

## EINKAUFSGESCHÄFTE IN DEN NIEDRIGLOHNLÄNDER BOOMEN

### In dieser Ausgabe:

Einkaufsgeschäfte in den Niedriglohnländern boomen	1
Gildemeister gewinnt den BME-Innovationspreis 2004	3
EinkaufsmanagerIndex: November 2004	4
Kurz notiert: „Außenhandel mit Stahl“, „Perschmann ist TOP-Lieferant“, „K+N & Häring“	4
Veranstaltungstipp: 6. Logistics Forum Duisburg (23. - 24. Februar 2005)	5
Für Sie gelesen: Purchasing & Supply Management	5
Impressum	5

### Liebe Leserinnen und Leser,

Jean-Paul Sartre (frz. Philosoph u. Schriftsteller, 1905 - 1980) sagte:

*„Weihnachten ist ein Fest der Freude. Leider wird dabei zu wenig gelacht.“*

Ihnen wünsche ich für die restlichen Tage dieses Jahres Freude und möglichst wenig Stress. Bis zur nächsten Ausgabe des procurementletter verbleibe ich mit besten Grüßen...

Ihr *Armin Pulic*



Fotomontage: u. a. Tenovis

Deutsche Unternehmen bevorzugen bei der Materialbeschaffung sichere „Nearshore-Länder“ - also geographisch nahe ausländische Beschaffungsmärkte wie die Tschechische Republik, Polen oder Ungarn - gegenüber „Offshore-Ländern“ - also geographisch weit entfernten Beschaffungsmärkten wie z. B. China. In Fernost werden zwar die Erwartungen bei der Kosteneinsparung erfüllt, doch oft stimmt die Leistung nicht. Dies

sind die deutschen Vorabergebnisse der diesjährigen Procurement-Studie Accenture und dem Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf u. Logistik e. V. (BME). Die weltweiten Ergebnisse werden im Januar 2005 veröffentlicht.

Global Sourcing in Niedriglohnländern boomt. Drei Viertel aller Unternehmen verfügen über mehrjährige Erfahrung bei der Materialbeschaffung in den so genannten „Nearshore-Ländern“ Osteuropas - Tendenz stei-

gend. Allerdings haben hier vor allem die deutschsprachigen Länder erheblichen Nachholbedarf: In punkto Einsparungen liegen sie um gut ein Fünftel unter dem weltweiten Durchschnitt von immerhin 16 Prozent.

Obwohl der Trend zum Global Sourcing weiter zunimmt, bleiben weite Potenziale ungenutzt. Der Grund: Das Einkaufsgeschäft mit wesentlich günstiger und höherwertig anbietenden Offshore-Ländern

(Fortsetzung auf Seite 2)

gilt hierzulande als zu risikoreich.

Unternehmen im deutschsprachigen Raum sehen die Vorteile der Beschaffung in Niedriglohnländern in erster Linie bei der Kostenreduktion. Während 94 Prozent der befragten mit den Einsparungen zufrieden sind, zeigen sich nur 28 Prozent mit der Qualität der Leistung einverstanden. Das ist jedoch verwunderlich, da es bekannt ist, dass erfolgreiche Unternehmen nicht nur Zeichnungen und Qualitätsrichtlinien an Lieferanten senden, sondern Qualitätssicherung direkt vor Ort beim Lieferanten beginnen. Aber auch hinsichtlich der Leistungsfaktoren wie „Logistik“ und „Produktinnovation“ dominiert die Unzufriedenheit.

#### **Beschaffung in Offshore-Ländern: besser, aber zu riskant**

Als Haupthindernisse für den Einkauf in Offshore-Ländern werden zumeist Sicherheitsprobleme angeführt, wie etwa die Wahrung von Marken- und Patentrechten oder Materialschwund. Um diese Risiken zu minimieren, sind deutschsprachige Unternehmen bereit, weniger günstigere, aber dafür als siche-

rer empfundene Beschaffungspartner zu wählen. Daher werden laut der Studie Länder wie China bei der Materialbeschaffung - ganz im Gegensatz zum weltweiten Trend - im deutschsprachigen Raum nur von 10 Prozent der Unternehmen bevorzugt.

