an Gemeinsamkeit und Fairneß auf zahlreichen Kongressen nur Schönwetterreden, die nun von der rauen Wirklichkeit eingeholt werden? Kehrt sich das Konzept einer gemeinsamen Aktivierung von Erfolgspotentialen, die beiden Unternehmen das Überleben im Markt sichern, um in einen schonungslosen Preisdruck des stärkeren Partners unter kurzfristiger Ausnutzung seiner Marktmacht? Eine solche Umkehr des Verhaltens wäre nicht nur bedauerlich, sondern kurzsichtig und auf Dauer auch für das scheinbar stärkere Unternehmen schädlich.

Die wirtschaftlichen, politischen und ökologischen Rahmenbedingungen zwingen zu gemeinsamem Handeln. In einem größer gewordenen gemeinsamen europäischen Markt, mehr noch im weltweiten Wettbewerb kann nur der überleben, der in der Lage ist, schnell, kostengünstig und flexibel mit neuen innovativen Produkten auf die sich rasch ändernden Anforderungen des Marktes zu reagieren.

Qualität, Kostenführerschaft und Kundenorientierung bestimmen die Wettbewerbsfähigkeit der Zukunft. Eine zunehmende Individualisierung der Produkte geht einher mit einer Spezialisierung und Konzentration auf das Kerngeschäft. Die Folge sind sinkende Fertigungstiefe und steigender Zukaufanteil. Dabei entwickeln sich leistungsfähige Zulieferer immer mehr weg vom reinen Lieferanten von Komponenten, also einzelner Teile, zum Systemlieferanten im Sinne von kompletten Problemlösungen, bei denen sie ihr spezielles, sehr weitgehendes Know-how, häufig bereits in der Entwicklungsphase, in das Produkt ihres Abnehmers einbringen.

Sinn und Ziel einer solchen Zusammenarbeit ist die Bündelung aller Kräfte beider Partner im Interesse eines langfristigen gemeinsamen Erfolgs oder besser zur Sicherung oder Erhaltung ihrer Wettbewerbsfähigkeit. Die erfolgreiche Aktivierung des angestrebten Kosten- und Leistungspotentials durch eine solche auf Dauer angelegte Zusammenarbeit erfordert aber vor allem Vertrauen und Fairneß.

Jeder Partner, nicht nur der kleinere, muß sich dem anderen öffnen. Wechselseitige Information über künftige Geschäftsstrategien, gemeinsame Entwicklungen und eine intensive Kommunikation sowohl innerhalb der beteiligten Unternehmen als auch der Partner untereinander auf allen hierarchischen und funktionalen Ebenen sind Voraussetzung für den gemeinsamen Erfolg.

Dabei kommt gerade dem Einkauf an der Nahtstelle zwischen Beschaffungsmarkt und Bedarfsträgern im Unternehmen eine besondere Bedeutung zu. Seine Aufgabe ist es, gemeinsam mit der Entwicklung und der Produktion des eigenen Hauses einerseits und den Zulieferern andererseits den Prozeß einer Kosten-, Zeit-, Qualitäts- und Funktionsoptimierung bei Konzipierung und Realisierung eines neuen Produktes erfolgreich zu gestalten.

Wer Partnern, mit denen er gemeinsam erfolgreich sein will, aus kurzfristigem Erlösdenken keinen Raum zur eigenen Entwicklung läßt, handelt kurzsichtig und schadet damit letztlich sich selbst. Für gute Einkäufer entscheidet nicht der niedrigste Preis über eine Partnerschaft, sondern das beste Preis-Leistungs-Verhältnis, also die Summe aller Leistungen. Daneben spielt sicher die Frage der Fairneß im Umgang miteinander und des gegenseitigen Vertrauens eine entscheidende Rolle. Partnerschaften der Zukunft sind ohne diese Voraussetzungen erfolgreich nicht mehr zu realisieren.

Der Autor ist Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V., BME, in Frankfurt.

Blick durch die Wirtschaft, 29. April 1993

Sponsoren gesucht!

Nein, keine Angst, Bandenwerbung oder ähnliches ist beim AKRM nicht vorgesehen.

Vielmehr appelliere ich an Sie, liebe Leser, Ihre Möglichkeiten im Rahmen Ihres Unternehmens auszuloten. Die zusätzliche Unterstützung neben Ihrem Beitrag könnte vielfältiger Art sein (Druck, Druckkosten, Versand, Frankierung, Übernahme von Kosten im Rahmen besonderer Veranstaltungen, wie z.B. demnächst zu unserem 40-jährigen etc.).

Nicht unerwähnt lassen möchte ich, daß das reichhaltige und hoffentlich gute Programm und nicht zuletzt unser "Info" bisher nur möglich waren, weil wir zusätzlich unterstützt wurden. In den zur Zeit noch etwas schwierigen Wirtschaftsverhältnissen müßte dies aber dringend auf weitere Schultern verteilt werden.

Läßt sich da bei Ihnen vielleicht doch was draufpacken? Ich rechne dabei auch mit bisher unbekanntem Gönnern. Danke im Namen des AKRM im voraus.

