

Zulieferbörse Berlin Brandenburg

Ausgabe Februar 1998

aktuell

Durch Nähe zum Kunden Wettbewerbsvorteile sichern

„Invest where the markets are!“

Die Erschließung neuer Märkte, aber auch die Thematik der Globalisierung generell hat durch die jüngste Wirtschafts- und Finanzkrise Südostasiens an Tagesaktualität gewonnen. Welche Risiken sind mit der Globalisierung verbunden? Kann man sich vor diesen Risiken schützen? Gibt es Möglichkeiten zum „risk-sharing“? Fragen, die uns derzeit bewegen.

Gerade in Deutschland wäre es um die Konjunktur schlecht bestellt, gäbe es nicht das Zugpferd Export.

Immer wieder wird die Leistungsfähigkeit der deutschen Unternehmen und ihrer am Weltmarkt hochgeschätzten Produkte eindrucksvoll nachgewiesen. 1997 hat die Ausfuhr deutscher Waren und Dienstleistungen um mehr als 10% zugenommen. Der Blick über unsere Grenzen hinaus ist lebensnotwendig.

Dennoch wird die Exporttätigkeit alleine nicht mehr ausreichen, um die Absatzmärkte der Zukunft zu erschließen.

„Invest where the markets are“ – die Globalisierung zeigt sich in zunehmenden Maße in Form der Direktinvestition. Wer vor Ort produziert, kann sich auf seine Kunden besser einstellen. In vielen Ländern ist dies darüber hinaus der einzig mögliche Weg die Märkte zu öffnen. Handelshemmnisse lassen oftmals den reinen Export für eine wirtschaftliche Vermarktung nicht zu.

Globalisierung setzt nicht über Nacht ein. Wer am zukünftigen Wachstum teilnehmen will, muß sich jetzt positionieren. Das Motiv heißt: Marktsicherung. Alleine aus Kostengründen in anderen Märkten zu produzieren, wäre zu kurzfristig gedacht. Aber: nur wenige Unternehmen sind in der Lage, die Globalisierung alleine zu bewältigen. Hersteller und Zulieferer müssen im Verbund vorangehen. Kooperation und sinnvolle Arbeitsteilung sind notwendig. Das ist die Basis für den gemeinsamen Erfolg.

Heinz G. Traudt, Internationaler Einkauf, BMW AG, München: „Heutige und zukünftige Anforderungen an Zulieferer – Automobilindustrie als Vorreiter für andere Industrien“
25. Februar, 10.30 Uhr

Ihre Partner ...

Neue Produkte oder Dienstleistungsangebote sind immer nur so gut wie die Partner, mit denen sie gemeinsam entwickelt und produziert werden. Das zweitägige Rahmenprogramm der Zulieferbörse zeigt anhand von Vorträgen renommierter Vertreter aus Wirtschaft und Wissenschaft, wie mit „virtuellen Unternehmen“ oder global aufgebauten Zuliefernetzwerken auf neue Herausforderungen erfolgreich reagiert werden kann.

... für die Märkte von morgen

Zulieferbörse Berlin-Brandenburg
25. + 26. Februar 1998, 9-18 Uhr
Halle 21 a/b
Messegelände am Funkturm
Eingang Hammarskjöldplatz
Masurenallee, Berlin
Eintritt inkl. Katalog und Rahmenprogramm DM 25,-

Wußten Sie schon, daß

- jedes Jahr über 3.000 Fachbesucher aus dem gesamten Bundesgebiet zur Zulieferbörse kommen?
- jeder 3. Besucher die Zulieferbörse zu seinen festen Messeterminen zählt?
- insgesamt 170 Aussteller aus 20 Branchen ihr aktuelles Angebot präsentieren?
- die Wirtschaftsförderungsgesellschaften, Handwerks-, Industrie-, und Handelskammern Berlins und Brandenburgs aktuelle Förderprogramme präsentieren?
- die Fachverbände der Zulieferindustrie Unternehmen beim Aufbau erfolgreicher Kooperationen unterstützen?



Die Maschinenbau-
Brandenburg

Neue Impulse traditioneller schaffts

Unter Federführung der Technischen Universität
Landesgrünhof, Berlin, vom 25. Februar 1997
zur Unterstützung der Automobilindustrie
die Berliner Maschinenbau-Brandenburg
sammeln. In Zusammenarbeit mit Hochschulen
sollen die Organisations- und Qualifikations-
maßnahmen im Maschinenbau gefördert werden.
Die Veranstaltung vom „Maschinenbau“
Medienoffensive, Erfahrungsaustausch und
sollen die Image einer der besten Wirtschaftszweige

**„Kompetenz durch Kooperation:
Perspektiven regionaler
Zulieferer in globalen Märkten“**

Forum in der Halle 21a/b



25. Februar 1998

10.30 Uhr
**Heutige und zukünftige Anforderungen
an Zulieferer – Automobilindustrie als
Vorreiter für andere Industrien**

Heinz G. Traudt
Internationaler Einkauf, BMW AG,
München

11.30 Uhr
**Einbindung der Zulieferer in
Entwicklung/Produktion am Beispiel
des Smart-Motors**

Heinz W. Marx
Leiter Produktbereich 3-Zylinder-Motoren,
Daimler-Benz AG, Berlin

13.30 Uhr
**Endmontagegesteuerte Wertschöpfungs-
ketten am Beispiel ADTranz,
U-Bahn Berlin: Chancen für Zulieferer-
netzwerke**

