



**Klaus Siegmund**  
Leiter Zentraleinkauf  
TRUMPF-Gruppe

## „Der Beschaffungsmarkt Asien steht besonders im Fokus.“

### ■ Wie schätzen Sie die Marktentwicklung im kommenden Jahr ein?

Wir erwarten, dass sich die grundsätzlich positive Tendenz in den kommenden Monaten abschwächt. Wir gehen für unser Unternehmen von einem Wachstum bei unseren Zulieferanten aus. Aufgrund des vorausgehenden sehr starken Wachstums kann es dabei vereinzelt noch zu Lieferengpässen kommen. Um einen inakzeptablen Produktionsstillstand zu vermeiden, müssen die Lieferanten sich frühzeitig auf unsere Bedarfe ausrichten und vertrauensvoll mit uns kommunizieren, damit wir mit einem intelligenten Notfallmanagement die Produktion absichern können.

Für Trumpf steht Asien besonders im Fokus. Wir streben mithilfe unseres Asien-Einkaufsbüros in Shanghai eine Verdreifachung unserer Asienbezüge an. Allerdings werden in 2012 immer noch eher bescheidene Einkaufsvolumina aus Asien kommen. Eine Lieferantenqualifizierung braucht Zeit, und es gilt Qualität vor Kostenvorteilen.

### ■ Welche Maßnahmen in der Beschaffung stehen 2012 auf Ihrer Agenda?

Wir wollen unsere Lieferanten über ein E-Portal an die Trumpf-Prozesse anschließen, den Asienanteil am Einkaufsvolumen erhöhen und die sich abzeichnenden Preissteigerungen begrenzen. Ein Zusatzprojekt beschäftigt sich mit Target Costing, nach einem Pilotprojekt vor der Krise wollen wir hier den Faden wieder konsequent aufnehmen. Ein Organisationsprojekt zur Zusammenarbeit des Einkaufs mit der Entwicklung rundet unser strategisches Zielehaus ab.

### ■ Wie beurteilen Sie die Versorgungssicherheit/Preisentwicklung der von Ihnen benötigten Energien und Rohstoffe?

Abgesehen von vereinzelt Lieferengpässen ist die Versorgung wieder gesichert und ich sehe auch keine neuen Risiken. Aus der Erfahrung mit unserem Japan-Krisenmanagement Anfang 2011 traue ich unserer Einkaufsorganisation und unseren Lieferanten zu, mit unerwarteten Engpasssituationen fertig zu werden.

Was die Preise angeht, kommen die Lieferanten jetzt verstärkt auf uns zu – nach einer zugegeben relativ langen Phase der Preisruhe. Zum Teil mit Detailanalysen, aber auch zum Teil pauschal und unstrukturiert. Die Preisforderungen müssen analysiert und die zugrundeliegenden Kostenstrukturen gemeinsam verstanden werden. Es darf zu keinem Fingerhakeln kommen, bei dem eine Partei über den Tisch gezogen wird. Wir wollen faire und verständnisvolle Partner sein und bleiben und erhoffen dies auch von unseren Lieferanten.

Im Energiesektor konnten wir durch Bündelung der Bedarfe mehrerer Standorte und eine bundesweite Ausschreibung gute Preise bis Ende 2012 verhandeln. Zusätzlich steht das Thema Energieeffizienz im Fokus, nicht nur bei unseren Produkten, sondern auch an den Standorten. Einer sich mittelfristig abzeichnenden Energieverteuerung wollen wir durch Verbrauchsreduzierung begegnen.

### ■ Wie schätzen Sie die Marktentwicklung im kommenden Jahr ein?

Wir gehen von einer rückläufigen Marktentwicklung aus. Die Stahlindustrie als wichtiger Indikator unserer Konjunktur verzeichnet eine rückläufige Nachfrage, die nach unserer Meinung einen längerfristigen Trend widerspiegelt, der sich 2012 fortsetzen wird.

Im Bereich des Schiffbaus werden sich die Märkte weiter in Richtung Asien verschieben. Der extreme Aufbau der Kapazitäten, vor allen Dingen in China, deutliche Vorteile bei den Arbeitskosten und deutlich niedrigere innerasiatische Stahlpreise machen es den europäischen Werften fast unmöglich, wettbewerbsfähig zu bleiben.

Die Nachfrage nach neuen Schiffen wird auch in den nächsten Jahren anhalten, jedoch spüren wir inzwischen deutlich das Missverhältnis zwischen weltweit vorhandenen Schiffbaukapazitäten und der Nachfrage. Das Preisniveau der von uns gebauten Schiffe ist durch den Wettbewerb erheblich unter Druck geraten, dieser Trend wird sich auch im nächsten Jahr fortsetzen.



**Ralf Sempf**  
Leiter Einkauf/Materialwirtschaft,  
Meyer Werft GmbH

## „Einkaufsinternes Projektmanagement und Einkaufscontrolling stehen ganz oben.“