



BUNDESVERBAND MATERIALWIRTSCHAFT, EINKAUF UND LOGISTIK e.V.
ARBEITSKREIS RHEIN-MAIN (AKRM)

Ausgabe 45 / September 1997

Liebe Mitglieder und Freunde,

es ist heute wohl Mode geworden, alles in den dunkelsten und traurigsten Farben zu malen. So malen auch Verantwortliche aus Politik und Wirtschaft ein düsteres Gemälde: den Standort Deutschland.

Einfallslos werden dabei immer wieder die selben Farben auf die Leinwand aufgetragen:

der Hintergrund ein dunkles Jammern, die Objekte in traurigem Schuldzuweisen, über allem der Horizont in grellem Wehgeschrei und dazwischen ein buntes Durcheinander.

So kann es jedoch nicht weitergehen.

Wir sind davon überzeugt, daß auch heute noch Vorteile für den Standort Deutschland sprechen. Der AKRM will daher einen kleinen Beitrag zur Richtungsbestimmung leisten und versucht mit einer Vor-

tragsreihe und Podiumsdiskussionen unter dem Motto **“Chance Deutschland”** eine positive Bewertung des Begriffes “Standort Deutschland” zu erreichen.

ses Angebot wahrnehmen, die Veranstaltungen recht zahlreich besuchen und Ihre Chance zum Kontakt bzw. zur Kommunikation mit diesen Personen nutzen.



Die **Veranstaltungsreihe** ist öffentlich und **kostenfrei**. Sie sollten daher die Gelegenheit wahrnehmen und im Interesse unserer gemeinsamen Verbandsziele die Einladung auch an Freunde, Bekannte oder sonstige Interessierte weitergeben.

(H.-J. Eicke)

.....

Boehringer baut den Standort aus

Ingelheim (dpa). Der Chemie- und Pharmakonzern Boehringer Ingelheim investiert 300 Millionen DM in einen neuen Betrieb zur Herstellung von Pharma-Wirkstoffen in Ingelheim.

Boehringer-Manager Claus D. Rohleder: Diese größte Einzelinvestition ist ein Bekenntnis zum Produktionsstandort Deutschland.

Im Mittelpunkt dieser Veranstaltungsreihe sollen verantwortliche Persönlichkeiten die aus ihrer Sicht positiven Merkmale des Standortes Deutschland herausstellen.

Wir wünschen uns, daß Sie die-

Fortsetzung auf Seite 2

Anzeige

Unielektro
Wir liefern mehr als Ware

Elektromaterial, Kabel-Leitungen
Daten-/Netzwerktechnik, Elektro-Hausgeräte
Elektro-Haustechnik, Licht, Multimedia

Industriestraße 21-39 • 65760 Eschborn
Postfach 6120 • 65737 Eschborn
Telefon 06196/477-0 • Telefax 06196/477-266

Elektromaterial	Kabel/Leitungen	Daten-/Netzwerktechnik	Hausgeräte	Haustechnik	Licht	Multimedia

Weitere Häuser in:

Aschaffenburg • Ascherleben • Bentwisch/Rostock • Berlin-Karlshorst • Berlin-Reinickendorf • Berlin-Tempelhof • Breesa/Wittenberge
Chemnitz • Cottbus • Darmstadt • Döbeln • Dresden-Kipsdorfer Str. • Dresden-Großenhainer Str. • Düsseldorf • Eberswalde • Erfurt
Eschborn • Finsterwalde • Frankfurt/Oder • Fulda • Gießen • Halle • Hanau • Herborn • Hermsdorf • Jena • Koblenz • Köln • Leipzig
Limburg • Magdeburg • Mainz • Mannheim • Mitterwalde • Offenbach • Plauen • Potsdam • Riesa • Sangerhausen • Schwerin
Senftenberg • Siegen • Sulzbach/Küchenstudio • Wiesbaden-Schierstein • Wiesbaden-Stadt • Woltersdorf • Zwickau

Fortsetzung von Seite 1

Die neue Anlage mit neun sogenannten Synthesetrakten soll 49 Meter hoch werden und auch Labor- und Sozialräume erhalten. Die Inbetriebnahme ist für das Jahr 2001 geplant. Die bestehenden Arbeitsplätze sollen erhalten bleiben. Der Neubau war notwendig geworden, weil die bestehenden Betriebe zur Herstellung von Wirkstoffen veraltet waren und neue Produkte eingeführt werden sollen.

(Rheinzeitung, 7. August 1997)

.....

