

## Liebe Mitglieder und Freunde,

heute finden Sie das Info in neuer Aufmachung! Gefällt es Ihnen?

Wir bemühen uns, Ihnen noch mehr zu bieten, noch aktueller zu sein. Sollten Sie einen interessanten Betrag haben oder von neuen Strategien auf dem internationalen Markt etwas erfahren, schreiben Sie uns bitte! Wir sind zumindest so neugierig wie Sie und immer dankbar, von unseren Mitgliedern etwas zu hören und dazuzulernen.

.....

## Der Einkauf im virtuellen Umfeld

Die Begriffe

CROSS FUNCTION TEAMS

MATERIALGRUPPEN-MANAGEMENT

sind Ausdruck besonderer Organisationsstrukturen im Einkaufsgeschehen. Im Produktentstehungsprozeß, aber auch in der Reifephase eines Produktes werden für das Ausloten des Beschaffungsmarktes (Systemeinkäufe, Abschöpfen von Lieferanten, Know-how) gerne alle Fakultäten einer Unternehmung in Teams zusammengefaßt. Damit sollen, in der Regel, Teilloptima (wie die ausschließliche Reduzierung von Einstandspreisen) verhindert, und alle Kosten einer Prozeßkette in

die Kostenbetrachtung einbezogen werden.

In der FAZ, Dienstag, 11.02.97 begegnete uns Einkäufer eine neue Aufmarschordnung

"Mittelständische Automobilzulieferunternehmen bilden eine neue Form der Partnerschaft"

Virtuelles Zulieferunternehmen nennen sie ihr Modell.

In Nordrhein-Westfalen ist ein Modellversuch angelaufen (siehe Artikel), der auch für den Einkäufer eine neue Herausforderung bedeutet (Einkaufsverantwortung über Unternehmensgrenzen hinweg unter virtuellen Umfeldbedingungen).

Wir kennen andere Modellversuche aus z.B. Baden-Württemberg,

wo Volumenbündelung (Erhöhung der Marktmacht mittelständischer Unternehmen) und Standardisierung der Bedarfe im Mittelpunkt stehen. Über diesen Modellversuch wird der AK "Der strategische Einkauf und seine Tools" ausführlich berichten.

Wie Sie sehen, ist CULTURE CHANGE für den Einkäufer ein ständiger Begleiter.

(G. Fischer)

.....

## Veranstaltungshinweise

Bitte beachten Sie u.a. den Hinweis auf unsere Veranstaltung "EK-Kooperationen", Seite 5 und das beiliegende Anmeldeformular für die Veranstaltungsreihe "Basiswissen Einkauf".

### Das nächste Autoschloß von Witte wird virtuell entwickelt

Mittelständische Automobilzulieferunternehmen bilden eine neue Form der Partnerschaft

St. DÜSSELDORF, 10. Februar. Sechs mittelständische Automobilzulieferunternehmen aus Nordrhein-Westfalen wollen dem zunehmenden Druck ihrer Abnehmer mit einer neuen Form der Partnerschaft begegnen. Virtuelles Zulieferunternehmen nennen sie ihr Modell, das bei Wahrung der Eigenständigkeit der Firmen eine von Produkt zu Produkt variierende Zusammenarbeit vorsieht. Entwicklungsarbeiten, die bisher nach und nach in verschiedenen Unternehmen erledigt wurden, sollen nun simultan erfüllt werden.

Kristallisationspunkt ist die Ewald Witte GmbH, Velbert. Witte ist ein Hersteller von Schließern, Schließsystemen und Griffen, der etwa 720 Mitarbeiter beschäftigt und im vergangenen Geschäftsjahr 135 Millionen DM umgesetzt hat. Er liefert seine in Deutschland und Tschechien produzierten Produkte an Automobilunternehmen in ganz Europa. Schwierigkeiten bereitet ihm die zunehmende Verlagerung der Entwicklung von Automobilkomponenten und Systemen auf einzelne Zulieferunternehmen, das sogenannte Single Sourcing, und die für neue Modelle in jüngster Zeit mehr als halbierte Entwicklungsdauer von kaum noch drei Jahren. Diese Tendenzen kommen vor allem größeren Zulieferkonzernen mit breitem Kenntnisstand zugute, die Neuentwicklungen abteilungsübergreifend durchführen können. Dadurch können von vornherein Fehlentwicklungen vermieden und somit Kosten und Zeit gespart werden. Ziel dieser virtuellen Partnerschaft ist es, solche

