

Anhang:

Formblätter für den MG-Vorschlag, den MG-Bericht
und die MG-Struktur

MG-Vorschlag (1)

MG-Team:

Datum:

Beschaffungsvolumen:

Ziele:

Aufgaben:

Team-Leiter:

Team-Mitglieder:

MG-Vorschlag (2)

Kosten-Nutzen-Abschätzung: PLAN

Kriterien	Gewichtung (W)	Punkte (P)					
		0	1	2	3	4	5
Erfolg durch Aktivitäten im lfd. Jahr in TDM	8						
Vorlauf/Einsparpotential durch diesjährige Aktivitäten für die nächsten Jahre	7	niedrig					hoch
Beitrag zur Prozeßkostensenkung	5	niedrig					hoch
Summe Nutzen		Summe P x W					
Zeitaufwand in PT pro Jahr	15						
Nebenkosten	5	niedrig					hoch
Summe Aufwand		Summe P x W					

Sonstiges:

MG-Bericht (1)

MG-Team:

Datum:

MG-Team-Einschätzung:

im Plan

Abweichung

Aktualisierte Ziele:

Präzisierte Aufgaben:

MG-Bericht (2)

Kosten-Nutzen-Abschätzung: IST

Kriterien	Gewichtung (W)	Punkte (P)					
		0	1	2	3	4	5
Erfolg durch Aktivitäten im lfd. Jahr in TDM	8						
Vorlauf/Einsparpotential durch diesjährige Aktivitäten für die nächsten Jahre	7	niedrig					hoch
Beitrag zur Prozeßkostensenkung	5	niedrig					hoch
Summe Nutzen		Summe P x W					
Zeitaufwand in PT pro Jahr	15						
Nebenkosten	5	niedrig					hoch
Summe Aufwand		Summe P x W					

MG-Bericht (3)

Konkrete Verhandlungsergebnisse:

Aktivität	Beschaff.- volumen in Mio. DM	Erfolg in TDM	davon Ein- sparung in TDM	Bemerkungen

Sonstiges:

MG-Struktur

Materialgruppe:

Merkmal, Ausprägung	Lieferanten		Menge in Einheiten		Konditionen, Rahmen- vertrag		Zeit- einheit	Opera- tive Einheit	Bestand in den OEs	Erfolg in TDM
	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL				

Abkürzungen

AG	Auftraggeber
AP	Arbeitspaket
APV	Arbeitspaketverantwortlicher
BAN bzw. BANF	Bedarfsanforderungsstelle
BM	Beschaffungsmarkt
BV	Beschaffungsvolumen
DV	Datenverarbeitung
FA	Fachabteilung
FB	Finanzbuchhaltung
GB	Geschäftsbereich
HK	Herstellkosten
LA	Lenkungsausschuß
MCoB	Make-cooperate-or-buy
MG	Materialgruppe
MGM	Materialgruppenmanagement
OE	operative Einheit
OEK	operativer Einkauf
PL	Projektleiter
PO	Projektorganisation
PSP	Projektstrukturplan
PT	Projektteam
QS	Qualitätssicherung
TP	Teilprojekt
TPL	Teilprojektleiter
TPT	Teilprojektteam
WA	Wertanalyse
WE	Wareneingang

Weiterführende Literatur

- ANSOFF, H. J., Business Strategie, Harmondsworth 1969
- ARANA, M./ALVAREZ, M., Superlopez, Bilbao 1993
- BOUTELLIER, R./LOCKER, A., Beschaffungslogistik, München/Wien 1998
- BOUTELLIER, R., Supply Management 97, Universität St. Gallen 1997
- BURNES, B./DALE, B., Working in Partnership, Hampshire 1998
- DIERKER, M./SANDER, M., Lotus Notes 4: Arbeiten im Team, Bonn 1996
- EWERT, R./WAGENHOFER, A., Interne Unternehmensrechnung, Berlin 1995
- FIETEN, R., Erfolgsstrategien für Zulieferer, Wiesbaden 1991
- HINTERHUBER, H. H., Strategische Unternehmensführung, Berlin 1977
- HIRZEL LEDER & PARTNER, Die dynamische Organisation, Wiesbaden 1996
- HIRZEL LEDER & PARTNER, Synergie-Management, Wiesbaden 1993
- KALBFUß, W., MGM – die Vorteile des zentralen und dezentralen Einkaufs vereint, in: Beschaffung aktuell, 5/1996
- KALBFUß, W./RÜDRICH, G./U. A., Handbuch Materialgruppenmanagement, Schott-Zeiss-Gruppe Mainz/Oberkochen 1995
- KROKOWSKI, W., Globalisierung des Einkaufs, Berlin 1998
- MAYER, E., Controlling-Konzepte, Wiesbaden 1987
- PORTER, M. E., Competitive Advantage, New York 1985
- RÜDRICH, G./FROWEIN, C., Mehr Schlagkraft im Einkauf, in: Blick durch die Wirtschaft Nr. 172/1994
- RÜDRICH, G./WESSENDORF, H.-G., Eine flexible Organisation der Beschaffung, in: Blick durch die Wirtschaft, 24.01.1996

