

STAHLPREISE ERREICHEN REKORDNIVEAU

In dieser Ausgabe:

Stahlpreise erreichen Rekordniveau	1
Kurz notiert: Eubicon und MASAI	3
EinkaufsmanagerIndex.de: April 2004	3
Stimmungsbarometer „E-Procurement“ 2004	3
Der Mittelstand und die Osterweiterung	4
Für Sie gelesen: Change Management leicht gemacht	5
Impressum	5

Liebe Leserinnen und Leser,

der Verleger und Herausgeber („Die Zeit“) Gerd Bucerus (1906 - 1995) sagte einmal:

„Die Kraft, große Dinge zu entscheiden, kommt aus der ununterbrochenen Beobachtung der kleinen Dinge.“

Viel Erfolg bei Ihren geschäftlichen Entscheidungen wünscht Ihnen

Ihr *Armin Pulic*



Foto: ThyssenKrupp Steel AG

Die Stahlpreise befinden sich auf dem höchsten Niveau seit 1989, für einzelne Stahlsorten, wie z. B. Betonstahl, sind inzwischen historische Höchststände erreicht.

Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, verteuerte sich Walzstahl innerhalb der letzten vier Monate um durchschnittlich 16,5 % (April 2004 gegenüber Dezember 2003). Die Preisanstiege fielen für einzelne Stahlsorten jedoch sehr unter-

schiedlich aus: Besonders starke Erhöhungen seit Dezember 2003 gab es bei Betonstahl (+ 86,4 %), Walzdraht (+ 45,7 %), schweren Profilen (+ 27,0 %) und Formstahl (+ 22,6 %). Die Preise anderer Sorten (Warmbreitband + 14,5 %, Grobblech im Quertobereich + 11,3 %, schmelztauchveredelte Bleche + 4,2 %) stiegen bislang weniger stark, was darauf zurückzuführen ist, dass die Produzenten in der Regel über längerfristige Verträge mit ihren Ab-

nehmern verbunden sind. Es ist zu erwarten, dass auch die Preise dieser Sorten in den nächsten Monaten kräftig erhöht werden.

So hat beispielsweise die ThyssenKrupp Nirosta Präzisionsband GmbH Anfang Mai 2004 mitgeteilt, den Grundpreis für Präzisionsband um rund 150 Euro pro Tonne erhöhen zu müssen. Die Begründung: „Mit dieser Preisanpassung reagieren wir auf die gestiegenen Grundprei-

(Fortsetzung auf Seite 2)

se für Vormaterial und die erheblichen sonstigen Kostensteigerungen, die nicht mit dem Legierungszuschlag erfasst werden.“

Ursachen sind vielfältig

Die Ursachen für diese drastischen Preissteigerungen liegen ganz wesentlich in der erhöhten weltweiten Nachfrage nach Stahl, was vor allem aus dem steigenden Stahlbedarf der boomenden chinesischen Wirtschaft resultiert. Allein im Jahr 2004 wird der Stahlverbrauch Chinas nach Angaben des Internationalen Eisen- und Stahlinstituts in Brüssel um voraussichtlich knapp 13 % gegenüber dem Vorjahr zunehmen und höher sein als in der Europäischen Union und den USA zusammen. Weiterhin führt der beginnende Wirtschaftsaufschwung insbesondere in den USA dazu, dass die dezimierten Lagerbestände – auch in Erwartung weiter steigender Preise – wieder aufgestockt werden.

Die dadurch ausgelöste Verknappung der wichtigsten Rohstoffe für die Stahlerzeugung – Steinkohle, Eisenerz, Nichteisen-Metallerze sowie Stahl- und Eisenschrott – hat zu deren weltweiter Verteuerung geführt.

Davon ist die deutsche Wirtschaft, die stark von Importen abhängt, besonders betroffen. So lagen nach vorläufigen Berechnungen die Einfuhrpreise für Steinkohle im April 2004 um 40,4 % über dem Niveau des Vorjahres, importiertes Eisenerz verteuerte sich im selben Zeitraum um 16,8 %, Nichteisen-Metallerze um 48,7 % und Eisen- und Stahlschrott um 31,9 %.