Wettbewerbsvorteile großer Anbieter mit der Flexibilität mittelständischer Unternehmen zu verbinden. Mit von der Partie sind aus Schalksmühle die Bär Elektrowerke GmbH & Co. KG (Mikro- und Spezialschalter), aus Iserlohn die C. W. Hanebeck Söhne GmbH (Biege-Stanzteile), aus Velbert die Gebr. Wasserloos GmbH (Werkzeuge für die Blechbearbeitung), aus Kierspe die Lahme GmbH (Präzisions-Kunststoffteile) und aus Hagen die Schrimpf & Schöneberg KG (kaltgeformte Federn), allesamt Unternehmen mit Belegschaften zwischen 40 und 100 Beschäftigten. Unterstützt wird diese Partnerschaft durch VW und BMW sowie den Autositzhersteller Lear Corp., hat Witte-Gesellschaftsführer Edvart Rückert berichtet. Das Projekt wird von einer Unternehmensberatung koordiniert. An den Kosten - etwa 1,3 Millionen DM - beteiligt sich zur Hälfte das nordrhein-westfälische Wirtschaftsministerium über die Verbundinitiative Automobil, die innerhalb der vergangenen drei Jahre zur Förderung innovativer Modelle an 380 Unternehmen 36 Millionen DM aufgewendet hat. „Wir wollen nicht die Entwicklung eines Witte-Schließsystems subventionieren, sondern eine neue Organisationsform unterstützen, die geeignet sein könnte, Mittelständler gegenüber der Konkurrenz großer Konzerne widerstandsfähig zu machen“, sagt Staatssekretär Jörg Bickenbach in Velbert. Sollte sich dieses Projekt bewähren, dann wäre es auch auf andere Branchen übertragbar, meint Bickenbach.

Die Partner wollen sich nun stärker auf die Arbeitsgebiete konzentrieren, in denen sie über die besten Kenntnisse verfügen. Das Unternehmen Witte, das für das Auto unter anderem neben Türschließsystemen und Schlüsseln auch Motorhauben- und Heckklappenschlösser sowie Sitzlehnenverriegelungen herstellt, fühlt sich stark in der mechanischen Technik und ist bei dem zunehmend verlangten elektrischen Innenleben von Schließsystemen auf Zulieferungen angewiesen. Es will aber nach Angaben von Rückert auf diesem Feld keine eigenen Fertigkeiten aufbauen, sondern den Lieferanten Bär von vornherein stärker auch in die Entwicklungsarbeiten einbinden. Dieses Unternehmen wiederum sieht in der Partnerschaft eine Möglichkeit, die Automobilzulieferungen auszuweiten und die zweite Sparte, Schalter verschiedenster Art für die Hausgeräteindustrie, kleiner zu fahren.

Für die Entwicklung neuer Produkte sollen sogenannte Planungsteams gebildet werden, auf denen, von Fall zu Fall variierend, die spezifischen Kenntnisse der verschiedenen Unternehmen zusammengeführt werden, angefangen beim Werkzeug über den Mikroschalter bis zum Pfennig-Teil Feder. Ein erstes Projekt soll im Frühjahr begonnen werden. Die Unternehmen hoffen, daß durch diese simultane Arbeitsweise die Entwicklungszeit bis zur Marktreife etwa halbiert und die Kosten eines Systems über seinen gesamten Lebenszyklus um etwa 40 Prozent verringert werden können.

Aus: FAZ, 11.02.1997



# GENAU HIER

könnte Ihre Firmenwerbung stehen.



## Weiterbildung 1

### Weiterbildungsveranstaltungen des AKRM mit Zertifikat

Der beschleunigte technische und wirtschaftliche Wandel und die gestiegenen Anforderungen an die beruflichen Kenntnisse, Fertigkeiten und Verhaltensweisen machen Weiterbildung zu einer existenziellen Notwendigkeit für aktive Mitarbeiter.

