



BME-Service „Personal & Karriere“ & BME-Initiative „Young Professionals“

Karriere im Einkauf

1. Auflage



„Auf Erfolg programmiert:
meine Karriere bei der DB.“

Zukunft lohnt sich: Bei der Zentralen Beschaffung der DB

Mobilität wird auch in Zukunft ein immer wichtigerer Bestandteil in Wirtschaft und Privatleben werden. Steigende Energiekosten, die Knappheit von Parkplätzen in Ballungsgebieten und nicht zuletzt ökologische Überlegungen werden dazu führen, dass immer mehr Menschen auf ein eigenes Auto verzichten, ohne sich jedoch in ihrer Mobilität einschränken zu wollen.

Die Deutsche Bahn AG ist eines der größten Transport- und Logistikdienstleister weltweit. Sie bietet genau jene von den Menschen gewünschte Mobilität. Die Sicherstellung dieser Mobilität ist anspruchsvoll und kostenintensiv, bedenkt man Qualität, Nachhaltigkeit und Internationalität. Die Zentrale Beschaffung leistet dazu mit einem Beschaffungsvolumen von rund 14 Mrd. EUR einen wesentlichen Beitrag. Zudem verantwortet sie die Schnittstelle zum externen Lieferantenmarkt mit ca. 19.000 Lieferanten. Auf diesem Marktplatz von Geschäftspartnern, Ideen und Liefernetzwerken entscheiden sich Kostenvorteile, Qualitätsniveau und Marktposition – kurz unsere gesamte Zukunftsfähigkeit.

Die Arbeit an dieser Zukunftsfähigkeit prägt unser tägliches Geschäft. Dazu brauchen wir exzellent ausgebildete und hoch motivierte Mitarbeiter. Wir sprechen Sie daher an, sich bei der Zentralen Beschaffung der Deutschen Bahn AG zu bewerben. Erleben Sie gemeinsames Arbeiten in einer anspruchsvollen Umgebung mit klaren Zielen, hervorragenden Karriere- und Entwicklungsmöglichkeiten. Steigen Sie in unsere Erfolgsgeschichte ein!

Ansprechpartner: www.deutschebahn.com/stellenboerse

Die Vervielfältigung, der Verleih, die Weitergabe sowie jede sonstige Form der Verbreitung oder Veröffentlichung, auch auszugsweise, bedarf der ausdrücklichen Zustimmung des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME).

Vorwort

Den aktuellen Fachkräftemangel in Deutschland bekommen die Unternehmen auch in den Bereichen Einkauf und Logistik zu spüren. Als unabhängiger Fachverband sieht der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) seine Aufgabe darin, Jobsuchenden und ihren potenziellen Arbeitgebern eine Kontakt- und Kommunikationsplattform zu bieten. Dieses Vorhaben unterstützt der Verband aktiv mit dem BME-Karriereportal, das Unternehmen erfolgreich dabei hilft, vakante Stellen zu besetzen, indem es sie mit Jobsuchenden vernetzt.

Berufseinsteiger und Young Professionals bringt der BME seit 2008 erfolgreich auf dem jährlich stattfindenden BME-Recruiting-Event in Würzburg zusammen. Die Arbeitgeber können hier beim Matchmaking und in Workshops direkten Kontakt zu potenziellen neuen Mitarbeitern aufnehmen.

Das vorliegende BME-Handbuch „Karriere im Einkauf“ soll dazu beitragen, das Berufsbild des Einkäufers transparent zu machen und seine Aufgaben als nachhaltig orientierter Wertschöpfungsmanager in modernen Unternehmen zu definieren. Dabei werden Einstiegsmöglichkeiten in den Job ebenso beleuchtet, wie Karriere- und Entwicklungsmöglichkeiten in den Unternehmen. Ein separates Kapitel behandelt zudem die Gehaltsstrukturen im Berufszweig „Einkäufer“.

Der Leitfaden richtet sich an Absolventen und Berufseinsteiger, Hochschullehrer sowie an Personalverantwortliche in den Unternehmen.

Frankfurt, im September 2012



Dr. Holger Hildebrandt
Hauptgeschäftsführer BME e.V.



Prof. Dr. Michael Zeuch
Vorstandsmitglied BME e.V.

Inhalt

1	Einleitung	7
2	Berufsbild Einkauf	8
	■ Definition Einkauf	8
	■ Historischer Abriss – die Rolle des Einkaufs im Unternehmen	8
	■ Aufgaben des Einkäufers	11
	■ Anforderungsprofil	14
3	Karrierewege im Einkauf	15
	■ Definition und Abgrenzung der verschiedenen Einkäufertypen	15
	■ Karrierepfade im Einkauf	22
4	Einstiegsmöglichkeiten	26
	■ Ausbildung	26
	■ Studium	29
	■ Praktika/Tätigkeiten als Werkstudent	38
	■ Traineeprogramm	40
	■ Direkteinstieg	44
	■ Weiterbildung	50
5	Gehaltsstrukturen im Einkauf	63
	■ Entwicklungen der Gehälter im Einkauf	63
	■ Einflussfaktoren	63
6	Bewerbungstipps	65
	■ Lebenslauf	65
	■ Anschreiben	65
	■ Zeugnisse	66
	■ Vorstellungsgespräch	66
7	Wir über uns	67
8	Weiterführende Literatur	68
9	Übersicht Hochschulen	69

1 Einleitung

Aufgrund des aktuell herrschenden Fachkräftemangels stehen viele Unternehmen vor der Herausforderung, qualifizierte Fach- und Führungskräfte für den Einkauf zu rekrutieren. In der aktuellen Situation gelingt dies jedoch nur sehr schwer und neben der externen Personalsuche werden in vielen Unternehmen immer häufiger Praktikanten und Werkstudenten für den Unternehmensbereich Einkauf ausgebildet.

Doch was macht ein Einkäufer überhaupt? Welche Tätigkeiten kommen auf einen Berufseinsteiger zu und wie sehen mögliche Karrierewege aus?

Unter den Nachwuchskräften herrscht oft keine klare Vorstellung über das Berufsbild, da es keine Ausbildung gibt, aus der ein Einkäufer hervorgeht. Ebenso findet das Themenfeld des Einkaufs bisher auch nur an wenigen Hochschulen ausreichend Beachtung.

Ziel unserer Veröffentlichung ist es, Studenten, Absolventen, Berufseinsteiger und Young Professionals über das Berufsbild des Einkäufers zu informieren und ihnen diesen Unternehmensbereich näherzubringen. Sie sollen wichtige Informationen zu Einstiegs- und Weiterbildungsmöglichkeiten bekommen und durch Erfahrungsberichte wertvolle Einblicke in die Praxis erhalten.

Zielgruppe dieser Veröffentlichung sind ebenso Unternehmen und Hochschulen, die ihre (Werk)-Studenten und Praktikanten informieren und den Einkauf als attraktiven Unternehmensbereich darstellen möchten.

Um die Lesbarkeit zu vereinfachen, wird auf die zusätzliche Formulierung der weiblichen Form im Text verzichtet. Wir weisen deshalb darauf hin, dass die Verwendung der männlichen Form explizit als geschlechtsunabhängig verstanden werden soll.

Autoren

Judith Richard

Projektmanagerin
Personal & Karriere BME e.V.

Donja Sultan

Referentin
Nachwuchsförderung BME e.V.



Berufsbild Einkauf

2.1 Definition Einkauf

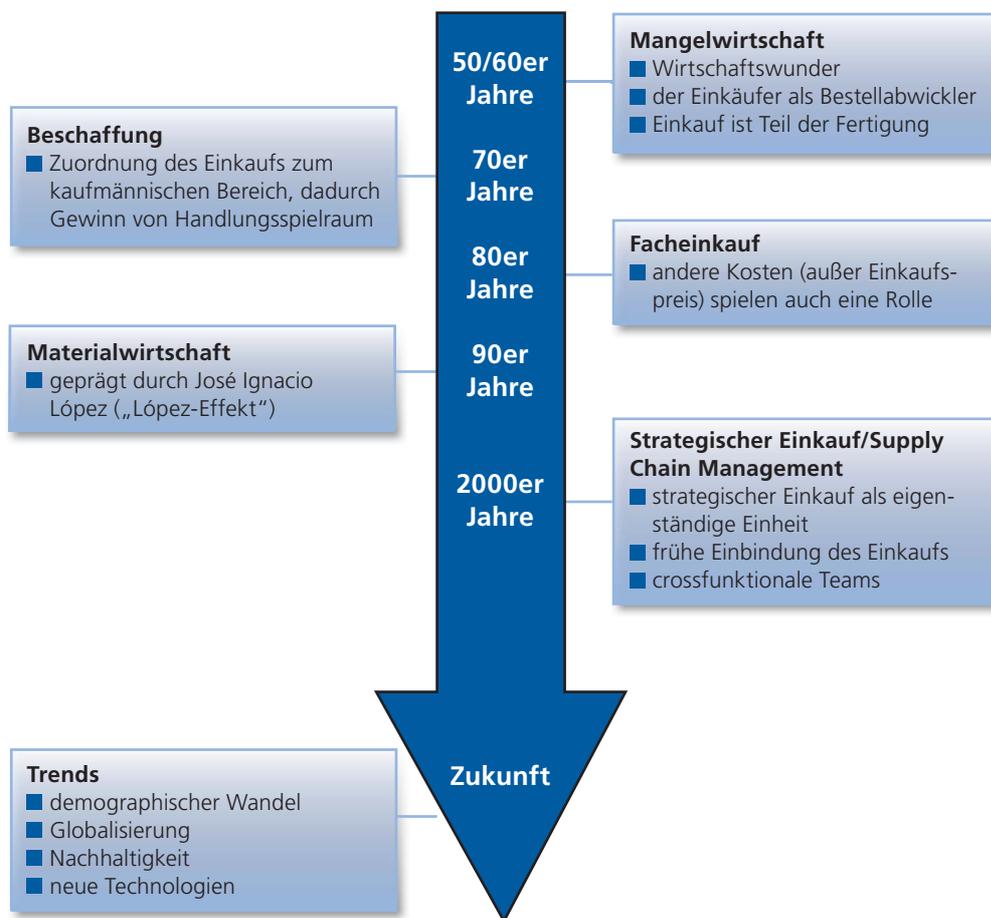
Einkauf ist die „Summe aller operativen Tätigkeiten eines privaten oder öffentlichen Unternehmens, die mit der Bestellung im Rahmen der Versorgung mit Werkstoffen, Waren und Betriebsmitteln verbunden sind. [...] Zielsetzung des Einkaufs ist die Optimierung des Preis-Leistungsverhältnisses der Beschaffungsgüter. Tätigkeiten des Einkaufs sind die Abwicklung des Bestellvorganges, die Festlegung der Einkaufspolitik und die Beschaffungsmarktforschung.“ (<http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/82286/einkauf-v6.html>)

So lautet eine von vielen Definitionen des Begriffes Einkauf. Dass der Einkauf mittlerweile weit mehr als die operativen Tätigkeiten umfasst, wird in den nachfolgenden Ausführungen deutlich. Im Laufe der Jahrzehnte haben sich die Rolle des Einkaufs und die damit verbundenen Tätigkeiten verändert. Strategische Aufgaben haben einen immer größeren Anteil. Durch Ereignisse wie die Wirtschaftskrise oder Naturkatastrophen wie in Fukushima, hat der Einkauf die Chance, einen höheren Stellenwert im Unternehmen zu erlangen. Gerade in diesen Situationen sind engagierte, kreative und mutige Einkäufer gefragt, nach alternativen Lieferanten zu suchen oder geschickt zu verhandeln. Die obenstehende Definition entspricht dem alten Verständnis des Einkaufs. Sie umfasst nur einen Teil der heutigen und zukünftigen Aufgaben des Einkaufs, die sehr viel anspruchsvoller geworden sind.

2.2 Historischer Abriss – die Rolle des Einkaufs im Unternehmen

Die Geschichte des Einkaufs ist so alt wie die Geschichte des Handelns. Bereits in der Antike wurde für Einkauf relevantes Wissen in Handelsschulen vermittelt. Aufgrund der Intensivierung des Handels im Mittelalter wuchs auch die Bedeutung der Einkaufsaktivitäten. 1832 wurde der Einkauf in einer Veröffentlichung von Charles Babbage vermeintlich erstmals als wichtige unternehmerische Funktion beschrieben. Die erste bekannte Einkaufsabteilung wurde 1866 im Zuge der Entwicklung der Eisenbahn in Nordamerika gegründet. Nach der Jahrhundertwende wurden in weiteren wissenschaftlichen Veröffentlichungen beispielsweise die Funktionen der Einkaufsabteilungen sowie die notwendigen Qualifikationen der Beschäftigten diskutiert. Der Einkauf kann folglich in Theorie und Praxis auf eine sehr lange Tradition zurückblicken.

Die nachfolgenden Ausführungen gehen auf die Entwicklung des Einkaufs im Unternehmen ab den 1950er Jahren ein.



1950er Jahre

Die 50er Jahre waren durch ein enormes Wirtschaftswachstum und demzufolge durch eine Mangelwirtschaft geprägt. In der Zeit von 1950 bis 1963 stieg die Industrieproduktion um 185%. Zerstörte Fabriken wurden wieder aufgebaut und Produktionsmaterialien benötigt. Ziel des Einkaufs war es, die Versorgung sicherzustellen. Der Einkauf – als Teil der Fertigung – hatte somit eine rein unterstützende Funktion der anderen Abteilungen, die er auch noch bis in die 80er Jahre hinein behielt.

1960er Jahre

Wie in den 50er Jahren ist der Einkauf auch in den 60er Jahren noch Teil der Fertigung. Mit den von der Entwicklung zur Verfügung gestellten Lastenheften (Anforderungskatalog, der genau die Forderungen beschreibt, welche der Auftraggeber an die Leistungen des Lieferanten stellt) und Stücklisten (Liste von Teilen, die zur Herstellung eines anderen Teils benötigt werden) beeinflusst er erstmals die Lieferantenauswahl. Neben der Versorgungssicherheit hat der Einkauf die Beeinflussung der Preisgestaltung der Materialien als Ziel.

1970er Jahre

In den 70er Jahren werden dem Wirtschaftswachstum erstmals Grenzen aufgezeigt. Durch die ersten professionellen Produktionen werden immer neuere und bessere Produktionsmaterialien benötigt. Aufgrund des stärkeren wirtschaftlichen Einflusses wird der Einkauf dem kaufmännischen Bereich zugeordnet. Er gewinnt demzufolge an Handlungsspielraum innerhalb des Unternehmens – gleichzeitig steigen aber die Spannungen zwischen Einkauf und Technik. Ziel ist die kostengünstige Versorgung mit Fertigungsmaterial.

1980er Jahre

In vielen Unternehmen setzt sich die Erkenntnis durch, dass sich die Beschaffung von Gütern nicht nur auf den Einkaufspreis konzentriert. Andere Kosten wie z.B. Lagerhaltungskosten, Logistikkosten und Qualitätsaspekte spielen ebenso eine Rolle. Einkaufsabteilungen sind immer besser organisiert, der Einkauf ist jedoch immer noch in einer unterstützenden Funktion tätig.

1990er Jahre

Die 90er Jahre sind durch José Ignacio López geprägt. Er konnte als Chefeinkäufer bei General Motors und als Einkaufsvorstand bei der Volkswagen AG durch eine sehr harte und kompromisslose Verhandlungsführung erhebliche Kostensenkungen erzielen. Seine Werksbesichtigungen bei Lieferanten waren gefürchtet. Der López-Effekt ist heute noch bekannt, allerdings eher als Synonym für mangelhafte Bauteile, da die Einsparungen häufig zu Lasten der Qualität gingen.

2000er Jahre

In den Jahren ab 2000 bildet sich der strategische Einkauf als eigenständige Organisationseinheit immer mehr heraus. Der Einkauf wird immer früher in Entscheidungen eingebunden, da ein Großteil der Materialkosten noch im Entwicklungsstadium beeinflusst werden können – beispielsweise durch die Wahl alternativer Materialien, die dieselbe Funktion erfüllen. Es bilden sich immer mehr sogenannte „crossfunktionale“ Teams im Unternehmen, in denen Mitarbeiter aus verschiedenen Abteilungen gemeinsam Lösungsmöglichkeiten diskutieren und Entscheidungen treffen. Durch die Wirtschaftskrise war der Einkauf mehr denn je gefordert und konnte sich so in vielen Unternehmen besser positionieren.

Die Zukunft: Trends und deren Auswirkungen auf den Einkauf

Demographischer Wandel

Der demographische Wandel wird generell zu großen Veränderungen in der Arbeitswelt führen. Aufgrund der alternden Population in den meisten hoch entwickelten Ländern wird sich der bereits jetzt bestehende Fachkräftemangel noch verstärken. Andere Länder wie z.B. Indien werden hingegen aufgrund der jüngeren und größeren Population über sehr viele potentielle Arbeitskräfte verfügen. Dieses wird unter anderem dazu führen, dass die Mobilität der Menschen steigt. Gleichzeitig sind Unternehmen gezwungen, attraktive Arbeitsplätze und -bedingungen zu schaffen, um talentierte Mitarbeiter zu binden. Konkret ergibt sich daraus für den Einkauf die Herausforderung, innerhalb und außerhalb des Unternehmens Eigenmarketing zu betreiben, um als attraktive Abteilung für Talente wahrgenommen zu werden. Gleichzeitig erhalten junge und engagierte Einkäufer dadurch die Chance, in einem herausfordernden und abwechslungsreichen Tätigkeitsfeld zu arbeiten.

Globalisierung

Durch die steigende Globalisierung werden immer mehr Unternehmen, Gesellschaften und Kulturen vernetzt. Gleichzeitig wird es immer einfacher, Güter global zu günstigeren Bedingungen einzukaufen. Durch Gefahren wie z.B. Krisen oder Umweltkatastrophen wird das Risikomanagement immer wichtiger. Der Einkauf muss sich mit einem effizienten Risikomanagement darauf einstellen und single country sourcing/sole source sourcing (Bezug eines Guts in nur einem Land oder bei nur einem Lieferanten) soweit wie möglich vermeiden. Eine weitere Herausforderung wird es sein, sich auf die schnell verändernden Märkte einzustellen.

Nachhaltigkeit

Globale Erwärmung, steigende Kosten für Energie, Umweltverschmutzung, Katastrophen wie in Fukushima – dies sind nur einige Themen, die in den letzten Jahren zu einem gestiegenen Umweltbewusstsein der Konsumenten und gesetzlichen Veränderungen geführt haben. Weitere Aspekte von Nachhaltigkeit sind von sozialer und ethischer Natur. Der Einkauf ist gefordert, entlang der gesamten Wertschöpfungskette für Transparenz zu sorgen. Dem Lieferantenmanagement kommt hier eine besondere Bedeutung zu. Es muss nachvollziehbar sein, woher die eingekauften Materialien stammen, Lieferanten müssen auf diese Aspekte hin überprüft werden und die Entsorgung der Materialien sollte möglichst umweltschonend sein. Der Einkauf wird somit immer mehr in die Sicherstellung der Compliance (Einhaltung von gesetzlichen Bestimmungen und selbst gesetzter ethischer Standards und Anforderungen) im Unternehmen eingebunden. Eine verantwortungs- und anspruchsvolle Aufgabe, die Einfluss auf den gesamten Erfolg des Unternehmens haben kann.

Neue Technologien im Einkauf

Aufgrund des technologischen Wandels werden in Zukunft auch die Möglichkeiten der elektronischen Beschaffung (E-Procurement) immer vielfältiger. Die tägliche Arbeit wird durch den Einsatz von IT-Unterstützung deutlich erleichtert, sich wiederholende Tätigkeiten werden automatisiert. So haben die Einkäufer mehr Zeit, sich um strategische Aufgaben zu kümmern – der Anteil der operativen Tätigkeiten (Abwicklung des Tagesgeschäfts) im Einkauf sinkt zugunsten der strategischen Tätigkeiten (z. B. frühzeitige Einbindung des Einkaufs in den Entwicklungsprozess, Lieferantenmanagement, Warengruppenmanagement). Diese Entwicklung führt zu einem veränderten Anforderungsprofil, auf welches in den folgenden Abschnitten eingegangen wird.

Darüber hinaus werden soziale Medien auch im Einkauf immer wichtiger – hiermit können Lieferanten identifiziert werden oder innovative Lösungen gefunden werden.

