

BMEBundesverband
Materialwirtschaft
Einkauf und
Logistik e.V.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 35 / Juni 1994

Liebe Freunde und Mitglieder des AKRM,

seit 6 Monaten haben Sie nichts von uns gehört! Sind wir müde geworden? Mitnichten!
Aber nur aus Kostengründen müssen wir die Auswahl der Info-Ausgaben künftig evtl.
beschränken.

Uns fehlen die Sponsoren in der angespannten Wirtschaftslage. Sollten sich jedoch
welchen finden, werden Sie auch öfter von uns hören.

Wir hoffen, daß das 1. Quartal 1994 gut für Sie verlaufen ist, auch geschäftlich, und
daß Sie nicht zu denen gehören, die Opfer der Wirtschaftskrise geworden sind.

WAS HAT SICH SEIT UNSEREM LETZTEN INFO EREIGNET?

"Gesundheit mit/durch Sport" am 16.12.1993

- ausgefallen -

Ja,

liebe Mitglieder und Freunde,

die Veranstaltung mußte ausfallen, da sich lediglich 9 Menschlein namentlich dazu
angemeldet hatten. Churchills "No sport" hat also stattgefunden.

Ich bedauere dies sehr, bitte aber auch dafür um Verständnis. Ich bedauere aber auch,
daß wir den sicher interessanten Vortrag von Herrn Prof. Banzer nicht hören konnten.

Ohne Selbstbeweihräucherung: Gerade diese Veranstaltung hat unwahrscheinlich viel
Mühe bei der Suche nach einem kompetenten und interessanten Referenten gemacht.
Außerdem war der Vorstand der Meinung, daß BMEler nicht immer nur an Preise/Kosten,
sondern auch (zumindest zum Jahresende) 'mal an ihre Gesundheit denken.

Oder haben Sie es mit dem Kollegen getan, der sagte, ich recycle meine guten Vorsätze für das neue Jahr und nehme die vom letzten Jahr?

In diesem Sinne nichts für ungut und freundliche Grüße

R. Merklein

"Beschaffungsmarketing NBL/Osteuropa und GUS" am 13.01.1994

Am Schluß wollten die Fragen kaum aufhören, die Veranstaltung bekam Überlänge, als

Herr Dieter Massek
Leiter Internationales Beschaffungs- und Servicezentrum Berlin
IBM Deutschland

vor ca. 40 Besuchern zu diesem Thema referierte. Zu diesem Thema noch:

Das unter dem Firmennamen Informationssysteme GmbH agierende Unternehmen ist europaweit für IBM tätig und bietet seine Dienste auch extern an. Diese erstrecken sich z.B. auf:

- Erschließen von Marktpotentialen
- Erarbeiten Vorgehensweise/Strategie
- Aufbau von Organisationen
- Aufbau und Unterstützung von Lieferanten und nicht zuletzt
- Ausbildung und Zertifizierung

(Ich habe dazu Herrn Massek auf den BME und die Möglichkeit der BME-Akademie hingewiesen).

Nach erst ca. 3-jähriger Tätigkeit dieser Gesellschaft, konnte Herr Massek doch schon eindrucksvolle Zahlen über entstandene Geschäftsbeziehungen aufweisen. Hauptschwerpunkt sind die neuen Bundesländer (vor allem Sachsen) mit insgesamt guten Erfahrungen. Mit Ländern wie Ungarn, Tschechien/Slowakei, Bulgarien, Slowenien und Polen laufen ebenfalls bereits regelmäßige Geschäfte. Teilweise muß auch dort mit steigenden Löhnen, Steuerhemmnissen und Abwicklungsschwierigkeiten gerechnet werden. Insgesamt sind die Erfahrungen aber gut. Für die GUS-Länder bestehen bisher mehr oder weniger nur Absichtserklärungen.

Herr Massek machte ebenfalls deutlich, daß es gilt, neue Wege der Ost-/West-Partnerschaft zu gehen. Transfer von Know-How in beiden Richtungen ist erforderlich und setzt selbstverständlich Vertrauen (nicht nur durch Vertraulichkeitsverträge zu schützen) voraus.

Interessenten zu diesem Thema setzten sich bitte mit Herrn Massek, Telefon (030)72 03 26 86, persönlich in Verbindung.