Helga Karl
Projektleiterin, Verbundprojekt MontLoWe
bei IWF Berlin

14.30 Uhr
**Maschinenbau-Initiative
Berlin-Brandenburg**

- Ziele
- Aktionsprogramm 1998
- Projektangebote

Dr. J. Ebert
IPK Berlin, Bereich Qualitätsmanagement

15.30 Uhr
**Best-practice-Logistik: Strategien und
Konzepte europäischer Unternehmen
in globalen Märkten**

Dr. Ing. Stefan Wolff
Mitglied der Geschäftsleitung
Zentrum für Logistik und
Unternehmensplanung GmbH

Unerlässlich: Systemfähigkeit der Lieferanten

ADTranz Deutschland hat die Einkaufsaktivitäten des Unternehmens in den letzten Jahren neu strukturiert. So bündelt ADTranz die Beschaffung von Zulieferteilen und organisiert diese global und partnerschaftlich gemeinsam mit der Zulieferindustrie. Dabei sichert der dezentrale, projektbezogene Einkauf die frühzeitige Einbindung des Lieferanten z.B. in das Engineering des Projektes. Um mittel- und langfristig wettbe-

werbsfähig zu bleiben, arbeitet ADTranz gemeinsam mit den Lieferanten daran, die Lieferantenstruktur zu verändern. Besonderer Wert wird dabei auf eine wachsende Systemfähigkeit und projektbezogene Qualifizierung gelegt. Diese können jedoch nur dann ausgebaut werden, wenn langfristige Partnerschaften sowohl auf lokaler und regionaler, als auch auf internationaler Ebene aufgebaut werden. Die Vorteile für Zulieferer liegen dabei z.B. in größeren Auftragsvolumina, einer besser planbaren Auslastung, wachsendem System-Know-how, das auch für andere Hersteller von Interesse ist sowie der Möglichkeit, gemeinsam mit dem Generalunternehmer auf internationalen Märkten zu operieren. Das zeigt nicht nur das Beispiel U-Bahn Berlin, sondern auch Projekte wie die U-Bahn Shanghai, die U-Bahn Guangzhou für China oder das Stadtbahnssystem für Kuala Lumpur.

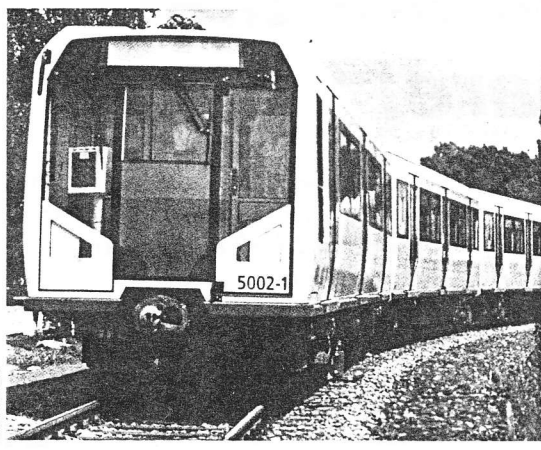


Foto: ADTranz

Chancen innovativer Zulieferer- netzwerke am Beispiel der neuen U-Bahn für Berlin

In der Berlin-Pankower Modellfabrik der ADTranz Deutschland erfolgt ab Februar 1998 die Serienmontage der neuen Berliner U-Bahn. Die inhaltliche wie räumliche Integration aller Funktionen von der Konstruktion über die Beschaffung bis zur Endmontage innerhalb eines Projektes erleichtert dabei nicht nur eine endmontage- und logistikgerechte Gestaltung aller Baugruppen. Es werden darüber hinaus auch die Chancen erhöht, durch eine enge Kooperation mit Zulieferern Kosten- und Zeitpotentiale zu erschließen. Der Ent-

wicklungssprung für die eher klein- und mittelbetrieblichen regionalen Teillieferanten oder Verfahrensspezialisten besteht dabei in der Qualifizierung zum Baugruppenlieferanten innerhalb eines Zulieferernetzwerkes. Im Verbundprojekt „Montagegesteuerte integrierte Logistik- und Wertschöpfungsketten (MontLoWe)“ wird dieser Prozeß überbetrieblicher Produktoptimierung begleitet.

Helga Karl, Projektleiterin MontLoWe am IWF (Institut für Werkzeugmaschinen und Fabrikbetrieb) wird im Rahmen ihres Vortrages Chancen regionaler Wertschöpfungsketten darstellen. 25. Februar, 13.30 Uhr

Als Systemlieferant zertifiziert

Mit einem nach europäischen Normen zertifizierten Qualitäts- und Umweltmanagement hat sich die HESCO Kunststoffzeugnisse Helmut Schulze & Co GmbH als Partner international operierender Unternehmen einen festen Platz erworben. Ihre Systemlösungen für die Telekommunikations- und Haushaltsgeräteindustrie erfüllen dabei alle Anforderungen für einen erfolgreichen globalen Wettbewerb. Die Teilnahme an internationalen Messen, aber auch die Präsenz auf regionalen Foren wie der Zulieferbörse sind dabei wichtige Schlüsselfaktoren: „Regional kooperieren, um weltweit anbieten zu können!“