2.3 Aufgaben des Einkäufers

Die Aufgaben eines Einkäufers lassen sich im Wesentlichen in operative und strategische Aufgaben aufteilen. Zu den operativen Aufgaben zählen beispielsweise:

- Bedarfsplanung
- Erstellung und Neutralisierung von Leistungsverzeichnissen
- Einholen und Vergleichen von Angeboten (Request for proposal – RFP)
- Auswahl von Lieferanten
- Bestellvorgang
- Wareneingangskontrolle
- Rechnungskontrolle/Liefertermintreue sicherstellen
- Überprüfung der Zahlungsmodalitäten

Durch die oben beschriebenen neuen Technologien ergeben sich zunehmende Möglichkeiten zur Automatisierung und Unterstützung der Tätigkeiten. Diese führen zu Effizienzsteigerungen.

Folglich ergibt sich mehr Zeit für strategische Aufgaben, wie beispielsweise:

- Analyse (Risikomanagement, Portfoliomanagement)
- Optimierung (Lieferantenmanagement, Kostenmanagement, Einkaufsprozesse, Lean Management)
- Ausschreibungsmanagement (Beschaffungsmarktforschung, Ausschreibungen)
- Verhandlungsmanagement (Vorbereitung, Vertragsmanagement, Entwicklung von Verhandlungstaktiken)
- Einkaufscontrolling
- Implementierung von Einkaufssoftware
- In- und Outsourcingstrategien entwickeln und umsetzen

Weitere Aufgaben des Einkaufs können die Beratung der anderen Fachbereiche oder Steuerungsfunktionen im Rahmen eines Projekts sein. In Kapitel 3 wird ausführlich auf die unterschiedlichen Einkäufertypen eingegangen.

Interview

Maren Riegler ist seit 2010 als Master Expert Strategic Procurement bei der E-Plus Mobilfunk GmbH & Co.KG in Düsseldorf beschäftigt. Ihr Tätigkeitsfeld ist die Entwicklung des Einkaufs durch Beratung und Trainings sowie durch Organisations-, Tool- und Prozessaufbau. Frau Riegler war vorher für die Kraft Foods Deutschland GmbH als Procurement Manager im europäischen Einkauf tätig.

Frau Riegler, bitte beschreiben Sie Ihre bisherige berufliche Laufbahn:

Als praxisorientierte Mensch bin ich nach dem Abitur mit einer Ausbildung zur Industriekauffrau ins Berufsleben gestartet und habe danach in verschiedenen Unternehmen – Mittelstand und Konzern, national und international agierend, in direkten und indirekten Warengruppen – alle Facetten des operativen und strategischen Einkaufs von der Pike auf erlernt. Abends habe ich die Praxis noch mit Theorie unterfüttert.

Meine bislang beruflich prägendste Zeit habe ich in den fast acht Jahren bei Kraft Foods in Bremen erlebt, wo ich als strategische Einkäuferin dank des intensiven Kontakts zu den Produktionsstätten in ca. 15 europäischen Ländern und zahlreichen Lieferanten an Lösungen und Innovationen mitgearbeitet habe. Bei der E-Plus Mobilfunk GmbH & Co.KG habe ich nun als Master Expert Strategic Procurement die Gelegenheit, mein Praxiswissen in die Entwicklung des Einkaufsteams zu investieren und gemeinsam mit dem Team Prozesse und Tools zu schaffen, die uns hier zum Wertschöpfungspartner reifen lassen.

Was hat Ihre Begeisterung für den Einkauf geweckt?

An meinem ersten Ausbildungstag kam ich in die Einkaufsabteilung und lernte dort die Rolle des Einkaufs als Spinne im Netz kennen. Es war Liebe auf den ersten Blick.

Alle „Fäden“ (Informationen von innen und außen) laufen im Einkauf zusammen. Man ist von Anfang an dabei und sieht wie aus einer ersten Idee des Fachbereichs durch das Zusammenbringen der richtigen Komponenten zu optimalen Konditionen ein handfestes Produkt wird. Mein Anspruch ist, als Einkäufer Spezifikationen zu hinterfragen, den Fachbereich mit Informationen und neuen Lösungen aus den Liefermärkten zu beraten bzw. herauszufordern, Lieferanten zu managen und zu entwickeln. Das macht mir sehr viel Spaß und fordert mich immer wieder heraus.

Über welche fachlichen Qualifikationen müssen zukünftige Einkäufer verfügen und wo erhalten Sie diese am besten?

Wichtiges Grundgerüst ist ein sehr gutes Verständnis der volks- und betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge und eine hohe Einkaufsmethodenkompetenz („Werkzeugkoffer“), welches Hochschulen bzw. Fachschulen entsprechend vermitteln sollten.

Allerdings muss die Theorie unbedingt angewendet und transformiert werden, damit der Einkäufer sicher und vor allem auch kreativ seine Fähigkeiten einbringen kann.

Nach dem Studium ist ein kontinuierlicher Austausch mit anderen Einkäufern und stetige Fortbildungen für die nachhaltige Weiterentwicklung wichtig. Auch mit langjähriger Berufserfahrung hilft mir die Teilnahme an Seminaren, neue Ansichten, Blickwinkeln und Werkzeuge kennenzulernen. Es liegt an jedem Einkäufer selbst, wie wirksam und nachhaltig ein Seminar ist.

Neben den fachlichen Qualifikationen werden auch persönliche Eigenschaften – also Soft Skills – immer wichtiger. Welche Soft Skills sind relevant, um als Einkäufer/in erfolgreich zu sein?

Für mich ist ein erfolgreicher Einkäufer mutig, kreativ, denkt strategisch, ist methodisch sowie sozial kompetent und verfügt über ein sehr hohes Kommunikationsgeschick.

Wie wichtig sind Noten, Praktika und Auslandserfahrungen?

Sehr gute Noten helfen im Feld der Wettbewerber vorn mit zu schwimmen und öffnen sicher Türen einfacher, aber für mich muss die gelernte Theorie mit Praxis unterfüttert werden und sich im täglichen Arbeitsalltag bestätigen.

Von daher sollten junge Einkäufer/innen gut durchdachte Praktika im In- und vor allem Ausland (lieber Klasse statt Masse) absolvieren. Besonders hinsichtlich der Globalisierung ist es wichtig, fremde Kulturen und Märkte zu verstehen. Dies kann man am besten sicherstellen, wenn man vor Ort gearbeitet und gelebt hat.

Welche Trends sehen Sie im Einkauf und welche Konsequenzen/Herausforderungen ergeben sich dadurch für den Einkäufer der Zukunft?

Es ist essentiell, dass sich der Einkauf der Zukunft als Wertschöpfungspartner im Unternehmen positioniert und akzeptiert wird. Nur so können Einkaufstrends wie Globalisierung, Risikomanagement und Nachhaltigkeit, die es zu managen gilt, in einen Wettbewerbsvorteil transformiert werden.

Die Einkaufsorganisation, die diesen Anspruch hegt, braucht sehr gut ausgebildete, engagierte und überzeugte/überzeugende Einkäufer/innen.

Welche Tipps haben Sie für junge Menschen, die im Einkauf durchstarten möchten?

Lasst Euch vom Einkaufsthema einnehmen und begeistern! Tragt Eure gewonnene Leidenschaft für Euren Job und Eure Warengruppe zum internen Kunden. Lernt Eure zu verantwortende Warengruppe in voller Breite und Tiefe kennen! Haltet Augen und Ohren nach innen und außen immer offen! Gerade in herausfordernden Zeiten ist es entscheidend, Informationen früh zu erhalten, Entwicklungen zu erkennen und schnell reagieren zu können.

Baut starke Netzwerke auf und haltet nach einem Mentor Ausschau, der ihre/ seine reichhaltigen Einkaufserfahrungen mit Euch teilt und Euch herausfordert.

2.4 Anforderungsprofil

Erforderliches Anforderungsprofil in der Vergangenheit

Aufgrund der Veränderung der Aufgaben und der Stellung des Einkaufs im Unternehmen hat sich das Anforderungsprofil des Einkäufers über die Jahrzehnte verändert. Da der Schwerpunkt der Tätigkeit in der Vergangenheit überwiegend in der Bestellabwicklung lag und der Einfluss des Einkaufs auf die Wertschöpfung nicht erkannt wurde, war eine kaufmännische Ausbildung meist ausreichend. Betriebswirtschaftliche Kenntnisse waren kaum gefragt, ebenso eingeschränkt war das Wissen über die zu beschaffenden Warengruppen (verschiedene Produkte/Dienstleistungen/Waren werden anhand gemeinsamer Merkmale, z.B. Verwendungszweck, zu einer Warengruppe zusammengefasst) erforderlich. Hinzu kam, dass in vielen Unternehmen andere Abteilungen ohne Einbindung des Einkaufs verhandelt und eingekauft haben (Maverick Buying) und den Einkauf somit übergangen haben.

Erforderliches Anforderungsprofil heute und in der Zukunft

Das Anforderungsprofil hat sich durch die Weiterentwicklung des Einkaufs verändert. Mittlerweile muss der Einkauf umfassende Querschnittsaufgaben bewältigen, so dass kaufmännisches Wissen alleine nicht unbedingt ausreicht. Notwendig ist ein ganzheitliches, bereichsübergreifendes und unternehmerisches Denken. Als Basis dient das Fachwissen, welches sich der Einkäufer beispielsweise in seinem Studium der Betriebswirtschaft oder des Wirtschaftsingenieurwesens angeeignet hat. Ferner sind Industriekaufleute mit Berufserfahrung oder Techniker mit einem kaufmännischen Grundverständnis für den Beruf des Einkäufers qualifiziert. Nicht zuletzt finden immer wieder Quereinsteiger aus Vertrieb, Produktmanagement, Logistik oder Entwicklung ihren Weg in den Einkauf.

Neben der Ausbildung bzw. des Studiums sollte der Einkäufer idealerweise über ein Grundwissen im nationalen (und gegebenenfalls auch internationalen) Recht verfügen. Aufgrund der steigenden Globalisierung sind Fremdsprachenkenntnisse immer wichtiger. Von Vorteil sind Analysefähigkeiten und Verhandlungsgeschick.

Während in der Vergangenheit das Wissen über die zu beschaffenden Güter und deren Märkte kaum relevant war, ist dies heutzutage eine wichtige Voraussetzung, um im Unternehmen als kompetenter Ansprechpartner wahrgenommen zu werden. Die Arbeit in crossfunktionalen Teams erfordert Soft Skills wie z.B. Kommunikationsstärke, Problemlösungskompetenzen, Überzeugungskraft, Konfliktmanagement und Teamfähigkeit. Der moderne Einkäufer ist ein Schnittstellenmanager, der zwischen den verschiedenen internen Abteilungen und externen Lieferanten vermittelt. Er steht den Fachabteilungen auch als Berater zur Verfügung und sollte idealerweise im Unternehmen gut vernetzt sein.

Durch den regelmäßigen Austausch mit Kollegen und Lieferanten hat der Einkäufer die Chance, Innovationen im Unternehmen voranzutreiben und im kreativen Austausch neue Ideen, Lösungen und Produkte zu entwickeln.

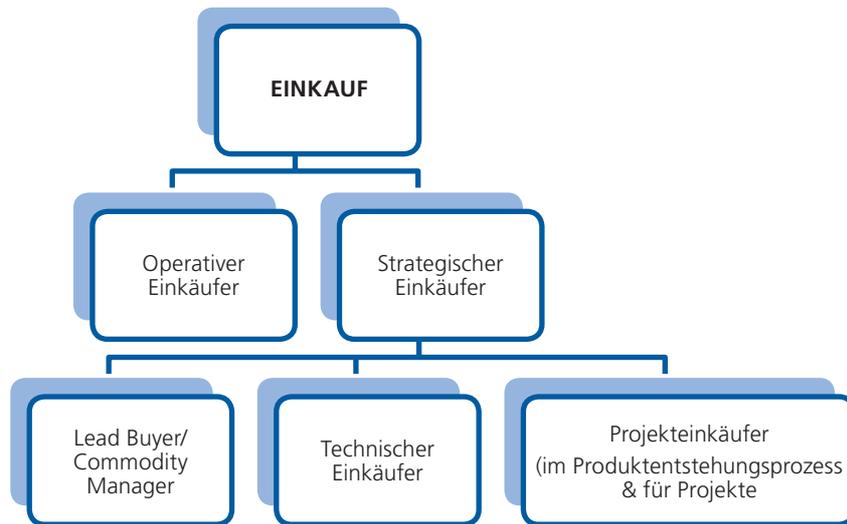
Im Großen und Ganzen werden die Aufgaben und somit auch die Anforderungen komplexer und vielfältiger. Damit einhergehend wird der Beruf des Einkäufers anspruchsvoller und interessanter.

Im folgenden Kapitel wird auf die unterschiedlichen Anforderungs- und Tätigkeitsprofile für verschiedene Einkäufertypen eingegangen.

3 Karriereweg im Einkauf

3.1 Definition und Abgrenzung der verschiedenen Einkäufertypen

Wie bereits in Kapitel 2.3. erwähnt, lassen sich die verschiedenen Einkäufertypen grundsätzlich nach operativem und strategischem Einkauf unterscheiden.



Während Mitarbeiter im operativen Einkauf für die reine Bestellabwicklung, das Reklamationsmanagement, die Terminkoordination (Terminverfolgung und -einhaltung) sowie für die Bestandsverfolgung zuständig sind, nehmen strategische Einkäufer langfristige Aufgaben wahr. Sie sind zuständig für das Lieferantenmanagement, wozu Forschung, Beurteilung, Bewertung und Auswahl von Lieferanten zählen. In das Aufgabengebiet eines strategischen Einkäufers fallen außerdem Aufgaben wie Beschaffungsmarktforschung und -beobachtung, Vertragsmanagement (Vertragsabschluss und -verhandlungen), Einkaufscontrolling, Risiko- und Materialgruppenmanagement sowie die Mitarbeit in Projekten. Der Strategische Einkäufer wird immer mehr zum Schnittstellenmanager und zum Bindeglied zwischen unterschiedlichen Abteilungen, anstatt rein operativ die Bestellungen unterschiedlicher Abteilungen zu verwalten und abzuwickeln. Es ist eine umfassende Warengruppenexpertise notwendig, um in der Lage zu sein, crossfunktionale Warengruppenteams führen zu können.

Unter dem Begriff des strategischen Einkaufs lassen sich Projekteinkäufer, Technische Einkäufer und Lead Buyer/Commodity Manager unterscheiden.

Operativer Einkäufer

Tätigkeiten:

- Bestellerzeugung
- Bestellverfolgung (Terminverfolgung & Auftragsbestätigung)
- Reklamationsabwicklung
- Stammdatenpflege und -archivierung
- Rechnungsklärung

Ein Mitarbeiter im operativen Einkauf sollte zudem über Kenntnisse der Beschaffungsprozesse verfügen und Logistikkenntnisse mitbringen.

Strategischer Einkäufer

Tätigkeiten:

- Lieferantenmanagement
- Beschaffungsmarktforschung & -beobachtung
- Vertragswesen, -management, -abschluss, -verhandlungen
- Einkaufscontrolling
- Risikomanagement
- Materialgruppenmanagement & Analyse der Warengruppen
- Führen von crossfunktionalen Warengruppenteams
- Projektmitarbeit

Ein Strategischer Einkäufer zeichnet sich durch sein Markt-, Kunden- und Lieferanten Know-How sowie fundierte Fachkenntnisse im Einkauf und einige Jahre Berufserfahrung aus. Außerdem sind Kenntnisse des nationalen und internationalen Einkaufsrechts, verhandlungssichere Fremdsprachen sowie Verhandlungstechniken unerlässlich.

Neben diesen Tätigkeiten unterscheiden sich die Aufgaben je nach Einkäufertyp:

Projekteinkäufer

Projekteinkäufer sind einem Kunden- oder einem Entwicklungsprojekt fest zugeordnet und sind zuständig für alle relevanten projektspezifischen Einkaufsaktivitäten. Sie gestalten im Projektteam Produkte mit und vertreten die Interessen des Einkaufs innerhalb dieses Teams. In einigen Unternehmen zählt das Berufsbild des Projekteinkäufers zu dem des Technischen Einkäufers. Um ein Projekt handelt es sich dann, wenn eine bestehende Sache verbessert oder neugestaltet wird. Für ein Projekt wird außerdem im Voraus ein fester Zeitrahmen definiert, in welchem der Projektleiter mit seinem Team agiert.

Projekteinkäufer für Projekte

- Als Mitglied des Projektteams Ansprechpartner für alle Fragen rund um den Einkauf
- Sicherstellung von enger Kopplung und Realisierung von Einkaufs- und Entwicklungsaufgaben
- Kommunikationsmanagement
- Koordination der Einkaufsaktivitäten

Projekteinkäufer im Produktentstehungsprozess

- Als Mitglied des Projektteams verantwortlich für die Mitgestaltung des Produktes und Begleitung des gesamten Prozesses
- Koordination der Einkaufsaktivitäten
- Lieferantenintegration in den Produktentwicklungsprozess

Technischer Einkäufer

Der Technische Einkäufer agiert nach außen mit den Lieferanten des Unternehmens und koordiniert Materialbedürfnisse, um die Produktqualität sicherzustellen. Nach innen berät er die Projektleitung und arbeitet bei der Entwicklung von Neuprodukten mit.

Tätigkeiten:

- Erarbeitung von Konzepten für den Einsatz innovativer Technologien
- Zusammenarbeit mit Entwicklungsabteilungen
- Bewertung der technologischen Kompetenz von Lieferanten
- Bewertung technischer Entwicklungen und ihrer Bedeutung für die Produktentwicklung

Lead Buyer/Commodity Manager/Category Manager

Der Category Manager (in manchen Unternehmen auch als Lead Buyer oder Commodity Manager bezeichnet) ist zuständig für eine bestimmte Warengruppe und vertritt diese Warengruppe nach außen und nach innen.

Tätigkeiten:

- Verantwortung für eine Warengruppe
- Strategieentwicklung für diese Warengruppe
- Zentraler Ansprechpartner für alle Fragen rund um diese Warengruppe

Das Konzept des Lead Buying wird oft als Mischform zwischen einer zentralen und einer dezentralen Einkaufsorganisation bezeichnet. Während es bei einer zentralen Einkaufsorganisation eine einheitliche und zentrale Einkaufsverantwortung gibt, erfolgt die Beschaffung beim dezentralen Einkauf immer dort, wo der Bedarf entsteht.

Das Lead Buyer Konzept versucht die Vorteile aus einer zentralen und einer dezentralen Einkaufsorganisation zu übernehmen. Es ist insbesondere dem zunehmenden Grad der Internationalisierung geschuldet und in Konzernstrukturen weit verbreitet.

Regional oder Global Sourcing Manager

Beim Regional oder Global Sourcing Manager erfolgt entweder eine regionale oder globale Ausrichtung der Beschaffungsaktivitäten. Der Regional Sourcing Manager hat hierbei den klaren Fokus auf einen abgegrenzten Beschaffungsmarkt, während der Global Sourcing Manager proaktiv bestehende Beschaffungsmärkte hinterfragt und neue Märkte entwickelt. Beide Funktionen eint die warengruppenübergreifende Ausrichtung.

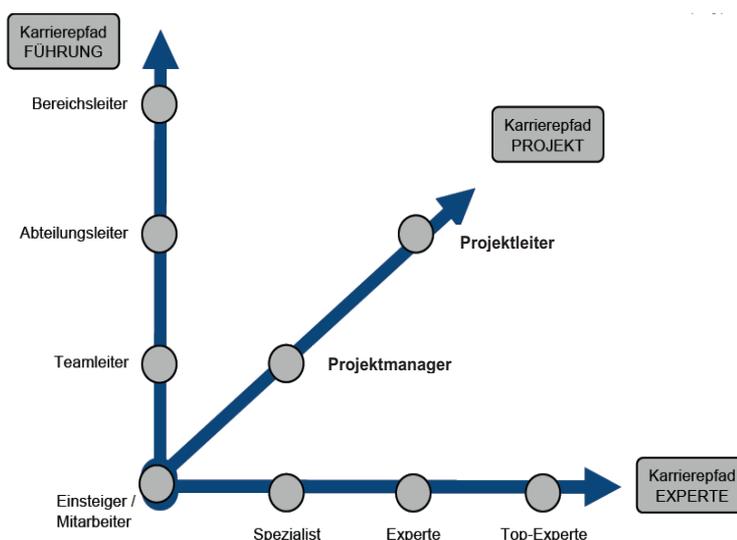
Tätigkeiten:

- Beschaffungsmarktforschung
- Konzentration auf Hauptwarengruppe(n)
- Entwicklung neuer Lieferanten in bestehenden oder neuen Märkten
- Lieferantenbewertung Einkaufscontrolling

3.2 Karrierepfade im Einkauf

Nach seinem Einstieg hat ein Mitarbeiter im Einkauf verschiedene Möglichkeiten, wie er seinen Karriereweg beschreiten möchte. Grundsätzlich sollte er betriebswirtschaftliche sowie idealerweise Kenntnisse des Einkaufsrechts mitbringen und Verhandlungsführung beherrschen. Diese Anforderungen sind unabhängig davon, welchen Karriereweg der Mitarbeiter einschlägt und ebenso unabhängig von Unternehmensgröße und Branche. Die Aufgaben eines Mitarbeiters im Einkauf sind nach seinem Einstieg zunächst eher operativer Natur und bestehen im Wesentlichen aus:

- Einholung von Angeboten und Erstellung von Preisvergleichen
- Stammdatenpflege
- Terminüberwachung und Mahnwesen
- Lieferantenbesuche
- Erstellung von Statistiken
- Reklamationsbearbeitung



Abhängig von dem gewählten Karriereweg ist es, welche Anforderungen bei einem Mitarbeiter besonders ausgeprägt sein müssen. Einen Überblick über die wichtigsten Kompetenzen soll die folgende Abbildung geben.