Der richtige Partner für leistungsbereite und leistungsfähige Mitarbeiter im Einkauf ist der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME), der seit seiner Gründung 1954, entsprechend dem Motto "Zukunft erfordert Kompetenz", kontinuierlich die Weiterbildung und den Erfahrungsaustausch fördert und über die BME-Akademie eine große Auswahl an qualifizierten Management- und Fachseminaren, sowie die Ausbildung Fachkaufmann/-frau Einkauf/Materialwirtschaft anbietet.

Auf regionaler Ebene erweitern die Gliederungen das Weiterbildungsangebot des Verbandes mit Referaten, Vorträgen, Workshops und Besichtigungen. Der Arbeitskreis Rhein-Main (AKRM) will nun erstmals seiner Klientel einen Vorteil im Wettbewerb um berufliche Entwicklung und Anerkennung verschaffen und wird den Teilnehmern an ausgewählten Veranstaltungen mit Weiterbildungscharakter Teilnahmebescheinigungen bzw. Zertifikate aushändigen.

(E. Eicke)

.....

## Weiterbildung 2 "Basiswissen Einkauf"

Ein neues Aufgabengebiet stellt immer eine Herausforderung an den/die Stelleninhaber/-in dar. Im Einkauf wartet dabei zusätzlich auf viele junge Berufsanfänger oder Seiteneinsteiger auch noch ein neues Fachgebiet. Wir, der Arbeitskreis Rhein-Main (AKRM), wollen diesen Kolleginnen und Kollegen den Einstieg erleichtern

und bieten in diesem Jahr erstmals eine Veranstaltungsreihe "Basiswissen Einkauf" an. Wir wollen dabei an fünf Abenden einen ersten Überblick über den Fachbereich Einkauf bzw. Materialwirtschaft vermitteln und erste fachliche Sicherheit geben. Dabei wollen wir den Teilnehmern an dieser Veranstaltungsreihe erstmals auch einen Vorteil im Wettbewerb um berufliche Entwicklung und Anerkennung verschaffen und werden daher Teilnahmebescheinigungen bzw. ein Zertifikat aushändigen.

In diesem Zusammenhang bitten wir die Firmenmitglieder und Führungskräfte der Gliederung, das Angebot Ihrem "Einkaufsnachwuchs" zugänglich zu machen.

Weitere Informationen entnehmen Sie bitte der Anlage.

(E. Eicke)

.....

## TOP-Forum für die Besten

An Materialwirtschaftler, Einkäufer, Logistiker

"Ein Projekt des Bundeswirtschaftsministers ruft innovative Unternehmungen auf, sich im

TOP-FORUM für die Besten

zu präsentieren (siehe Anzeige FAZ vom 11.02.97).

Hier hat die z.B. Einkaufsabtei-

lung die Chance, beispielhafte organisatorische Lösungen vorzutragen, ihren Beitrag am Unternehmenserfolg darzustellen oder besondere Erfolge in der Zusammenarbeit mit Lieferanten zu publizieren.

Deshalb sollten sie Ihre Unternehmensleitung für dieses Programm motivieren. VERKAUF IST ALLES!

(G. Fischer)

.....

## Entwicklungspartner-schaften / Design to cost

Der AKRM mit o.g. Thema im Rahmen "Strategischer Einkauf und seine Tools" sucht weitere Interessenten zur Erarbeitung eines Vortrages in 1998.

Bringen Sie Ihr Wissen in unserem Team ein, wobei Sie auch Lerneffekte für sich verbuchen werden.

Interessenten melden sich bitte bei Frau I.H. Seeger, Fa. Nord-Micro AG, Tel.: 06109-73 62 20, Fax 06109-73 62 31.

Wir freuen uns auf Sie!

(BME-AKRM Vorstand)

.....