Für im Inland verfügbare Rohstoffe waren ähnliche Tendenzen zu beobachten: Die Großhandelspreise für Eisen- und Stahlschrott stiegen gegenüber dem Vorjahr um 44,3 % und für Schrott von Nichteisenmetallen um 22,4 %. Die Erzeugerpreise für deutsche Steinkohle waren im April 2004 um 23,0 % höher als im April 2003, die Preise für aufbereitete metallische Sekundärrohstoffe stiegen um 19,3 %. Hinzu kommt, dass auch elektrischer Strom, der für bestimmte Stahlerzeugungsverfahren in großen Mengen benötigt wird, deutlich teurer ist als im Vorjahr.

Probleme in der Praxis

Anton Stoiber, Einkaufsleiter der Maschinenfabrik Niehoff GmbH & Co. KG, nennt die Probleme in der Praxis: „Mittler-

weile ist es so, dass bestehende Rahmenverträge von den Stahllieferanten gekündigt werden, um höhere Preise durchzusetzen. Ein großes Problem neben dem Stahlpreis ist jedoch die Verfügbarkeit des Stahls, selbst wenn man zähneknirschend die höheren Preise akzeptiert.“

Entwicklung

Die bereits vollzogenen und noch zu erwartenden Stahlpreiserhöhungen werden nicht ohne Auswirkungen auf die Preisentwicklung in den Wirtschaftszweigen bleiben, in denen Stahlerzeugnisse ein bedeutender Kostenfaktor sind. Dazu gehören vor allem die Herstellung von Metallernzeugnissen, der Maschinenbau, der Fahrzeugbau und das Baugewerbe. Insbesondere bei bestimmten Erzeugnissen der Metallverarbeitung schlagen sich die erhöhten Stahlpreise schon jetzt in gestiegenen Erzeugerpreisen nieder. So verteuerten sich beispielsweise Drahtwaren im April 2004 gegenüber dem Vormonat um 16,1 % (darunter Betonstahlmatten + 25,4 %), Stahlschutzplanken um 4,3 % und Behälter aus Eisen oder Stahl um 3,1 %. (DESTATIS, ap)

„Ein großes Problem neben dem Stahlpreis ist jedoch die Verfügbarkeit des Stahls, selbst wenn man zähneknirschend die höheren Preise akzeptiert.“

Übersicht der Unternehmen, bei denen die Einkaufsabteilung im Internet vertreten ist:
www.einkaufshomepage.de

KURZ NOTIERT

● **Eubicon geht an den Start:** „Eubicon ist der erste Service Provider, der für Einkäufer, Lieferanten und Hersteller eine gemeinsame Katalogdatenplattform auf Basis des BMEcat Standards international anbietet“, erläutert Peter Mund, Geschäftsführer Marketing/Vertrieb der Eubicon GmbH. Die Idee dazu ist bereits im September/Oktober 2003 geboren. Nach Auskunft der Eubicon sowie dem BME e. V. selbst, hält die

BMEnet GmbH, eine 100%-ige Tochter des BME e. V., eine „Minderheitsbeteiligung“ an dieser neugegründeten Gesellschaft - ohne jedoch konkrete Zahlen auf Nachfrage nennen zu wollen. Zweiter Gesellschafter, und damit Hauptgesellschafter, soll ein Invest- und Finanzkonsortium „J. S. Unternehmensbeteiligungen GmbH“ aus Nürnberg sein, die vormals in München ihren Sitz hatte. (bf,ap)

● **MASAİ Logistics:** Der Einkaufsberater MASAİ baut das eigenständige Geschäftsfeld Logistics auf. „In der europäischen Automobilindustrie dürfte die Termintreue gerade einmal bei 35 Prozent liegen...“, so Marc Staudenmayer, Geschäftsführer von MASAİ. MASAİ Logistics arbeitet ausschließlich erfolgsabhängig und trägt damit das gesamte Projektrisiko. (ap)