Karrierepfad Führung

Eine Führungskraft im Einkauf hat die Aufgabe, die Rahmenbedingungen im Einkauf so zu gestalten, dass eine gute Leistung der Einkaufsmitarbeiter möglich ist. Von Angestellten mit Personalverantwortung wird neben zahlreichen anderen Aufgaben erwartet, dass sie die unterstellten Mitarbeiter anlernen und führen, die Budget- und Ressourcenplanung sowie ein Arbeitszeitmanagement für diese durchführen. Auf diesem Karrierepfad wird sehr viel Wert auf soziale und persönliche Kompetenzen gelegt. Eine Führungskraft muss in der Lage sein, die unterstellten Mitarbeiter sowie den Einkauf weiterzuentwickeln und sein Führungsverhalten individuell auf jeden Mitarbeiter anzupassen. Von der Unternehmensgröße hängt es ab, wie umfassend die Mitarbeiterführung ausgestaltet ist und wie viele Führungsebenen unter der obersten Ebene angesiedelt sind (Teamleiter, Gruppenleiter, Abteilungsleiter).

Karrierepfad Projekt

Bei diesem Karrierepfad sind besonders Kenntnisse in der Projektarbeit sowie methodische Kompetenzen erforderlich, um wichtige Projekte betreuen und leiten zu können. Projektmanager und -leiter befassen sich mit der Betreuung von Neuprojekten und koordinieren alle Beschaffungsaktivitäten von der Akquise bis hin zum Fertigungsstart. Im Projektteam übernehmen sie die aktive Rolle als Dienstleister und fördern und unterstützen den Einsatz neuer Fertigungstechnologien und -methoden. Der Projektleiter trägt die Verantwortung für die Abwicklung von Projekte sowie für die Zeit- und Budgetplanung.

Karrierepfad Experte

Der Experte im Einkauf beschäftigt sich mit der Beschaffung von speziellen und hochwertigen Gütern. Besondere Beachtung liegt hier auf den fachlichen sowie den methodischen Kompetenzen. Je komplexer die Aufgaben, desto wichtiger sind methodische und analytische Fähigkeiten. Zu den Aufgaben des Experten zählen unter anderem Preis- und Einkaufsverhandlungen, Organisation von Lieferantenaudits, Entwicklung von Maßnahmen zur Lieferantenreduzierung, Abweichungsanalysen, Budget- und Ressourcenplanung – alles für das zu beschaffende Gut. Es erfolgt außerdem eine permanente Beobachtung der relevanten (internationalen) Märkte, um einen langfristigen Zugang zu diesen zu sichern.



MTU Aero Engines GmbH

Dachauer Str. 665
80995 München
Homepage: www.mtu.de/karriere

Die MTU Aero Engines entwickelt, fertigt, vertreibt und betreut zivile und militärische Antriebe für Flugzeuge und Hubschrauber sowie Industriegasturbinen. Unser Schlüssel zum Erfolg sind Antriebe für die Luftfahrt von morgen – noch sparsamer, schadstoffärmer und leiser. Mit rund 8.200 Mitarbeitern sind wir weltweit präsent und in Deutschland zu Hause.

Standorte: München, Hannover, Berlin-Brandenburg, USA, Kanada, Thailand, Malaysia, China, Polen, Südkorea
Mitarbeiteranzahl: 8200
Ansprechpartner:
MTU Personal Service
personalservice@mtu.de

Wir suchen Young Professionals

an den Standorten München bzw. Hannover für den Tätigkeitsbereich Technischer Einkauf, Lieferantenmanagement, Einkauf von Dienstleistungen bzw. für den strategischen Einkauf in Hannover

Folgende Qualifikationen sollten Sie mitbringen:

Studium Maschinenbau, Wirtschaftsingenieurwesen oder ähnlicher technischer Hintergrund, erste Erfahrung im Einkauf, gute bis sehr gute englische Sprachkenntnisse, Offenheit für andere Menschen und Kulturen sowie Reisebereitschaft, ausgeprägte Kommunikationsfreude und –fähigkeit, Spaß an der Arbeit in interdisziplinären Teams, Verantwortungsbereitschaft und Flexibilität

Wir bieten:

- Eine enge Einbindung in Triebwerksprogramme, eine äußerst interdisziplinäre Teamarbeit und daher hohe Sichtbarkeit im gesamten Unternehmen
- Arbeiten im Hochtechnologie-Umfeld, das von hohem Anspruch, Innovations- und Optimierungsbereitschaft und der Faszination für die Luftfahrt geprägt ist.
- Ein internationales Arbeitsumfeld mit Lieferanten in den interessantesten Regionen der Welt.

Wir suchen Absolventen:

am Standort München für den Einkauf von Produktionsmaterial, Lieferantenmanagement, Einkauf von Dienstleistungen

Folgende Qualifikationen sollten Sie mitbringen: vgl. oben

Wir bieten:

- Ein von Anfang an eigenständiges Aufgabengebiet mit erfahrener Mentor sowie ständige maßgeschneiderte Weiterentwicklung. Zudem bietet die MTU einen attraktiven Einstieg über unser Junior Einstiegs- und Traineeprogramm JET.

Wir suchen Studierende:

an den Standorten München, Hannover, Berlin für den Einkauf von Dienstleistungen und den technischen Einkauf

Folgende Qualifikationen sollten Sie mitbringen:

Studium Wirtschaftsingenieurwesen, Betriebswirtschaft oder technisches Studium, möglichst bereits erste Erfahrung im Einkauf

Wir bieten:

- Bei der MTU können Sie Praxisluft schnuppern und dabei Ihre Berufsziele konkretisieren. Wir bieten Praktika oder Werkstudentenstellen mit flexiblen Arbeitstagen zu attraktiven Konditionen. Und das bei optimaler enger Betreuung durch unsere Fachexperten: Mehr unter www.mtu.de/karriere

Im Herzen des Unternehmens

Unternehmen im Hochtechnologiebereich wie die MTU arbeiten mit spezialisierten Lieferanten zusammen. Für die Einkäuferinnen und Einkäufer, die bei der MTU Aero Engines in München für die Beschaffung von Bauteilen für Triebwerke verantwortlich sind, gelten dabei ganz besondere Herausforderungen.

„Wenn ich im Flugzeug sitze, schlage ich als erstes die Bordbroschüre auf, um zu sehen, welches Triebwerk unter dem Flügel hängt – wenn ich dann mit Turbinenschaufeln fliege, die ich persönlich eingekauft habe, ist das jedes Mal schon ein ganz besonderes Gefühl“, berichtet Dominik Szalay, der bei Deutschlands führendem Triebwerkshersteller seit vier Jahren für den Einkauf von Bauteilen zuständig ist, die letzten Endes mit zur Sicherheit eines jeden Flugzeugs beitragen.



Anders als in anderen Branchen, gibt es weltweit nur eine sehr begrenzte Zahl an Herstellern, die solch spezialisierte Teile mit den hohen Sicherheitsauflagen der Luftfahrt überhaupt herstellen können, weswegen Szalays Job nicht nur darauf beschränkt ist, Preis- und Termindruck auf Lieferanten auszuüben, sondern vielmehr darauf abzielt eine nachhaltige und langjährige Partnerschaft mit den Lieferanten aufzubauen – für ihn der „ideale Mittelweg zwischen dem preislich möglichen und technisch nötigen.“

Der 32-Jährige kennt die Hightech-Fertigungsverfahren im Triebwerksbau gut und bewertet in regelmäßigen Telefonkonferenzen mit den Lieferanten oder bei seinen weltweiten Vor-Ort-Besuchen auch die technischen und logistischen Aussagen der Lieferanten. Schließlich urteilt er dann, ob Fertigungsschwierigkeiten durch die Zulieferer selbst behoben werden können oder entscheidet im Zweifel, dass seine MTU-Kolleginnen und -Kollegen aus Entwicklung oder Qualitätsmanagement hinzugezogen werden.

Wenn Probleme bei Lieferanten auftauchen, muss Szalay schnell und richtig reagieren. Gerade im Konfliktfall brauchen Einkäufer dabei ein gutes Gespür für Menschen und für andere Kulturen: „Ich muss schon wissen, in welcher Kultur, welche Eskalationsstufe, die in Deutschland normal wäre, einen Gesichtsverlust bedeuten kann“, so der Münchner. Die Lieferantenbasis der MTU ist schließlich weltweit beheimatet, von Europa über USA und Mexico bis nach Israel, Indien oder China.



Durch eine Ausbildung zum Industriekaufmann, seine Tätigkeiten im Vertrieb und später im Einkauf eines Mittelständlers und sein späteres berufsbegleitendes BWL-Studium an Abenden und Wochenenden bringt er sowohl die nötige Zähigkeit und Ausdauer als auch das betriebswirtschaftliche Know-How mit, das er benötigt, wenn er beispielsweise in den USA mit einem Lieferanten am Verhandlungstisch sitzt und Verträge abschließt, die über Jahre hinweg direkte finanzielle Auswirkungen auf den Erfolg der MTU haben. Nicht selten gilt es dann, das ein oder andere Argument eines Lieferanten zu entkräften.

Dass es oft Geschäftsführer internationaler Konzerne mit tausenden von Mitarbeitern sind, die ihm gegenüber sitzen, das hinterlasse bei ihm schon lange kein mulmiges Gefühl mehr, berichtet der Münchner. Im Gegenteil, das Vertrauen, das die MTU ihm entgegenbringe sei für ihn auch der Ansporn zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung. Seit einem Monat ist Szalay auch strategischer Einkäufer für den Triebwerkshersteller und blickt in dieser Funktion schon mal voraus ins nächste Jahrzehnt, für das er die Lieferantenstrategie entwickelt. Dominik Szalay will dann auf jeden Fall noch mit an Board der MTU sein: „Das besondere am Einkauf hier bei der MTU ist, dass ich mit allen zentralen Unternehmensbereichen (z.B. Produktentwicklung, Produktion, Controlling, Vertrieb) eng zusammenarbeite und Programm- und Entwicklungsentscheidungen von Anfang an begleite – eben im Herzen des Unternehmens.“

Interview



*Uwe Böhm
ist seit fast 20 Jahren in leitender Funktion im Einkauf
der MTU Aero Engines in München tätig:*

Die MTU ist Triebwerkshersteller. Da denkt man als erstes an einen Bedarf an Konstrukteuren oder Fertigungsingenieuren. Welche Einstiegsmöglichkeiten gibt es denn im Einkauf?

Im Einkauf suchen wir, wie in anderen Bereichen auch, verstärkt Ingenieure bzw. Wirtschaftsingenieure, da wir ausschließlich Hightech-Produkte mit hohen qualitativen Anforderungen beschaffen. Grundsätzlich suchen wir Hochschulabsolventen und erfahrene Fachkräfte in drei Bereichen:

1. Im Produktionsmaterialeinkauf (grob gesagt „alles, was später fliegt“) beschaffen wir in Bauteilgruppen (z.B. Turbinenbeschaufelung oder Gehäuse) bezogenen Teams. Jeder Einkäufer verantwortet sein eigenes Sachgebiet, für das er vollumfänglich verantwortlich ist; von der Erstellung einer Beschaffungsstrategie über Lieferantenauswahl und -entwicklung bis hin zur eigentlichen Beschaffung der Güter.
2. Die Qualitätslenker sind für Lieferantenqualifikation, Lieferantenzulassung und die technische Beurteilung der Bauteile zuständig. Sie führen Audits vor Ort durch und unterstützen die Lieferanten bei der Bewältigung von technischen Problemstellungen.
3. Im Einkauf für indirektes Material beschaffen wir alles, was die Produktionsstätten der MTU „zum Leben“ brauchen. Von der Beschaffung von Strom, Fertigungsmaschinen, Werkzeugen, der gesamten IT- Hard- und Software bis hin zu Ingenieurdienstleistungen.

Und was sollten Bewerber mitbringen?

Ganz klar eine hohe Affinität zur Technik und möglichst schon einen technischen Hintergrund in der Ausbildung. Ich wünsche mir außerdem Mitarbeiter, die offen sind im Umgang mit Menschen und den verschiedensten Kulturen und auch Freude am Reisen mitbringen.

Was in unserem Geschäft immer wichtiger wird: Eine hohe Flexibilität und der Wille, sich ständig neuen Herausforderungen zu stellen. Die MTU lebt in einem Klima der ständigen Verbesserung. Für mich bedeutet das aber auch, dass man bereit sein sollte, seine eigene Arbeitsweise auch einmal kritisch zu hinterfragen.

Welche Perspektiven können Sie Ihren Nachwuchstalenten denn bieten?

Die MTU legt großen Wert auf ein maßgeschneidertes Weiterbildungsprogramm und für Einkäuferinnen und Einkäufer besteht natürlich die Möglichkeit, in andere Beschaffungsteams zu wechseln. Ein Weg ist die Fachkarriere, zum Beispiel in der Qualitätslenkung zum Prozessbevollmächtigten oder zum globalen Einkaufsprofi, der sich in den verschiedensten Warengruppen „zu Hause“ fühlt. Eine andere Möglichkeit ist die Weiterentwicklung zur Nachwuchsführungskraft. Die stammen bei der MTU nämlich fast ausschließlich aus dem eigenen Hause.

Sie selbst sind im Einkauf ja schon „ein alter Hase“: Wenn Sie zurückblicken: Was hat sich im Einkauf verändert und welche Trends sehen Sie für den/die Einkäufer/in der Zukunft?

Als ich bei der MTU begonnen habe, war der Einkauf eher ausführendes Organ; d.h. am Ende der Beschaffungskette wurden Bestellungen geschrieben. Die Lieferantenmärkte waren im Wesentlichen noch auf wenige Regionen beschränkt, wie Nordamerika und Europa.

Heute ist der Einkauf bereits während der Produktentwicklungsphase als kompetenter Ansprechpartner und Berater gefragt, um ein kostenoptimiertes Design zu bekommen. Dabei sind auch die Lieferanten eng mit eingebunden. Die Lieferantenmärkte sind heute weltweit verteilt und befinden sich ständig im Wechsel.

Durch die zunehmende technische Komplexität unserer Bauteile wird sich in Zukunft folgendes Spannungsfeld entwickeln: Auf der einen Seite setzt der technische und qualitative Anspruch an Bauteile und Komponenten eine noch engere Zusammenarbeit mit den Lieferanten voraus, was dazu führt, dass wir uns auf wenige Lieferanten fokussieren. Auf der anderen Seite wollen wir unser Lieferantennetzwerk auch verstärkt in neuen Märkten aufbauen, um die Wettbewerbsfähigkeit der MTU weiter auszubauen. Daraus ergibt sich gerade für Mitarbeiter in Einkauf und Qualitätslenkung ein extrem spannendes und attraktives Arbeitsfeld.

Interview



*Martin Böhmerl
arbeitet als Produktmanager Technischer Einkauf bei der
EUROBAU-STOFF Handelsgesellschaft mbH & Co. KG,
Europas größter Fachhandelskooperation für Baustoffe,
Fliesen und Holz.*

Herr Böhmerl, Wie sind Sie zum Einkauf gekommen?

Nach abgeschlossener Berufsausbildung und Maschinenbaustudium startete ich meine Berufspraxis in einem mittelständischen Maschinenbauunternehmen. Als Technischer Einkäufer war ich verantwortlich für den Einkauf von Einzelteilen, Komponenten und Baugruppen. Zum erweiterten Aufgabengebiet gehörte die Verwaltung des Materiallagers. Als Techniker musste ich mich im Tagesgeschäft mit Kaufverträgen, Erstellen von Abrufaufträgen, Reklamationsbearbeitung, optimaler Bestellmenge und Bestellpunkt und vielen weiteren kaufmännischen Geschäftsprozessen auseinander setzen.

Wie sieht Ihre bisherige berufliche Laufbahn aus (Studium, Berufsausbildung, bisherige Positionen)?

Ziemlich klassisch über den sogenannten II. Bildungsweg. Zunächst erlernte ich den Beruf des Industriemechanikers. Im Anschluss daran absolvierte ich die FOS mit Schwerpunkt Maschinenbau, um für das anstehende Maschinenbaustudium die Voraussetzungen zu schaffen. Wie bereits erwähnt, war ich nach dem Studium als Technischer Einkäufer in einem mittelständischen Maschinenbauunternehmen tätig. Das Defizit an kaufmännischen und betriebswirtschaftlichen Kenntnissen schloss ich durch eine berufsbegleitende Weiterbildungsmaßnahme zum Technischen Betriebswirt an der IHK in Wiesbaden.

Um den gestiegenen Anforderungen im Berufsalltag gerecht zu werden, entschied ich mich zu einem berufsbegleitenden BWL-Studium. Noch während dem Studium musste ich aufgrund der Insolvenz meines Arbeitgebers mir eine neue Arbeitsstelle suchen. Als Einkäufer für Investitionsgüter wechselte ich zu Fresenius Kabi in Bad Homburg. Das Einkaufsvolumen lag im zweistelligen Mio. Euro-Bereich. Insbesondere das Zusammenwirken von (internen) Kunden, eigenem Fachbereich und Lieferanten, spiegelten sich in der täglichen Arbeit wieder. Anlass genug den Schwerpunkt im BWL-Studium auf Logistik&SCM zu legen und auch die Diplomarbeit darüber zu schreiben.

Motiviert durch den hervorragenden Abschluss entschied ich mich, die Kenntnisse im Bereich Einkauf durch den Zertifikatslehrgang „Diplomierter Einkaufsexperte“ an der BME Akademie zu vertiefen.

Die in Theorie und Praxis erlernten Kenntnisse konnte ich dann als Einkaufsleiter in einem mittelständischen Maschinenbauunternehmen gut einsetzen. Neben der Abteilung Einkauf, zu dem auch das Materiallager sowie der Wareneingang und -ausgang gehörten, wurde mir die Leitung der Abteilung Auftragsbearbeitung übertragen. Die Wirtschaftskrise im Jahr 2009 ging allerdings auch an meinem ehemaligen Arbeitgeber nicht spurlos vorüber. Während ich die finanziellen Zuschüsse aus dem von der Regierung aufgelegten Konjunkturpaket für den BME-Zertifikatslehrgang „Diplomierter Einkaufsmanager“ nutzen konnte, und somit

mein Fachwissen als Einkäufer umfangreich erweiterte, musste ich im Arbeitsalltag den Überlebenskampf meines Arbeitgebers mit bestreiten. Zuletzt waren die finanziellen Schwierigkeiten so hoch, dass eine Insolvenz drohte.

Seit Juli letzten Jahres bin ich bei EUROBAUSTOFF als Produktmanager, bzw. stellvertretender Fachbereichsleiter, für den Investitionsgüterekauf im Fachbereich Technischer Einkauf beschäftigt. Meine Aufgaben beinhalten die strategische Ausrichtung des Fachbereichs, die Präsentation des Fachbereichs bei unseren Anschlusshäusern, die Erweiterung des angebotenen Sortiments in Verbindung mit bestehenden und neuen Lieferanten, um nur einige Aufgaben zu nennen.

Warum denken Sie, sind Weiterbildungen im Berufsleben wichtig?

Der berufliche Alltag verlangt ein hohes Maß an Fachwissen, Weitblick, Flexibilität und die Fähigkeit in kurzer Zeit wichtige Entscheidungen zu treffen.

Seminare und Lehrgänge bereichern das Fachwissen. Sie bieten aber auch den großen Vorteil, während den Seminaren und Weiterbildungsmaßnahmen Erfahrungen auszutauschen und sich ein Netzwerk aufzubauen. Gerade die Schaffung von Netzwerken und die Pflege der Kontakte sind wichtige Instrumente. Ein höherer Bildungsabschluss schützt nicht zwangsweise vor Arbeitslosigkeit, sorgt allerdings für ein sicheres Fundament.

