



Finanzkrise: Unternehmen brauchen jetzt erfahrene Experten Hochqualifizierte Fach- und Führungskräfte im Ruhestand haben beste Aussichten auf Vermittlung in Projekte – vor allem Spezialisten aus der „zweiten Reihe“ gefragt

Es hat immer auch etwas Gutes: Jetzt, da die Finanzkrise mit voller Wucht auf die Realwirtschaft in Deutschland durchschlägt, ist Erfahrung gefragt. Mancher erfahrene Experte wird nun aus dem Ruhestand zurückgeholt, um einem Unternehmen in schweren Zeiten mit Rat und Tat zur Seite zu stehen.

Prominentestes Beispiel dieser Entwicklung ist derzeit wohl der neue Vorsitzende des Aufsichtsrats der Hypo Real Estate, Dr. Michael Endres (70). Er kommt von der Deutschen Bank, wo er bereits vor zehn Jahren aus dem Vorstand ausgeschieden war. Auch Manfred Zaß, früher Chef bei der DGZ-Deka Bank, und der ehemalige Bundesbankvorstand Dr. Edgar Meister konnten bereits einige Jahre ihren Ruhestand genießen, bevor sich alle drei nun wieder in die Arbeit stürzen, um im reifen Alter die

vielleicht schwierigste Aufgabe ihres beruflichen Lebens zu stemmen: Als Kontrolleure darüber zu wachen, dass die Hypo Real Estate unter der Last von Milliardenverlusten nicht untergeht und den Finanzplatz Deutschland mit in die Tiefe reißt.

Die Rückbesinnung auf das wertvolle Know-how im Ruhestand kommt nicht von ungefähr. Gerade hochqualifizierte Führungskräfte, die sich im Laufe einer jahrzehntelangen Karriere immenses Wissen angeeignet haben, sind mittlerweile gefragter denn je – sie bringen nicht nur das Fach- sondern eben auch das nötige Erfahrungswissen mit in die Unternehmen ein. Hinzu kommen die vielen, über Jahre eingefahrenen Kontakte in die Branche, wie sie jüngere Kollegen so ausgefeilt noch gar nicht haben können. Deshalb ist auch den drei Senior-Experten bei

der HRE eines mit Sicherheit gemeinsam: Sie sind bestens in der deutschen Bankenlandschaft vernetzt und verdrahtet.

Fach-Know-how hoch im Kurs

Sei es wegen der Krise – oder gerade ihr zum Trotz: Erfahrung Deutschland jedenfalls verzeichnet derzeit eine steigende Nachfrage nach Experten aus der „zweiten Reihe“. Gefragt sind vor allem Spezialisten mit ausgeprägtem fachlichem Know-how aus dem Automobil- und Maschinenbau, insbesondere Ingenieure für die Entwicklung, Fertigungsplanung und Prozessoptimierung. Wir bitten alle ED-Experten, ihren Freundes- und Bekanntenkreis darüber zu informieren und auf die mögliche Registrierung bei ED hinzuweisen.

Einkauf im Visier: Wer nicht verhandelt, verschenkt bares Geld Betriebe nehmen Preiserhöhungen ihrer Lieferanten oft stillschweigend hin

In den letzten Monaten haben wieder viele Lieferanten ihre Preise erhöht. Die Außendienstler legen mit dem neuen Katalog gleich die neue Preisliste auf den Tisch. Diese Preiserhöhungen müssen Betriebe nicht einfach so hinnehmen. Sie sollten zumindest verhandeln und das Thema Wettbewerb ins Spiel bringen, sagt ED-Einkaufsexperte Reiner Lutz.

Hand aufs Herz: Wann haben Sie zuletzt mit ihrem Stammlieferanten ernsthaft über dessen Preise gesprochen? Wann haben sie einen Lieferanten sogar ganz gewechselt

oder wenigstens nach einer Alternative gesucht, weil er schon zum zweiten Mal innerhalb eines Jahres seine Preise nach oben korrigiert hat? Im Handwerk ist das eher die Ausnahme. Die Betriebe bleiben gerne über Jahre oder Jahrzehnte einem Fabrikat, einem Lieferanten treu. Sie kennen den Außendienstler ihres Produzenten schon so lange, dass sich eine persönliche Beziehung aufgebaut hat.

Verhandeln ist ja auch nicht jedermanns Sache. „Man muss darin aber auch kein Profi sein. Wichtig ist, dass man überhaupt verhandelt“, sagt Reiner Lutz. Er war 37 Jahre

lang Werkeinkaufsleiter bei der Daimler AG und für die Werke Sindelfingen und Wörth zuständig.

Seit Anfang des Jahres ist er selbstständig und gibt sein Wissen im Netzwerk „Erfahrung Deutschland“ an kleine und mittelständische Unternehmen weiter. Lutz weiß aus seiner Erfahrung mit Handwerksbetrieben, die er selbst für Daimler beauftragt hat, dass sie Preiserhöhungen bei den Materialkosten oft stillschweigend hinnehmen und die höhere Kostenbelastung aber kaum an ihre Auftraggeber weitergeben können. Vor allem dann nicht, wenn ihr Auftraggeber ein (Groß-)Betrieb ist, der bei einer Ausschreibung



dem günstigsten Bieter den Zuschlag gibt.

