



„Stormy Weather“ – Nachlese zum Österreichischen Einkäufertag 2009

von Karina Matejcek

Der Einkäufertag 2009 des Forums Einkauf im ÖPWZ setzte sich mit seinem Generalthema mit den vielfältigen Fragestellungen auseinander, denen sich Unternehmen in der aktuellen wirtschaftlichen Situation gegenübersehen.

Von 17. bis 18. Juni 2009 trafen sich im oberösterreichischen Bad Leonfelden mehr als 80 Praktiker und Experten aus den Bereichen Einkauf, Logistik und Materialwirtschaft zum 36. Österreichischen Einkäufertag.



Das neu erbaute Spa Hotel Bründl bot den attraktiven Rahmen für Vorträge und Diskussionen sowie für die traditionelle Ausstellung von Partnern und Sponsoren – Hoffmann Group, Canon, DIG, HRS, KSV, Remira/Arbor, Smart, Wiesner-Hager – die sich und ihre Leistungen im Foyer präsentierten. Und trotz des „stürmischen“ Themas kamen auch Entspannung, Unterhaltung und angeregtes Networking nicht zu kurz.

„Stormy Weather“: Welche Herausforderungen haben Österreichs Unternehmen in der Krise zu bewältigen? Welche praktischen Erfahrungen gibt es bereits in Zusammenhang mit der Umsetzung von Maßnahmen? Wie bereiten sich Firmen auf mögliche Entwicklungen der Zukunft vor und wie gehen sie mit Veränderungsprozessen auf Märkten, bei Lieferanten und in ihrem eigenen Unternehmen um?

Das einleitende Referat von **Dr. Werner Beutelmeyer**, market, lieferte den „Stimmungshintergrund“ zu den kommenden Vorträgen.

Welche Meinung hat die österreichische Bevölkerung zur wirtschaftlichen Lage, wie ist die Stimmung beim Konsumenten und welche Entwicklung lässt sich prognostizieren?



Aktuelle Umfrageergebnisse zeigen: Die Krise ist beim Konsumenten bei weitem noch nicht in der Form angekommen wie bei vielen Unternehmen. Die Stimmung in der Bevölkerung ist derzeit gut, man investiert gezielt und überlegt. Das Bedrohungsszenario merklich steigender Arbeitslosenzahlen darf man allerdings nicht unterschätzen, dies wird sich auf die Stimmung sicher auswirken.



Eine Strategie, wie ein Unternehmen schon frühzeitig Maßnahmen setzte, um der Krise zu begegnen, zeigte **Dipl.-Ing. Gerhard Wierer**, Leiter Beschaffung und Logistik, Rosenbauer International AG.

Der Marktführer bei Spezialfahrzeugen für Flughäfen und Industrie und internationaler Hersteller für Brand- und Katastrophenschutz hat bereits im April 2008 erste konkrete Schritte gesetzt, sich auf mögliche Auftrags- und Auslastungsschwankungen vorzubereiten.

Dazu wurden Risiken analysiert (Materialverfügbarkeit, Probleme bei Lieferanten etc.), aber auch Chancen identifiziert (sinkende Rohstoffpreise, bessere Verhandlungsposition bei Lieferanten etc.). Und es wurden sofort proaktive Maßnahmen im Einkauf gesetzt, wie Verstärkung des Lieferantenmanagements, des Riskmanagements und Forcierung von Preisverhandlungen. Ein wesentliches Ergebnis war die Wiederbelebung des lokalen Sourcing, da hier die Lieferketten flexibler, die Abhängigkeiten von weltweiten Entwicklungen, z.B. im Logistikbereich, geringer sind.

Der Maschinenbauer Salvagnini, vertreten durch **Günther Pressler**, Logistik Manager, hat sich ebenfalls frühzeitig mit der Frage der Risiken und Chancen auseinandergesetzt und den Einkauf als „Krisenmanager“ definiert, um „Sicheres Bestandsmanagement in unsicheren Zeiten“, so der Titel des Vortrags, zu gewährleisten.