Was sollte ein Einkäufer idealerweise mitbringen?

Offenheit im Umgang und der Kommunikation mit Menschen, Kulturen und Gepflogenheiten.

Weitsicht für das Wesentliche. Chancen und Risiken erkennen, daraus seine Strategien entwickeln um dann Entscheidungen zu treffen. Ehrgeiz. Disziplin. Mut, neue Wege einzuschlagen.

Haben Sie abschließend Tipps für Berufseinsteiger und Nachwuchskräfte im Einkauf?

Bei der Karriereplanung klare Vorstellungen haben und daraus Ziele entwickeln. Abwägen in wie weit diese realistisch sind und dann an einem roten Faden verfolgen. Wichtig ist, zurückzublicken was bereits geleistet wurde und nicht nur auf den Berg zu schauen, der noch vor einem liegt. Die Karriereleiter in kleinen Schritten angehen, diese auf eine sichere Basis stellen und dann den nächsten Schritt gehen.

4 Einstiegsmöglichkeiten

Im Gegensatz zu anderen Unternehmensbereichen und -funktionen gibt es (noch) keine klassische Ausbildung, aus der das Berufsbild des Einkäufers hervorgeht. Die Vielfalt der Funktionen im Einkauf bietet jedoch ein breites Spektrum an Einstiegs- und Entwicklungsmöglichkeiten, auf die im Folgenden eingegangen wird.

4.1 Ausbildung

Wie bereits erwähnt gibt es den Ausbildungsberuf „Einkäufer“ nicht. Die Bereiche Beschaffung und Einkauf werden z.B. in den Ausbildungsgängen Kaufmann/-frau im Einzelhandel und Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel behandelt. Die meisten kaufmännischen Ausbildungen (z.B. Industriekaufmann/-frau, Logistikkaufmann/-frau, Bürokaufmann/-frau) eignen sich als Grundlage für eine Tätigkeit im Einkauf. Aufbauend kann man sich mit verschiedenen Weiterbildungen noch gezielter qualifizieren (vgl. auch Kapitel 4.6).

Einkäufertyp: überwiegend operativer Einkäufer, mit entsprechender Berufserfahrung und Weiterbildung strategischer Einkäufer

Mögliche Stellenbezeichnungen: Junior Einkäufer, Mitarbeiter Einkauf, Operativer Einkäufer, Teamassistenz im Einkauf, Sachbearbeiter Einkauf

Interview



*Bernd Weimer
ist seit über 14 Jahren bei der Jumo GmbH & Co. tätig
und als Einkaufsleiter verantwortlich für den gesamten
Einkauf.*

Herr Weimer, bitte beschreiben Sie Ihre bisherige berufliche Laufbahn:

Nach dem Studium der Elektrotechnik startete ich meine berufliche Laufbahn in der technischen Fertigungsunterstützung. Über Konstruktion und Disposition kam ich schließlich zum Einkauf (in dieser Zeit 9-monatiger Auslandsaufenthalt in der japanischen Schwesterfirma). Seit über 14 Jahren bekleide ich nun die Funktion des Einkaufsleiters der JUMO GmbH & Co. KG in Fulda und zeichne dort für den gesamten Einkauf verantwortlich.

Was hat Ihre Begeisterung für den Einkauf geweckt?

Die Beschaffung ist ein sehr breitgefächertes Tätigkeitsfeld. Beschaffungsent-scheider stehen täglich vor neuen Herausforderungen und übernehmen die Funktion des Moderators zwischen internen Kunden und externen Lieferanten. Im Zuge der stetig fortschreitenden Globalisierung gilt es, internationale Kontakte auf- und auszubauen. Firmenintern hat sich die Beschaffung zu einem hochan-gesehenen Partner entwickelt: Der Einkauf leistet einen signifikanten Wert-schöpfungsbeitrag für das Unternehmen.

Über welche fachlichen Qualifikationen müssen zukünftige Einkäuferinnen und Einkäufer verfügen und wo erhalten Sie diese am besten?

In einem interdisziplinären Arbeitsfeld wie der Beschaffung ist es ideal, über ein möglichst breit gefächertes Know-how zu verfügen. Im Regelfall benötigen Einkäufer umfassendes Wissen insbesondere in den Bereichen Technik und Wirtschaft. Vor diesem Hintergrund ist beispielsweise ein Studium der Wirtschaftsingenieurwissenschaften ideal, um in der Beschaffung Fuß zu fassen. Parallel zum täglichen Arbeitsalltag ist es zudem unerlässlich, sich stetig weiterzubilden. In diesem Kontext ist das breitgefächerte Weiterbildungsportfolio der BME Akademie GmbH positiv zu nennen, das für alle beruflichen Erfahrungsstufen ein adäquates Angebot parat hält.

Neben den fachlichen Qualifikationen werden auch persönliche Eigenschaften – also Soft Skills – immer wichtiger. Welche Soft Skills sind relevant, um als Einkäufer/in erfolgreich zu sein?

Ich kann nur jedem Nachwuchseinkäufer empfehlen, sich alle bietenden Gelegenheiten zu nutzen, im Ausland Berufserfahrung zu sammeln und somit interkulturelles Know-how auf- und auszubauen. Weiterhin verkörpern zielgerichtetes Handeln, Hartnäckigkeit, Offenheit sowie ein Portion „Neugierde“ wichtige Eigenschaften für eine erfolgreiche Karriere im Einkauf.

Wie wichtig sind Noten, Praktika und Auslandserfahrungen?

Gute Noten und werthaltige Praktika sind quasi die „Eintrittskarte“ für eine interessante Tätigkeit in der Beschaffung. Parallel zur Ausbildung gesammelte Auslandserfahrungen stellen zweifelsfrei einen weiteren zusätzlichen Pluspunkt dar. Diese Erfahrungen können aber auch zu einem späteren Zeitpunkt im Berufsleben erworben werden. Für den beruflichen Erfolg gilt es zudem, die Fähigkeit zu besitzen bzw. zu entwickeln, vorhandenes theoretisches Wissen im Arbeitsalltag praktisch umzusetzen. Die Auslandserfahrung hat mir gezeigt, dass andere Kulturen oft mit anderen Methoden das gleiche Ergebnis erreichen können – nicht nur die Vorgehensweise der westlichen Kultur führt zu guten Ergebnissen – Empathie wird praktisch gelernt.

Welche Trends sehen Sie im Einkauf und welche Konsequenzen/Herausforderungen ergeben sich dadurch für den/die Einkäufer/in der Zukunft?

Neben der zunehmenden Internationalisierung der Beschaffung ist in diesem Zusammenhang der Tatbestand zu erwähnen, dass der deutschen Industrie vor dem Hintergrund des demografischen Wandels ein Fachkräftemangel droht. Umso wichtiger ist es für Global Player und KMU, talentierte Nachwuchskräfte frühzeitig zu binden und unternehmensintern gezielt zu fördern und weiterzubilden.

Welche Tipps haben Sie für junge Menschen, die im Einkauf durchstarten möchten?

Wie heißt es so schön: „Grau ist alle Theorie“. Von daher empfehle ich allen Nachwuchseinkäufern, möglichst früh in Form von Praktika in die Unternehmen „reinzuschnuppern“ und so den Arbeitsalltag kennenzulernen. Die in der Praxis neuerlangten Erkenntnisse sollten bei Planung und Umsetzung des weiteren Ausbildungswegs dann entsprechend berücksichtigt und konsequent umgesetzt werden.

Interview



*Franziska Storch
ist seit 2005 als Teamassistentin in Einkauf der
JUMO GmbH & Co. KG tätig.*

Frau Storch, bitte beschreiben Sie Ihre bisherige berufliche Laufbahn:

Nach Abschluss meiner zweijährigen Ausbildung zur Industriekauffrau – meine Ausbildung konnte ich verkürzen, weil ich vorher ein Jahr die höhere Handelsschule besucht habe – bin ich seit 2005 im Einkauf der JUMO GmbH & Co. KG als Teamassistentin im Bereich Mechanik tätig.

Was hat Ihre Begeisterung für den Einkauf geweckt?

Der Einkauf ist ein ausgesprochen interessantes und vielfältiges Aufgabengebiet. Man steht in Geschäftskontakt zu internationalen Firmen und arbeitet unternehmensintern mit vielen anderen Abteilungen wie beispielsweise der Entwicklung oder der Disposition zusammen. Auch den fachspezifischen Austausch mit anderen Auszubildenden will ich an dieser Stelle positiv hervorheben.

Haben Sie sich nach Ihrer Ausbildung noch weiter qualifiziert?

Nach Beendigung meiner Ausbildung habe ich mich auf verschiedenen Sektoren weitergebildet. U.a. stand für mich der Besuch von Kursen in Business-Englisch auf der Agenda. Über das umfassende Weiterbildungsprogramm des BME habe ich zudem an mehreren Seminaren teilgenommen. Das BME-Seminar „Technisches Grundwissen für Einkäufer“ hat mir im Arbeitsalltag beispielsweise sehr weitergeholfen.

Was gefällt Ihnen an Ihrem jetzigen Beruf besonders?

Am Berufsfeld des Einkäufers fasziniert mich besonders das Zusammenspiel aus kaufmännischen und technischen Komponenten. Die in der Praxis erworbenen Kenntnisse können zudem auch im privaten Leben sehr nützlich sein – beispielsweise bei Preisverhandlungen.

Welche Tipps geben Sie jungen Menschen, die im Einkauf durchstarten möchten?

Man sollte stets offen für Neues sein und die Bereitschaft mitbringen, fortlaufend zu lernen. Darüber hinaus gilt es, sich bietende Chancen zur fachlichen Weiterentwicklung auch konsequent zu nutzen. Die erworbenen Kenntnisse können dann wieder gewinnbringend im Arbeitsalltag angewandt werden.

4.2 Studium

Aufgrund der steigenden Komplexität des Berufsbilds „Einkäufer“ ist ein Studium für eine Tätigkeit im Einkauf empfehlenswert. Hierfür eignet sich in der Regel ein wirtschaftswissenschaftliches/betriebswirtschaftliches Studium, ein ingenieurwissenschaftliches/technisches Studium (Maschinenbau, Elektrotechnik) oder als Kombination das Studium des Wirtschaftsingenieurwesens. In diesen Studiengängen werden die Themen Einkauf und Beschaffung in unterschiedlicher Tiefe behandelt. Ein technisches Studium ist nicht nur für Personen, die in den technischen Einkauf einsteigen wollen, von Vorteil, sondern z.B. auch für Projekteinkäufer, die ein Produkt im Entstehungsprozess begleiten. Aufgrund des technologischen Wandels kann ein gewisses technisches Verständnis für fast alle Einkäufer hilfreich sein. In Abhängigkeit vom Tätigkeitsbereich, der Branche und den einzukaufenden Waren/Dienstleistungen sind andere Studiengänge ebenso geeignet. Beispielsweise kommt für die Position des Einkäufers von chemischen Rohstoffen auch ein Absolvent eines naturwissenschaftlichen Studienganges infrage.

Viele Hochschulen haben mittlerweile erkannt, dass die Wirtschaft immer mehr Absolventen nachfragt, die Einkauf schwerpunktmäßig im Studium behandelt haben und begegnet dieser Nachfrage mit neuen Studiengängen. So bietet z.B. die Hochschule Heilbronn einen Bachelor-Studiengang „Management und Beschaffungswirtschaft“ an. Neben einer fundierten betriebswirtschaftlichen Ausbildung erwerben die Studenten Kenntnisse in Bereichen des strategischen und operativen Beschaffungsmanagements. Die Fachhochschule Koblenz bietet in ihrem Studiengang „Bachelor of Science Wirtschaftsingenieur“ die Möglichkeit, den Schwerpunkt Beschaffung und Logistik zu wählen. Die Hochschule für angewandte Wissenschaften Ingolstadt bietet einen weiterqualifizierenden Masterstudiengang „Technisches Beschaffungsmanagement“ an, bei dem die Studenten ihr Wissen bezüglich der Methodik und Anwendung wissenschaftlicher Grundlagen bei den Prozessen des Projektengineerings im Bereich Beschaffung vertiefen können. Mit dem MBA-Studiengang „Purchasing & Supply Chain Management“ bietet die Universität Würzburg ein neues Weiterbildungsprogramm an. Dieses ist nicht ausschließlich auf den Bereich Einkauf, sondern auch geschäftsprozessorientiert ausgerichtet, um praxisnah integratives, funktionsübergreifendes Denken und Handeln zu fördern. Bei den genannten Hochschulen handelt es sich nur um Beispiele, eine Übersicht über weitere relevante Hochschulen befindet sich im Anhang.

Eine weitere Möglichkeit des Studiums ist das duale Studium, bei dem sich Praxisabschnitte im Unternehmen und Theoriephasen an der Hochschule abwechseln. Dadurch gestaltet sich die Studienzeit besonders abwechslungsreich. Ein weiterer Vorteil ist, dass die Studenten während ihrer Studienzeit bereits eine Vergütung erhalten und ihnen der Einstieg in das Berufsleben in der Regel erleichtert wird. Durch die auf diesem Wege bereits im Studium gewonnene Berufserfahrung haben die Absolventen in der Regel bessere Chancen auf dem Arbeitsmarkt.

Einkäufertyp: überwiegend strategischer Einkäufer (Lead Buyer/Commodity Manager, technischer Einkäufer, Projekteinkäufer)

Mögliche Stellenbezeichnungen: Junior Einkäufer, Internationaler Projekteinkäufer, Lieferantenbetreuer, strategischer Einkäufer, Category Manager, Warengruppenmanager, Technischer Einkäufer, Referent im Einkauf, Junior Vendor Manager, Material Manager

**STARKES STUDIUM.
PRIMA ZUKUNFT.**

**TECHNISCHES
LOGISTIKMANAGEMENT**

Bachelor of Engineering
(B.Eng.)

HTW

HOCHSCHULE HEILBRONN

TECHNIK

WIRTSCHAFT

INFORMATIK

- ▶ Technische- und betriebswirtschaftliche Grundlagen
- ▶ Innerbetriebliche Logistikplanung
- ▶ Führung/Management
- ▶ Enge Zusammenarbeit mit der Wirtschaft durch Exkursionen/Projektstudien

Campus Heilbronn – Sontheim
www.hs-heilbronn.de/tlm



Interview



Prof. Dr.-Ing. Robert Dust hat an der TU Berlin Luft- und Raumfahrttechnik studiert und promovierte im Bereich industrieller Informationsprozesse an der Universität der Bundeswehr München. Seit 2011 ist er Professor für Supply Chain Management an der Hochschule Heilbronn. Zuvor war er in leitender Funktion im Entwicklungs- und Einkaufsbereich von BMW, Rolls-Royce, Porsche und Mercedes Benz tätig. Die dabei gesammelten Erfahrungen sind in den von ihm entwickelten Ansatz Total Supplier Management eingeflossen, den er in mehreren Studien und Fachbeiträgen veröffentlicht hat.

Herr Prof. Dust, welche Gründe gibt es für junge Leute, ihre berufliche Zukunft im Einkauf zu suchen?

Gegenüber anderen Unternehmensbereichen steht der Einkäufer zukünftig gänzlich neuen Herausforderungen gegenüber. Die externe Wertschöpfung – also der Umfang eines Produktes, den Unternehmen von Lieferanten zukaufen – wird im globalen Umfeld weiter steigen. Diese zunehmende Abhängigkeit von den Lieferanten führt zu einer neuen Rolle des Einkäufers weg vom reinen Materialbeschaffer hin zum Gestalter externer Wertschöpfungsnetzwerke. An diesem Wandel teilzuhaben halte ich für eine sehr spannende Einkaufsaufgabe.

Welche Studiengänge empfehlen Sie jungen Leuten, die sich für das Berufsfeld des Einkäufers interessieren?

Der Einkauf besitzt gegenüber den anderen Unternehmensbereichen, wie Entwicklung, Qualität, Logistik und Produktion, die vertragliche Beziehung zu den Lieferanten. In der Zukunft wird dem Einkauf somit neben der reinen Materialbeschaffung eine bereichsübergreifende Koordinationsrolle an der Schnittstelle zur Lieferantenbasis zuteil. Der Studiengang eines Wirtschaftsingenieurs verbindet schon heute betriebswirtschaftliche und technische Inhalte. Der Studiengang Technisches Logistikmanagement an der Hochschule Heilbronn bietet den Studierenden dazu noch einen bereichsübergreifenden Einblick in Technik, Geschäftsprozesse und Managementfähigkeiten.

Über welche fachlichen Qualifikationen müssen zukünftige Einkäufer verfügen und wo erhalten Sie diese am besten?

Die Kosten- und Finanzrechnung sind heute bereits Basisqualifikationen für Ingenieure. Da Unternehmen Innovationen und neue Technologien überwiegend von Lieferanten einkaufen, müssen Einkäufer mehr als ein technisches Grundverständnis für ihre Einkaufsumfänge besitzen. Sie müssen mit ihren Kollegen aus der Technik und den Lieferanten innovative Lösungen für ihr Unternehmen und die entsprechenden Produkte verfügbar machen. Hierzu muss der Einkäufer auch die Befähigung besitzen, relevante Beschaffungsmärkte und globale Supply Chains aufzubauen und zu steuern. Die Kenntnis der englischen Sprache ist hierbei eine Grundvoraussetzung.

Neben den fachlichen Qualifikationen werden auch persönliche Eigenschaften – also Soft Skills – immer wichtiger. Welche Soft Skills sind relevant, um als Einkäufer erfolgreich zu sein?

Die Branchendiversifizierung und Konsolidierung der globalen Zulieferer einhergehend mit der weiter steigenden externen Wertschöpfung führt zu einem Wandel der Machtverhältnisse und somit zu neuen Zusammenarbeitsmodellen zwischen Einkauf und Lieferant. Ein kooperativer Einkauf stellt mit einem langfristig partnerschaftlichen Ansatz die Voraussetzungen für gemeinsame Prozess- und Kostenoptimierungen. Machtkämpfe und aggressive Verhandlungsmethoden, die eine reine Preisreduzierung zum Ziel haben, erzeugen Reibungsverluste, die vermeintliche Einkaufserfolge wieder auffressen. Ein prozesskostenorientierter Einkauf, der die Zielkonflikte zwischen den eigenen Unternehmensbereichen und dem Lieferant ergebnisorientiert und kompetent moderiert, liefert einen wesentlichen Beitrag zum Unternehmenserfolg.

Wie wichtig sind Noten, Praktika und Auslandserfahrungen?

Der aktuelle Trend zu national und international vergleichbaren Studiengängen hat erwartungsgemäß zur Folge, dass auch die Studieninhalte und die Benotung in normative Schemata und Abläufe eingepasst werden. Natürlich sind Noten weiterhin ein wichtiges Element, die erste Hürde zum begehrten Vorstellungsgespräch bzw. zur Einstellung im Traumunternehmen zu nehmen. Ich möchte jedoch empfehlen, das Studium und seine Praktika für eine inhaltliche Auseinandersetzung mit den angebotenen Vorlesungen zu nutzen und nicht auf Punktejagd zu gehen. Ein Studium, welches dann – vielleicht auch in Verbindung mit einem Auslandsaufenthalt – ein Semester länger gedauert hat, kann kein Schaden gewesen sein.

Welche weiteren Tipps haben Sie für Berufseinsteiger?

In den ersten Wochen sollten Sie viel zuhören und zusehen. Trauen Sie sich zu fragen. Jetzt ist die Zeit, in der Sie noch Fehler machen dürfen. Keiner wird Ihnen als Berufseinsteiger Vorwürfe machen und aus Fehlern kann und sollte man bekanntlich lernen.

Akzeptieren Sie für sich, dass die unternehmerische Praxis nicht immer der gelernten Theorie folgt. Dies ist aber kein Grund zur Resignation. Nichts bringt mehr Spaß als Dinge zu verändern – oft inmitten der Betriebsblindheit Ihrer älteren Kollegen. Aber bleiben Sie dabei politisch korrekt – manch einer wollte am Anfang zu viel.

NEU

Machen Sie jetzt den nächsten Karriereschritt - mit dem einzigartigen Master-Studiengang

„TECHNISCHES BESCHAFFUNGSMANAGEMENT“

Bewerben Sie sich jetzt für das entscheidende Plus Ihrer Karriere und erwerben Sie überzeugende Qualifikationen und die Voraussetzung zur Promotion.

Studienbeginn im Sommer- und Wintersemester möglich - direkt an der Hochschule für Angewandte Wissenschaften in Ingolstadt.