Auch den Wettbewerb zwischen den Produzenten würden sie zu wenig nutzen. „Familienbetriebe, die ja nur alle paar Wochen oder Monate mit ihren Lieferanten verhandeln müssten, weichen dem Thema gerne komplett aus. Sie hinterfragen auch



*ED-Einkaufsprofi Reiner Lutz:
Pfennigartikel berücksichtigen*

keine Preiserhöhungen“, weiß der Einkaufsprofi aus Althengstett im Schwarzwald. „Aber selbst wenn es unangenehm ist, man muss verhandeln.“ Viele Branchen hätten schließlich einen Materialeinsatz von

30 oder sogar 50 Prozent. Das Geld gehe meist für nur fünf bis sechs Produktgruppen raus, die aber 70 Prozent des Einkaufs ausmachen. Hier lohne es sich, zu schauen, wann zuletzt verhandelt wurde, wie sich die Preise entwickelt haben und ob es Wettbewerber gibt.

Nicht außer Acht lassen sollte man aber auch die vermeintlichen „Pfennigartikel“ wie Normteile, die aber in sehr großer Stückzahl gebraucht werden. Ein gutes Argument sei die Umsatzentwicklung: „Wir haben den Umsatz miteinander in den letzten zwei Jahren verdoppelt, aber an den Preisen hat sich das nicht bemerkbar gemacht. Was kannst du mir anbieten?“ Eine andere Möglichkeit sei, dem Lieferanten mit einer Umsatzstaffelung Anreize zu bieten für eine Bonusvereinbarung: „Wenn wir Betrag X umgesetzt haben, dann gibst du mir fünf Prozent.“

Man kann sich auch externe Unterstützung holen, wenn eine größere Investition ansteht, bei der ein paar Prozent Preisnachlass schon einige Tausend Euro ausmachen. Die Senior-Experten von Erfahrung Deutschland stellen ihr Know-how kostenlos zur Verfügung.

Sie werden dann an der Ersparnis beteiligt. Bei einer Maschine, die nach der geschickten Verhandlung nicht mehr eine Million Euro, sondern nur noch 900.000 Euro kostet, teilen sich Experte und Auftraggeber die gesparten 100.000 Euro. „Weitere

Deutsches Handwerksblatt



www.handwerksblatt.de

Varianten sind möglich, die individuell richtige Vergütungsform muss im persönlichen Gespräch erörtert werden“, sagt der Einkaufs-Profi.

Lutz ist noch ein weiteres Manko in Handwerksbetrieben aufgefallen: Beim Thema Einkauf mischt jeder mit. Vom Meister, über die Ehefrau im Büro bis hin zum Gesellen – jeder bestellt, was er gerade braucht. Würde man die Beschaffungsaktivitäten bündeln, dann könnte sich einer zum Einkaufs-Experten mit entsprechender Fachkompetenz entwickeln. „Allein hier steckt eine Menge Potenzial.“

Das Gespräch führte Redakteurin Kirsten Flatt vom Deutschen Handwerksblatt

Minister besucht Betriebe mit älteren Beschäftigten

Bundesminister Olaf Scholz besuchte in den vergangenen Monaten eine Reihe von Betrieben, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter über 60 Jahren beschäftigen. In Gesprächen vor Ort machte sich der Bundesminister für Arbeit und Soziales einen Eindruck von der Lebenserfahrung und den Arbeitsbedingungen Älterer. Es ging ihm darum herauszufinden, was die einzelnen Beschäftigten dafür getan, und welche Personalmaßnahmen der Unternehmen dazu beigetragen haben.

Hintergrund für die Unternehmensbesuche sind die Bemühungen der Bundesregierung, die Beschäftigungsquote bei den über 50-Jährigen zu

verbessern und den Trend zur Frühverrentung nachhaltig zu verlangsamen.

Stationen seiner Reisen waren u. a. die Wahl GmbH & Co. KG in Seelze und die Salzgitter AG. Es folgten die Hamburger Hochbahn AG, die Kölner Schütte GmbH und die Fraport AG in Frankfurt am Main. In den nächsten Monaten wird der Bundesminister weitere Betriebe im ganzen Bundesgebiet besuchen.

Aus den persönlichen Gesprächen mit älteren Beschäftigten will Scholz weitere Anregungen gewinnen für anstehende politische Projekte und für die nächsten Schritte bei den Bemühungen seines Ministeriums zur



Olaf Scholz, Bundesminister für Arbeit und Soziales: "Wir können auf die Erfahrungen und das Engagement der älteren Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer nicht verzichten. Sie werden heute und künftig gebraucht."

„Humanisierung der Arbeit“. Während bei den über 50-Jährigen noch jeder Zweite beschäftigt ist, ist von den Menschen, die 60 Jahre und älter sind, nur noch ein Drittel erwerbstätig.