#### **Global Sourcing - mehr als nur Schnäppchenjagd**

Dr. Holger Hildebrandt, BME-Hauptgeschäftsführer: „Viele deutsche Unternehmen beschaffen seit Jahrzehnten im Ausland, sie haben ihre Erfahrungen mit fehlender Rechtssicherheit, Qualitäts- und Technologiemängel sowie nachlässiger Termintreue gemacht. Für einen großen deutschen Automobilzulieferer beispielsweise lohnt sich der Einstieg in neue Beschaffungskanäle im Osten wegen des höheren Aufwands für Kontaktpflege und Qualitätskontrollen nur bei signifikanten Einsparungen von etwa 20 %.“ Die Schmerzgrenze bei Auslandsengagements müsse jedes Unternehmen selbst bestimmen, so Hildebrandt.

Das Beschaffungssicherheit, niedrige Preise und hohe Qualität kein Widerspruch sein muss, belegte die Studie. Da-

nach wählen die diesbezüglichen Innovatoren, die so genannten „High Performer“, ihre Lieferanten nicht nur nach dem Preis aus. Sie sorgen im Rahmen von strategischen Partnerschaften auch für eine Erhöhung der Leistungsfähigkeit. „Die Global-Sourcing-Strategie muss Teil der Unternehmensstrategie werden. Das ist weitaus mehr als eine reine Schnäppchenjagd“, sagt Stephan Haupt, Executive Director Supply Chain bei Accenture. Zu einem ganzheitlichen Sourcing-Ansatz gehören laut Haupt sowohl die gründliche Lieferantenauswahl als auch deren kontinuierliche Weiterqualifizierung und Integration in die eigene Wertschöpfungskette.

Interessant in diesen Zusammenhang auch die Aussage von Prof. Dr. Norbert Winkeljohann, Vorstandsmitglied bei PriceWaterhouseCoopers (PwC) und zuständig für den Geschäftsbereich Mittelstand: „In spätestens fünf Jahren muss fast jeder größere deutsche Mittelständler in China präsent sein, wenn er die dortigen Chancen nicht verschlafen will“.

(a|p)

**„...Daher werden laut der Studie Länder wie China bei der Materialbeschaffung - ganz im Gegensatz zum weltweiten Trend - im deutschsprachigen Raum nur von 10 % der Unternehmen bevorzugt...“**

Anzeige

**Übersicht der Unternehmen, bei denen die Einkaufsabteilung im Internet vertreten ist:**  
**[www.einkaufshomepage.de](http://www.einkaufshomepage.de)**

## GILDEMEISTER GEWINNT DEN BME-INNOVATIONSPREIS 2004

Die GILDEMEISTER Aktiengesellschaft hat für ihr erfolgreiches Einkaufs- und Logistikmanagement den diesjährigen Innovationspreis des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) im Rahmen des 39. BME Symposium Einkauf und Logistik in Berlin erhalten. Prof. Dr.-Ing. Raimund Klinkner, GILDEMEISTER-Vorstand für Produktion und Logistik, nahm die bedeutende Auszeichnung gemeinsam mit Roland Lechner, GILDEMEISTER-Einkaufsleiter, in Berlin mit großem Stolz entgegen.

Das Unternehmen erhält den Preis für sein innovatives Beschaffungskonzept, das die Effizienz von Einkauf und

Logistik nachhaltig steigert. Das Konzept gründet auf drei Säulen: Im Rahmen des coSupply®-Lieferantenmanagements werden die Lieferpartner in Entwicklung und Logistik und damit in den Wertschöpfungsprozess eingebunden. Hinter coSupply® steckt ein innovativer Ansatz mit drei Merkmalen: communication (Kommunikation), cooperation (Kooperation) und competence (Kompetenz).

Im Materialgruppenmanagement steht die teamorientierte Zusammenarbeit von Einkauf und Technik im Vordergrund. Das integrierte „Global Sourcing“ stellt sicher, dass die Produktionsstandorte den optimalen Nutzen aus den Beschaffungsmöglichkei-

ten des Konzerns ziehen können.

„Insgesamt hat GILDEMEISTER vielfältige logistische Netzwerke etabliert und bleibt somit auf den sich schnell verändernden globalen Märkten wettbewerbsfähig“, erläutert Prof. Dr.-Ing. Klinkner.

Das prämierte Konzept überzeugt durch seine Erfolge: Neben den reduzierten Lager- und Materialkosten profitiert GILDEMEISTER von den Einspar-Effekten, die durch die Standardisierung und Internationalisierung realisiert wurden. Dabei bleibt das langfristige Ziel bestehen, sich auf vertiefte Systempartnerschaften zu fokussieren.