STUDIENABLAUF

1. Semester

2. Semester

3. Semester (Vollzeit)

Module
1-6

Module
7-12

Master-
Arbeit

Master
of
Engineering

Modul: 4 SWS (Semesterwochenstunden) bzw.
5 ECTS (European Credit Transfer System)
Master-Arbeit: 30 ECTS (ca. 5-6 Monate)

- Studieren in Ingolstadt = Zentrum der Automobil- und Luftfahrtindustrie in Süddeutschland
- Der Studiengang bereitet auf das immer wichtiger werdende komplexe Berufsfeld „Beschaffungsmanagement“ vor und vermittelt die benötigten technischen, betriebswirtschaftlichen und sozioökonomischen Fähigkeiten.

Detaillierte Informationen zu Zulassungsvoraussetzungen, Studieninhalten, Bewerbungsverfahren und Masterarbeit finden Sie im Internet unter

www.haw-in.de/karriere-im-einkauf



HOCHSCHULE
FÜR ANGEWANDTE
WISSENSCHAFTEN
INGOLSTADT



Berufsbegleitendes Weiterbildungsprogramm für Praktiker auf Hochschulniveau



„Endlich ein Weiterbildungsprogramm, dessen Lehrinhalte das beinhalten, was im Einkauf wirklich wichtig ist.“

Stephan Schmidt, Einkaufsleiter Otto Graf GmbH Teningen (Absolvent des Studiengangs Master Einkauf und Logistik)

Weiterbildung im Einkauf am Management-Institut der Georg-Simon-Ohm-Hochschule in Nürnberg

Die strategische Ausrichtung und die wirkungsvolle Steuerung von Beschaffungsmärkten, Lieferantenbeziehungen und Supply Chains sind in vielen Branchen wesentliche Erfolgsgaranten. Damit kommt dem Einkauf eine Schlüsselposition für die Entwicklung und Sicherung des zukünftigen Unternehmenserfolges zu. Damit steigen die Anforderungen aber auch die Erfolgchancen von Führungskräften und Mitarbeitern im Einkauf. Kompetenz und Qualifikation werden zu den persönlichen Erfolgsfaktoren.

Aus diesem Grunde wurden speziell für erfahrene Praktiker drei berufsbegleitende Programme auf Hochschulniveau entwickelt:

- Masterstudiengang „Einkauf und Logistik/Supply Chain Management“
- Zertifikatslehrgang „Beschaffung und Supply Chain Management“
- Zertifikatslehrgang „Einkaufscontrolling – Den Einkaufserfolg messen und steigern“

Mehr Informationen zum Weiterbildungsprogramm und die Möglichkeit zur Anmeldung unter:

Schnell Verantwortung übernehmen



BWL, VWL, Chemie, Ingenieurswesen – die Ausbildungswege der Einkäuferinnen und Einkäufer der BASF sind genauso vielfältig wie ihre Einsatzgebiete. **Anna Helena Nentwig** und **Jörg Linneweh** haben beide Wirtschaftsingenieurswesen studiert. Sie am Karlsruher Institut für Technologie, er an der European School of Business in Reutlingen. Seit Februar

2011 arbeitet Anna im technischen Einkauf bei der BASF in Ludwigshafen. Jörg kauft seit Juli 2011 Rohstoffe für die BASF ein.

Warum habt ihr euch gerade für den Einkauf als Berufseinstieg entschieden?

Anna: Im Studium ist es schwer, sich Richtung Einkauf zu orientieren, da eigentlich keine entsprechenden Kurse angeboten werden. Ich habe den Einkauf bei einem Praktikum in China kennengelernt. Dort habe ich für ein großes deutsches Unternehmen vielfältige Aufgaben an der Schnittstelle zwischen deutschen Lieferanten und chinesischer Produktion gehabt. Diese Schnittstellenarbeit fand ich sehr spannend, und sie passt meiner Meinung nach ideal zum Profil eines Wirtschaftsingenieurs. Dementsprechend habe ich mich für einen Einstieg im Einkauf entschieden.

Jörg: An einer Stelle im Einkauf hat mich besonders gereizt, dass man hier einen großen Einfluss auf das EBIT eines Unternehmens hat. Die Verantwortung im Job, die Versorgungssicherheit zu wettbewerbsfähigen Preisen zu garantieren, ist eine Herausforderung – und das von Anfang an.

Wie seid ihr auf die BASF aufmerksam geworden?

Jörg: Wenn ich als Kind meine Großeltern in Mannheim besuchte, sind sie mit mir manchmal über den Rhein zur BASF gefahren, um mir das ehemals größte Hochhaus Deutschlands zu zeigen. Das und die BASF-Skyline bei Nacht haben mich damals sehr beeindruckt. Konkreter wurde es dann aber im Studium, als ein Freund mir von einem interessanten BASF-Projekt zum Thema Nachhaltigkeit im Einkauf berichtete. In diesem Projekt habe ich schlussendlich meine Masterarbeit geschrieben. Heute arbeite ich genau in dem Team, das mich in dieser Zeit betreut hatte.

Anna: Ich hatte bis zu meiner Bewerbung überhaupt keine persönlichen Kontakte zur BASF. Aber mir war klar: Mein Wunscharbeitgeber sollte auf jeden Fall international aufgestellt sein und eigene Produktionsstätten haben. Unter diesem Gesichtspunkt habe ich mir verschiedene DAX-Unternehmen angeschaut und mich dann ganz klassisch bei BASF beworben.

Was macht ihr in eurem derzeitigen Job? Wie habt ihr den Einstieg beim BASF-Einkauf erlebt?

Jörg: Ich bin Regional Category Buyer für anorganische Produkte und kaufe zum Beispiel Calciumcarbonat oder Magnesiumsulfat für unsere Standorte in Europa ein. Im Alltag heißt das unter anderem: Mengen für die verschiedenen Geschäftseinheiten verhandeln, entweder durch Spotzukäufe oder durch längerfristige Verträge, Lieferantenmärkte beobachten und optimale Allokationsstrategien für BASF-Produktionsstandorte entwickeln. Dann gibt es auch immer wieder

internationale Projekte mit Kollegen aus anderen Einheiten und verschiedenen Hierarchiestufen. Der Job ist sehr abwechslungsreich und macht wirklich Spaß. Von Anfang an hatte ich das Gefühl, ein vollwertiges Teammitglied zu sein. Ich wollte möglichst schnell Verantwortung übernehmen, und die habe ich auch bekommen.

Anna: In meinem Job als Regional Category Buyer für Laborverbrauchsmaterialien kann ich mein technisches Wissen und meine IT-Kenntnisse im eProcurement gut einbringen. Zusammen mit meinen Kollegen aus Asien und Nordamerika habe ich gerade die Ausschreibung fertiggestellt, die den weltweiten BASF-Bedarf der nächsten drei Jahre abdeckt. Das war richtig viel Arbeit. Besonders spannend fand ich die Koordination über mehrere Kontinente hinweg. Dabei sind persönlicher Kontakt und direkter Austausch extrem wichtig. Dass diese Aspekte in der BASF eine große Rolle spielen, ist mir schon im Bewerbungsprozess aufgefallen. Statt unpersönliche Assessment Center zu durchlaufen, habe ich Gespräche mit verschiedenen Verantwortungsträgern geführt. Die Gespräche waren sehr interessant und verliefen in einer angenehmen und konstruktiven Atmosphäre. Eine gute Arbeitsatmosphäre halte ich für sehr wichtig, um in seinem Job aufgehen und Dinge bewegen zu können. An meinem ersten Arbeitstag haben mich meine neuen Kollegen mit einer Orchidee begrüßt; die blüht heute noch in meiner Küche.

Und wie soll es weitergehen?

Anna: Der Einkauf mit seinen vielen Schnittstellen in unterschiedliche Bereiche ist ein hervorragender Einstieg, um ein Unternehmen, seine Organisation und seine Kultur kennenzulernen. Ich könnte mir gut vorstellen, auch mal ein anderes Gebiet innerhalb des Einkaufs zu übernehmen. Oder etwas im technischen Bereich. Auf jeden Fall möchte ich gerne einmal im Ausland arbeiten.

Jörg: Bevor ich mir über einen anderen Job zu viele Gedanken mache, möchte ich in meinem aktuellen Job noch einiges optimieren. Erst wenn ich denke „Okay, hier kommst du mit deiner Perspektive nicht weiter“, steht für mich ein Wechsel an. Später hätte ich gerne eine Tätigkeit mit Personalverantwortung. Denn es ist etwas ganz anderes, neben einem gewissen Budget auch Verantwortung für Menschen zu übernehmen. Und ich glaube, dass ich das gut könnte.

Welchen Tipp würdet ihr einem Berufsanfänger, der sich im BASF-Einkauf bewerben möchte, mit auf den Weg geben?

Anna: Meine Erfahrung ist, dass für die Bewerbung die absolvierten Praktika entscheidender sind als das Studium an sich. Um im Einkauf einzusteigen, kann auch ein Praktikum im Vertrieb hilfreich sein. Denn „die andere Seite“ zu kennen, ist natürlich auch nicht schlecht. Als Einkäufer sollte man auf jeden Fall offen und kommunikativ sein, um auch das eine oder andere unangenehme Gespräch souverän führen zu können.

Jörg: Für mich ist der klassische Einkäufer kommunikativ, kreativ und strategisch denkend. Dazu muss das eigene Profil passen. Natürlich muss man sich auch fragen „Passe ich zur BASF?“ Dafür habe ich mir zum Beispiel angeschaut, in welchen Märkten sich die BASF bewegt oder welche gesellschaftliche Rolle sie einnimmt. Das hat mich überzeugt. Und eins noch zum Schluss: Chemie muss in der Schule nicht euer Lieblingsfach gewesen sein.



BASF SE

Carl-Bosch-Straße 38
D-67056 Ludwigshafen
Homepage: www.basf.com

BASF ist das führende Chemie-Unternehmen der Welt: The Chemical Company. Mit ca. 110.000 Mitarbeitern, sechs Verbundstandorten und rund 385 Produktionsstandorten weltweit bedienen wir Kunden und Partner in fast allen Ländern der Welt. Das Portfolio reicht von Chemikalien, Kunststoffen und Veredelungsprodukten bis hin zu Pflanzenschutzmitteln, Feinchemikalien sowie Öl und Gas. Wir verbinden wirtschaftlichen Erfolg, gesellschaftliche Verantwortung und den Schutz der Umwelt. Mit Forschung und Innovation helfen wir unseren Kunden, heute und in Zukunft die Bedürfnisse der Gesellschaft zu erfüllen.

Branche: Chemische Industrie
Produkte: Chemikalien, Kunststoffe, Veredelungsprodukte,
Pflanzenschutzmittel, Feinchemikalien, Öl und Gas

Standorte: weltweit, Hauptstandort: BASF SE Ludwigshafen
Mitarbeiteranzahl: weltweit 111.141 (2011)

Ansprechpartner: BASF Services Europe GmbH
Recruiting Services Europe
Postfach 110248
10832 Berlin
jobs@basf.com
Tel. 00800/33000033

Wir suchen Young Professionals

für den Tätigkeitsbereich Procurement
am Standort: Ludwigshafen
mit folgenden Qualifikationen: Diplom – Master – Promotion (Uni, TU, TH) sowie Erfahrung im Einkauf von Rohstoffen, Chemikalien, technischen Gütern und Dienstleistungen

wir bieten:

- Stellen als Global Category Buyer, Regional Category Buyer, Category Buyer je nach Qualifikation und Erfahrung

Wir suchen Absolventen

für den Tätigkeitsbereich Procurement
am Standort: Ludwigshafen
mit folgenden Qualifikationen: Diplom – Master – Promotion (Uni, TU, TH)

wir bieten:

- Stellen als Buyer oder als Business Analyst

4.3 Praktika/Tätigkeiten als Werkstudent

Bei einer Vielzahl von Studiengängen ist ein Praktikum obligatorisch, in jedem Fall ist es aber für die weitere berufliche Laufbahn von Vorteil. Viele Unternehmen bieten darüber hinaus auch die Tätigkeit als Werkstudent/studentische Aushilfe an. Beides sind gute Möglichkeiten, um neben dem Studium Berufserfahrung zu sammeln. Praktika dauern in der Regel drei bis sechs Monate. Je nach Branche, Unternehmen und Qualifikation unterstützt ein Praktikant die Einkaufsabteilung mit verschiedenen Aufgaben, wie zum Beispiel die Vorbereitung von Anfragen, Ausschreibungen und Verhandlungen sowie die Erstellung von Präsentationen und Analysen oder die Unterstützung bei konkreten Einkaufsprojekten. Der Praktikant hat die Möglichkeit, zu prüfen, ob ihm das Tätigkeitsfeld gefällt, kann erste Berufserfahrung sammeln und Kontakte zu Unternehmen knüpfen. Häufig arbeiten Studenten nach ihrem Praktikum noch als Werkstudent im Unternehmen weiter.

Interview



Khalid Elmerghini

ist seit 2012 als Einkäufer im Technischen Einkauf bei der LEG Wohnen NRW GmbH beschäftigt. Sein Tätigkeitsschwerpunkt ist der Energieeinkauf und der Bereich Betriebskosten.

Herr Elmerghini hat vorher an der Hochschule (HS) Niederrhein Business Administration (Bachelor) und Business Management (Master) studiert. An der Hochschule war er im BME-Hochschulteam und hat hier unter anderem Exkursionen zum BME-

Symposium Einkauf und Logistik organisiert. Er ist Mitglied im BME-Regionsvorstand Düsseldorf/Mittlerer Niederrhein.

Herr Elmerghini, Sie haben an der Hochschule Niederrhein Bachelor in Business Administration und Master in Business Management studiert. Warum haben Sie sich für diese Studiengänge entschieden?

Ich habe ursprünglich meine erste Studienerfahrung an einer anderen Fachhochschule gemacht, jedoch fehlte mir dort der Praxisbezug. Nach umfangreicher Recherche stieß auf die HS Niederrhein. Dort besuchte ich zunächst einige Vorlesungen und stellte in diesem Zuge einen starken Praxisbezug fest. Daher entschied ich mich zum Wechsel an die HS Niederrhein. Im Bachelor habe ich als Schwerpunkte die Bereiche Einkauf/Logistik und Marketing/Vertrieb gewählt. Im Master habe ich die Schwerpunkte Einkauf und Logistik/Controlling gewählt. Ich bin dem Einkauf immer treu geblieben!

Welche Vor- und Nachteile sehen Sie gegenüber einem reinen BWL-Studium?

Leider gestaltet sich das reine BWL-Studium an den meisten Hochschulen sehr statisch. Sowohl das Bachelor- als auch das Masterstudium an der Hochschule Niederrhein waren sehr dynamisch aufgebaut. Aufgrund der modularen Fachbelegung konnten verschiedene Fächer mit unterschiedlichen Schwerpunkten miteinander kombiniert werden. Dabei sind besonders die vielen Praxisprojekte und Exkursionen hervorzuheben.

Wer hat Ihre Begeisterung für den Einkauf geweckt?

Meine erste BME-Veranstaltung in Düsseldorf besuchte ich im Herbst 2008 auf Empfehlung von Klaus Strümpel, Vorsitzender BME-Region Düsseldorf/Mittlerer Niederrhein.

Anfänglich war ich eher skeptisch, was ich durch den BME lernen könnte. Durch regelmäßige Teilnahme an den Regionsveranstaltungen merkte ich jedoch, dass ich viele bekannte Gesichter treffe, aber auch immer wieder neue Einkaufsinteressierte kennenlerne. Die Veranstaltungen halfen mir, während meines Studiums nicht nur theoretisches Wissen zu erlangen, sondern die Praxis live zu erleben. Auch erlebte ich den Aufbau eines hervorragenden Netzwerkes von Einkäuferinnen und Einkäufern aus den unterschiedlichsten Branchen und Wirtschaftszweigen.

Haben Sie im Rahmen Ihres Studiums bereits praktische Erfahrungen im Einkauf sammeln können?

Ja, sehr viele, durch verschiedene studentische Aushilfstätigkeiten und Praktika. Bei der LEG Management GmbH konnte ich fast drei Jahre im Rahmen eines studentischen Aushilfsjobs die Vielseitigkeit des Einkaufs und viele andere Bereiche kennenlernen. Auch half mir ein mehrwöchiges Praktikum bei einer renommierten Einkaufsberatung, praktische Erfahrungen zu sammeln. Ein weiteres Praktikum bei einem Logistikdienstleister rundete das Gesamtbild ab.

Inwieweit können Sie die erlernten Studieninhalte auf Ihren Berufsalltag adaptieren?

Vor dem Studium an der HS-Niederrhein waren mir viele alltägliche Begriffe des Einkaufs unbekannt.

Erst das Studium in Kombination mit meiner regelmäßigen Teilnahme an den BME-Regionsveranstaltungen eröffnete mir die Themengebiete Einkauf und Logistik umfassend. Mein Interesse am Einkauf und der Logistik steigerte sich in zunehmendem Maße.

Der Bezug zum Einkauf führte mich letztlich zur LEG Wohnen NRW GmbH, die den Einkauf für den Gesamtkonzern der LEG verantwortet.

Hier bin ich im Schwerpunkt zuständig für den Energieeinkauf und den Bereich Betriebskosten für 90.000 Wohnungen in NRW. Das erworbene Know-how, das ich mir in den letzten Jahren sowohl durch das Studium als auch durch Fachvorträge und Veranstaltungen des BME und durch meine Tätigkeit bei der LEG erworben habe, erleichterte mir den Einstieg in meinen Vollzeitjob im Einkauf.

Welche Tipps haben Sie für Studierende oder Berufseinsteiger, die im Einkauf durchstarten möchten?

Die Nähe zur Praxis schon während des Studiums in Form von Praktika, BME-Veranstaltungen und Nebenjobs suchen. Während meiner Studienzeit organisierte ich mehrere Exkursionen. Besonders hervorzuheben sind hier die Exkursionen zum BME-Symposium nach Berlin, dank Unterstützung der Hochschule Niederrhein und des BME. Hier befassten wir Studenten uns zwei Tage lang ausführlich mit dem Thema Einkauf und Logistik in Form von Fachvorträgen und Workshops. Wir lernten diverse Unternehmen in der begleitenden Fachausstellung kennen. Das Networking zwischen den Vorträgen und während der Abendveranstaltungen bereicherten meine Kontakte und ich lernte viele interessante Menschen kennen.

4.4 Traineeprogramm

Um Hochschulabsolventen einen Einstieg zu ermöglichen, bieten mittlerweile einige Firmen – überwiegend Großunternehmen und Konzerne – spezielle Traineeprogramme im Einkauf an. Diese sind teilweise auch international ausgerichtet. In einem Zeitraum von 12 – 24 Monaten lernen die Trainees in verschiedenen Einkaufsbereichen und häufig an verschiedenen Standorten die Struktur und die wirtschaftlichen Abläufe im Unternehmen kennen. Aufgaben eines Trainees sind unter anderem Warengruppenmanagement (Analyse von Warengruppen und Entwickeln einer Warengruppenstrategie), Mitarbeit bei der Optimierung von Einkaufsprozessen, Unterstützung beim Einkaufscontrolling und Lieferantenmanagement sowie operative Tätigkeiten (z.B. Einholen von Angeboten). Neben dem „Training-on-the-job“ werden Qualifizierungs- und Weiterbildungsmaßnahmen angeboten und in vielen Fällen ein persönlicher Mentor, der den Trainee begleitet. In der Regel sind Auslandseinsätze vorgesehen. Neben einem abgeschlossenen Hochschulstudium sollten Bewerber für ein Traineeprogramm bereits Praktika im Einkauf absolviert haben. Weitere Anforderungen (z.B. Auslandserfahrung) variieren je nach Unternehmen und Branche.

Einkäufertyp: überwiegend strategischer Einkäufer (Lead Buyer/Commodity Manager, technischer Einkäufer, Projekteinkäufer)

Mögliche Stellenbezeichnungen: Trainee Einkauf, Trainee Vendor Management

Philipp Kögler, Trainee Zentrale Beschaffung: Warum ein Traineeprogramm bei der Deutschen Bahn AG?

Wie die meisten meiner Kommilitonen stellte ich mir zum Ende meines Studiums die Frage, die berufliche Karriere mit einem Direkteinstieg oder im Rahmen eines Traineeprogrammes zu beginnen. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt Logistik/Einkauf, Praktika in der Strategieabteilung eines Automobilzulieferers sowie im internationalen Einkauf war mir schnell klar, dass ich eine berufliche Laufbahn im Einkauf eines internationalen Logistikunternehmens anstreben werde. Ein Traineeprogramm bot dafür die besten Möglichkeiten, einen Großkonzern umfassend kennenzulernen und dadurch die optimale Vorbereitung auf eine Zielposition.