Hat der Standort Deutschland eine Chance ???

Die heutigen Rekorde im ehemaligen Wirtschaftswunderland Deutschland (höchste Arbeitslosenrate, größte Pleitenwelle, höchste Steuerlast etc.) zeichnen ein düsteres Bild und eine Wende ist dabei nicht in Sicht. Im Gegenteil, fast alle verantwortlichen Gruppen beteiligen sich weiterhin lautstark, teilweise marktschreierisch an einer negativen Standortdarstellung. Hat der Standort Deutschland dabei noch eine Chance ?

Wir sind dieser Frage nachgegangen und konnten feststellen, daß es entgegen allen "Unkenrufen" noch genügend positive Merkmale für den Standort Deutschland gibt.

Unstrittig sind dabei bestimmt die Standortfaktoren, die selbst der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) in seiner Studie "Standort-Benchmarking" herausstellt:

Infrastruktur

Ein wesentlicher Pluspunkt des Standortes "D" ist die Größe seines Binnenmarktes, des größten innerhalb Europas und seine zentrale Lage mit relativ kurzen Wegen zu den wichtigsten europäischen Zentren und Märkten. Besonders positiv sind die guten Verkehrsverbindungen innerhalb Deutschlands sowie in die Nachbarstaaten zu sehen. Der Standort Deutschland bietet dabei das dichteste Netz an elektrifizierten Schienenwegen und hinter den Nie-

derlanden die meisten Autobahnkilometer je Quadratkilometer Staatsgebiet.

Stabile Währung

Die seit über 20 Jahren konstant unter dem OECD-Durchschnitt liegende Inflation und der ohne extreme Schwankungen stets leicht steigende Außenwert der D-Mark bieten eine hohe Planungssicherheit.

Soziale Stabilität

Die geringen, durch Arbeitskämpfe verlorenen Arbeitstage sind ein weiterer Pluspunkt.

Bildung

Der hohe Standard bei der beruflichen Bildung zählt ebenso zu den Vorteilen wie die **Rechtssicherheit**.

Eine Umfrage der GFK (Gesellschaft für Konsumforschung) unter 3.400 Führungskräften zeigt, unserer Meinung nach, ebenfalls unstrittig positive Merkmale auf.

Technischer Standard

Der hohe technische Standard führt dabei zu einer besonderen **Wertschätzung der Produkte**.

Die Bundesregierung führt zudem die **Lohnstückkosten** als Vorteil an, die in nationaler Währung gemessen in den letzten Jahren deutlich langsamer als im europäischen Schnitt gestiegen sind.

Außerdem wird das **Zinsniveau** als Vorteil genannt, da die Leitzinsen den niedrigsten Stand seit Kriegsende erreicht und somit die für die Investitionen entscheidenden langfristigen Zinsen auch international ein sehr niedriges Niveau erreicht haben.

Der Vertreter des Arbeitnehmerlagers, der DGB, nennt weitere Merkmale, die durchaus als positiv anzusehen sind.

Niedrige Lohnquote

Der Anteil der Löhne und Gehälter am Umsatz der Unternehmen ist seit 1993 deutlich gesunken.

Produktivität

Immer mehr Waren, Güter und Dienstleistungen werden in immer

kürzerer Zeit von immer weniger Arbeitnehmern produziert.

Auch ein stets negativ verwendeter Aspekt kann hinzugefügt werden:

Steuerliche Belastung

Die von den Unternehmen als überdurchschnittlich hoch bezeichnete steuerliche Belastung wird als negatives Standortmerkmal genannt. Diese Kritik erfolgt jedoch ohne die Berücksichtigung der enormen Abschreibungsmöglichkeiten, die von vielen Unternehmen positiv genutzt werden.

Die Aufzählung von positiven Aspekten möchten wir schließen mit dem Hinweis, daß das unternehmerische Nettoeinkommen seit 1990 um über 40 % gestiegen ist.

Ist der Standort Deutschland also wirklich so schlecht ?

Wir überlassen die Entscheidung Ihnen, unseren Lesern.

Wir meinen allerdings, daß es an der Zeit ist, die Diskussionen um den Standort Deutschland zu versachlichen, um die noch in genügender Anzahl bestehenden negativen Merkmale zu beseitigen. Jede Seite sollte und kann dazu ihren Beitrag leisten.

(H.-J. Eicke)

.....