(a) | p. GILDEMEISTER)



Foto: GILDEMEISTER AG

Preisverleihung des BME-Innovationspreis 2004: Nina Ruge (ZDF, l.), Prof.-Dr. Ing. Raimund Klinkner (stellv. GILDEMEISTER-Vorstandsvorsitzender, m.) und Roland Lechner (GILDEMEISTER-Einkaufsleiter, r.).

• **Eisen- und Stahlausfuhr: Menge + 5%, Wert + 22%.** Die deutschen Ausfuhr von Eisen und Stahl haben von Januar bis September 2004 mengenmäßig um 4,6% auf 23,6 Mill. Tonnen zugenommen, der Ausfuhrwert stieg um 21,6% auf 12,0 Mrd. € Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, nahmen auch die deutschen Importe von Eisen und Stahl in den ersten drei Quartalen 2004 mengenmäßig um 4,6% auf 18,1 Mill. Tonnen zu, der Wert nahm um 23,7% auf 9,8 Mrd. € zu.

„Eisen und nicht legierter Stahl“ bildete dabei sowohl mengen- als auch wertmäßig den Großteil des deutschen Außenhandelsvolumens von Eisen und Stahl (Ausfuhr: 14,8 Mill. Tonnen im Wert von 6,9 Mrd. € Einfuhr: 10,9 Mill. Tonnen im Wert von 5,0 Mrd. €).

Die Hauptabnehmerländer für Eisen und Stahl aus Deutschland waren Frankreich (gewichtsmäßiger Anteil von 16% am exportierten Eisen und Stahl, wertmäßiger Anteil von 14%), Italien (Anteil von 12% bzw. 10%) und die Niederlande (Anteil von 10% bzw. 8%). Hauptlieferländer waren die Niederlande (gewichtsmäßiger Anteil von 14% des deutschen Gesamtimports von Eisen und Stahl,

wertmäßig 9%), Belgien (Anteil von jeweils 13%) sowie Frankreich (Anteil von 12% bzw. 14%).

Die deutlichsten Steigerungsraten bei der deutschen Ausfuhr von Eisen und Stahl gab es – innerhalb der zehn wichtigsten Abnehmerländer dieser Güter – im Handel mit den Vereinigten Staaten (Menge +36,7%), Frankreich (+10,8%) und Spanien (+8,4%). Innerhalb der für Deutschland zehn wichtigsten Lieferländer von Eisen und Stahl stiegen die Einfuhren dieser Güter am deutlichsten beim Handel mit Belgien (mengenmäßige Zunahme um 29,1%), Russland (+24,4%) und der Tschechischen Republik (+15,6%). (a|p)

• **Hch. Perschmann GmbH ist TOP-Lieferant der Volkswagen Group.** Die Hch. Perschmann GmbH, ein langjähriger Partner der Hoffmann Group, wird mit dem Volkswagen Group Award 2004 ausgezeichnet. Der Wolfsburger Konzern verleiht diese begehrte Auszeichnung alle zwei Jahre an seine Top-25-Lieferanten weltweit. Dr. Bernd Pischetsrieder, der Vorstandsvorsitzende des VW Konzerns, und F.J. Garcia Sanz, Konzernvorstand für Beschaffung, überreichten

den Preis in der Kategorie „Unternehmerische Leistung“ an Geschäftsführer Justus Perschmann im Oktober 2004 in Warschau. (a|p)

➔ [www.perschmann.de](http://www.perschmann.de)

• **Kühne + Nagel übernimmt Häring Service Company.** Die Kühne + Nagel (AG & Co.) KG hat die Häring Service Company AG mit Hauptsitz in Grafenau (Bayerischer Wald) übernommen. Diese Akquisition ist ein weiterer bedeutender Schritt im Rahmen der Kühne + Nagel-Strategie, die Landverkehrsaktivitäten in Deutschland auszubauen und die Marktposition in der Kontraktlogistik zu stärken. Christian Just, Vorsitzender des Vorstandes der Häring Service Company AG: „Wir sind stolz darauf, Mitglied einer so erfolgreichen Logistikgruppe wie Kühne + Nagel zu werden. Dies bietet Vorteile für unser Unternehmen und seine Kunden.“ Die Vereinbarung steht unter dem Vorbehalt der Zustimmung der zuständigen Kartellbehörde. Über den Kaufpreis vereinbarten die Parteien Stillschweigen. (a|p)