Liquidität zu sichern, Versorgung zu sichern und den Einkauf, aber auch die Lieferanten, fit für die Zukunft zu machen, sind dabei die obersten Ziele. Im Zentrum stehen dabei unterschiedliche Maßnahmen im Rahmen des Bestandsmanagements wie die Optimierung von Lagerbeständen, die richtige Beschaffungsstrategie und das Lieferantenmanagement.



Prof. Dr. habil. Josef Fröhlich von AIT – Austrian Institute of Technology (vormals Austrian Research Center, ARC) zeigte in seinem Vortrag die Bedeutung von Innovation für den Wirtschaftsstandort Österreich auf und lieferte Einblicke in Studien zum Thema Innovationsförderung im Bereich der öffentlichen Beschaffung.

Wann wird der Einkauf in die Produktentwicklung eingebunden, welche Wechselwirkungen ergeben sich aus den unterschiedlichen Anforderungen von Produktdesign und Beschaffung, wie werden aus kreativen Ideen wirtschaftlich tragende Produkte?

Wie Innovationsprozesse in der Praxis ablaufen, zeigten **Prok. Dipl.-Ing. Klaus Dieter Raab**, Leiter Produktentwicklung, und **Prok. Erwin Nemesch**, Leiter Beschaffung, Wiesner Hager Möbel GmbH, anhand einiger konkreter Beispiele der aktuellen Möbelproduktion des Unternehmens.



Der erste Tag wurde von **Dr. Gertrude Wille-Römer**, Führungskräfte-Coach, mit einem Vortrag über die Macht der Gedanken beschlossen. „Krise? – Na und. Das ist schon wieder nicht das Ende“ – es kommt darauf an, was man daraus macht, wie man darüber denkt und worauf man seine Aufmerksamkeit konzentriert.

Frau Dr. Wille-Römer zeigte, wie man durch Gedanken die eigenen Gefühle verändern kann und welchen Einfluss das, was wir heute denken, auf unsere Zukunft hat: „Wie Sie fühlen, so ist Ihr Leben.“

Ein schöner Übergang zum Abendprogramm, das nach einem Aperitif auf Einladung des Spa Hotel Bründl und dem Dinner im Hotelrestaurant zur Canon Late Night und einer Verlosung verschiedener Produkte der Sponsoren bzw. Partner Arbor, Canon, Hoffmann Austria Qualitätswerkzeuge und Wiesner-Hager führte. Den musikalischen Part des Abends bestritten die Leonfelder Dixies, die in der Hotelbar für Stimmung sorgten.



Den zweiten Tag eröffnete eine hochkarätige Runde, die über „Win-Win – Nur ein Feigenblatt am Verhandlungstisch? – Einkauf & Verkauf im Wechselbad von Kooperation & Wettbewerb“ diskutierte. **Johann Bancej**, Verkaufsleiter Mars Austria OG, **Prok. Siegfried Meissl**, Manager Purchasing sappi Austria Produktions-GmbH & Co. KG, **Mag. Martin Ögg**, Herausgeber „VERKAUFEN“ und **Rudolf Schwarz**, Einkaufsleiter voestalpine Stahl Linz GmbH, sprachen, moderiert von **Dipl.-Ing. Jörg Köck**, über Definitionen und Rolle von „Win-Win“ im Verhältnis Einkauf-Verkauf.



Das komplexe Thema warf verschiedene Fragen zu Sichtweisen von Win-Win auf, die kulturelle, ethische und unternehmenspolitische Dimensionen genauso streiften wie die Stichworte Beziehungsaufbau, Vertrauen, Fairness, Ziele, Strategien und Verhandlungstaktik. Einig war sich die Runde darin, dass sich langfristig nur mit einem übereinstimmenden Grundverständnis von Win-Win fruchtbare Geschäftsbeziehungen aufbauen lassen.