Bayer-Pakt zur Standortsicherung

Bayer AG, Leverkusen. Die Unternehmensleitung und der Gesamtbetriebsrat der Bayer AG haben eine Vereinbarung zur Standortsicherung und Beschäftigung unterzeichnet. Danach wird Bayer bis Ende des Jahres 2000 in den Werken in Leverkusen, Dormagen, Wuppertal-Elberfeld, Krefeld-Uerdingen und Brunsbüttel mit zur Zeit insgesamt 46.000 Arbeitsplätzen auf betriebsbedingte Kündigungen verzichten, den notwendigen Arbeitsplatzabbau sozial verträglich gestalten und jährlich mindestens 800 Ausbildungsplätze anbieten. Ferner wurden bis Ende des Jahres 2002 Investitionen und

Fortsetzung von Seite 2

Forschungsmittel in Höhe von 20 Milliarden DM zugesagt, teilt der Chemiekonzern mit. Im Gegenzug hat die Arbeitnehmerseite jährlich Einsparungen von 300 Millionen DM bei den Personalkosten und den freiwilligen Leistungen zugestimmt. So sollen allein 126 Millionen DM aus der Reduzierung des Jahresbonus gespart werden. Ferner wird der Rotstift bei den variablen Einmalzahlungen für leitende Mitarbeiter der Treueprämie oder der Ausgabe von Mitarbeiter-Aktien angesetzt. Vorgesehen sind auch weitere Programme zur Flexibilisierung der Arbeitszeit und zur Effizienzverbesserung. Der Vorstand erklärte zu dieser Vereinbarung, Bayer müsse wegen des zunehmenden Wettbewerbsdruckes rechtzeitig Vorsorge zur Beschäftigungssicherung treffen.

(Frankfurter Allgemeine Zeitung, 24. Juni 1997)

.....

Der Einfluß der Informationstechnologie auf den Standort Deutschland

Die Beherrschung und der effiziente Einsatz der Informationstechnologie ist zu einer der wichtigsten unternehmerischen Herausforderungen zur Zukunftssicherung des Standortes Deutschland geworden.

Die Computertechnik wird ge-

entlich als industrielle Revolution wie etwa die Erfindung der Dampfmaschine eingestuft. Maßstäbe für die rasante Entwicklung der Informationstechnologie sind zum Beispiel

- Steigerung der Taktfrequenz in den letzten 10 Jahren von 33 MHz auf über 300 MHz
- Verdoppelung der Schaltkreis-komplexität alle 12 bis 18 Monate, d.h. Halbierung der Kosten für Rechnerkapazität
- In 1996 wurden mit weltweit ca. 55 Millionen, mehr PCs als Fernsehgeräte verkauft.

Standort Deutschland ?

Der Standort Deutschland hat mit

- die höchsten Löhne
- die höchsten Lohnnebenkosten
- die höchsten Steuern und Abgaben

und ist somit auf ständige Produktivitätssteigerungen als Überlebensfaktor angewiesen. Dies bedeutet, schneller und besser zu sein als andere Standorte, d.h. schneller auf Technologietrends zu reagieren und schneller Innovationen auf dem Markt zu präsentieren. Wer etwa eine neue Halbleitergeneration nur sechs Monate vor der Konkurrenz auf den Markt bringt, verdient über den Preis mehr als bei einer 25%igen Lohnsenkung.

Produktivität und Qualität wird bei der industriellen Fertigung, aber auch beim Facility Management, entscheidend durch die Automati-

sierungstechnik bestimmt. Speicherprogrammierbare Steuerungen und Zentrale-Leittechnik-Systeme reduzieren die Kosten der Gütererstellung und ermöglichen Variantenvielfalt. In Zukunft sind die Unternehmen erfolgreich, die kostengünstig Einzel Exemplare in Serie herstellen, wie es etwa in der Automobilindustrie durch Ausstattungsvarianten eines Autotyps bereits realisiert wird.

Auch im Dienstleistungs- und Servicebereich bestimmen die modernen Mittel der Information und Kommunikation wie Email, Multimedia oder Internet die Leistungsfähigkeit des Standortes. Multimedia kann beispielsweise zur Qualifizierung und als Verkaufshilfe für den Außendienst eingesetzt werden. Verkaufstraining und Produktschulungen der Verkäufer sowie Produkt- und Firmenpräsentationen beim Kunden können unterstützt werden.