Ihr Richard Merklein

"Einkaufsinitiative Neue Bundesländer"

Im Rahmen der "Einkaufsinitiative Neue Bundesländer" beteiligte sich der BME am Stand der Treuhandanstalt auf der Hannover-Messe Industrie 1993. Die Anlaufstelle, die von Hauptgeschäftsführer Udo Jekewitz und Pressereferentin Brigitte Krumm aus der Geschäftsstelle in Frankfurt betreut wurde, fand regen Zuspruch. Wenn auch keine Liefer- bzw. Absatzmöglichkeiten im Einzelfalle nachgewiesen werden konnten, so wurden den Besuchern Anregungen gegeben, wie sie über die regionalen Gliederungen des BME Kontakte zu westdeutschen Kunden aufnehmen können.

BME und "Beschaffung aktuell" unterstützen die Aktion mit einer weiteren Maßnahme. Um westdeutsche Firmen auf sich aufmerksam zu machen, können Mitgliedsfirmen aus den Neuen Bundesländern ihr Unternehmen und ihre Produkte im Lieferantennachweis von "Beschaffung aktuell" zu besonderen Konditionen vorstellen. Die Geschäftsstelle hat in den letzten Tagen alle Mitglieder in den neuen Bundesländern entsprechend informiert.

Unter dem Motto "Einkaufen in den Neuen Bundesländern - konkret!" hat der Düsseldorfer Einkäuferclub eine Aktion gestartet. Er ermittelt die Beschaffungswünsche seiner Mitglieder und leitet sie an die Gliederungen in den Neuen Ländern weiter.

NACHBEMERKUNG

Neben der Hoffnung, daß auch Sie sich aktiv beteiligen sind wir vom Vorstand AKRM natürlich auch zur Mithilfe bereit. Sprechen Sie uns an!

SYMPOSIUM

Die Vorbereitungen zum 10. Materialwirtschaftlichen Symposium sind voll im Gange. Mitte Juni wurden die Einladungen verschickt. Wir erinnern noch einmal daran, daß sich das Symposium an Führungskräfte in der Materialwirtschaft wendet. Die Teilnehmerzahl ist auf 300 begrenzt.

VERBANDSNACHRICHTEN

FAK "Umwelt" mit ersten Ergebnissen

Erste konkrete Arbeitsergebnisse legt der Facharbeitskreis (FAK) "Materialwirtschaft und Umwelt" Mitte Juli vor. In der Reihe "wissen und beraten" erscheinen die 3 Hefte "BME-Umweltbibel". Heft 1 hat den Titel "Reinigen von Metallen", als Heft 2 erscheint eine Ausarbeitung zum Thema "Verpackungsverordnung", die von einer entsprechenden Arbeitsgruppe Stuttgart erarbeitet worden ist. Heft 3 trägt den Titel "Umweltverträgliche Büromaterialien".

Der Verkaufspreis ist auf 10,- DM festgelegt.

Der Verkauf erfolgt bei den Veranstaltungen ab September 1993 oder gegen Zusendung eines Verrechnungsschecks.

(H. Merklein)

Wir bedauern den Tod unseres Mitgliedes

Karl-Heinz Schneider,

der im Juni in Kuba verstarb.

Karl-Heinz Schneider hat neben vielfältigem Engagement im BME unseren Arbeitskreis von 1965 – 1970 geleitet und mit seinem Fachwissen und seiner verbindlichen Art bereichert. Wir werden ihn in Dankbarkeit nicht vergessen.



Veranstaltungen der benachbarten Arbeitskreise

Darmstadt: Nächste Veranstaltung steht noch nicht fest.

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

Hanau: 14.09.1993
Generalthema "Neue Anforderungen in Materialwirtschaft, Einkauf und
und Logistik – Konsequenzen für eine zielgerichtete Personalentwicklung"
Referent: H. Steffen, Hoechst AG

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

RESTLICHES JAHRESPROGRAMM 1993

Datum	Thema	verantwortlich	Referent
09.09.93	Gesprächsführung Frage-/Einwandtechnik	H. Heimann	Dommann
07.10.93	Veränderung des Denkens im Wareneinkauf	H. Fricke	Prof. Nieschmidt
05.11.93	40 Jahre AKRM		
09.11.93	evtl. Währungsthema Gemeinschaftsveranstaltung	AKRM/ Hanau/ Darmstadt	Kanther
23./24.11.93	RECHT: Basiswissen in der Materialwirtschaft "Allg. Geschäftsbedingungen - Vertrags- freiheit und ihre Grenzen" (2. Vortrag von 4 Vorträgen)	H. Schaeuffelen	Regula/Schaeuffelen
16.12.93	Gesundheit durch Sport	H. Merklein	offen

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 März 1993 begrüßen wir an dieser Stelle besonders herzlich. Wir wünschen ihnen viel Spaß und Erfolg im AKRM.

Einzelmitglieder

Ute Langer
Sigismund Brinkert
Herbert Krick
Elmar Bootz
Eberhard Wende
Martin Gier
Andrea Kurz
Aram Schahinian
Heiko Heilmann
Laurenz Büschel
Hagen Burkhardt
Wolfgang Smets
Siegmond Wypich
Matthias Heinzel

Motorola GmbH
DEGUSSA AG

Werner & Mertz
Hartmann & Braun AG
Leybold AG
Werner & Mertz

AEG AG
Heinz Elektronik GmbH & Co
Black & Decker
Alfred Teves GmbH
GD Express Worldwide

Ich wünsche Ihnen einen schönen und erholsamen Urlaub.

Wir sehen uns wieder am 9. September 1993 mit dem Thema "Gesprächsführung Frage-/und Einwandtechnik.

Es grüßt Sie ganz herzlich

Ihr

