

JETZT GEHT'S UM DIE WURST

Troubleshooting - oder: Was tun, wenn's kracht? * Tipps für Prävention und schnelle Reaktion



Ausgabe
III/2010
**DER
Newsletter
für den
Einkauf**

Stellen Sie sich vor: Die Rohstoffpreise steigen, Sie müssen teurer einkaufen - können die Preissteigerung aber nicht an Ihren Kunden weitergeben.

Ein klassisches Problem im Mittelstand - auch bekannt als das **"Sandwichproblem"**. Heißt: Sie stehen in der Mitte und bekommen Druck von unten und oben: Kostendruck durch den Lieferanten und Druck vom Kunden - denn er will möglichst günstig einkaufen.

Was also tun?

Prävention ist das Zauberwort - schon Jacob Fugger (*1459) hat erkannt: "Was in dieser Welt einen guten Kaufmann auszeichnet, ist der Vorsprung an Information und die Fähigkeit, diese zu nutzen.". Wenn's aber schon brennt, kann man nur noch reagieren. Wie? Siehe Praxistipps.

Natürlich auch ein Weg: Greifen Sie zum Telefon und rufen Sie uns an - wir sind erprobte, erfolgreiche Troubleshooter und Risikomanager für die Bereiche Beschaffung und Logistik. Fragen Sie konkret nach unter 0911-2 55 49 26.

PRAXIS-TIPPS TROUBLESHOOTING

- Präventiv -

- Zwei Lieferanten statt einem - halbiert das Risiko.
- Alternative Technologien ausfindig machen.
- In der Ausschreibung: Statt Handelsname "Musterfirma Steuerung" besser "Steuerung mit Eigenschaft XYZ" verwenden.
- Der vermeintlichen Preiserhöhung auf den Grund gehen: Die Gleichung "Ölpreis steigt, also wird Kunststoff teurer" stimmt z.B. nicht.
- Know-how des Einkaufs stärken - Herstellungsketten kennenlernen und durchschauen.

- Reaktiv -

- Herstellungskette transparent machen: Was genau wurde angefragt / bestellt? Lässt die Spezifikation auch alternative Produkte zu?
- Im Worst Case: Den Kunden mit ins Boot holen. Gespräch von Einkäufer zu Einkäufer. Das setzt voraus: Gute Beziehung zum Einkäufer des Kunden.
- Fragen Sie bei uns nach - vielleicht können wir Ihnen im Notfall noch helfen: 0911 - 2 55 49 26.

VORTRÄGE & SEMINARE

Wann, wo & für wen: Hier können Sie uns live erleben

ENDE 2010

Einkauf von chemischen Rohstoffen und Produkten

Seminarleitung: D. Koranis; Veranstalter: Management Circle, Ort: Frankfurt/Main

2. BME-Forum: Chemie Einkauf

Fachlicher Vorsitz und Moderation sowie zwei Fachvorträge:
D. Koranis; Veranstalter: BME; Ort: Frankfurt a.M.

2. Management-Forum: Einkauf von Kunststoff-Teilen 2010

Vortrag D. Koranis: Lieferantenmanagement - Agieren statt reagieren; Veranstalter: BME in Kooperation mit KI (DKA); Ort: Frankfurt/Main

Strategischer Einkauf von Kunststoff-Bauteilen

Seminarleitung: D. Koranis; Veranstalter: Management Circle, Ort: Köln

FRÜHJAHR 2011

Der Einkaufsleiter

Seminarleitung: D. Koranis
Veranstalter: Technische Akademie Wuppertal (AfE)
Ort: Altdorf bei Nürnberg



Marktwissen Kunststoffe

Seminarleitung: D. Koranis
Veranstalter: BME in Kooperation mit KI (DKA), Ort: Stuttgart

Kosten- und Wertanalyse bei Kunststoff-Bauteilen

Seminarleitung: D. Koranis
Veranstalter: BME in Kooperation mit KI (DKA), Ort: Frankfurt

...und noch ein Lieblingszitat:
"Die Ablehnung eines Risikos ist für ein Unternehmen das größte Risiko."
Reinhard Mohn, Unternehmer und Stifter (Bertelsmann)

Wer ist Dimitrios Koranis?

- * Dipl.-Ing. und Dipl.-Wirtsch.-Ing.
- * 3 Jahre Roland Berger, Marktforschung
- * 4 Jahre Webasto AG, Commodity Manager (weltweit) für Kunststoffe und mechanische Baugruppen
- * 1,5 Jahre Oechsler AG, Ansbach:
Leiter Strategische Materialwirtschaft
- * Juli 2005 Gründung der KORANIS Purchasing Solutions
- * Seit Herbst 2008:
Dozent Georg-Simon-Ohm Management-Institut, Nürnberg
- * Seit März 2010 freier Mitarbeiter des staatlich zertifizierten Bildungsträgers Lange-Erfolg Unternehmensberatung (Förderung durch Bund und EU bis zu 100% der Weiterbildungskosten).

Projektbeispiele,
Referenzen und
viele mehr unter:
www.koranis.de