# TOP-Forum für die Besten

Ihr Unternehmen setzt innovative Strategien oder Technologien ein? Dann nutzen Sie das TOP-Forum: Diese Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft gibt Ihnen Gelegenheit, Ihre Erfolge vorzuzeigen. 80 innovationsfreudige Unternehmen nutzen bereits diese Chance. Sie präsentieren vor Ort, wie neue Strategien oder moderne Verfahren erfolgreich in die Praxis umgesetzt werden.

1997 bekommt der Erfahrungsaustausch eine internationale Dimension: Als TOP-Teilnehmer profitieren Sie von Partnerprojekten im Ausland. Nutzen Sie die Chance, Ihre Innovation für Sie gewinnbringend in das TOP-Programm einzubauen und fordern Sie weitere Informationen an.



**TOP**  
TOP TECHNOLOGIEORIENTIERTE BESUCHS- UND INFORMATIONSPROGRAMME  
Ein Projekt des Bundeswirtschaftsministeriums

Aus: FAZ, 11.02.1997

## Beschaffungsmarkt Frankreich 1997

Am 12. Juni 1997 findet in Düsseldorf (Messegelände) zum 13. Mal der Beschaffungsmarkt Frankreich, ein Kontakttreffen zwischen deutschen Industrieekäufern und französischen Zulieferern, statt. Diese eintägige Fachausstellung gibt deutschen Auftraggebern die Möglichkeit, sich über das französische Angebot (140 Aussteller) informieren und neue Einkaufsquellen zu entdecken.

Es werden Produkte aus den Bereichen Dreh- Guß- und Schmiedeteile, Stanz- und Tiefziehteile, Verbindungs-teile, Blechbearbeitung, Feinmechanik, Werkzeug- und Formenbau, Kunststoff-, Gummitteile, Oberflächen-veredelung und neue Werkstoffe sowie Teile für die Elektro- und Elektronikindustrie usw. vorgestellt.

Veranstalter sind die Französische Handelsdelegation in Köln und das Französische Außenhandelszentrum in Paris (CFME) in Zusammenarbeit mit dem Bundesverband für Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME), den Industrie- und Handelskammern zu Düsseldorf und Köln, dem CDH und anderen zuständigen Verbänden.

Weitere Informationen erhalten Sie bei der Französischen Handelsdelegation, Hohenstaufenring 62, 50674 Köln, Fax. 0221/2 04 00 77, Herr Novak Tel.: (0221)2 04 00 61 und Frau Altland Tel.: (0221) 2 04 00 65.

(H.A. Strasdowski)

.....

## Jubilare

Im 1. Quartal 1997 hatten einige unserer Kollegen einen runden Geburtstag bzw. konnten auf 25-jährige Mitgliedschaft im BME zurückblicken.

Wir gratulieren

am 8.3. H. Wolfgang Eichner zum 60. Geburtstag

am 4.3. H. Ulf Berkefeld zum 50. Geburtstag

25 Jahre Mitglied im BME sind

Herr Klaus Dieter John (1.1.)  
aus Heustenstamm

Herr Gerhard Seiter (1.1.)  
aus Seligenstadt

Herr Heinrich Steffen (1.2.)  
aus Hattersheim

Herr Rüdiger Prein (1.4.)  
aus Bad-Vilbel

Firma Main-Kraftwerke (1.1.)  
Ffm-Höchst

Wir gratulieren zu diesem Jubiläum und bedanken uns für Ihre Treue.

Zu den Jubilaren gehören Herr Steffen und Herr Eichner, die lange Jahre im Vorstand des AKRM engagiert waren. Hierfür möchte sich das INFO-TEAM recht herzlich bedanken.

(F. Racky)

.....

## 20 Jahre Vorstandsarbeit

15. 02. 97 - ein besonders Datum für den Arbeitskreis Rhein-Main und besonders für Herrn Herbert Kemp.

Vor 20 Jahren, am 15. Februar 1977 wurde Herbert Kemp als



Vorstandsmitglied in den AKRM gewählt und gehört diesem seitdem ohne Unterbrechung an.

In dieser Zeit war er mitverantwortlich für die Jahresprogramme und die geselligen Veranstaltungen.

Vor allem aber gestaltete er verantwortlich die Pressearbeit und hat alle Info seit der Nr. 1 vom 13. August 1984 herausgegeben.