Das Internet bietet überall dort erhebliche Kostensenkungspotentiale, wo ein hoher Aufwand an Kommunikation und Distribution entsteht. Anwendungsfälle sind die Online-Abwicklung von Bankgeschäften, das Angebot von Reisebüros wie auch die weltweite Verteilung bzw. Verfügbarkeit von Wartungsanleitungen für technische Güter. Das Beispiel des Brokerhauses Charles Schwab zeigt, daß der Vertrieb von Wertpapieren mittels Internet innerhalb weniger Wochen einen Umsatz ermöglicht,

Fortsetzung auf Seite 4

B M E AKRM

Der Workshop "Der Strategische Einkauf und seine Tools" präsentiert Ihnen

**OUTSOURCING, MAKE-OR-BUY,
 LIEFERANTEN-
 REDUZIERUNG.**

-Aus der Praxis, für die Praxis-

23.Sept. 1997 . Hoechst AG . Gebäude K801 . Hörsaal

Fortsetzung von Seite 3

der mit herkömmlichen Vertriebswegen nur nach Jahren zu erzielen wäre.

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit beruht auf technischem Fortschritt, der durch die digitale Informationstechnologie maßgebend beeinflusst wird. Der reine Preiswettbewerb kann mit den Billiglohnländern nicht gewonnen werden. Wo Unternehmen nur mit niedrigen Löhnen konkurrieren wollen und dabei den technischen Anschluß verpassen, droht der Abstieg bis hin zur Pleite.

(P. Leitsch)

.....

Angemerkt 1

Als einen Redner zum Thema "Chance Deutschland" hätte der AKRM auch gerne den Vorsitzenden des DGB-Bundesvorstandes, Herrn Schulte, präsentiert, der mit seinen in der jüngsten Vergangenheit geäußerten progressiven Ideen die Diskussion sicherlich hätte bereichern können.

Eine Einladung für den Herbst dieses Jahres wurde zwar sofort, jedoch negativ beantwortet. Eine Einladung für das nächste Frühjahr oder einen späteren Zeitpunkt in 1998 beantwortete der DGB erst auf mehrfaches Nachfragen und leider auch negativ. Der DGB-Vorsitzende, Herr **Schulte**, konnte offensichtlich im gesamten Jahr 1998 keinen freien Termin in seinem Kalender entdecken, um die Standortdiskussion positiv zu beeinflussen.

Wir bedauern, daß die für die Mitgestaltung der Standortfaktoren verantwortlichen Gewerkschaften, sich an einer positiven Standortbestimmung nicht beteiligen wollen.

Haben die Gewerkschaften den Standort Deutschland schon aufgegeben oder passen positive Standortmerkmale derzeit nicht in die politische Landschaft des Deutschen Gewerkschaftsbunds?

(H.-J. Eicke)

Angemerkt 2

Wir Einkäufer sind schon ein besonderer Menschenschlag: ein bißchen scheu, zurückhaltend, fast schon introvertiert. Das ist ja auch nicht verwunderlich, in unserem Beruf ist es nicht schädlich, wenn wir nicht aus uns herauskommen - sollen sich doch die anderen abstrampeln !?!

Oder wie ist sonst zu erklären, daß es uns einfach nicht gelingt, Ihr Interesse zu wecken, Sie zu Mitarbeit anzuregen, in Workshops einzubinden, aktiven Erfahrungs- bzw. Gedankenaustausch unter Ihnen zu fördern oder einfach nur ein "Feedback" von Ihnen zu erhalten?

Liebe Mitglieder im Arbeitskreis Rhein-Main,

Ich bin mit 33 Jahren eines der jüngeren Vorstandsmitglieder, noch ohne Führungsfunktion in dem Unternehmen wo ich arbeite, und zur Zeit im Erziehungsurlaub.

Ich fühle mich bei meiner Vorstandsarbeit besonders für die "Basisarbeit" zuständig und versuche, das BME-Geschehen auch dorthin zu bringen, wo Rat, Tat und Aus- oder Weiterbildung noch gebraucht werden: an der Basis, wo Einkäuferinnen und Einkäufer ihr Arbeitspensum mit mehr oder weniger vielen Stolpersteinen bewältigen müssen.

Einkäufer in kleinen und mittelständischen Betrieben haben wahrscheinlich einen größeren Unterstützungsbedarf in bezug auf Rat, Tat und Weiterbildung als Einkäufer in Großunternehmen, welche vielfach über ein perfekt ausgearbeitetes Aus- und Weiterbildungswesen als auch über spezialisierte Abteilungen mit Rechtsanwälten, Controllern, Logistikern oder ganzen Auslandsabteilungen verfügen, die bei Problemfällen eingeschaltet werden können.