Im Anschluss daran sprach **Mag. Andreas Krebs**, Mitglied des Vorstands, GrECo International AG, über ganzheitliches Enterprise Risk Management und darüber, welche Rolle dem Einkauf hier zukommt.

Mag. Krebs stellte die unterschiedlichen Markt- und Geschäftsrisiken dar und zeigte anhand von Beispielen, wie eine solche Risikoanalyse in der Praxis in Unternehmen durchgeführt werden kann und welche Maßnahmen getroffen werden können, um Risiken adäquat zu begegnen.

Wie die voestalpine Rohstoffbeschaffungs-GmbH mit den Risiken der Rohstoffbeschaffung in Zeiten angespannter Märkte umgeht, schilderte **Mag. Peter Sixt, MBA**, der in seinem Unternehmen pro Jahr ein Einkaufsvolumen von 500 Mio. Euro verwaltet.

Er ging detailliert auf die Problemfelder ein, die sich sowohl in vertraglicher wie in betrieblicher und strategischer Hinsicht in der Beschaffung von Rohstoffen für einen stahlerzeugenden Betrieb ergeben und gewährte einen sehr praxisorientierten Einblick in seine Strategien, den aktuellen Marktgegebenheiten in einem sich wandelnden Umfeld zu begegnen.



Liquidität ist in den Unternehmen in den letzten Monaten zu einem wichtigen Stichwort geworden. Welche Möglichkeiten der Liquiditätssicherung Unternehmen in Einkaufs- und Lieferprozessen zur Verfügung stehen, zeigte **Mag. Christine Howadt**, Head of Global Trade Services Austria, Fortis Bank.

Sie erläuterte die Prinzipien und den Nutzen der Sicherungsinstrumente Dokumentenakkreditiv, Bankgarantie und Kreditversicherung und nannte die Kriterien, die Unternehmen erfüllen müssen, um von Banken hinsichtlich dieser Instrumente unterstützt zu werden.



Nach der Mittagspause trat **DDr. Meinhard Ciresa**, Rechtsanwalt, auf und lieferte einige Schlaglichter auf das Thema „Von der Geschenkannahme zur Preisabsprache“. Anfüttern, Geschenkannahme, Korruption: schillernde Begriffe, die in der aktuellen Rechtsprechung zu gewissen Unsicherheiten ob der Definitionen, der Größenordnungen und der Betroffenen – was ist zum Beispiel ein Amtsträger? – führen.

DDr. Ciresa zeigte fundiert und unterhaltsam auf, dass hier noch Einiges der Konkretisierung durch die Justiz harrt. Im zweiten Teil seiner Ausführungen ging der Anwalt auf Preisabsprachen und Einkaufskartelle ein und brachte ein paar Beispiele aus der letzten Zeit.



Den Bogen zum ersten Vortrag zur Stimmung in der Bevölkerung schlug nun der letzte Vortrag dieses Einkäufertags. **Mag. Michael Lielacher**, Börsianer, Unternehmer und Autor, meinte: „Die Krise war gestern!“ Er mahnte dazu, die in den Medien kolportierten Zahlen zur globalen Wirtschaftslage nicht unhinterfragt zu lassen, und riet dazu, genauer hinzuschauen, wenn es um Kennzahlen aus der Volkswirtschaft geht, denn diese seien allgemein nicht so schlecht, wie mancherorts der Eindruck erzeugt würde.

Nach diesen optimistischen Ausführungen schloss der 36. Einkäufertag mit einer kurzen Verabschiedung durch den Moderator Jörg Köck und einer Einladung für das nächste Jahr durch Bibiane Sibera, Generalsekretär des Forums Einkauf.

Save the date:

Österreichischer Einkäufertag 2010

16. – 17. Juni

Krems an der Donau

Mitglieder im Forum Einkauf nehmen zum Vorteilspreis teil!

<http://einkauf.opwz.com>