(H. Merklein)

"Rahmenvereinbarungen und langfristige Lieferverträge" am 24.02.1994

Daß direkt in die Praxis umsetzbare Themen nach wie vor interessant sind, zeigte uns sehr eindeutig die Veranstaltung am 24.02.94. Ca. 100 Besucher unserer Veranstaltung "Rahmenvereinbarung und langfristige Lieferverträge" hörten sehr aufmerksam den Ausführungen unseres Referenten, Rechtsanwalt Herrn Dr. Götz Wolff, zu.

Dr. Wolff verstand es auf sehr ansprechende Weise, Hinweise auf unverzichtbare Paragraphen aufgrund seiner 15-jährigen Erfahrungen in der Materialwirtschaft sehr praxisnah zu gestalten. Angefangen bei der Rahmenvereinbarung über die langfristigen Liefervereinbarungen bis zum Bezugsvertrag informierte unser Referent über die möglichen Leistungsstörungen bei solchen Verträgen, deren Folgen und die zutreffenden Maßnahmen. Darüber hinaus gab er wichtige Hinweise, was beim Abschluß solcher Verträge zu beachten ist. Eine begrenzte Anzahl von Unterlagen des Referenten zu diesem Thema kann beim Organisator dieser Veranstaltung unter der Telefax-Nr. 06129/4 62 20 angefordert werden.

(C. Deußner)

Weinprobe Schloß Johannisberg am 18.03.1994

Die Weinprobe Schloß Johannisberg entwickelte sich zum Desaster für gewiefte Einkäufer und Logistiker:

Alle in der Bibliotheka subterranea – dem von den Mainzer Benediktinern so genannten Museumskeller – gelagerten 2 Flaschen von 1748 und der guten Jahrgänge des vorherigen und dieses Jahrhunderts blieben ihnen unerreichbar.

Aber die "zelebrierten" von Mumm'schen, Grün-/Gelb- und Rotlacks trösteten über diese Niederlage genauso hinweg wie Umgebung, Ambiente und Geschichte des früheren Bischofsberg mit Kloster und romanischer Pfeilerbasilika aus den Jahren 1100 – 1130. Der Riesling ging nach seinem Erstanbau 1719 von hier um die Welt und wird bspw. in den Anbaugebieten Californien und Brasilien heute noch gerne als Riesling-Johannisberg bezeichnet. 1775 führte ein Zufall zur ersten (unfreiwilligen) Spätlese – der um Einholung der Leseerlaubnis zum Fürstabt von Fulda gerittene Kurier kehrte viel zu spät zurück, dadurch wurde die entscheidend qualitätssteigernde EDELFÄULE entdeckt.

Es ist schon schade, daß die Aliierten von 1813 – 1815 das Schloß Johannisberg dem Kaiser Franz I. von Österreich schenkten. Der zehnte Teil der Weinernte ist noch heute an das Österreichische Kaiserhaus bzw. dessen Rechtsnachfolger abzugeben.

Der Abschluß dieser "kulturell-geschichtlichen Weinprobe" zum Kleintarif (Sponsoren: AKRM, und Stadtwerke Wiesbaden AG) fand in einem typischen Rheingauer Wein- und Speiselokal in andauernd gemütlicher (zufriedener, weinlauniger ...) Runde statt.

Die Veranstaltung ging festlich, jedoch locker über die Bühne.

(H. Heimann)

Aus aktuellem Anlaß (Wiederholung)

Ich/Wir könnten für den AKRM folgende Aufgaben oder Kosten dafür aufwenden:

- Kopieren von Einladungen (500 – 600 Blatt)
- Raumgestaltung für Veranstaltungen
- Druck Info (Sie haben es in der Hand) (500 – 600 Blatt)
- Versand Info
- Versand Einladungen

Über den tatsächlichen Umfang der Hilfe oder Ihren Möglichkeiten, liebe Mitglieder, läßt sich natürlich reden.

Hauptsache: Sie schreiben/sprechen uns an.

Bis dahin

Ihr
Richard Merklein

Nichts gebracht,

liebe Mitglieder

hat mein Aufruf im letzten Info (siehe oben), uns in unserer Gliederungsarbeit (in welcher Weise auch immer) finanziell zu unterstützen.

An gutem Willen, bilde ich mir ein, dazu hat es sicher bei Ihnen nicht gefehlt. Aber auch in Ihrem Unternehmen wird wohl gespart. Die Frage, ob immer an der richtigen Stelle ist dabei müßig und will ich mir auch nicht anmaßen. Trotzdem bleibe ich am Ball und bitte Sie heute erneut (und das ist vielleicht leichter möglich), uns

Raum für Veranstaltungen

zur Verfügung zu stellen. Die Möglichkeiten bei der Hoechst AG (Dank für alles, was war und noch geht) sind leider eingeschränkt.