STIMMUNGSBAROMETER „E-PROCUREMENT“ 2004

Mehr als ein Drittel der Unternehmen aus der Industrie sowie dem Handel- und Dienstleistungssektor in Deutschland setzt derzeit noch keine elektronischen Kataloge (Desktop Purchasing) ein. „Dennoch gehen die Unternehmen branchenübergreifend davon aus, dass der Anteil des über E-Procurement-Tools abgewickelten Beschaffungsvolumens stark steigt“, erklärte Ulrich Fricke, Vorstandsvorsitzender des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V. (BME), während der Fachmesse e_procure 2004 in Nürnberg.

Das „Stimmungsbarometer Elektronische Beschaffung 2004“ hat der BME erstmals im

April 2004 durchgeführt. Die Umfrageteilnehmer (Stichprobe: 152 Unternehmen) repräsentieren einen Jahresumsatz von insgesamt 427,5 Mrd. Euro, 1,7 Mio. Mitarbeiter und ein Online-Beschaffungsvolumen von 63 Mrd. Euro. Befragt wurden die Unternehmen nach der Nutzung von Desktop Purchasing (Einkauf über Online-Kataloge) und E-Sourcing (elektronische Ausschreibungen und Auktionen).

Ausgewählte Ergebnisse der Umfrage:

- Bei den gegenüber Desktop Purchasing komplexeren elektronischen Ausschreibungen und Auktionen ist die Industrie weiter als Handel/Dienstleistungen.
- Der überwiegende Teil

der Unternehmen beider Branchen wickelt erst einen wertmäßigen Anteil von bis zu 10 % seines Beschaffungsvolumens über Kataloge bzw. Ausschreibungen ab.

- Über die Hälfte der Unternehmen setzt noch keine E-Sourcing-Tools ein.

- Die Unternehmen gehen branchenübergreifend davon aus, dass der Anteil des über E-Procurement-Tools abgewickelten Beschaffungsvolumens insbesondere bei C- und B-Artikeln stark steigt.

- 30 % der Unternehmen beider Branchen haben sich bisher noch nicht mit der Ermittlung der Einsparpotenziale über die gesamte Pro-

(Fortsetzung auf Seite 4)

EINKAUFSMANAGER INDEX APRIL 2004

Deutschland:

BME/Reuters
Einkaufsmanager-Index
55,3
(saisonbereinigt)

Österreich:

BA-CA
EinkaufsmanagerIndex
53,9

USA:

ISM Purchasing
Manager's Index
62,4

Ausführlichere Informationen finden Sie im Internet unter www.EinkaufsmanagerIndex.de

zesskette befasst.

- Mehr als die Hälfte der Unternehmen aus Handel/Dienstleistung gibt an, bis zu 25 % Prozesskosten eingespart zu haben. Fast ein Drittel der Industrieunternehmen erzielt Einsparungen bis zu 50 %.

Fazit

Über ein Drittel der Un-

ternehmen hat bisher das Desktop Purchasing noch nicht für sich nutzbar gemacht. Mehr als die Hälfte haben noch keine Erfahrungen mit Auktionen bzw. Ausschreibungen gesammelt. Das bedeutet ein hohes Risiko. Die Unternehmen lassen große Kostensenkungspotenziale brach liegen und vergeben gleichzeitig

wichtige Wettbewerbsvorteile gegenüber „schnelleren“ Wettbewerbern. 40 % der am Stimmungsbarometer teilnehmenden Unternehmen beider Branchen sagen aus, Einsparungen bis zu 25 % bei den Prozesskosten zu erzielen. 26 % der Industrieunternehmen erreichen sogar Einsparungen bis zu 50 %.

