

Pressemitteilung vom 25. November 2009

Netzwerk Beschaffungsoptimierung GmbH schildert neue Chancen im Teile- und Komponenten-Einkauf auf dem 3. Dow Jones Stahlmarkt Dialog

Noch vor gut einem Jahr führte die vorherrschende Höchstpreis-Situation auf den Märkten zu einer großen Unsicherheit bei den Einkäufern. „Was sind die Gründe für diese Preisexzesse, wie geht es weiter und welche Möglichkeiten bestehen, um sich dagegen zu stemmen“ waren die zentralen Fragen unter den Teilnehmern. Mittlerweile hat sich das Marktbild jedoch stark verändert. Die durch die Finanzkrise ausgelöste starke Schieflage der globalen Realwirtschaft ist logischerweise auch an der Stahlindustrie nicht spurlos vorbeigegangen. Die sinkende Nachfrage nach dem zentralen Werkstoff unserer Welt hat einerseits zu einer „Erholung“ der Preise geführt, andererseits jedoch auch die Lieferantenwelt kräftig durcheinander gerüttelt. Zulieferinsolvenzen und Liquiditätsengpässe stellen sich vor dem Hintergrund der immer noch angespannten Wirtschaftssituation als zentrale Herausforderungen dar. Daher waren auf dem diesjährigen Dow Jones Stahlmarkt Dialog die „brennenden“ Themen schnell ausgemacht. Neben analytischen Marktbeobachtungen anerkannter Experten wie Dr. Uwe Perlitz (Deutsche Bank Research) und Christian Gerlach (Dow Jones Financial) wurden im Rahmen des Beitrages von Fr. Dr. Hucklenbruch (Kanzlei FRANZ) auch rechtlich relevante Aspekte der Vertragsgestaltung und des Umgangs mit Lieferanteninsolvenzen diskutiert. Prof. Dr. Taube erläuterte zudem die Struktur des chinesischen Stahlmarktes und die dort generierten Einflüsse auf den deutschen/europäischen Stahlmarkt.



Dr. Burkhard Wölfling (Vorsitzender Geschäftsführer der Netzwerk Beschaffungsoptimierung GmbH) zeigte den rd. 50 Teilnehmern dann sehr anschaulich und konkret auf, wie durch kooperativen Einkauf auf sicherem Wege neue - auch globale - Bezugsquellen erschlossen werden können. Die wirtschaftlichen Vorteile, die sich die bisherigen Partner seines Beschaffungsnetzwerkes bereits erschließen konnten, waren enorm. „Der Umgang mit immer kürzer werdenden Produktlebenszyklen, immer kleiner werdenden Losgrößen und dies bei einer gleichzeitig steigenden Modell- und Variantenvielfalt“ seien nach

Dr. Wölfling in Zukunft die zentralen Herausforderungen für die Einkaufsabteilungen der deutschen Industrie. Durch die professionelle Zusammenführung von Beschaffungsquellen und Einkaufserfahrungen in einem Netzwerk, kann es in diesem Umfeld auch und gerade mittelständischen Unternehmen gelingen, erhebliche wirtschaftliche Verbesserungspotenziale zu erschließen. Auch kleinere Stückzahlen können durch die Zusammenführung ähnlicher Teile und Komponenten so gebündelt werden, dass sich eine Beschaffung aus globalen Quellen durchaus lohnt. Böse Überraschungen können hierbei vermieden werden, da auf die Erfahrungen anderer Industrieunternehmen aus dem Netzwerk zurückgegriffen werden kann bzw. sogar deren Einkaufs- und Logistikanäle direkt mit genutzt werden können.

Die sehr positive Resonanz auf die Vorstellung dieses innovativen Einkaufskonzeptes der Düsseldorfer Netzwerk Beschaffungsoptimierung GmbH bestätigte das Fazit von Dr. Burkhard Wölfling: „Der Mittelstand in Deutschland hat eine besondere Stärke; er ist von Natur aus flexibel und zuverlässig. Beides sind ideale Voraussetzungen, um in einem derartigen Netzwerk partnerschaftlich zusammen zu arbeiten. Über derartige Ansätze kann auch der industrielle Mittelstand in Deutschland die durch steigende Dynamik und Komplexität bedingten globalen Herausforderungen bewältigen!“



Kontakt

Netzwerk Beschaffungsoptimierung GmbH

Telefon: +49 (0)211 - 220 65 68 0
Telefax: +49 (0)211 - 220 65 68 8
Email: info@procurement-net.com
Internet: www.procurement-net.com