➔ [www.kn-portal.de](http://www.kn-portal.de)

## EINKAUFSS MANAGER INDEX NOVEMBER 2004

### Deutschland:

BME/Reuters  
Einkaufsmanager-Index  
**49,9**

### Österreich:

BA-CA  
EinkaufsmanagerIndex  
**52,3**

### Schweiz:

SVME Purchasing  
Managers' Index  
**56,7**

### USA:

ISM Purchasing  
Manager's Index  
**57,8**

Ausführlichere Informationen  
finden Sie im Internet unter  
[www.EinkaufsmanagerIndex.de](http://www.EinkaufsmanagerIndex.de)

## VERANSTALTUNGSTIPP: 6. LOGISTICS FORUM DUISBURG (23. – 24. FEBRUAR 2005)

Zum sechsten Mal treffen sich im kommenden Februar Logistik-Experten aus allen Branchen auf dem Logistics Forum Duisburg. Unter dem Motto „Herausforderungen – Innovationen – Praxislösungen“ zeigt das Forum Lösungen für die operative Logistik und die Schnittstellen zwischen Industrie, Handel und Dienstleistung. Das Forum hat ein neues Gesicht erhalten und wird erstmals im neu errichteten Business

Center der MSV-Arena in Duisburg stattfinden.

Das kompakte Programm bietet in anderthalb Tagen Platz für Vorträge, Diskussionsforen, Workshops und erstmals auch für Outdoor-Veranstaltungen. Hier können die Teilnehmer beispielsweise das QVC-Logistikzentrum in Hückelhoven, den UPS-Hub in Köln oder das Kommissionierzentrum von Lekkerland-Tobaccoland in Oberhausen besichtigen. Auch das „RFID Innovation Center“ in

Neuss steht hier auf dem Programm.

Schirmherr ist der Ministerpräsident des Landes Nordrhein-Westfalen, Peer Steinbrück. Im Podium diskutieren u. a. Harald Schartau, Minister für Wirtschaft und Arbeit des Landes Nordrhein-Westfalen, Dr. Hugo Fiege, Geschäftsführender Gesellschafter der Fiege Group sowie Johann C. Lindenberg, Vorsitzender der Geschäftsführung der Unilever Deutschland GmbH. [www.bvl.de](http://www.bvl.de) (a|p,bf)



**6. LOGISTICS FORUM  
DUISBURG  
23. – 24.02.2005**

## FÜR SIE GELESEN: PURCHASING & SUPPLY...

Das englischsprachige Standardwerk von Michiel R. Leenders, Harold E. Fearon, Anna E. Flynn und P. Fraser Johnson in der 12. Edition ist über 740 Seiten stark.

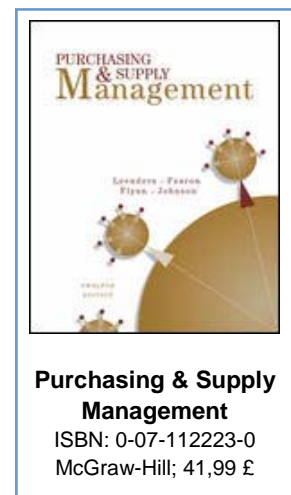
Es zeigt das Thema Beschaffung & Lieferantenmanagement aus anglo-amerikanischer Sicht hervorragend auf. In den

insgesamt 18 Kapiteln beginnt es zunächst mit „(1) The Challenge of Purchasing and Supply Management“ bis hin zu „(18) Strategy in Purchasing and Supply Management“.

Im Vergleich zu den deutschen Standardwerken wirkt die amerikani-

sche Literatur zu diesem Thema sehr viel handlungsorientierter in den Formulierungen. Und jedes Kapitel stellt mit Fallbeispielen („Cases“) einen Bezug zur Praxis her.

Ein sehr zu empfehlendes Werk für jeden, der über den Tellerrand blicken möchte. [www.mcgraw-hill.co.uk](http://www.mcgraw-hill.co.uk) (a|p)



## 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](http://www.procurementletter.de)

© Copyright 2004  
procurementletter

ISSN:  
1618-5862

Chefredakteur & Herausgeber:  
Armin Pulic (a|p)

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

Kontakt:  
procurementletter  
Postfach 260, D-91292 Forchheim  
[redaktion@procurementletter.de](mailto: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.

procurementletter

Archiv

Alle Ausgaben unter  
[www.procurementletter.de/archiv](http://www.procurementletter.de/archiv)