Die Suchkriterien für ein geeignetes Programm waren, dass es sich bei dem potentiellen Arbeitgeber um ein global agierendes Unternehmen handeln sollte und es die Möglichkeit eines Auslandsaufenthaltes gibt. Bei der Suche wurde ich schnell auf das kaufmännische Traineeprogramm der Deutschen Bahn AG (TRAIN) aufmerksam. Es bot die Chance, die verschiedenen Facetten der Beschaffung und der angrenzenden Geschäftsbereiche in 12 Monaten kennenzulernen. Nach den Etappen des Auswahlprozesses – Telefoninterview, Assessment Center, Auswahlgespräch in der zukünftigen Fachabteilung – wurde ich Trainee in der Zentralen Beschaffung der Deutschen Bahn AG. Neben der theoretischen Grundlagenvermittlung lernt man die verschiedenen Schnittstellen innerhalb der Beschaffung und zu den angrenzenden Bereichen kennen. Hinzu kommen ein internationaler Aufenthalt sowie regelmäßige Treffen und Workshops mit dem Chief Purchasing Officer der Deutschen Bahn AG, als Schirmherr des Traineeprogramms der Zentralen Beschaffung.

Mit einem unbefristetem Arbeitsvertrag und der Zielposition als strategischer Einkäufer in der Beschaffung von Infrastruktur der Deutschen Bahn AG in Mainz startete ich das Programm. Während dieser Zeit war ich an der Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Verhandlungen zur Beschaffung von Infrastrukturprodukten beteiligt. Vor allem die operativen Beschaffungsprozesse sowie der sichere Umgang mit Lieferanten bildeten den Schwerpunkt.

Die zweite Station führte mich nach Frankfurt und München, wo ich bei der DB Netze AG an der Entwicklung und Umsetzung neuer, innovativer Technikstrategien mitarbeitete und mein technisches Verständnis in der Abteilung für Gleistechnik vertiefen konnte. In Frankfurt lernte ich auch meinen Mentor kennen, eine Führungskraft, die für offene Fragen der persönlichen Entwicklung jedem Trainee zur Seite gestellt wird.

Die verbleibenden Monate absolvierte ich in Berlin und arbeitete in den Abteilungen für Lieferantenmanagement und Qualitätssicherung im Infrastrukturbereich sowie Beschaffungsgrundsätze. In beiden Bereichen lag der Arbeitsschwerpunkt im strategischen Bereich, zum einen am Projekt zur Weiterentwicklung des Lieferantenmanagementprozesses im Infrastrukturbereich und zum anderen an konzeptionellen Fragestellungen, die für die gesamte Beschaffungsorganisation diskutiert wurden.

Abgeschlossen habe ich das Traineeprogramm mit einem Auslandsaufenthalt bei der DB International GmbH in Katar/Doha. DB International ist für das Emirat Katar wichtigster strategischer Partner bei Entwicklung und Aufbau eines Verkehrsnetzes. Meine Aufgabe bestand darin, Ausschreibungen für das Großprojekt vorzubereiten und auszuwerten.

Rückblickend kann ich sagen, dass ich meine Entscheidung für das Traineeprogramm in der Zentralen Beschaffung der Deutschen Bahn AG richtig war. Die letzten 12 Monate waren eine sehr abwechslungsreiche, fordernde und spannende Zeit, in der ich die optimale Grundlage für eine Karriere bei der Deutschen Bahn AG geschaffen habe. Ich hatte die Möglichkeit, gemeinsam mit meinem Vorgesetzten die Stationen so zusammenzustellen, dass diese optimal zur Zielposition passten und auch die eigenen Interessen und Wünsche berücksichtigten. Zusätzlich konnte ich mir durch diverse Traineetreffen und dem bahninternen „Traineeclub“ ein umfangreiches Netzwerk aufbauen, wovon ich zukünftig profitieren werde.

Meine international gesammelten Erfahrungen werden mir von Vorteil sein, vor allem vor dem Hintergrund der stetigen Internationalisierung des Konzerns.

Ich empfehle das Traineeprogramm in der Zentralen Beschaffung jedem, der Interesse an anspruchsvollen, abwechslungsreichen Aufgaben in der Beschaffungsorganisation eines Großkonzerns hat und zudem bereit ist, eigene Ideen zu entwickeln und umzusetzen.



Unternehmensname: Deutsche Bahn AG

Vorstandsressort Technik, Systemverbund und Dienstleistungen, Konzernfunktion Zentrale Beschaffung

Homepage:

http://www.deutschebahn.com/de/geschaefte/lieferantenportal/auftraggeber_db/zentrale_beschaffung.html

Die Deutsche Bahn ist ein weltweit führendes Mobilitäts- und Logistikunternehmen. Mehr als 296.000 Mitarbeiter setzen sich dafür ein, über sieben Millionen Kunden in Deutschland und rund zehn Millionen europaweit täglich im Personenverkehr auf der Schiene zu befördern. Zusätzlich transportiert die Deutsche Bahn AG pro Tag über eine Million Tonnen im Güterverkehr. Dabei steht an erster Stelle das Bemühen, die dazugehörigen Verkehrsnetze auf der Schiene, der Straße und in der Luft effizient zu betreiben und zu steuern.

Branche:

Die Zentrale Beschaffung (TE) verantwortet die Steuerung, Gestaltung und Umsetzung der Beschaffungsvorhaben. TE verbindet technischen und kaufmännischen Sachverstand zur nachhaltigen und wirtschaftlichen Optimierung der eingesetzten Produktionsmittel.

Produkte:

Die Zentrale Beschaffung gliedert sich in vier Produktbereiche:

- Allgemeine Bedarfe und Leistungen (TEA)
- Schienenfahrzeugersatzteile (TEE)
- Schienenfahrzeuge (TEF)
- Infrastruktur (TEI)

Die übergreifenden Themenkomplexe werden vom Bereich Beschaffungsgrundsätze (TEG) verantwortet.

Standorte: bundesweit, hauptsächlich in Berlin, Frankfurt und München

Mitarbeiteranzahl: bundesweit rund 1.000 Mitarbeiter

Ansprechpartner: www.deutschebahn.com/stellenboerse.

Wir suchen junge Nachwuchskräfte und berufserfahrene Einkäufer für unsere anspruchsvollen Beschaffungsprojekte

für den Tätigkeitsbereich:

Zentrale Beschaffung (Allgemeine Bedarfe und Leistungen, Schienenfahrzeugersatzteile, Schienenfahrzeuge, Infrastruktur)

an folgenden Standorten:

bundesweit, hauptsächlich in Berlin, Frankfurt und München

mit folgenden Qualifikationen:

- Erfolgreich abgeschlossenes Fach-/Hochschulstudium (Bachelor/Diplom/Master), vorzugsweise Ingenieurwissenschaften/Betriebswirtschaft, und/oder durch entsprechende einschlägige und langjährige berufliche Erfahrung erworbene Kenntnisse im Tätigkeitsbereich
- Erfahrung in der Beschaffung und dem Umgang mit Lieferanten
 - Wirtschaftliches und prozessorientiertes Denken und Handeln
- Eigeninitiative, Verantwortungsbewusstsein und Kommunikationsfähigkeit
- Selbstständigkeit, Entscheidungsfreude, Problemlösungskompetenz
 - Fähigkeit zur Komplexitätsreduktion
 - Belastbarkeit, Flexibilität und Bereitschaft zu Dienstreisen
 - Professioneller Umgang mit den üblichen IT-Instrumenten
 - Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen
 - Gute Englischkenntnisse

wir bieten:

Wir bieten von attraktiven Bedingungen für Hochschulabsolventen bis hin zu außertariflichen Vergütungen für unsere Top-Einkäufer vielfältige und interessante Entwicklungsmöglichkeiten. Dabei legen wir großen Wert darauf, Sie auch durch eine große Bandbreite fachlicher Qualifizierungsmaßnahmen voranzubringen.

4.5 Direkteinstieg

Neben dem Traineeprogramm ist eine weitere Einstiegsmöglichkeit in das Berufsfeld Einkauf der Direkteinstieg. Anforderungen für einen Direkteinstieg variieren je nach Unternehmen und der zu besetzenden Stelle. Insbesondere bei Stellen im operativen Einkauf werden Personen mit einer kaufmännischen oder technischen Berufsausbildung gesucht. Ein Direkteinstieg kommt ebenfalls für Hochschulabsolventen infrage, die sich bereits in ihrem Studium bzw. während Praktika mit dem Arbeitsbereich Einkauf beschäftigt haben. Häufig stellen auch Unternehmens- bzw. Einkaufsberatungen Hochschulabsolventen als Junior Consultants ein. Diese leisten dann in Einkaufsabteilungen von Unternehmen Beratungsarbeit und unterstützen beispielsweise bei der Entwicklung von Strategien oder Geschäftsprozessen. Die Tätigkeit in verschiedenen Unternehmen führt zu einem abwechslungsreichen Aufgabengebiet.

Einkäufertyp: operativer und strategischer Einkäufer (Lead Buyer/Commodity Manager, technischer Einkäufer, Projekteinkäufer)

Mögliche Stellenbezeichnungen: Mitarbeiter Einkauf, Operativer Einkäufer, Teamasistenz im Einkauf, Sachbearbeiter Einkauf, Junior Einkäufer, Internationaler Projekteinkäufer, Lieferantenbetreuer, strategischer Einkäufer, Category Manager, Warengruppenmanager, Technischer Einkäufer, Referent im Einkauf, Junior Vendor Manager, Material Manager

Bei Roche Diagnostics werden ca. 60 Prozent der weltweiten Ausgaben an Dritte durch den Einkauf in Deutschland getätigt. Hier sind indirekter und direkter Einkauf sowie das Category Management vertreten. Mehr als zwei Drittel der Reagenzien und Laborgeräte, der Teststreifen und Ersatzteile werden von Mannheim aus verschickt. Rund sechs Millionen Auftragspositionen wickeln Mannheim sowie der zweite Logistikhub Indianapolis pro Jahr ab. Allein im Mannheimer Logistikzentrum lagern rund 30.000 Artikel. Um hier einen reibungslosen Ablauf mit verschiedensten Produktanforderungen, wie einer ununterbrochenen Kühlkette, zu gewährleisten, ist logistisches und organisatorisches Know-how gefragt.

Talentförderung bei Roche

Der Einkauf als Karrieresprungbrett

Monika Futschik



©Roche

hat Wirtschaftsingenieurwesen und Maschinenbau an der HTWK Leipzig studiert. Nach einer vierjährigen Tätigkeit als Procurement Managerin im Bereich Global Procurement der Roche Diagnostics GmbH ist Monika Futschik seit September 2010 Leiterin Order Management Spare Parts im Bereich Global Logistics. Der Einkauf diente ihr als ideale Ausgangsposition für ihre weitere Karriereentwicklung. In dem folgenden Interview gibt sie zukünftigen Einkäufern wichtige Ratschläge mit auf den Weg und ermöglicht Einblicke in die Talentförderung bei Roche.

Frau Futschik, bitte beschreiben Sie Ihre bisherige berufliche Laufbahn und wie Sie zu Roche gekommen sind:

Nach einer kaufmännischen Ausbildung habe ich mich für ein Studium des Wirtschaftsingenieurwesens und Maschinenbaus entschieden. Wie für meinen Studien-

gang üblich, führte mich mein beruflicher Werdegang zuerst in den Automobilbereich, wo ich erste Einkaufserfahrungen bei einem Automobilzulieferer in Deutschland und in China sammeln konnte. Roche lernte ich während meines Studiums durch das Stipendiatenprogramm e.fellowsnet kennen und habe mich für das Mentorenprogramm beworben.

Ich lernte über meinen Mentor nicht nur das Unternehmen und die Logistik-Abteilung kennen, sondern konnte auch meine Diplomarbeit bei Roche schreiben. Dabei ging es um ein Benchmarking zweier Einkaufsfunktionen an unterschiedlichen Standorten des Unternehmens. Nachdem ich meine Diplomarbeit Anfang 2007 erfolgreich beendet und mein Studium damit abgeschlossen hatte, begann ich im strategischen Einkauf bei Roche in Mannheim. In verschiedenen Produktentwicklungsprojekten war ich als Procurement Manager verantwortlich für die Beschaffung von Komponenten für neue Blutzuckermessgeräte – ein spannender Start. Nach vier Jahren im Einkauf wechselte ich dann in die Globale Logistik, um dort meine erste Personalführungsaufgabe zu übernehmen. Seit 2010 leite ich nun das Order Management für Ersatzteile in der Globalen Logistik. Bei dieser herausfordernden Aufgabe kümmere ich mich mit meinem Team um die weltweiten Bestellungen und den Versand von Ersatzteilen für medizinische Großgeräte zu unseren Kunden. Neben meiner Arbeit habe ich mich vor drei Jahren in das Wagnis einer nebenberuflichen Ausbildung gestürzt und freue mich darauf, dieses Jahr meinen Master und dann in drei Jahren meine Promotion abzuschließen.

Warum haben Sie sich für Roche entschieden?

Ich habe mich bewusst für ein Healthcare-Unternehmen entschieden. Zum einen bietet diese Branche langfristig eine gute und nachhaltige Perspektive, zum anderen ist meine Arbeit im strategischen Einkauf zwischen Innovations- und Kostendruck überaus spannend.

Bei Roche gefällt mir vor allem die Unternehmenskultur: Ich schätze, dass ich als „Frischling“ damals sehr schnell Verantwortung übernehmen konnte und meine Ideen und meine Meinung von Anfang an Gehör fanden. Kollegialität und Offenheit werden großgeschrieben, und so ergeben sich früh Möglichkeiten zum Erfahrungsaustausch – auch mit wichtigen Entscheidungsträgern im Unternehmen. Außerdem finde ich es gut, dass Roche für engagierte und qualifizierte Mitarbeiter vielfältige Betätigungs- und Entwicklungsmöglichkeiten bietet, die sowohl Bereichs- als auch Standortwechsel einschließen können.

Warum sind Sie nach dem Studium als Einkäuferin eingestiegen?

Was hat Ihre Begeisterung für den Einkauf geweckt?

Für mich war es immer sehr wichtig in einem globalen Umfeld zu arbeiten, bei dem ich sowohl kaufmännische als auch technische Fragestellungen bearbeiten kann. Hier bieten der strategische Einkauf und die Arbeit inmitten cross-funktionaler und internationaler Produktentwicklungsprojekte eine Klasse Möglichkeit insbesondere für Berufseinsteiger.

Was war die größte Herausforderung, mit der Sie als Einkäuferin konfrontiert wurden?

Jeder angehende Einkäufer muss sich klar machen, dass sich über Kosten und Anforderungen trefflich diskutieren lässt. Am Anfang war es daher meine größte Herausforderung, mir das notwendige Maß an Durchsetzungsvermögen für

Verhandlungen mit Lieferanten und mit Kollegen anzueignen. Ich habe schnell gelernt, dass eine gute Vorbereitung alles ist. Das war eine gute Schule, von der ich bis heute stark profitiere. Der Einkauf war für mich die ideale Ausgangsposition für meine zukünftige Entwicklung.

Über welche fachlichen Qualifikationen müssen zukünftige Einkäuferinnen und Einkäufer verfügen und wo erhalten sie diese am besten?

Zukünftige Einkäufer müssen sich auf komplexe Anforderungen in der Beschaffungswelt einstellen. Dabei sind fachliche Kenntnisse genauso wichtig wie Kommunikations- und Durchsetzungsstärke, Sprachkenntnisse und Verhandlungsgeschick. Praktika während des Studiums, Mentorenprogramme mit erfahrenen Einkäufern oder die Teilnahme am BME-Symposien sind gute Möglichkeiten diese Qualifikationen zu erwerben.



©Roche

Welche Konzepte zur Talentförderung bietet Roche für Einkäufer und Logistiker?

Roche Diagnostics hat mehrere Ansätze, um Talente im Einkauf zu fördern. Zum einen gibt es spezifische Talentpools, bei denen die Einkäufer individuell durch Trainingsmaßnahmen, Coaching und Mentoren weiterentwickelt werden. Zum anderen erhalten talentierte Einkäufer die Möglichkeit, Projekte in anderen Bereichen zu verantworten, umso über den Tellerrand hinauszuschauen und sich ein Netzwerk aufzubauen. Auch bietet der Einkauf die Möglichkeit, sich für den globalen Talentpool von Roche zu qualifizieren, um dann seine Karriere international fortzusetzen. In Global Operations bzw. der Logistik ist das Talentprogramm ähnlich aufgebaut. Der Wechsel zwischen verschiedenen Bereichen wird gerne gesehen und gefördert. So bin ich nach fast 4 Jahren vom Einkauf in die Logistik gewechselt.

Für Absolventen ist unser Management Start Up-Programm sehr zu empfehlen. Dieses Traineeprogramm ist speziell für den Führungskräftenachwuchs entwickelt worden und beinhaltet neben einem Mentoring mit einem erfahrenen Top-Manager, zwei Jahre Job-Rotation, intensive Trainings on und off the Job, spannende Projekte sowie interkulturelle Erfahrungen durch mindestens einen Auslandsaufenthalt.

Welche Tipps haben Sie für junge Menschen, die im Einkauf durchstarten möchten?

Junge Einkäufer sollten sich früh im Studium um einschlägige Kontakte im Bereich Einkauf bemühen. Hierzu dienen BME-Symposien, Einkaufsmessen oder auch Stipendiatenprogramme. Diese Kontakte gilt es zu pflegen, um die Chance auf eine Praktikumsstelle, Abschlussarbeit oder den Berufseinstieg zu erhöhen. Auch empfehle ich jedem Studenten ein Praktikum in einer Branche mit enormem Kostendruck. Hier werden modernste Einkaufsmethoden eingesetzt, deren Kenntnis später für alle weiteren beruflichen Schritte gewinnbringend sein können. Auch bei Roche ist dies natürlich möglich.

Mehr dazu unter <http://careers.roche.com/germany>.

Roche sucht sowohl für den Direkteinstieg als auch für das Management Start Up-Programm Global Supply Chain und Global Procurement engagierte Absolventen/Absolventinnen sowie Praktikanten/Praktikantinnen.



Roche

Sandhofer Straße 116, 68305 Mannheim
Nonnenwald 2, 82377 Penzberg
Emil-Barrell-Straße 1, 79639 Grenzach-Wyhlen
Homepage: www.roche.de und <http://careers.roche.com/germany>

Roche ist ein global führendes forschungsorientiertes Healthcare-Unternehmen in den Bereichen Pharma und Diagnostics. Bei uns setzen sich über 80.000 Mitarbeitende in 150 Ländern für die Erforschung, Entwicklung und Vermarktung von innovativen Gesundheitslösungen ein. Innovation ist der Schlüssel zu unserem Erfolg. Dafür müssen wir kontinuierlich lernen und uns stets weiterentwickeln. Daher brauchen wir Menschen, die sich persönlich dieselben Ziele gesetzt haben. Unsere starken Unternehmenswerte Integrität, Mut und Leidenschaft bekräftigen unsere Konzerngrundsätze und prägen die Arbeitswelt bei Roche, wie wir sie uns vorstellen. Machen Sie mit. Setzen Sie Zeichen. Für ein besseres Leben.

Branche: Gesundheitsunternehmen in den Bereichen Pharma und Diagnostics

Produkte: Weltweiter Anbieter von Diagnostika, Laborsystemen, Monitoring-Systemen, Schnelltests, Geräten, Reagenzien, biotechnologisch hergestellten Wirkstoffen und Pharmazeutika.

Standorte: Standorte in 150 Ländern; Headquarters in Basel; in Deutschland u. a. drei große Standorte in Mannheim, Penzberg und Grenzach.

Mitarbeiteranzahl: rund 14.000 in Deutschland, 80.000 weltweit

Ansprechpartner: Petra Decker (petra.decker.pd1@roche.com)

Wir suchen Young Professionals, Absolventen & Studenten

... für die Tätigkeitsbereiche: Einkauf (direkter oder indirekter Einkauf), Logistik und Supply Chain Management, Forschung & Entwicklung, Produktion, Qualitätssicherung, Finanzen, Marketing, Vertrieb, Personal, Support & Infrastruktur, Technik und Informatik.

... mit folgenden Qualifikationen: Studium bzw. Abschluss in Natur- oder Wirtschaftswissenschaften, Informatik, Medizin oder Ingenieurwesen. Erfahrungen im Projektmanagement, Führungspotenzial, internationale Erfahrungen, Kommunikationsstärke, Mut, Integrität und Leidenschaft

Wir bieten für Young Professionals: beim Direkteinstieg nationale und internationale Karriereöglichkeiten, umfangreiche Entwicklungsprogramme und -maßnahmen, leistungsgerechte Vergütung, flexible Arbeitszeitmodelle, ausgewogene Work-/Lifebalance, Betriebssportgruppen und vieles mehr.

