



Österreichischer Einkaufertag 2010

„Tools“ ... unter diesem Motto präsentierte sich der diesjährige ÖPWZ-Einkaufertag. An die 100 EinkaufsleiterInnen österreichischer Unternehmen informierten sich von 16. bis 17. Juni in Krems über **Werkzeuge der Praxis, der Veränderung und der Nachhaltigkeit**.

Den Einstieg in die Tagung machte die Kolumnistin **Elfriede Hammerl** mit dem Vortrag **„Wer das Zeug hat, Werke zu schaffen“**. Dazu wirft sie zwei Fragen auf. Erstens: Über welches Instrumentarium muss ein Mensch verfügen und welche Rahmenbedingungen muss er vorfinden, um produktiv zu sein und Leistung zu erbringen? Und zweitens: Können wir zufrieden sein mit der Art und Weise, wie wir Werke und Leistung anerkennen und entlohnen?

Zur zweiten Fragen gilt es ja zu bedenken, dass hohe Entlohnung nicht unbedingt mit hoher Leistung gleichzusetzen ist und dass ein Niedriglohnempfänger viel geschuftet haben kann. Leistung soll sich lohnen. Aber wie ist Leistung zu definieren? „Eine Neubewertung der Arbeit hat bis jetzt fast nur Lippenbekenntnisse generiert“, so Elfriede Hammerl.

Um eine produktive Gesellschaft zu sein, müssen wir Begabungen fördern, Unterstützung schon in der Familie geben. Was wäre wohl aus so genannten gescheiterten Existenzen geworden, wenn sie in entscheidenden Entwicklungsphasen mehr Unterstützung bekommen hätten?

„**Wer will findet Mittel – wer nicht will, findet Gründe**“, findet **Michael Eisler**, CEO der DIG digital-information-gateway GmbH und startet einen Aufruf zum e-Einkauf. Denn e-Tools gibt es für alle Aufgabengebiete des Einkaufs – für Spend Analysis, Warengruppenmanagement, Lieferantenmanagement, Ausschreibungen oder Bestandsmanagement. Unternehmen decken kaum alle Bereiche mit e-Tools ab, dabei ließe sich die Wertschöpfung dadurch erhöhen.

Wie der **internationale Großmogeneinkauf bei der Pipelife International GmbH** bewerkstelligt wird, zeigten **Paul Sisz**, CEO PTS IT & Management Consulting GmbH, **Oyvind Seeberg**, Head of International Purchasing Management Pipelife International, und **Balkar Altay**, Corporate International Purchasing Manager Pipelife International:

Jeder im Einkauf eingesparte Euro verbessert sofort den Unternehmensertrag. Dazu ist es notwendig, nachhaltig, laufend und professionell die Potenziale zu erheben, zu visualisieren und auch zu nutzen. Pipelife hat schon vor Jahren das Potenzial erkannt und mit Unterstützung der organisatorischen und technischen Lösungen der Firma PTS IT & Management Consulting den Einkäufer als professionellen Inhouse-Berater erfolgreich am Puls des Geschehens positioniert. Im Vortrag wurde eindrucksvoll gezeigt, wie man durch zielgerichteten Einsatz von Datenanalyse und Business Intelligence Lösungen den Einkauf laufend in die Unternehmensführung einbindet, sowie diese zeitnah und optimal bei strategischen und laufenden Einkaufsentscheidungen unterstützen kann.

Welchen Nutzen ein closed loop im Lieferantenmanagement liefert, demonstrierten **Thomas Dieringer**, CEO Selected Services, und **Richard Schaller**, Director Purchasing AT&S Austria Technologie & Systemtechnik AG. Die Vorteile sind Automatisierung, Standardisierung, Genauigkeit der Abläufe, Transparenz der Aktivitäten, der Fokus auf strategische Aufgaben, keine interne IT, besserer Service-Level, schnellere Durchlaufzeiten, bessere Kosteneffizienz und Mehrsprachigkeit.

Die Puppen ließen Wolford und JCL Logistics tanzen: Den Austausch von ca. 900 Schaufensterpuppen in über 120 Wolford-Shops in Europa und Übersee beschrieben **Christan Greußing**, Bereichsleitung Einkauf Wolford AG, und **Hans Ruppitsch**, Key Account Manager JCL Logistics.