Die Herausgeber

Dr. Gerold Rüdrich studierte Physik und promovierte auf dem Gebiet der Sensorik. Sein Forschungsschwerpunkt lag auf der Entwicklung von praktisch anwendbaren Lösungsmethoden für technisch-wissenschaftliche Problemstellungen (u. a. rechnergestützte Innovationsmethoden). Er arbeitete als Lektor und Trainer für Innovationsmanagement, insbesondere für die Anwendung der Kreativität und Problemlösung in Forschungs- und Entwicklungsteams (bei der GIBT mbH, Berlin). Seit 1990 ist er als Managementberater bei Hirzel Leder & Partner (HLP) in Frankfurt tätig. Seine Arbeitsschwerpunkte sind heute:

- Entwicklung von Geschäftsfeldstrategien für Technologieunternehmen,
- Managementberatung für Unternehmensgründer im High-tech-Bereich,
- Einführung von Projektmanagement in Großunternehmen und Institutionen sowie
- Gestaltung von Organisationsänderungsprozessen in Vertrieb und Einkauf, insbesondere Konzeption und Implementierung von Materialgruppenmanagement in Großunternehmen.

Werner Kalbfuß war von 1985 bis 1995 bei den Schott Glaswerken in Mainz tätig – zuletzt als Einkaufsleiter für Investitionen, Dienstleistungen und Energie. In dieser Zeit arbeitete er u. a. in den Projekten „Beschaffungskoordination in der Schott-Gruppe“ und „Reorganisation der Beschaffung am Standort Mainz“. Seit 1996 ist er Prokurist bei Carl Zeiss in Oberkochen mit einem umfangreichen Aufgabenfeld, zum Beispiel:

- Leitung der strategischen Beschaffung der Carl-Zeiss-Gruppe,
- Koordination des Materialgruppenmanagements,
- Reorganisation der Beschaffung bei Carl Zeiss (Projekt „Design to cost“) und
- Mitarbeit am Forschungsprojekt des BMBF „Produktion 2000“, Teilprojekt „Netzwerke“.

Seinen Erfahrungsschatz gibt er u. a. in Vorlesungen an Fachhochschulen und Universitäten zum Thema „Modernes Beschaffungsmanagement“, in Fachseminaren für den Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V. (BME) oder in Fachvorträgen für Management Circle und das Institute for International Research (IIR) gerne weiter.

Die spannendsten Seiten der Wirtschaft



Die erste Biografie über Ferdinand Piëch, den erfolgreichsten und umstrittensten Konzernlenker der deutschen Wirtschaft. Ein fesselndes Buch über eine schillernde Persönlichkeit.

203 Seiten, gebunden
58,00 DM

Erhältlich im Buchhandel oder beim Verlag.
Änderungen vorbehalten. Stand: Oktober 1999.
Gabler Verlag, 65173 Wiesbaden
www.gabler.de



240 Seiten
gebunden
68,00 DM

(E)conomic (V)alue (A)dded - Ein in den USA bereits erfolgreiches Konzept zur Beurteilung der Wertentwicklung eines Unternehmens.



288 Seiten
gebunden
78,00 DM

Strategische Allianzen als überzeugende Alternative zu Fusionen. Das Buch zeigt Entwicklungen, Strategien und Schlüsselfaktoren der netzwerkartigen Billionen-Dollar-Unternehmen.