Wir bieten für Absolventen: Direkteinstieg (z.B. als Supply Planner), Management Start Up (Trainee) Programm (z.B. Global Supply Chain & Global Procurement oder Projektmanagement), Expert Start Up (Trainee) Programm, nationale und internationale Karriereöglichkeiten, umfangreiche Entwicklungsprogramme, Mentoring, leistungsgerechte Vergütung, flexible Arbeitszeitmodelle, ausgewogene Work-/Lifebalance, Betriebssportgruppen und vieles mehr.

Wir bieten für Studenten: Praktika (z.B. im globalen Einkauf oder der Logistik), studienbegleitende Praktika, Werkstudententätigkeit, Abschlussarbeiten, Förderprogramm „Roche Evolution“, Mentoring, Karriereworkshops z.B. „Leadership Seminar“, „Projektmanagement“ und vieles mehr.



Ob im technischen Einkauf oder Rohstoffeinkauf, als Direkteinsteiger oder Trainee – die Beschaffung von Evonik bietet eine große Vielfalt an erstklassigen Perspektiven. An Standorten rund um die Welt, erwartet Sie eine moderne und leistungsfördernde Unternehmenskultur, die von engagierten Mitarbeitern getragen wird.



Wohin soll's gehen?

Jeder hat ganz eigene Vorstellungen von einem guten Job. Wir gestalten Ihren Karriereweg gemeinsam mit Ihnen.

Direkteinstieg

Ob Sie von der Hochschule direkt in die Berufswelt einsteigen möchten oder bereits Erfahrung im Einkauf gesammelt haben: Der Einkauf bei Evonik bietet erstklassige internationale Entwicklungsperspektiven und die passenden Einstiegsmöglichkeiten.

Wir suchen Akademiker mit erstklassigen Studienergebnissen sowie Führungskräfte und Spezialisten mit Erfahrung im internationalen Beschaffungsumfeld. Abhängig von Ihrer Erfahrung übernehmen Sie die globale Verantwortung für einen Warenkorb oder eine Produktgruppe oder gleich ein ganzes Segment. Oder Sie übernehmen Projektverantwortung in unserem Strategieteam und unterstützen die internationalen Investitionsprojekte bei Evonik auf der Beschaffungsseite. Egal wie Sie einsteigen, wir begleiten Sie dabei, damit Sie schnell durchstarten können.

Was wir Ihnen bieten?

Ein Unternehmen mit vielen Gestaltungsspielräumen, eine leistungsbezogene Vergütung und Instrumente, die Ihnen die Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben ermöglichen, erwarten Sie. Sie arbeiten gemeinsam mit einem interdisziplinären Team an spannenden und herausfordernden Themen in einem hochmodernen, innovativen und kreativen Umfeld. Eine leistungsgerechte Bezahlung einschließlich betrieblicher Sozialleistungen, die Förderung Ihrer persönlichen Entwicklung sowie der fachlichen Qualifizierung sind für uns selbstverständlich. Schließlich beruht unser Erfolg wesentlich auf der Kompetenz und dem Engagement unserer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen.

Bewerben Sie sich online über unsere Karriereseite unter www.evonik.de/karriere. Sollten Sie aktuell keine passende Stelle bei Evonik finden, freuen wir uns auch über Ihre Initiativbewerbung online.



Durchstarten.

Das Studium ist geschafft, jetzt können Sie richtig loslegen. Wir bieten Ihnen einen optimalen Einstieg – und langfristige Perspektiven.

Evonik Traineeprogramm Procurement

Einen optimalen Einstieg für künftige Führungskräfte im Einkauf bei Evonik bietet unser Traineeprogramm. In 15 Monaten lernen Sie als Trainee die zentralen Prozesse und Beschaffungsfunktionen von Evonik kennen, mit Schwerpunkt auf Beschaffung und Supply Chain Management. Sie erhalten nicht nur Einblick in das operative Geschäft, z.B. durch Stationen in mindestens zwei Geschäftsbereichen, sondern lernen auch die strategischen Aspekte kennen. Und auch eine Station im Ausland darf in einem international agierenden Konzern wie Evonik natürlich nicht fehlen. Mentoring rundet das Programm ab: So werden Sie während der ganzen Zeit von erfahrenen Managern begleitet und beraten.

Das nächste Traineeprogramm für Procurement startet im Mai 2013, ab Dezember 2012 können Sie sich im Evonik Stellenmarkt online unter www.evonik.de/karriere bewerben.

Erfahrungsbericht Andreas Sichwardt (Trainee Procurement, Evonik Industries AG)

Ein einkaufsspezifisches Traineeprogramm - das hat mich als Masterabsolvent in „Supply Chain Management and Business Processes“ direkt angesprochen. Dazu das internationale Umfeld und die Karrierechancen eines weltweiten Chemiekonzerns. Das Traineeprogramm „Procurement“ bei Evonik passte genau zu meinen Interessen und Qualifikationen.

Bei den ersten Projekten spürte ich, dass bei Evonik Chancen zur Selbstentwicklung gegeben werden: Während den Verhandlungen mit Lieferanten im In- und Ausland wurde mir kontinuierlich mehr Projektverantwortung übergeben. Diese on-the-job-Erfahrungen wurden unterstützt durch off-the-job-Programme: das SPADE-Programm, ein bei Evonik eigens für den Einkauf erstelltes Weiterbildungsprogramm, sowie das konzernübergreifende „Evonik Development Program“. Während des 15-monatigen Programms durchlaufen die Trainees verschiedene Abteilungen im Rohstoffeinkauf wie im technischen Einkauf, aber auch außerhalb des Einkaufs. Eine Pflichtstation des Traineeprogramms ist ein Auslandeinsatz: hier bietet Evonik den Trainees die Möglichkeit, ihr internationales Profil zu schärfen und weiterzuentwickeln. Drei Monate war ich in Russland vor Ort, um in einem internationalen Team neue potentielle Lieferanten aus Osteuropa für das Unternehmen zu suchen. Nachdem ich bereits zwölf Monate des Traineeprogramms absolviert habe bin ich mir sicher, dass der Bereich Procurement für mich der richtige Einstieg bei Evonik ist. Die Förderung meiner Qualifikationen und das Angebot an neuen Herausforderungen überzeugen mich.



Vorreiter

Evonik ist eines der weltweit führenden Unternehmen der Spezialchemie.

Evonik: Kerngeschäft Spezialchemie

Evonik ist eines der weltweit führenden Unternehmen der Spezialchemie. Profitables Wachstum und eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts stehen im Mittelpunkt unserer Strategie, die von unseren Anteilseignern RAG-Stiftung (74,99 Prozent) sowie durch von CVC Capital Partners verwaltete Fonds (25,01 Prozent) unterstützt wird. Mit unserer Spezialchemie konzentrieren wir uns auf wachstumsstarke Megatrends – insbesondere Gesundheit, Ernährung, Ressourceneffizienz sowie Globalisierung – und wollen attraktive Zukunftsmärkte erschließen. Im Jahr 2011 erzielte Evonik mit mehr als 33.000 Mitarbeitern einen Umsatz von 14,5 Milliarden Euro und ein operatives Ergebnis (bereinigtes EBITDA) von 2,8 Milliarden Euro. Überzeugender Beleg unseres globalen Geschäfts ist ein Umsatzanteil außerhalb Deutschlands von mehr als 70 Prozent.

Beschaffung: global und vielfältig

Der Erfolg von Evonik hängt in hohem Maße von den Bedingungen ab, unter denen Rohstoffe, Energie und Ausrüstung beschafft werden. Mit einem Beschaffungsvolumen von rund 10 Milliarden Euro bei weltweit 35.000 Lieferanten spielt der Einkauf eine Schlüsselrolle bei Evonik: er agiert als strategisch handelnde Einheit, die ständig ihre Beschaffungsstrategien und -prozesse optimiert.

Sowohl der Rohstoffeinkauf als auch der technische Einkauf sind zentral organisiert und global aufgestellt. Flache Hierarchie und ein internationales Arbeitsumfeld sind selbstverständlich. Unterstützt werden die verantwortlichen Einkäufer der verschiedenen Segmente, Produktgruppen und Warenkörbe durch die Projektmanager im strategischen Einkauf.

Ob im technischen Einkauf oder Rohstoffeinkauf, als Direkteinsteiger oder Trainee – die Beschaffung von Evonik bietet eine große Vielfalt an erstklassigen Perspektiven. An Standorten rund um die Welt, erwartet Sie eine moderne und leistungsfördernde Unternehmenskultur, die von engagierten Mitarbeitern getragen wird.

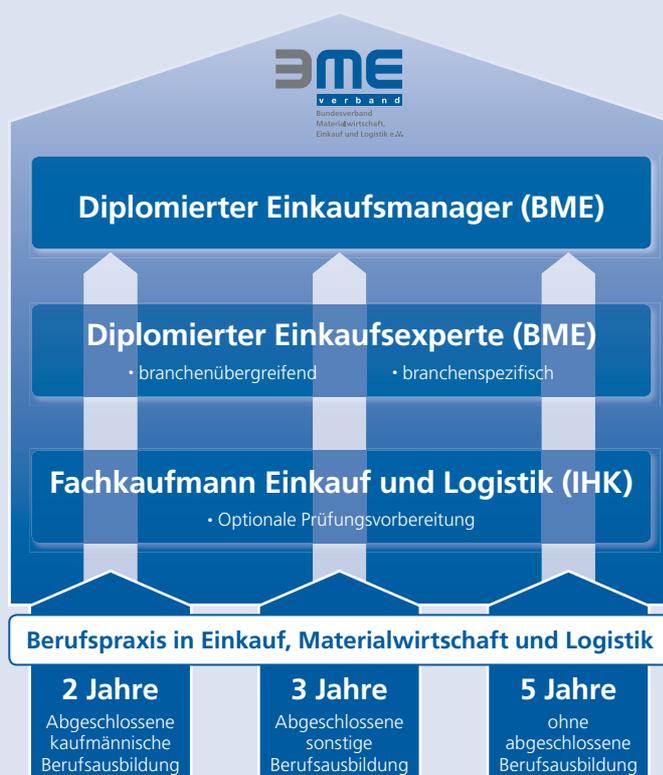
4.6 Weiterbildung

Aufgrund der fehlenden klassischen Ausbildung zum Einkäufer und der wenigen spezialisierten Studiengänge kann eine gezielte Weiterbildung und Qualifizierung notwendig und hilfreich sein, um den Anforderungen im beruflichen Alltag gerecht zu werden. Die steigende Komplexität der Tätigkeit und der immer schneller werdende technologische Wandel machen eine ständige ohnehin Fortbildung unerlässlich. Hierfür gibt es verschiedene Möglichkeiten, wie Alexander Sehr von der BME Akademie GmbH im nachfolgenden Beitrag erläutert.

BME-Weiterbildungsstufenkonzept für den modernen Einkauf

Gerade der Stellenwert des Einkaufs hat in Zeiten von Umsatzstagnationen auf der Absatzseite in den letzten Jahren spürbar und deutlich zugenommen. Nicht umsonst heißt es, dass im Einkauf der Gewinn liege. Diese Perspektive veranlasst und motiviert Unternehmen wie Mitarbeiter im Einkauf zu einer nachhaltigen Verbesserung Ihrer Leistungen und Qualifikationen.

Hierzu hat die BME Akademie ein bundesweit bisher **einzigartiges Weiterbildungsstufenkonzept für den modernen Einkauf** entwickelt (siehe Grafik).



Das BME-Weiterbildungsstufenkonzept für den modernen Einkauf, Quelle: BME

Als **Basisqualifikation** für alle Fach- und Führungskräfte im Einkauf wird seit nunmehr über 35 Jahren die Weiterbildung zur/zum **Geprüften Fachkaufmann/frau Einkauf und Logistik** angeboten. Um dem zunehmenden Bedarf an modularen berufsbegleitenden praxisorientierten Schulungsmaßnahmen gerecht zu werden, hat die BME Akademie ein modulares Konzept zu diesem Lehrgang entwickelt, das bundesweit sehr gut angenommen wird. Inhaltlich abgestimmte drei- bis sechstägige Unterrichtsblöcke von Grundlagen und Vertiefung in Einkauf und Logistik, über Recht, Disposition, Personalführung, Team- und Projektmanagement, Kostenrechnung bis hin zum Controlling werden den Teilnehmern angeboten. Eine Zusammenstellung des Lehrgangs im Baukastenprinzip mit einer Vielzahl von Terminen und Orten bundesweit erhöht die Flexibilität in der individuellen und betrieblichen Planung dieser Weiterbildung. Ergänzend zur Vorbereitung auf den jeweiligen IHK-Prüfungstermin werden optionale Prüfungsvorbereitungskurse zur Wiederholung und Intensivierung der Fachgebiete des DIHK-Rahmenstoffplans angeboten.

Aufbauend auf dem Fachkaufmann bietet der Zertifikatslehrgang „**Diplomierter Einkaufsexperte (BME)**“ eine ideale Fortsetzung der Themen für das untere und mittlere Management im Einkauf. Branchenübergreifend aber auch branchenspezifisch (bspw. als Inhouse-Schulung für Finanzdienstleister) wird dieser Kurs angeboten. Mittlerweile haben bereits über 300 Teilnehmer diesen Kurs bisher besucht und auch erfolgreich abgeschlossen. Insgesamt fünf Pflichtmodule und zwei frei wählbare Wahlpflichtmodule zeichnen den Charakter dieses Kurses aus. Der Teilnehmer kann hierbei individuell einen Teil seiner Inhalte und damit seiner Weiterbildung gestalten – je nachdem welche Wahlpflichtmodule präferiert werden.

Auch das Top-Management im Einkauf findet im BME-Weiterbildungskonzept eine adäquate und ansprechende Schulungsmöglichkeit: den **Diplomierten Einkaufsmanager (BME)**. Einkaufsleiter und erfahrene Führungskräfte im Einkauf tauschen sich hierbei praxisorientiert aus und erhalten hilfreiche Methoden, Instrumente und Tools für Ihre gegenwärtigen und zukünftigen Managementaufgaben.

Über 350 Absolventen haben diesen Kurs mittlerweile erfolgreich gemeistert und Ihre Kompetenzen in den Fachgebieten Personalführung im Einkauf, Organisation, Strategischer Einkauf sowie Controlling & Reporting sowie in zwei Wahlpflichtmodulen unter Beweis gestellt. Als Inhouse-Lehrgang wird dieser Kurs seit Jahren erfolgreich bei einem großen Energieversorger durchgeführt.

Aktuellste Karrieremöglichkeit: **Schneller zum Studienabschluss**. Fach- und Führungskräfte der Bereiche Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik werden künftig schnellere Weiterqualifizierungen ermöglicht. Aus diesem Grund kooperieren die BME Akademie GmbH und das BildungsCentrum der Wirtschaft (BCW), einer der größten Weiterbildungsverbände Deutschlands. Ziel ist die Schaffung eines redundanzfreien Lernverbundes zwischen beiden Partnern. Wer einen der o.g. BME-Lehrgänge erfolgreich absolviert hat, kann direkt ins fünfte Semester in den VWA-Studiengang „Betriebswirt“ einsteigen.

Dieses Weiterbildungskonzept lässt für interessierte und engagierte Einkäufer, Materialwirtschaftler und Logistiker die Möglichkeit, Ihren Schulungsbedarf durch praxisorientierte und inhaltlich aktuelle Lehrgänge zu decken.

Informationen:

Alexander Sehr

Teamleiter Lehrgänge und Zertifizierungen

Tel. 069 / 30838 - 206

Alexander.sehr@bme.de

Interview



Mirko Stetefeld (32)

arbeitet seit knapp vier Jahren als Leiter des Einkaufs und der Supply Chain bei der Masdar PV GmbH, einem Unternehmen, welches sich auf die Herstellung von Dünnsicht-Solarmodulen auf Siliziumbasis spezialisiert hat.

Herr Stetefeld, bitte beschreiben Sie Ihre bisherige berufliche Laufbahn:

Ich habe meine berufliche Laufbahn nach meinem abgeschlossenen Abitur mit einer Ausbildung zum Industriekaufmann und einem berufsbegleitenden Studium zum Dipl.-Betriebswirt (FH) begonnen.

Nach dem Abschluss meiner Berufsausbildung habe ich in einem knapp zweijährigen Trainee Programm in der Supply Chain eines weltweit agierenden Pharmakonzerns (früher Hoechst Marion Roussell, später Aventis, heute Sanofi) meine ersten Erfahrungen in der Fertigungslogistik, Bedarfsplanung und Beschaffungslogistik gesammelt. Nach dem Abschluss des Trainee Programmes bot sich dann für mich die Möglichkeit in den Einkauf des Unternehmens zu wechseln, wo ich in der Ausbildung bereits einige erste Einblicke erlangt hatte.

Dort war ich zunächst dafür verantwortlich die C-Artikel-Beschaffung zu strukturieren. Entsprechend standen die Themen E-Procurement und E-Sourcing massiv im Fokus, um dem gigantischen täglichen Aufkommen an Bestellanforderungen Herr zu werden.

Im Anschluss daran war ich für den Einkauf der Laborgeräte für Messzwecke und Qualitätssicherung im selben Unternehmen verantwortlich, wo die Schwerpunktthemen im Bereich der Vertragsgestaltung und Leasing-Abwicklung lagen und ich erste Erfahrungen mit hochwertigen Einkaufsverträgen sammeln konnte.

Nach dieser Etappe ging es dann in den reinen Investitionsgüterekauf für Produktionsmaschinen, Verpackungsanlagen, Abfülllinien und Lagersystemen – also allem, was für den Ausbau und die Modernisierung eines Industrieunternehmens benötigt wurde.

Nach 10 Jahren im gleichen Unternehmen entschloss ich mich dann eine neue Herausforderung anzunehmen und entschied mich direkt für den Sprung ins kalte Wasser. Als Leiter Einkauf übernahm ich die Verantwortung in einem gerade gegründeten Startup-Unternehmen zur Herstellung von Solarmodulen auf innovativer, siliziumbasierter Dünnschicht-Technologie. Die Priorität lag hier zunächst in der Schaffung von geeigneten Einkaufsabläufen, Strukturen und Vorgaben, die für das junge Unternehmen angemessen und ausreichend flexibel waren, um dem dynamischen Marktumfeld, in dem die Solarbranche agiert, gerecht werden zu können. Seit Ende 2008 stelle ich mich dieser Aufgabe mit wachsenden Herausforderungen in einem sich dramatisch verändernden Markt, zusammen mit einem schlagkräftigen Team aus jungen und hochmotivierten Einkäufern.

Was hat Ihre Begeisterung für den Einkauf geweckt?

Der Einkauf bildet für mich eine perfekte Schnittstelle zu den elementaren Funktionen eines Unternehmens und gewährt einen tiefen Einblick in die Abläufe, mit denen das Unternehmen das Geld verdient. Angefangen bei der Entwicklung von neuen Produkten, über die Erstmusterproduktion bis hinein in die Serienfertigung, über das Rechnungswesen und das Controlling ist der Einkauf ein unverzichtbares

Bindeglied zu den externen Partnern und Lieferanten ebenso wie zu den internen Funktionen. Das macht für mich diesen enormen Reiz aus. Mehr Einblick in die Unternehmensprozesse geht nicht. Dies, verbunden mit dem Bewusstsein, eine Schlüsselrolle des Erfolgs in jedem Unternehmen – nach innen wie nach außen – zu repräsentieren und aktiv zu gestalten, motivieren mich stets aufs Neue. Wenn man sich dabei den Blick für das große Ganze erarbeitet und bewahrt, gibt es keine Routine im Alltag und jeder Tag hält spannende neue Ansätze bereit.

Ihr Team besteht zum großen Teil aus jungen Einkäufern. Was sind die Gründe dafür?

Nach der Erstbesetzung mit einer erfahrenen Kraft, mit der ich das Kernteam bilden konnte, habe ich bewusst nach Young Professionals gesucht, die das nötige Maß an Erfahrung, vor allem aber die notwendige Dynamik mitbringen. Als Start-up konnten wir damals nicht die Sicherheiten wie alteingesessene Firmen bieten. Deshalb brauchte ich Leute mit Mut zum Risiko. Die Masdar PV GmbH selbst sowie der Markt, in dem wir tätig sind, sind extrem dynamisch. Bei uns gab es zu diesem Zeitpunkt noch dazu keine eingespielten Prozessabläufe oder vorgegebenen Richtlinien. In unseren Einstellungsgesprächen wurde sehr schnell deutlich, dass die routinierten Einkaufsprofis sehr stark auf unternehmerische Sicherheit achten. In einem instabilen Umfeld, wie es nun mal bei Startups der Fall ist, fühlen sie sich nicht wohl. Deshalb suchten wir vor allem junge Leute mit ersten Berufserfahrungen und der Bereitschaft, etwas Neues zu schaffen. Wir bieten unseren Mitarbeitern einen Job, mit dem sie wachsen können. Das Gute an unserem Unternehmen ist, dass immer wieder neue Aufgaben, Bereiche und Geschäftsfelder hinzukommen. Das gibt uns im Einkauf die Möglichkeit, Verantwortlichkeiten zu erweitern. Flexibilität und Engagement waren neben dem fachlichen Know-How somit die wichtigsten Anforderungen, die wir an unsere Bewerber stellten.

