

## **35. Österreichischer Einkäufertag** **4. und 5. Juni 2008, Hotel Schloss Pichlarn, Irdning im Ennstal**

### **Ein Bericht von Dr. Peter Mitmasser**

35 Jahre Österreichischer Einkäufertag: Ein stolzes Jubiläum, das das ÖPWZ im wunderschönen Hotel Schloss Pichlarn im steirischen Ennstal, mit hochkarätigen Vortragenden, einem aktuellen Programm und 100 Gästen feierte. Die Crème de la crème der österreichischen Wirtschaft war durch ihre EinkaufsleiterInnen und GeschäftsführerInnen vertreten.

Die Moderation übernahm **Univ.-Prof. Dr. Stephan Wagner** von der ETH Zürich, ein exzellenter Kenner der Einkaufs- und Logistikszene und Mitherausgeber der „Bibel“ der Einkäufer, des „Handbuches Beschaffung“.

Das **Motto „Regional Schätze heben – Global Quellen erschließen“** traf ins Schwarze.

**KR Mag. Jochen Pildner-Steinburg**, Präsident der Industriellenvereinigung Steiermark, betonte die industrielle Substanz der Steiermark, die durch Faktoren wie z.B. Technologie, hohen Rationalisierungsgrad, F & E-Kooperationen und Ausbildung, zusammen gesetzt ist. Drei regionale Schätze werden gehoben: Universitäten, Fachhochschulen, die Landesforschungs-Gesellschaft und viele außeruniversitäre Forschungseinrichtungen garantieren Innovation und ermöglichen das Recruiting von best ausgebildeten MitarbeiterInnen. Zudem fördert die Region schon seit langer Zeit Cluster. Weiters bringt die dichte Verflechtung von Groß- und Kleinunternehmen hohe Wertschöpfungsimpulse.

**Ing. Siegfried Tieber**, Geschäftsführer der Rosendahl Maschinen GmbH, einem Unternehmen der Knill-Gruppe, erläuterte die strategische Entscheidung für die Rückholung einer Teilfertigung von Shanghai nach Österreich: Expatriates aus Österreich waren notwendig, Mentalitätsunterschiede führten zu Problemen, die Qualität der zugekauften Teile und Materialien war mangelhaft, die Kosten für Logistik und auszutauschende Teile waren hoch und vernichteten somit Kostenvorteile. Den Standort gibt es nach wie vor, er dient als Einkaufsplattform für den Einkauf in China.

**Ing. Mag. (FH) Xiaoquan Luke Lu**, Director Strategic Procurement China/Asien bei der Kapsch TrafficCom, stellte den Beschaffungsmarkt China vor und machte die Do's und Don'ts bei Verhandlungen mit chinesischen GeschäftspartnerInnen deutlich.

**Mag. Christian Felber**, Gründungsmitglied der Globalisierungskritiker Attac Österreich, stellte seine Alternativen und Lösungsansätze für eine gerechtere Wirtschaft vor und beleuchtete die systemische, demokratische Perspektive. So hat die Politik wirtschaftliche Entwicklung nicht verschlafen, vielmehr hat sie den Boden für die Globalisierung aufbereitet. WTO, EU, IWF und Gerichte schufen globales Recht, das Globalisierung möglich macht. So ist Wirtschaftsfreiheit rechtsverbindlich, Mehrheitsbedürfnisse, wie gute Arbeitsbedingungen, nachhaltige Ressourcennutzung, der Erhalt kultureller Vielfalt und Einkommen, die für ein gutes Leben ausreichen, sind dies aber nicht. Verantwortung müssen alle übernehmen: Zulieferer, Konsumenten, Anleger, transnationale Unternehmen, Gesetzgeber und Staatsbürger. Attac fordert das Ende des Standortwettbewerbs und fairen Handel statt Freihandel.

**Mag. Stephan Witzel**, Partner der Unternehmens- und Wirtschaftsberatung Gartler & Partner, stellte das Pilotprojekt zur Erhöhung der regionalen Wertschöpfungsquote in der Steiermark vor. Geringere Transaktions- und Transportkosten sowie die erhöhte Beschaffungssicherheit erhöhen die regionale Sourcing-Quote von Unternehmen. Für die steirische Wirtschaft heißt das, dass Know-how in der Region bleibt, die Abwanderung von Betrieben verhindert wird und Arbeitsplätze gehalten bzw. neu geschaffen werden.

**Michael Scala**, Director of Global Operations & Quality der Atronic Austria GmbH berichtete, dass sein Unternehmen regionales und globales Sourcing auf der ganzen Welt betreibt. Dies bietet regionale Wertschöpfung (wo der Markt ist). Er präsentierte die Produktionsstätten in Ningbo und brachte Kostenreduktionsbeispiele.