In Unternehmen kleinerer Größenordnungen sind die Einkäufer auf teure externe Spezialisten oder auf ihr eigenes Wissen angewiesen.

Wir Vorstandsmitglieder sind ehrenamtlich — also unentgeltlich (hoffentlich nicht umsonst) — tätig.

Wir investieren einen Teil unserer Freizeit, um Veranstaltungen und Vorträge für Sie zu gestalten, wir versuchen, Sie aktiv in Workshops einzubinden, damit Sie Möglichkeiten der Mitgestaltung haben, und wir laden zu geselligen Veranstaltungen ein, damit Sie die Möglichkeit haben, Kontakte zu knüpfen.

takte zu knüpfen.

Aber irgendwie scheint das nicht zu reichen. Es kommen keine Kontakte zustande und somit fehlt auch der Dialog.

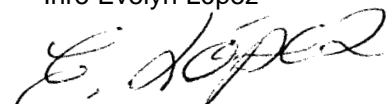
Bis zum jetzigen Zeitpunkt haben erst einige wenige Führungskräfte und einige Stammgäste das Interesse gehabt, mit uns Kontakt aufzunehmen. Wenn wir auch mal etwas von Leuten hören würden, die wir noch nicht kennen, könnten wir alle Interessen etwas gerechter vertreten.

Wann bekommen wir von Ihnen mal etwas zu hören? Was sind Ihre Wünsche, Probleme oder Interessen?

Ich würde mich sehr freuen, wenn Sie mit mir Kontakt aufnehmen würden!

Viele Grüße

Ihre Evelyn López



Starkeradweg 42, 65843 Sulzbach

Tel.: 06196-574320

Fax: 06196-574322

Mail: evilopez@compuserve.com



Dr. Kolb fordert mehr Eigenverantwortung

Zur Auftaktveranstaltung "Chance Deutschland - aus wirtschaftspolitischer Sicht" hatten wir den parlamentarischen Staatssekretär beim Bundesminister für Wirtschaft und "Beauftragten der Bundesregierung für den Mittelstand", Herrn Dr. Kolb, zu Gast.

Herr **Dr. Kolb** stellte in ehrlicher, frisch offener Art die Situation Deutschlands einschließlich der Problemfelder auf dem Weltmarkt dar. Der Standort Deutschland ist exzellent, wie die Vergangenheit gezeigt hat.

Nur sind wir — Regierung, Industrie und Gewerkschaften — dabei, diesen Standort zu unterhöhlen. Die Steuerreform muß dringend in Kraft treten, damit die steuerlichen Nachteile gegenüber dem Ausland egalisiert werden, ein neuer Aufschwung entsteht, damit neue Arbeitsplätze geschaffen werden und das Ausland wieder einen Sinn darin sieht, in Deutschland zu investieren. Mehr Entwicklung neuer Ideen, Techniken und Produkte. Steuervorteile und Unterstützung der Banken hierfür. Innovationen müssen gefördert werden statt Subventionen für Industrien ohne Zukunft. Wir sollten schneller am Markt sein, behördliche Hemmnisse müssen beseitigt werden. Stärkere Eigenverantwortung des einzelnen. Wir sind eine Zuschauerdemokratie geworden, die sich Ruhe suchend zurücklehnt, schimpfend Politik, Wirtschaft und Gewerkschaften traktiert statt selbst aktiv zu werden.

Die anschließende Diskussion war sehr lebhaft, und Herr Dr. Kolb hatte keine Scheu, Fehler der Regierung zuzugeben. Mit

großem Beifall wurde Herr Dr. Kolb verabschiedet. Ein sympathischer Politiker !

(Herbert Kemp)

.....

Benefiz - Tombola


Liebe Mitglieder und Freunde des BME,

in diesem Jahr soll unser vernünftiger Hubertus-Abend wieder eine Benefiz-Veranstaltung sein.

Wie Sie nachstehendem Schreiben entnehmen, sind alle, die gerne etwas für eine gute Sache tun wollen, eingeladen, zunächst Sach- oder Geldspenden für die Tombola zu besorgen.

Rühren Sie tüchtig die Werbetrömmel, damit viele teilnehmen und viele ersprießliche Begegnungen stattfinden werden.