Im Namen aller Mitglieder des AKRM danken wir Herbert Kemp für seinen ehrenamtlichen Einsatz.

(H. A. Strasdowski)

.....

## + Mitgliedertelegramm +

Wir begrüßen unsere neuen Mitglieder im AKRM:

### Einzel-Mitglieder

seit Febr. 97: Herrn Bernd Scheuner, ABB Gebäudetechnik AG

seit Febr. 97: Herrn Norman Thiel, MAN Roland AG

.....

## Veranstaltungen unserer benachbarten Arbeitskreise:

### Darmstadt

22. April 1997, 14.00 Uhr  
*Besichtigung Bosch in Erbach*  
Auskunft erteilt: Herr Schmiedebach, IHK Darmstadt, Tel.: 06151/87 12 50

### Hanau

15.04.97, 16.30 Uhr  
*Eigen-/Fremdbild bei der Kommunikation, Referent: W. Beitz*

13.05.97, 16.30 Uhr  
*Berichte der Arbeitsgruppen*

10.06.97, 16.30 Uhr  
*Generalthema*

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

## DAX-Unternehmen im Internet

In dem aktuellen AKRM-Workshop 'Strategischer Einkauf und seine Tools' wird unter anderem auch das Thema Internet behandelt. Hierzu möchten wir in dieser Info-Ausgabe berichten, wie sich die 30 im DAX vertretenen Unternehmen im Internet darstellen. Mittlerweile sind alle DAX-Unternehmen mit einer Homepage im Internet vertreten, siehe Grafik unten links auf dieser Seite.

Generell bieten alle Unternehmen mehr oder weniger Informationen zu folgenden Themengruppen:

- Produkte / Leistungsspektrum / Arbeitsgebiete
- Unternehmensstruktur / Beteiligungsgesellschaften, Standorte / Adressen
- Geschäftsberichtskenzahlen wie Umsatz, Auftragseingang, Ergebnis sowie aktuelle Aktienkursinformationen
- Hinweise auf aktuelle Ereignisse wie Messebeteiligungen, Neuentwicklungen oder Forschungsergebnisse

●Möglichkeiten für Berufs-einsteiger und Hochschulabsolventen sowie Jobbörse

**Besonderheiten** gibt es etwa bei BMW mit einem Techniklexikon rund um das Automobil, oder bei Henkel, wo auf deren 'Hochschulpreis für Beschaffung' hingewiesen wird. Sehr umfangreich und gut dargestellt sind die Informationen bei SAP.

(Laurenz Büschel, Hoechst AG, Tel.: (069) 305-5963, E-Mail: 101557.2451@compuserve.com  
Peter Leitsch, Cegelec AEG AAT GmbH, Tel.: (069) 6699-593, E-Mail: Leitschp@aat.de)

.....

### Veranstaltung 03.02.97 „Sind Einkäufer noch nötig?“

66 wollten live erfahren: „Sind Einkäufer noch nötig?“ Und ob! Horst Strache, bundesweit anerkannter Einkaufs-Experte, ließ es alle 66 Teilnehmer seines Vortrags vom 3. Februar 97 wissen: Die Fertigungstiefe nimmt ab (im Automobilbau ist sie nur noch 10-20 %), die Material-Einkaufstiefe nimmt reziprok zu.

Die einzig wirksame Strategie zu günstigen Einstandswerten heißt:

1. Gruppenarbeit = Supply-Management-Teams mit den betroffenen Personen der Abteilungen Technik, Qualitätsmanagement, Einkauf, Fertigung, Kostenrechnung.

2. Systemlieferanten aufbauen

Diese Strategie wird bereits zu 90 % in Japan, zu 50% in den USA, zu 10% in Deutschland und zu 1% in Großbritannien geübt. Der Prozentsatz läßt sich steigern durch entsprechende Überzeugungsarbeit der Einkäufer bei den Kollegen der involvierten Abteilungen. Gemeinsame Erfahrungen lehren, daß das eingebrachte Können der Teamteilnehmer zur Handlungshomogenität führt und ganz nebenbei das „back-door-selling“ (Umgehung des Einkaufs) eindämmt.