(BME,ap)



DER MITTELSTAND UND DIE OSTERWEITERUNG

Die Erweiterung der Europäischen Union um zehn mittel- und südosteuropäische Staaten ist auch für die mittelständische Wirtschaft bedeutsam. Eine große Rolle spielen dabei die Warenverkehrsfreiheit, also die Abschaffung der Binnenzölle und das Verbot mengenmäßiger Einfuhr- und Ausfuhrbeschränkungen sowie alle Maßnahmen gleicher Wirkung zwischen den Mitgliedsstaaten, ferner die Personenverkehrsfreiheiten, nämlich die Freizügigkeit für Arbeitnehmer und die Niederlassungsfreiheit für Selbständige, schließlich die Freiheit des Dienstleistungsverkehrs für grenzüberschreitende Dienstleistungen.

Der Export in die östlichen Nachbarstaaten erhöht sich mit dem Beitritt zur Europäischen Union wesentlich. Durch die Exporte werden heimische Produktionsanlagen erweitert oder bes-

ser ausgelastet. Das schafft neue Arbeitsplätze und sichert bestehende; grenznahe Unternehmen werden diese Chancen ganz besonders nutzen können. Begünstigte Produktgruppen werden vor allem Maschinen, hochwertige Konsumgüter sowie Werkzeuge und Elektronik sein.

Die Importe aus den Beitrittsländern in die Bundesrepublik Deutschland werden stark zunehmen. Damit werden heimische Zulieferer Aufträge verlieren, insbesondere im „low technic sector“. Ein Strukturwandel wird sich in diesen Bereichen intensivieren. Auch die Metallbearbeitung, die Bekleidungsindustrie, Glaswaren und Baustoffprodukte werden betroffen sein. Produktionskooperationen können allerdings manche dieser Probleme auffangen, dadurch können Vorprodukte günstiger produziert werden. Diese Produktionskooperationen können zur Folge haben,

dass die daran teilhabenden Unternehmen international wettbewerbsfähiger werden.

Eine massive Zuwanderung aus den Beitrittsstaaten wird wahrscheinlich trotz Freizügigkeit nicht stattfinden, auch nicht in die Grenzregionen. Allerdings wird der in manchen Wirtschaftsbereichen herrschende Fachkräftemangel durch das Zusammenwachsen der Arbeitsmärkte in den Grenzregionen behoben werden.

Vor dem Hintergrund der Sorgen mittelständischer Betriebe und Arbeitnehmer vor möglichen negativen Auswirkungen der EU-Osterweiterung bei der Entwicklung des Arbeitsmarktes wurden in den Beitrittsverhandlungen flexible und zeitlich begrenzte Übergangsregelungen im Bereich der Arbeitnehmerfreizügigkeit durchgesetzt, um eine Chance zu einer

(Fortsetzung auf Seite 5)

„... Dabei werden heimische Zulieferer Aufträge verlieren, insbesondere im «low cost sector»...“

spannungsfreien Anpassung, insbesondere für das vorwiegend mittelständisch geprägte Handwerk, zu geben.

Diese Regelung eröffnet gleichzeitig die Möglichkeit einer bedarfsorientierten Zuwanderung von qualifizierten Arbeitskräften.

Unternehmen im Grenzgebiet können noch stärker als bisher die Chancen von Produktionskooperationen mit den Unternehmen in den Beitrittsländern nutzen. Auch werden die beitriftswilligen Länder Mittel- und Osteuropas wegen ihres deutlich niedrigeren Lohnniveaus als Produktionsstandorte interessant. Verlagerungen von Teilproduktionen und die Bildung strategischer Produktionsverbände eröffnen für mittelständische Unternehmen Möglichkeiten, die eigene Marktposition und die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu sichern und zu verbessern. Hauptmotiv für Direktinvestitionen sollte neben den Lohnkostenvorteilen in erster Linie die Absicht sein, Marktpräsenz zu zeigen, um die Vorteile bei der Er-

schließung der Märkte zu haben. Niedrige Lohnniveaus und die guten Förderungsmöglichkeiten für Unternehmen in den Beitrittsländern schüren allerdings in den lohnintensiven Industrie- und Dienstleistungsunternehmen in Deutschland die Angst vor Wettbewerbsverzerrungen, so dass es zu strukturellen Verwerfungen insbesondere in den Grenzgebieten kommen könnte.