(H.A. Stradowski)


B M E
 BUNDESVERBAND MATERIALWIRTSCHAFT, EINKAUF UND LOGISTIK e.V.
 Arbeitskreis Rhein-Main (AKRM)

Präsidium: Geschäftsstelle Simone Krug - c/o Cegelec AEG Anlagen- und Automationsengineering GmbH
 Alr. A3 4724 - Goldsteinstr. 238 - 60528 Frankfurt

**Arbeitskreis
Rhein-Main (AKRM)**

 Geschäftsstelle
Simone Krug

 Tel.: 0 69 6699-389
 Fax: 0 69-6699-324

15. August 1997
BME/STR

Benefiz-Veranstaltung der Arbeitskreise Rhein-Main, Hanau, Darmstadt mit Tombola zu Gunsten des Frankfurter Frauenhaus-Projekts unter der Schirmherrschaft von OB Petra Roth

Sehr geehrte

in diesem Jahr werden wir gemeinsam mit den Mitgliedern und Gönnern der angrenzenden Arbeitskreise eine gesellige Veranstaltung für einen guten Zweck durchführen, und zwar:

am Freitag, dem 21. November
„Hubertusabend“ mit Tombola, Tanz, Unterhaltung, Buffet.

Nachdem wir die Erlöse in den vergangenen Jahren der Kinder-, Behinderten-, und Altenhilfe zugeführt hatten, soll der Erlös der diesjährigen Tombola dem Frankfurter Frauenhaus-Projekt unter der Schirmherrschaft von OB Petra Roth zukommen.

Wir bitten Sie, für die Tombola einen oder mehrere Preise zu stiften. Für Geldspenden zur Förderung der Bildung können Sie eine Spendenquittung erhalten. Die Spender werden in unserer nächsten Info gewürdigt

Wir danken Ihnen im voraus im Namen des Frauenhaus-Projekts.

Sodann werden wir Ihnen eine Einladung zu unserem „Hubertusabend“ senden, und Sie werden am Gelingen der Veranstaltung unmittelbar teilhaben können.

Ihre Tombola-Beiträge senden Sie bitte an

Frau Simone Krug im Hause Cegelec-AEG AAT GmbH
Goldsteinstr. 238, 60528 Frankfurt/Main

Mit freundlichen Grüßen

für den Vorstand des BME AKRM

1. Vorsitzender des Arbeitskreises: H. A. Stradowski
 Vorstand: L. Bissel, C. Decker, H.J. Eick, G. Fischer, U. Frick, A. Heilmann, Fr. Hiemisch-Seeger, B.J. Hoff, H. Kemp, P. Lersch, Fr. L. H. Schaefflin
 Frankfurter Sparkasse 1822, Kto.-Nr. 21 94 95, BLZ 500 502 81

Einkaufsallianzen - Das Praxisthema

27 der 35 Teilnehmer der Veranstaltung "Einkaufsallianzen" im Rahmen des Workshops "Strategischer Einkauf und seine Tools" des BME AK Rhein-Main am 27. Mai 1997 bewerteten den Vortrag von Dipl.-Kfm. Michael Eßig vom Lehrstuhl "Investitionsgütermarketing und Beschaffungsmanagement" der Universität Stuttgart hinsichtlich Praxisbezug als voll bzw. teilweise brauchbar.

Über dieses Ergebnis freuen sich die Subteam-Teilnehmer **Laurenz Büschel**, Hoechst Bauen + Wohnen GmbH Frankfurt, der auch die Moderation der Veranstaltung übernommen hatte, **Hans-Hermann Laun**, Werner & Mertz GmbH Mainz, **Rolf Mattil**, Rowenta-Werke GmbH Offenbach und **Christian Wieser**, IPS Regionalbüro Groß-Gerau, die sich ein dreiviertel Jahr intensiv mit dem Thema "Einkaufsallianzen" auseinandergesetzt und dabei immer wieder zu den theoretischen Überlegungen auch die Praxisorientierung gesucht haben.

Diese wurde in dem Verbundprojekt "Einkaufskooperationen mittelständischer Unternehmen in Baden-Württemberg", an dem sich dreizehn Unternehmen der Automobilzuliefer- und metallverarbeitenden Industrie beteiligten und das von der **Universität Stuttgart** und **Roland Berger & Partner** begleitet wurde, gefunden, dessen Inhalte und Ergebnisse Michael Eßig vorstellte.