Außer der Raumgestaltung wird dabei nichts von Ihnen/Ihrem Betrieb erwartet.

Sollte meine Bitte erneut ohne Echo bleiben?

Ich höre gerne von Ihnen und grüße Sie herzlich,

Ihr R. Merklein

In eigener Sache!

Gerade für Sie, liebe Mitglieder, haben wir in letzter Zeit eine größere Anzahl von Empfängern unserer Einladungen etc. angeschrieben.

Diesen, bei uns nicht als Mitglied registriert, wurde sicher höflich mitgeteilt, daß die Zusendung aus Kostengründen eingestellt werden muß, wenn ein Entschluß zur Mitgliedschaft nicht möglich ist. Dabei haben wir noch einmal die nicht bestreitbaren Vorteile einer Mitgliedschaft herausgestellt (hält Preisvergleich und Wertanalyse stand).

Leider haben wir dabei vielleicht nicht ganz berechtigt drei (!) Kollegen angestoßen (auch unseren lieben und treuen BME-Kassenprüfer H. Schäfer). Sachlich oder gar humorvoll haben sie sich gemeldet.

Diese Fälle sind inzwischen auf dem kleinen Dienstweg geklärt. Ich hoffe aber zusätzlich, daß sich alle evtl. zu Unrecht Betroffenen gemeldet haben.

Insgesamt darf ich aber für uns, und auch für Sie feststellen, daß die Aktion erforderlich und erfolgreich für unsere Finanzplanung war.

(R. Merklein)

!! BITTE BEACHTEN !!

Aus Kostengründen werden wir die Einladungen für die Veranstaltungen eines jeden Quartals zusammen versenden oder faxen. Wir bitten Sie, Ihre Anmeldungen per Fax an folgende Adresse zu geben:

Messer Griesheim Schweißtechnik GmbH + Co.
z. H. Frau Friedrich, Abt. SSU
Otto-Hahn-Straße 2 - 4
64823 Groß-Umstadt
Fax: 06078/787-108

Um mit Ihnen besser korrespondieren zu können, bitten wir Sie, uns Ihre Fax-Nummer an o.g. Adresse zu senden.

Veranstaltungen der benachbarten Arbeitskreise

Darmstadt: 15.06.1994 - 15.00 Uhr
"Verhandlungstaktiken für Einkäufer"
Referent: H. Dommann
Ort: IHK Darmstadt
Auskunft erteilt:
Herr Lemp, Arbeitskreis Darmstadt
Tel.: 06151/72-6334

Hanau: 07.06.1994 - 16.30 Uhr
"Bessere Beschaffungserfolge durch differenziertes
Lieferantenmanagement"
Referent: H. Dr. Heinz Stark
Ort: IHK Hanau
Auskunft erteilt:
Herr Lotz, Arbeitskreis Hanau
Tel.: 06186/29-23 75

Restliches JAHRESPROGRAMM 1994

Datum	Thema	verantwortlich	Referent
09.06.94	Karriereleiter BME-Akademie	H. Merklein	H. Kaeseler
07/08.94	Sommerpause		
09/94	Lean Logistics	H. Fenke	
22.09.94	Architekten-Verträge "10 Stolpersteine auf dem Weg zu einer guten Beratungsleistung"	H. Heimann	H. Siebenhaar
10/94	Harcie oder Alternative	H. Höhl	
11/94	Martinsgansessen oder Hubertusabend	Fr. Gittrich	
22.u.23.11.94	Basiswissen in der Materialwirtschaft Recht - "Vertragsstörungen II" (4. Vortrag von 4 Vorträgen)	H. Schaeuffelen	Fr. Schaeuffelen
15.11.94	Generalthema BME	H. Merklein	H. Kaeseler
13.12.94	Lust auf Leistung	H. Merklein	H. Rummel

Für jede Veranstaltung erfolgt gesonderte Einladung. Änderungen vorbehalten.

Wir würden uns freuen, von Ihnen zu hören und Sie gleichfalls bei unserer nächsten Veranstaltung wieder zu sehen.

Bis dahin grüßt Sie ganz herzlich

Ihr