**Marco L. Knuist**, Leiter Strategic Purchasing bei Wincor Nixdorf International, stellte den strategischen Einkauf seines weltweit präsenten Unternehmens und die damit verbundene Personalentwicklung vor. Wincor Nixdorf setzt auf Ausbildung und Förderung, denn Top-Talente zu bekommen sei ein Glücksfall. Zum Entwicklungskonzept gehören variable Einkommen, monatliche Feedback-Meetings, jährliche Leistungsbeurteilungen, die 10-80-10 Betrachtungsweise und ein jährlicher Weiterbildungsplan für alle MitarbeiterInnen.

Der zweite Tag startete mit der **Podiumsdiskussion „Der Kampf der Strategien“**: Internationalisierung / Just in Time / Versorgungssicherheit / Working Capital. Die hochkarätige Runde diskutierte über die Strategien in den jeweiligen Unternehmen/Organisationen und machte deutlich, wie betriebswirtschaftliche Notwendigkeiten mit dem gesellschaftlich Wünschenswerten zusammenprallen und welche Lösungsansätze es geben könnte.

**Mag. Michael Lorenz MBA**, Mitglied der Geschäftsführung der Trenkwalder Personaldienste GmbH, stellte die Vorteile der Personalbereitstellung in den Vordergrund. Dies sind z.B. gleich bleibende, planbare Personalfixkosten, die Reduktion des administrativen Aufwandes, die Steigerung der personellen Flexibilität oder der Ausgleich von Auftragsschwankungen. Ein Kostenvergleich von Stammpersonal und Zeitarbeitern rundete seinen Vortrag ab.

**Mag. Ursula Simacek-Hötzl**, Geschäftsführerin der Simacek Facility Management Group, erläuterte in ihrem Beitrag, dass Facility Management auch oft mit Outsourcing gleichgesetzt wird. Das ist falsch, vielmehr ist Facility Management ein Management-Ansatz. Die Make-or-Buy-Entscheidung ist in diesem Bereich unter den gleichen Gesichtspunkten wie auch in anderen Geschäftsfeldern zu fällen.

**Dipl.-Ing. Josef Pressler**, Bereichsleiter Beschaffung der VERUND, und sein Mitarbeiter **Mag. (FH) Marc Dworak** präsentierten das Lieferantemanagement im VERBUND als eine mögliche Praxislösung. Die Erfahrung: Die Notwendigkeit eines LMS ist gegeben, Feedback an Lieferanten wird positiv aufgenommen, Bedarfsträger nehmen die Bewertungen gerne vor, der Aufwand ist vertretbar, unbedingt erforderlich sind Nachdruck und Unterstützung seitens des Managements und eine Ausweitung der Bewertungen scheint sinnvoll.

Zum Abschluss präsentierte **Joese Prokopetz** seinen „Gemischten Satz“ und sorgte auch dafür, dass die TeilnehmerInnen des 35. Österreichischen Einkäufertages den Heimweg in bester Laune antreten konnten.

Die Gespräche der EinkaufskollegInnen aus unterschiedlichen Unternehmen und Branchen in den Pausen und am Abend brachten manchen Aha-Effekt und bildeten das, was EinkäuferInnen haben müssen, um erfolgreich zu sein: Netzwerke.

Zahlreiche Aussteller und der offizielle Partner der Österreichischen Einkäufertage, Hoffmann GmbH Qualitätswerkzeuge, präsentierten an Ausstellungsständen ihre Leistungen und Services: Arbor/Remira, BrainNet, Canon, Hotel Reservation Service, KSV1870, Primus Solutions, Smart Technologies und Wiesner Hager Möbel.

Nach dem Schloss Diner mit musikalischer Begleitung der „Ziam Wiam“ verlostten folgende Aussteller attraktive Sachpreise: Hotel Reservation Service (HRS) verlost eine Ballonfahrt, Hoffmann verlost verschiedene Sets hochwertiger Werkzeuge, Wiesner Hager stellte zwei

ergonomische Drehstühle zur Verfügung und Canon überreichte der glücklichen Gewinnerin Ing. Karin Petzold, Alcatel-Lucent Austria, ein Ticket für das Endspiel der UEFA EURO 2008.

*Ein Bericht von Dr. Peter Mitmasser*

Das ÖPWZ-Team freut sich auf ein Wiedersehen beim 36. Österreichischen Einkäufertag am 17. und 18. Juni 2009 in Bad Leonfelden!

**Informationen zum Forum Einkauf**

<http://einkauf.opwz.com>