Zum Ausklang des ersten Tages brachten **Jenny Simanowitz & Guy Barriere Tools für die lustvolle Verhandlung** in einem kleinen Kommunikations-Training der anderen Art. In humorvollen Rollenspielen zeigten die beiden, wie Stimmung und Sprache zusammen spielen und wie dies stimmig in der Verhandlung eingesetzt werden kann.

Ein schöner Übergang ins Abendprogramm mit Canon-Cocktails, dem Sabine Tömböl-Quartett und einer Verlosung von attraktiven Preisen, sponsored by Arbor, Canon und Wiesner Hager.

Gregor van Ackeren, Partner bei Kerkhoff Consulting GmbH Düsseldorf, zeigte, wie eine **einkaufsorientierte Unternehmensführung** funktionieren kann und wie sich die Bedeutung des Einkaufs im Wandel der Zeit veränderte. So waren die 1990-er Jahre das Jahrzehnt der Starverkäufer, die 2000-er Jahre das Jahrzehnt der Controller. Ab 2010 sieht van Ackeren das Jahrzehnt der Einkäufer gekommen, der War of Talents aufgrund der hohen Nachfrage nach Einkäufern tobt. Gerade die krisengeschüttelten letzten 18 Monate rückten den Einkauf als Wertschöpfungstreiber in den Vordergrund. „Eine einfache Regel, die lange in Unternehmen nicht erkannt wurde, ist: Was im Einkauf gespart wird, muss nicht mehr zusätzlich verkauft werden, um den Gewinn positiv zu beeinflussen“, so van Ackeren. Und: „Der Einkauf kann an jeder Stelle der Wertschöpfungskette Einfluss nehmen.“

„Ist der Einkauf fit für den Vorstand?“ war Thema der anschließenden **Podiumsdiskussion**, moderiert von **Dipl.-Ing. Jörg Köck**.

Gregor van Ackeren meinte ja. Funktional ist der Einkauf fit für den Vorstand. Ob es Personen gibt, die dafür geeignet sind, ist in den Unternehmen individuell. Auf jeden Fall muss der Anspruch nach einem CPO gestellt werden. Es ist wichtig, im Unternehmen Netzwerke aufzubauen, Informationen, Ziele und Erfolge zu transportieren – Transparenz ist das oberste Gebot. Dann trägt das Netzwerk den Einkauf mit. „In Gesprächen mit dem CFO müssen Ihre Kennzahlen sitzen, sie müssen in Ihre DNA übergehen!“ Weiters rät van Ackeren: „Seien Sie Innovationstreiber, nicht Getriebener!“

Prok. Herbert Mühlböck, Mitglied der Geschäftsleitung und verantwortlich für das Supply Chain Management bei Fronius International GmbH, findet es schade, dass dieses Thema überhaupt diskutiert werden muss, denn „der Einkauf ist definitiv fit für den Vorstand, für den Vertrieb stellt sich diese Frage gar nicht.“ Bei Fronius wurde schon 1999/2000 der Einkauf in den Vorstand gehoben, weil die Einflussnahme auf das Unternehmensergebnis durch einen sehr hohen Materialkostenanteil so enorm ist. Trotzdem war hohes Eigenmarketing damals notwendig. „Der Einkauf muss selbstbewusst sein!“

Michael Eisler hielt sich an das Motto seines Vortrages „Wer [in den Vorstand] will, findet Mittel – wer nicht will, findet Gründe“. Networking ist das Entscheidende. Die DIG lebt nur vom Networking, hat gar keinen klassischen Vertrieb.

Dipl.-Ing. (FH) Gerald Schreiner, Head of SCM bei Roche Diagnostics Graz, will für die Entwicklungsabteilung Innovationstreiber werden und für ein hohes Standing des Einkaufs weiterkämpfen.