An dieser Stelle füge ich meine Erkenntnis aus 38 Einkäufer-Berufsjahren an: Welchen Vertriebstechner reizt es nicht, auch einmal Einkäufer zu spielen, u. a. zum Ausgleich seiner oft herben Erfahrungen mit der Kundschaft.

Dabei beginnt das Verkaufen erst, wenn der Kunde „nein“ sagt. Wechselt der Verkäufer in das Heer der Einkäufer, wird er vor dem Hintergrund der Verhandlungsziele lernen, daß das Einkäufen beginnt, wenn der Lieferant „nein“ sagt. Das wiederum erfordert Fachwissen, Erfahrung und ganzen Einsatz

Dem Applaus nach waren alle Teilnehmer hell begeistert von dem spannenden Vortrag, und 29 Teilnehmer gaben eine Beurteilung ab.

#### Ergebnis:

Sehr zufrieden waren 20. Zufrieden 9.

Über die **vermittelte Stoffmenge** urteilte 1 mit „zu viel“, 26 mit „gerade richtig“ und 2 mit „zu wenig“.

• Allianz AG	☞ <a href="http://www.allianz.de/">http://www.allianz.de/</a>
• BASF AG	☞ <a href="http://www.basf.de/">http://www.basf.de/</a>
• Bayer AG	☞ <a href="http://www.bayer-ag.de/">http://www.bayer-ag.de/</a>
• Bay.Hypotheken-u.Wechselbank AG	☞ <a href="http://www.hypo.de/">http://www.hypo.de/</a>
• BMW AG	☞ <a href="http://www.bmw.de/">http://www.bmw.de/</a>
• Bayerische Vereinsbank AG	☞ <a href="http://www.vereinsbank.de/">http://www.vereinsbank.de/</a>
• Commerzbank AG	☞ <a href="http://www.commerzbank.de/">http://www.commerzbank.de/</a>
• Daimler Benz AG	☞ <a href="http://www.daimler-benz.com/">http://www.daimler-benz.com/</a>
• Deutsche Bank AG	☞ <a href="http://www.deutsche-bank.com/">http://www.deutsche-bank.com/</a>
• Degussa AG	☞ <a href="http://www.degussa.com/">http://www.degussa.com/</a>
• Dresdner Bank AG	☞ <a href="http://www.dresdner-bank.com/">http://www.dresdner-bank.com/</a>
• Deutsche Telekom AG	☞ <a href="http://www.dtag.de/">http://www.dtag.de/</a>
• Henkel AG	☞ <a href="http://www.henkel.de/">http://www.henkel.de/</a>
• Hoechst AG	☞ <a href="http://www.hoechst.com/">http://www.hoechst.com/</a>
• Karstadt AG	☞ <a href="http://www.karstadt.de/">http://www.karstadt.de/</a>
• Lufthansa AG	☞ <a href="http://www.lufthansa.com/">http://www.lufthansa.com/</a>
• Linde AG	☞ - (keine Homepage gefunden)
• MAN AG	☞ <a href="http://www.man.de/">http://www.man.de/</a>
• Metro AG	☞ <a href="http://www.metro-net.de/">http://www.metro-net.de/</a>
• Mannesmann AG	☞ <a href="http://www.mannesmann.de/">http://www.mannesmann.de/</a>
• Münchner Rück AG	☞ <a href="http://www.munichre.com/">http://www.munichre.com/</a>
• Preussag AG	☞ <a href="http://www.preussag.de/">http://www.preussag.de/</a>
• RWE AG	☞ - (nur Tochter: <a href="http://www.rwe-telliance.de/">www.rwe-telliance.de</a> )
• SAP AG	☞ <a href="http://www.sap-ag.de/">http://www.sap-ag.de/</a>
• Schering AG	☞ - (keine Homepage gefunden)
• Siemens AG	☞ <a href="http://www.siemens.de/">http://www.siemens.de/</a>
• Thyssen AG	☞ <a href="http://www.thyssen.com/">http://www.thyssen.com/</a>
• VEBA AG	☞ <a href="http://www.veba.de/">http://www.veba.de/</a>
• VIAG AG	☞ <a href="http://www.viag.de/">http://www.viag.de/</a>
• Volkswagen AG	☞ <a href="http://www.vw-online.com/">http://www.vw-online.com/</a>

Stand: 13.03.97, zusammengetragen von P. Leitsch / L. Büschel

DER AKRM-WORKSHOP "DER STRATEGISCHE EINKAUF + SEINE TOOLS" FREUT SICH, IHNEN AM 27. MAI 1997 DAS THEMA:

## "EINKAUFSTALLIANZEN"

PRÄSENTIEREN ZU KÖNNEN.



