

Vortragsabend am 1. Dezember 2008 zum Thema

Internationale Beschaffungsmärkte

von Herrn Seemann

Einkaufsleiter und Prokurist der Fa. Witzemann



Eine Veranstaltung von:

Kontra den Materialkosten

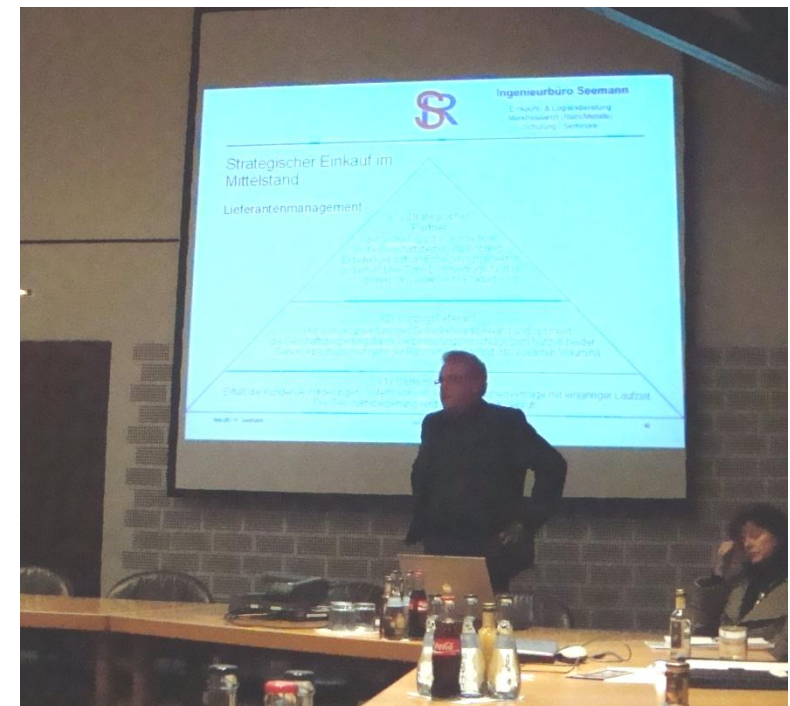
Einen interessanten Einblick in der Welt und die Denk- und Vorgehensweise eines strategischen (Chef-) Einkäufers gewährte Herr Seemann bei seinem Vortrag im neuen Rathaus in Rottweil.

Der große Kostendruck und damit die Notwendigkeit kostengünstig einzukaufen bedingt es, dass Unternehmen weltweit Ausschau nach günstigen Produkten und Rohstoffen halten müssen. Dies erfordert sowohl die ständige Präsenz in den entsprechenden Ländern und Märkten, als auch die Auseinandersetzung mit den Kulturen fremder Länder, mit Qualitätsunterschieden, Transportkosten und einer angepassten Logistik.

Auch „Überraschungen“ müssen einkalkuliert werden, so kann es durchaus sein, dass Ware wochenlang in einem Hafen liegt, weil Streiks oder Zollprobleme die Herausgabe verzögern.



Gleichzeitig hat ein strategischer Einkauf die zentrale Aufgabe, langfristige Lieferantenbeziehungen aufzubauen, Partner, die nicht nur liefern, sondern auch Produkte mit entwickeln und Probleme lösen. So wurde den Zuhörern bewusst, in welchem Spannungsfeld Einkäufer stehen zwischen Einsparungen, strategischen Partnerschaften und Marktdruck. Und es wurde klar, dass Unternehmen, die geringe Alleinstellungsmerkmale haben, immer stärker unter Preisdruck geraten werden.



Es folgte eine lebhafte Diskussion unter anderem darüber, wie denn wohl am besten Preise verhandelt werden.