Über die **Kostenoptimierung im Einkauf durch Value Management** sprachen **Dipl.-Ing. (FH) Martin Kruschel**, Head of Supplier Integration bei CLAAS KGaA mbH, und **Ing. Andreas Tsetinis** von der Unternehmensberatung Tsetinis + Partner für Produktkostenoptimierung. Martin Kruschel stellte die CLAAS Master Purchasing Strategy vor. Nach Bedarf kommen im Rahmen eines Projekts unterschiedliche Methoden des Value Managements zum Einsatz – in der Technik, im Einkauf und im Prozess. Wesentliche Zielrichtung dabei ist die Reduktion der Kosten, nicht des Preises. In der Zielpreisanalyse wird der tatsächliche Wert einer Komponente/Funktion aufgezeigt. Der Vergleich des Zielpreises mit dem Einkaufspreis zeigt den Handlungsbedarf in der Liefer- und Wertschöpfungskette auf.

CLASS optimiert dann gemeinsam mit dem Lieferanten, der natürlich Bereitschaft zur Kooperation und Veränderung haben muss. Das Beispiel einer Lenkachse zeigt, wie durch den Einsatz des Value Managements die Produktkosten um 24 % und die Bauteile um 67 % gesenkt wurden.

Dipl.-Ing. Daniel Palm, Leiter des Geschäftsbereichs Produktions- und Logistikmanagement von Fraunhofer Austria Research GmbH, beschrieb das **Auto als Motor der Veränderung**. So hat das Auto in CEE eine enorme Entwicklung gebracht, in der Slowakei ist das Auto Wirtschaftsfaktor Nummer 1. Ein hohes Marktpotenzial hat auch Russland, wo sich bei St. Petersburg ein Cluster bildet. 90 % der Top 100-Zulieferer haben sich bereits in CEE angesiedelt.

Elektromobilität – „Die Zukunft fährt elektrisch“: Fahrzeughersteller waren 2008 noch euphorischer als 2009 und 2010. Die Prognosen für den Bestand an rein elektrisch betriebenen Fahrzeugen unterliegen einer breiten Streuung. E-Autos bedeuten jedenfalls drastische Veränderungen für Fahrzeughersteller, Technologie, öffentliche Hand, Energieversorger und Verbraucher. Für neue Player aber auch etablierte OEMs bietet es die Chance, neue Märkte zu besetzen und neue Kooperationen einzugehen.

Der Energieexperte der Österreichischen Gesellschaft für Umwelt und Technik, **Mag. Michael Cerveny**, spricht über die Entwicklung von Ölproduktion und Ölverbrauch: **Das Ende des Überfluss-Zeitalters?** Ein Szenario für die weltweite Ölproduktion 2030 mit angenommenen 104 Millionen Barrel pro Tag (mb/d) zeigt, dass 64 mb/d an neuen Produktionskapazitäten entstehen müssten. Das würde 22 Jahre lange Zubauten und jährliche Investitionen von 220 Mrd. Euro erfordern. Das exponentielle Wachstum ist die Hauptursache der Ressourcen-Erschöpfung. Eine Energiewende muss jetzt passieren. Nur mit einer „Energiewende“ kann die Energieversorgung langfristig gesichert werden. Reduktion wäre die beste Lösung. Doch ist das dem Menschen möglich, mit unserem aktuellen Wirtschaftssystem vereinbar und kann die Politik das wollen und kommunizieren?

Ing. Adolf Ogris, Supply Chain Manager der GREENoneTEC, dem weltweit führenden Hersteller von hochwertigen thermischen Solarkollektoren und dazugehörigen Befestigungssystemen, sprach über das Ranking in Lieferantenkooperationen. „Nachhaltigkeit der Lieferantenbeziehung ist so wie Preis, Kosten und Qualität ein wesentlicher Faktor für das Ranking der Lieferanten.“

Die Partner des Österreichischen Einkaufertages 2010 simple systems, Canon, curecomp, HRS Hotel Reservation Service, KSV1870, onventis, Pool 4 Tool, Remira/Arbor, Smart, Tsetinis + Partner, Wiesner Hager und Beschaffung aktuell präsentierten in der begleitenden Ausstellung ihre Leistungen und Services.

Save the date:

Österreichischer Einkaufertag 2011

Donnerstag, 16. – Freitag, 17. Juni in Wels

Mitglieder im Forum Einkauf nehmen zum Vorteilspreis teil!

<http://einkauf.opwz.com>