Neben einer Reihe von Zielsetzungen waren bei dem Verbundprojekt folgende drei ökonomischen Ziele die vorrangigsten:



L. Büschel M. Eßig R. Mattil C. Wieser H.A. Stradowski

- Erhöhung der Prozeßeffizienz durch Spezialisierung einzelner Beschaffungsaufgaben
- Bildung von Kompetenzzentren und Erhöhung der Transparenz auf den Beschaffungsmärkten
- Optimierung des Materialsortiments und Erschließung von direkten Vorteilen bei den Einkaufskonditionen
- Warengruppenteams bilden
- Ausschreibungspakete definieren und Lieferanten bestimmen
- gemeinsame Ausschreibung durchführen
- Ausschreibungsauswertung
- Verhandlungen
- Vertragsabschluß

In der **Phase A** des Verbundprojektes, "Schaffung einer geeigneten Projektstruktur", wurden eine Warengruppenstruktur aus 29 Gruppen definiert und Prioritäten festgelegt, wobei jede Gruppe in

Der Gesamtnutzen des Anfang 1994 gestarteten Verbundprojektes wurde, unter Zugrundelegung verschiedenster monetärer und nicht-monetärer Faktoren, von den Unternehmen nach 18monatiger Laufzeit auf einer Skala von -2 bis +2 mit +0,81, also insgesamt positiv bewertet.

Zur Bestimmung von tatsächlich



erzielten Einsparungen wurden für die Warenuntergruppen Referenzprodukte definiert. Die größte realisierte Einsparung bei einem Referenz-

produkt betrug 39%.
 Diese Phase, so stellte sich heraus, war für die beteiligten Unternehmen die schwierigste aber für den Erfolg des Projektes die entscheidende Phase.

Die **Phase B** hatte die "Durchführung des kooperativen Beschaffungsprozesses" zum Inhalt, d. h.:

- federführenden Einkäufer bestimmen

Dieser größte Einsparwert sollte während der Veranstaltung, die auch von einer intensiven Diskussion gekennzeichnet war, im Rahmen einer Preisfrage von den Teilnehmern geschätzt werden: Sieger wurde **Hans-Gerd Wessendorf**, Schott Glaswerke Mainz, der mit seiner Antwort von 40% dem Ergebnis am nächsten kam.

(C. Wieser)

Vorstands-Internia

Neue Geschäftsstelle

Alles ist der Veränderung unterlegen, so auch der Vorstand.

Wir haben seit dem 1. Juni 97 eine neue Geschäftsstelle bei der Cegelec-AEG-Adresse der Herren Leitsch und Strasdowski.

Nach 11 Jahren unermüdlichen Einsatzes hat Frau **Friedrich** zum 1. Juni 97 die Geschäfte an Frau **Simone Krug** (siehe Bild unten) übergeben. Wir danken Frau Frie-



drich für ihre fortwährenden Aufmunterungen, ihre gute Buch- und Kassenführung, für ihre Herstellung und Versendung der Einladungen und aller übrigen Post des AKRM. Wir wünschen Frau Friedrich auf der dem Einkauf gegenüberstehenden Seite alles Gute.

Frau Krug hat uns versichert, daß sie sich der Wünsche der AKRM-Mitglieder so annehmen wird, daß alle zufrieden sein können. Wir wünschen ihr viel Kraft und wollen alle zum guten Erfolg beitragen.

Hochzeit

Herr **Laurenz Büschel** hat sich seine Braut Christiane Alff für's Leben gesichert, wo auch der AKRM seinen festen Platz behält, wie beide versichern.

Austritt

Herr **Gerhard Fischer** ist ausgetreten, weil er seinen Wirkungskreis nach Hamburg verlegt hat.

Wir danken Herrn Fischer für seinen engagierten Einsatz als stellvertretender Vorsitzender des AKRM und wünschen ihm beste Gesundheit und großen Erfolg im neuen Umfeld.

In 2 Jahren ist wieder Vorstandswahl. Wer in die erste Reihe will, sollte sich bald melden.

(H.A. Strasdowski)

Internet

Einkaufsverbände im Netz

Zum Abschluß möchten wir Ihnen noch ein paar interessante Internetadressen nennen. Den Schweizerischen Verband für Materialwirtschaft und Einkauf, kurz SVME, finden Sie unter der Internetadresse **www.svme.ch**.

Die größte und wahrscheinlich auch professionellste Vereinigung für Einkäufer und Materialwirtschaftler, ist die US-amerikanische National Association of Purchasing Management (NAPM). Auf deren Homepage (**www.napm.org**) finden Sie auch einen Querverweis zum Dachverband aller Einkaufsfachverbände, der International Federation of Materials Management (IFPMM) mit der Adresse **www.ifpmm.org**.