### "ES IST DOCH GANZ EINFACH !"

Warum haben Sie noch keine Einkaufsallianz? Viele Unternehmen tun es. Warum nicht auch Sie? In Baden-Württemberg erzielen Unternehmen damit einen positiven Gesamtnutzen. Kann, was dort möglich ist, nicht auch bei Ihnen machbar sein? Das Rad muß nicht zweimal erfunden werden. Darum wollen wir mit Ihnen die Vor- und Nachteile einer solchen zweckgebundenen "Partnerschaft auf Zeit" diskutieren.

Wir laden Sie

**am 27. Mai 1997 um 16.30 Uhr**

zu einem Infogespräch "der etwas anderen Art" ein. Dort besteht die Möglichkeit, mit Herrn Eßig, dem Projektleiter des baden-württembergischen Modells, Erfahrungen auszutauschen.

Nutzen Sie die Gelegenheit, Ihr Praxiswissen zu erweitern. Stellen Sie kritische Fragen. Und vergessen Sie nicht, sich rechtzeitig anzumelden. Die Anzahl der Teilnehmer ist limitiert.

**Ort der Veranstaltung:** Hoechst AG, Tor K801, Gebäude K801, Hörsaal.  
**Teilnahmegebühr:** Mitglieder des BME kostenlos, alle übrigen 10,00 DM.

**ANMELDUNGEN** bis spätestens **21. MAI 1997** an:  
Geschäftsstelle AKRM, Frau Anke Friedrich, c/o Messer Griesheim Schweißtechnik GmbH + Co., Abt. SS.U,  
Otto-Hahn-Straße 2-4, 64823 Groß-Umstadt, Telefax 06078-787-108

Telefax 06078-787-108

Anmeldung zu "Einkaufsallianzen", 27. Mai 1997

An Geschäftsstelle AKRM, Frau Friedrich, Geschäftsstelle AKRM, Frau Anke Friedrich, c/o Messer Griesheim Schweißtechnik GmbH + Co., Abt. SS.U, Otto-Hahn-Straße 2-4, 64823 Groß-Umstadt

Name: .....  
Firma: .....  
Funktion: .....

(bei Bedarf kopieren)

Fortsetzung von Seite 4

**Praxisbezug:** 15 „voll brauchbar“,  
12 „teilweise brauchbar“.

**Gestaltung:** 28 „anregend/interessant“, 1 „nur teilweise interessant“.

**Darstellung:** 21 „leicht verständlich“, 8 „verständlich“.

**Gliederung:** 24 „klar“, 4 „nur teilweise gut“, 1 „unübersichtlich“.

**Organisation:** 23 „gut“, 6 „durchschnittlich“.

**Diskussion:** 7 „ausreichend“, 13 „zu wenig“.

**Veranstaltungsräume:** 9 „sehr gut“, 19 „sehr gut“, 1 „schlecht“.

(H. A. Stradowski)

.....

## IMPRESSUM

### Redaktionsteam:

L. Büschel  
H. Kemp  
P. Leitsch  
F. Racky  
H. Stradowski

**Layout:** L. Büschel

### Kontaktadresse 1:

Frau Anke Friedrich  
c/o Messer Griesheim Schweißtechnik GmbH + Co. Abt. SS.U  
Otto-Hahn-Straße 2 - 4  
64823 Groß-Umstadt

Telefon 06078-787-210  
Telefax 06078-787-108

### Kontaktadresse 2:

Herbert Kemp  
Auf dem Brühl 5, 63110 Rodgau

Telefon 06106-15846