In den Beitrittsländern besteht ein hoher Ausbaubedarf. Insbesondere im Bereich der Umwelttechnologie, wie etwa in den Bereichen Abwasser und Abfall, könnten deutsche Technologie und deutsches Wissen gefragt sein. Im Bereich der Dienstleistungsfreiheit wurden für die Branchen des Bauhaupt- und Bau- nebengewerbes sowie für das Reinigungs- gewerbe Übergangsfristen angestrebt. Transportunternehmer der Beitrittsländer sind vom innerstaatlichen Güterkraftverkehr in anderen EU-Staaten wegen drastischer Unterschiede in der Kostenstruktur und unterschiedlicher gesetzlicher bzw. tariflicher Rahmenbedingungen für

eine Übergangsfrist ausgeschlossen.

Die Osterweiterung der EU ist im Großen und Ganzen von Vorteil für die mittelständische Wirtschaft. Dem Grenzland, das jahrzehntlang als Zonenrandgebiet Fördergebiet war, bieten sich mit der Erweiterung der Europäischen Union nach Osten historische Chancen, da sich gewaltige Märkte vor der Haustüre auftun. Für die Wirtschaft der Grenzräume ergeben sich Möglichkeiten der Arbeitsteilung, die die heimischen Arbeitsplätze sichert und die Wettbewerbsfähigkeit steigert.

Die Osterweiterung wird aber auch eine Reihe von Problemen mit sich bringen. Schon seit der Grenzöffnung gibt es zunehmenden Konkurrenzdruck und Standortwettbewerb, die zu einem Strukturwandel in den Grenzregionen führen können.

von Prof. Dr. Dr. h. c.
Gilbert Gorning

Er ist u. a. Geschäftsführender Direktor des Instituts für Öffentliches Recht, Mitglied der Forschungsstelle mittelständische Wirtschaft und Sprecher der Forschungsstelle für Finanzdienstleistungsrecht der Philipps-Universität Marburg.

IMPRESSUM

procurementLETTER bietet Fach- und Führungskräften Informationen und Know-how zu aktuellen Entwicklungen und Trends aus bzw. für Einkauf, Beschaffung u. (E-) Procurement. Der procurementLETTER erscheint i. d. R. monatlich. Der Bezug ist kostenfrei. Weitere Informationen zu procurementLETTER unter www.procurementletter.de

© Copyright 2004
procurementletter

ISSN:
1618-5862

Chefredakteur & Herausgeber:
Armin Pulic (ap)

(Freie) Autoren / Redakteure:
genannt bei den jeweiligen Artikeln

Kontakt:
procurementletter
Postfach 260, D-91292 Forchheim
redaktion@procurementletter.de

procurementLETTER, der Betreiber sowie die Autoren übernehmen keinerlei Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit und Qualität der bereitgestellten Informationen. Haftungsansprüche gegen den procurementLETTER, den Betreiber oder die Autoren, welche sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen.

FÜR SIE GELESEN:

„CHANGE MANAGEMENT LEICHT GEMACHT“

Change Management ist ein wichtiger Bestandteil der heutigen Arbeitswelt. Doch Veränderungen sind kein Selbstzweck.

In dem vorliegenden Werk findet man zahlreiche Fallbeispiele und Checklisten, alles mit jeder Menge Hintergrundwissen angereichert.

Ein guter Ratgeber für den Einsteiger und den Profi gleichermaßen.
(ap)

Unsere Wertung:
★★★★☆



ISBN: 3-8323-1055-X
Redline Wirtschaft; 19,90 €

procurementletter

Archiv

Alle Ausgaben unter
www.procurementletter.de/archiv