Neugierige werfen auch einmal einen Blick auf das Internetangebot des Chartered Institute of Purchasing & Supply unter der Adresse **www.cips.org**.

AKRM im Web

Last but not least bleibt noch zu erwähnen, daß der Arbeitskreis Rhein-Main bald auch einen festen Platz im Netz der Netze haben wird. Auf dem Server unseres Bundesverbands BME (**www.bme.de**) ist geplant, zunächst — neben einer Übersicht der Vorstandsmitglieder und deren Funktionen — einen aktuellen Terminplan unserer Veranstaltungen zu veröffentlichen. Weitere Informationen hierzu in der nächsten Ausgabe unseres Infoblatts.

(L. Büschel)

.....

Bis zur nächsten Ausgabe,
herzlichst,

Ihr Infoteam

.....



IMPRESSUM

Redaktionsteam:

L. Büschel
(101557.2451@compuserve.com)

H.-J. Eicke

H. Kemp

P. Leitsch

(leitschp@aat.de)

F. Racky

H. Strasdowski

(strasdowskih@aat.de)

Layout: L. Büschel

Kontaktadresse:

Simone Krug, c/o
Cegelec AEG AAT GmbH
Abt. A/3 K72
Goldsteinstraße 238,
D-60528 Frankfurt

(krugs@aat.de)

Telefon 069-6699-389

Telefax 069-6699-324

WAS BEDEUTET **Unielektro**

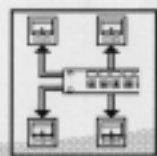
UNI ELEKTRO ist eine der bedeutendsten **Vollsortiment-Elektro-Fachgroßhandlungen** in der Bundesrepublik Deutschland für:



Elektromaterial



Kabel/Leitungen



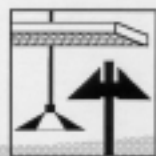
Daten-/
Netzwerktechnik



Hausgeräte



Haustechnik



Licht



Multimedia

- ☑ Der **Fachgroßhandel** mit einer klar definierten Vertriebspolitik zum Nutzen der Kunden. Der **Dienstleister** mit **1.450 Mitarbeitern**, die ständig für den Kunden im Einsatz sind: 850 in den alten Bundesländern (UNI ELEKTRO-Handels-GmbH) 600 in den neuen Bundesländern (UNI ELEKTRO-Fachgroßhandel GmbH & Co)
- ☑ Kundennähe, denn **48** im Datenverbund stehende **Niederlassungen** sorgen für eine schnelle und kostengünstige Warenbelieferung. **Ca. 170 LKW-Touren** beliefern, größtenteils täglich, unsere **Kunden**.
- ☑ Ca. **36.000 Produkte**, auch Artikel, die nicht ständig benötigt werden, halten wir vorrätig.
- ☑ **140 Außendienstverkäufer** betreuen die Kunden und sind verantwortlich für eine reibungslose und nutzbringende Zusammenarbeit.
- ☑ **Objektberater und -Planer** in allen Produktbereichen unterstützen den Kunden, wenn es darauf ankommt.
- ☑ Ein Angebot an umfangreichen **Veranstaltungsprogrammen**, wie **Fachschauen, Seminarwochen**, verkaufsfördernde bzw. produktbezogene **Schulungen**.
- ☑ **Beratung und Unterstützung** in den Bereichen **Marketing und Werbung, EDV-Einsatz und Datenservice**. Die Möglichkeit der **direkten Verbindung** durch **UNI ELEKTRO Online**.
- ☑ **EFE - Elektro Forum Eschborn. Von Fachleuten für Fachleute** ein aktives, dialogorientiertes **Ausstellungskonzept** aus den Bereichen Elektrotechnik/Licht.
- ☑ Kooperationspartnerschaft im **Marketing-Aktiv-Kreis**, mit ständig aktuellen **Marketing- und Werbeaktionen**, zur Unterstützung der vielschichtigen Kundenstruktur.
- ☑ **Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001**
- ☑ **Gesellschafter der EGG, Elektro-Großhandels-gesellschaft mbH & Co.**
- ☑ **Großhandelspartner** der Einzelhandels-Kooperationen **RUEFACH** und **teling**.

UNI ELEKTRO Handels-GmbH & Co.

Industriestraße 21-39 • 65760 Eschborn • Telefon 06196/477-0 • Telefax 06196/477-266

Ein Unternehmen der



Unielektro
Wir liefern mehr als Ware