Über welche fachlichen Qualifikationen müssen zukünftige Einkäufer verfügen und wo erhalten Sie diese am besten?

Fachlich gesehen sind die Mindestanforderungen eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder ein Wirtschaftsstudium. Das Studium bietet im Vergleich zur Ausbildung eine breitere Grundlage und deckt mehr Facetten des kaufmännischen Alltags ab, ist jedoch keine zwingende Voraussetzung für einen erfolgreichen Start als Einkäufer. Auch spielt es dabei keine entscheidende Rolle, ob sich jemand für ein reines Universitätsstudium entscheidet oder z.B. eine Fachhochschule mit einem praxisorientierten Ansatz wählt. Ich bin davon überzeugt, dass mit dem nötigen Engagement und kontinuierlicher Fortbildung ein mindestens ebenso profundes Wissen selbst ohne Studium über die Jahre erlangt werden kann.

Für mich persönlich war der Ansatz der dualen Ausbildung, also die Kombination von klassischer Berufsausbildung mit einem FH-Studium, die ideale Grundlage für meinen beruflichen Werdegang. Ich würde diese Entscheidung heute zweifelsfrei erneut treffen.

Neben den fachlichen Qualifikationen werden auch persönliche Eigenschaften – also Soft Skills – immer wichtiger. Welche Soft Skills sind relevant, um als Einkäufer erfolgreich zu sein?

Die Soft Skills sind für Einkäufer ein mindestens ebenso wichtiger Bestandteil der Qualifikation wie die fachlichen Anforderungen. Auf der einen Seite steht da z.B. der Entwicklungsingenieur, der unbedingt einen Vertrag mit einem Entwicklungslabor oder eine neue Maschine für seine tägliche Arbeit benötigt. Auf der anderen Seite steht das Entwicklungslabor bzw. der Maschinenbauer, der einer

von vielen ist und möglichst nichts von dem bevorzugten Status erfahren soll, um das bestmögliche wirtschaftliche Ergebnis zu erzielen. Hier erfordert es sehr viel Fingerspitzengefühl, um den Vertrag gemeinsam mit Ingenieur und dem externen Partner für das eigene Unternehmen zum bestmöglichen Ziel zu führen.

Auch ist es stets das andauernde Spiel zwischen – in der Regel sehr gut geschulten – Verkäufern und – leider meist weniger gut geschulten – Einkäufern, die durch geschicktes Taktieren und Verhandeln das jeweils beste Ergebnis für ihre Unternehmen erzielen wollen. Daher empfehle ich jedem mit der Möglichkeit, ein Seminar oder einen Kurs zum Thema „Empathie“ zu belegen, tunlichst diese Chance zu ergreifen. Und das im Übrigen nicht nur, wenn er Einkäufer werden will.

Wie wichtig sind Noten, Praktika und Auslandserfahrungen?

Keine Frage, Noten sind wichtig. Schließlich geben sie immer noch ein relativ neutrales Bild über einen Kandidaten ab. Fakt ist jedoch auch, dass je mehr praktische Erfahrung im Lebenslauf vorgewiesen werden kann, umso mehr rücken die nackten Zahlen in den Hintergrund. Auslandserfahrung kann für (angehende) Einkäufer vor allem dann enorm hilfreich sein, wenn sie in einem internationalen Konzern mit anderen Kulturen in Berührung kommen. Nichts vermeidet einen Fettnapf und damit ein verdorbenes Geschäft mehr, als die Erfahrung in interkulturellen Gesprächen bestimmte Verhaltensweisen anzunehmen oder zu unterlassen.

Welche Trends sehen Sie im Einkauf und welche Konsequenzen/Herausforderungen ergeben sich dadurch für den/die Einkäufer der Zukunft?

Ich sehe im Wesentlichen 2 Trends im Einkauf: Elektronische Beschaffung und Flexible Verträge. Die Elektronische Beschaffung, als Erleichterung der täglichen Arbeit, ist inzwischen allgegenwärtig. Unabhängig von der Größe des Unternehmens kommt heute niemand mehr umhin aus Kostengründen auf einen gebündelten und vor allem kostengünstigen, weil weitestgehend automatisierten Einkauf zurückzugreifen. Der Einkäufer der Zukunft scheut sich also nicht vor stark prozessorientierten Fragestellungen und der Umsetzung in moderne „e-Tools“. Die Flexibilisierung von Verträgen halte ich vor allem aus dem Grund der gestiegenen Marktdynamik für unumgänglich. Die Preisanpassungsklauseln in Langzeitverträgen können dabei noch so ausgeklügelt sein; wenn sich der Markt in der Zwischenzeit vollständig verändert, müssen beide Parteien ohnehin an einen Tisch und die Konditionen entsprechend neu absprechen und anpassen. Dies bedeutet für den Einkäufer der Zukunft einen weit weniger bequemen, dafür umso spannenderen Job, da es nichts Aufregenderes gibt, als mit seinen Lieferanten im permanenten und regelmäßigen Austausch zu stehen über die passenden Produkte und Konditionen. Nur so können schnell Marktchancen materialisiert und ins eigene Unternehmen eingebracht werden. Das „Ohr am Markt“ wird somit wichtiger denn je.

Welche Tipps haben Sie für junge Menschen, die im Einkauf durchstarten möchten?

Engagement, Durchsetzungsvermögen und Wille zum Erfolg. Das sind in meinen Augen die wesentlichen Schlüssel!

Es ist gewiss nicht leicht, zum ersten Mal den Hörer in die Hand zu nehmen und beim Lieferanten einen Nachlass durchzusetzen. Auch wird dies nicht leichter, wenn dieser zum ersten Mal gegenüber sitzt. Dies kann jeder am Wochenende beim Shoppen gern mal selbst im Laden seiner Wahl ausprobieren. Aber wenn man die Spielregeln kennt, sich traut die Tricks und Kniffe einzusetzen und dennoch stets den Respekt für den Gegenüber wahrt, dann kommt der Erfolg von ganz allein. Es liegt dabei an jedem Einzelnen selbst, ob er oder sie bereit ist, diese anfängliche Überwindung zu meistern!

Interview



*Dr. Heinz Schäffer
ist seit 2003 bei der AXA Konzern Aktiengesellschaft tätig
und verantwortlich für den Einkauf in Deutschland, Schweiz,
Polen, Ungarn, Tschechien, Rumänien sowie der Ukraine.*

Herr Dr. Schäffer, bitte beschreiben Sie Ihre bisherige berufliche Laufbahn:

Nach mehreren Jahren im Forschungszentrum als Software-Ingenieur habe ich die Assistenzfunktion der Geschäftsleitung übernommen; damit begann die Management-Ausbildung, im Rahmen derer ich Funktionen wie Marketing Communication, IT bekleidet habe. Danach wurde ich gebeten, den Indirekten Einkauf zu übernehmen, was ich mir – als Nicht-Einkaufsexperte zunächst nicht vorstellen konnte und wollte. Nach anfänglichem Zaudern hat mich die Thematik fasziniert, so dass ich ihr – mit einem kurzen Ausflug von 2 Jahren in die Beratung – seit 15 Jahren treu bin. Im Jahr 2003 habe ich bei AXA begonnen, den Einkauf in Deutschland aufzubauen; seit 2007 habe ich die Verantwortung für den Einkauf in der Region NORCEE, die die Länder Deutschland, Schweiz, Polen, Ungarn, Tschechien, Rumänien und die Ukraine umfasst.

Was hat Ihre Begeisterung für den Einkauf geweckt?

Der Einkauf ist insofern etwas Besonderes als dass man – von außen betrachtet – meint, man hat es nur mit Verwaltungsaufgaben und Abwicklung zu tun und zusätzlich auf die Lieferanten „Druck“ ausüben muss. Beschäftigt man sich aber mit dem Thema, kommt eine Komplexität zur Wirkung, die neben Gestaltungsaufgaben selbstverständlich eine hohe finanzielle Verantwortung beinhaltet, die aber sowohl in Richtung der Einkaufsmitarbeiter als auch in Richtung der Mitarbeiter im Unternehmen sowie in Richtung der Lieferanten eine hohe soziale Kompetenz und Kommunikationsfähigkeiten erfordert und nicht zuletzt identifiziert man im täglichen Geschäftsalltag permanent Optimierungsmöglichkeiten, die es gilt, abzuwägen und – sofern erfolgsträchtig – umzusetzen. Begleitet wird dies von einer kontinuierlichen Veränderung, so dass man einerseits immer neue Themen erlernt und andererseits es nie langweilig wird.

Über welche fachlichen Qualifikationen müssen zukünftige Einkäuferinnen und Einkäufer verfügen und wo erhalten Sie diese am besten?

In jüngster Zeit hat sich zum Glück die Erkenntnis durchgesetzt, dass man den „harten Einkäufer“ nicht in allen Lagen und für alle Themen einsetzen kann. Ab und an sind dessen Verhaltensmuster bzw. Ansätze davon unabdingbar, aber bitte nicht 24 Stunden, 7 Tage die Woche. Künftig wird der Einkäufer aus meiner Sicht zum Performance Advisor werden, er muss also das Wohl des Unternehmens aus finanzieller Perspektive mitgestalten und dies immer im Hinblick auf den Beschaffungsmarkt. Im Zuge dessen wird je nach Fachgebiet fachspezifisches Wissen erforderlich sein, dies muss gepaart werden mit analytischen und systemischen Fähigkeiten und natürlich müssen die Umgangsformen ein übriges tun, um die Fachlichkeit „auf die Straße zu bringen“ – d.h. eine hohe Sozialkompetenz einhergehend mit guten Kommunikationsformen (verbal und schriftlich) sind unab-

dingbar. Aufgrund unserer vernetzten Welt sind Fremdsprachenkenntnisse und Auslandserfahrungen nützliche Komponenten, die sich sehr positiv auf die Ergebnisse auswirken. Neben diesen Fähigkeiten gehört auch die Einstellung, sich zu engagieren, für längere Zeit am Ball zu bleiben und sich auch nicht für niedrigere Aufgaben zu schade zu sein, zu den Anforderungen, die an künftige Mitarbeiter gestellt werden. Im optimalen Fall verfügt jeder Mitarbeiter über alle Veranlagungen, welche jedoch unterschiedlich ausgeprägt sind, aber gezielt entwickelt werden können. Bitte verstehen Sie das nicht so, dass nun jeder Mitarbeiter im Einkauf alle diese Fähigkeiten in Perfektion aufweisen muss. Es verhält sich vielmehr so, dass der Verantwortliche aufgefördert ist, ein Team aufzustellen, in dem sich all diese Eigenschaften wiederfinden.

Neben den fachlichen Qualifikationen werden auch persönliche Eigenschaften – also Soft Skills – immer wichtiger. Welche Soft Skills sind relevant, um als Einkäufer/in erfolgreich zu sein?

Ich möchte hier die aus meiner Sicht nur die wichtigsten nennen: Verbindlichkeit, Zuverlässigkeit, Einfühlungsvermögen, Auffassungsgabe, zuhören, sich verständlich mitteilen und die Wirkung aufnehmen. Selbstredend gehören auch Anpassungsfähigkeit, Integrationsstreben und kollaboratives Verhalten dazu. Und ganz entscheidend ist Teamfähigkeit – wobei man bei Bedarf schon mal seinen Mann/ seine Frau stehen sollte.

Wie wichtig sind Noten, Praktika und Auslandserfahrungen?

Noten sind immer wichtig, da sie ein Mittel zur Selektion sind. Letztendlich stellen sie aber immer nur einen Indikator dar, der zu einem bestimmten Zeitpunkt gegolten hat. Viel wichtiger sind die Umstände, die zur Note geführt haben und natürlich welche Erfahrungen über Praktika im In- und/oder Ausland gemacht worden sind. Hierbei ist mir wichtig, dass die Kollegen verstanden haben, worum es in der Wirtschaft geht, nach welchen Prinzipien Business funktioniert und, dass sie sich damit identifizieren sowie bereit sind, in sich zu investieren und dabei vor allem gelernt haben, auf Kulturen und Veränderungen einzugehen.

Welche Trends sehen Sie im Einkauf und welche Konsequenzen/Herausforderungen ergeben sich dadurch für den/die Einkäufer/in der Zukunft?

Der Trend lautet: steigende Komplexität in einer sich gleichzeitig schneller drehenden Welt – soll heißen: wenig bis keine Stabilität, hohe Volatilität und manchmal nur sehr kurzfristig geltende Prinzipien. Die Konsequenz ist, dass der Einkäufer ein gutes Fundament benötigt, welches er idealerweise über die Ausbildung erworben hat und im Anschluss daran einsetzen kann und muss, um die „Stürme des Alltags“ zu meistern. Der Einkäufer wird lernen, dass er nur überleben kann, wenn er sich intern und extern vernetzt und wenn er diese Vernetzung dann auch vernünftig nutzt.

Welche Rolle wird Social Media zukünftig im Einkauf spielen?

Social Media wird meiner Einschätzung nach zum künftigen State-of-the-Art-Instrument werden und keine besondere Bedeutung mehr haben. Die Menschen werden „xingen“, „posten“ etc. wie sie gestern telefonierte oder vorgestern noch Faxe gesendet haben. Social Media wird von der Nutzung im privaten Umfeld Einzug in den Geschäftsalltag haben und der Einkäufer wird – ähnlich wie bei e-Business – der Vorreiter in der Anwendung sein, da es für ihn und sein Aufgabengebiet Effizienz- und Effektivitätsvorteile bietet.

Welche Tipps haben Sie für junge Menschen, die im Einkauf durchstarten möchten?

Suchen Sie sich ein Unternehmen, in dem Sie sich wohlfühlen. Probieren Sie es z.B. über Praktika aus. Bringen Sie sich mit Ideen ein und nutzen Sie hierbei die Assets Ihrer Generation: gute Ausbildung, internationales Umfeld, Technikaffinität, Mobilität, Dynamik und Anpassungsfähigkeit. Tragen Sie Sorge, dass Sie Erfolgserlebnisse haben – seien Sie stolz darauf und wachsen Sie mit Ihrer Aufgabe, so wie die Bedeutung des Einkaufs durch Sie wächst. Am einfachsten: geben Sie dem Einkauf Ihr Gesicht!

Machen Sie sich bereit für Ihre Zukunft bei AXA. Als international erfolgreiche Versicherungsgruppe sind wir auf der Suche nach Persönlichkeiten, die mit uns nach vorne schauen. Die Initiative ergreifen, Gesicht zeigen und unseren Erfolg mitgestalten – mit innovativen Lösungen, Konzepten und Services, bei denen vor allem eins im Mittelpunkt steht: der Mensch.

Karriere bei AXA

Wir suchen Sie für den Einkauf

Neben innovativen Einkaufskonzepten, länderübergreifenden Tätigkeiten mit erfolgsorientierten und abwechslungsreichen Herausforderungen, bietet der AXA Konzern exzellente Karrierechancen. Werden Sie Teil eines jungen, dynamischen Teams.

Sie haben gerade Ihr Examen gemacht und verfügen über die Qualifikation eine bestimmte Position auszufüllen?

Oder wollen neben dem Studium Praxiserfahrung sammeln? Dann haben wir auch hier das Richtige für Sie.

Finden Sie einen Einstieg im Einkauf als:

- Strategischer Einkäufer
- Spezialist Prozesse & System
- Praktikant/ Stipendiat

Ergreifen Sie die Initiative und bewerben Sie sich per E-Mail an:
viktoria.edelmeier.karriere@axa.de

Bewerbungen für eine Tätigkeit in der Schweiz richten Sie bitte an:
dayana.burkart@axa-winterthur.ch

Weitere Informationen zu Ihrer Karriere bei AXA finden Sie unter:
www.AXA.de/Karriere



AXA Konzern AG
 HR Personalmanagement
 51171 Köln
 Tel. 02 21/1 48-3 11 11
personal@axa.de, www.AXA.de

Maßstäbe / neu definiert



Interview



André Kruse

ist seit 12 Jahren bei der Basler AG, einem global agierenden Entwickler und Hersteller von hochwertigen Industriekameras für eine breite Vielfalt von Anwendungen, in Ahrensburg beschäftigt. Seit 2011 leitet er als Head of Sourcing & Supplier Management mit 32 Jahren eine 15 köpfige Abteilung. Seine Arbeitsschwerpunkte sind unter anderem die Implementierung des Projekteinkaufs, die Neuausrichtung des strategischen

Einkaufs und die Weiterentwicklung des operativen Einkaufs. Sein Team besteht überwiegend aus jungen Einkäufern.

Herr Kruse, bitte beschreiben Sie Ihre bisherige berufliche Laufbahn:

Ich habe im Oktober 2000 bei der Basler AG ein duales Studium zum Diplom Wirtschaftsingenieur an der Berufsakademie in Kiel begonnen und schon früh mein Interesse an der Materialwirtschaft entdeckt. Der häufige Wechsel zwischen Theorie und Praxis half mir sehr, die verschiedenen Abteilungen und Zusammenhänge zu verstehen. Die Themenwahl für die Diplomarbeit („Time to customer – Optimierung der Supply Chain der Basler AG“) fiel dank entsprechender Unterstützung durch meinen damaligen Vorgesetzten auch nicht schwer. Die ausgearbeiteten Optimierungsansätze in der Supply Chain durfte ich dann in den Folgejahren schrittweise bei der Basler AG umsetzen. Anschließend bot sich die Gelegenheit, direkt in den strategischen Einkauf zu wechseln, welche ich dann auch ergriff. Ich habe etwas mehr als fünf Jahre als strategischer Einkäufer nahezu alle Warengruppen betreut und auch international sehr wertvolle Erfahrungen sammeln dürfen. Kurz vor der Weltwirtschaftskrise wurde ich dann zum Teamleiter des strategischen Einkaufs befördert. Nach einigen Umstrukturierungen und einer Neuausrichtung der materialwirtschaftsnahen Bereiche bekam ich vor zwei Jahren auch die Verantwortung für den operativen Einkauf (Disposition und Beschaffung des Serienmaterials). Seit April dieses Jahres verantworte ich zudem den Bereich des Supplier Quality Managements. All dies habe ich in meinem Ausbildungsbetrieb bisher erreicht und verantworten dürfen.

Berufsbegleitend habe ich zudem im Jahre 2006 den Weiterbildungslehrgang zum Diplomierten Einkaufsmanager beim BME absolviert.

Was hat Ihre Begeisterung für den Einkauf geweckt?

Da gab es drei Motivatoren:

- 1) Der Gestaltungsspielraum: Die Chance, alles verändern und mitgestalten zu können. Die Produkte, die Geschäftsbeziehungen mit den Lieferanten, die Beziehungen zu den Schnittstellen. Man agiert wie ein Unternehmer im Unternehmen.
- 2) Das Verhandeln: Mit Geschick und Taktik das zu erreichen, was man sich als Ziel gesetzt hat ist wirklich spannend. Jede Verhandlung ist anders und der Umgang mit den unterschiedlichsten Menschen und konkurrierenden Zielsetzungen der Gegenseite stellt einen immer wieder vor neue Herausforderungen.
- 3) Das weniger gute Image: Ein großer Anreiz war es, die für mich erkannte Bedeutung/Wichtigkeit des Einkaufs gepaart mit dem häufig weniger positiven Image im Unternehmen als Chance zu sehen. Der Einkauf ist auch in Zukunft ein zentraler Erfolgsfaktor und hat aus meiner Sicht noch immer nicht den

Stellenwert und die Durchschlagskraft, die angemessen wären. Dieses ein Stück weit verändern zu können macht riesigen Spaß!

Ihr Team besteht zum großen Teil aus jungen Einkäufern. Was sind die Gründe dafür?

Ein moderner Einkauf benötigt viele Kompetenzen. Wir bilden kontinuierlich für unseren Eigenbedarf Nachwuchskräfte aus, viele unserer Azubis oder Studenten äußern den Wunsch, im Anschluss an die Ausbildung im Einkauf eingesetzt werden zu wollen. Diesem Wunsch versuchen wir, so gut es geht und sich vertreten lässt, nachzukommen. Mit mir eingeschlossen arbeiten zurzeit fünf ehemalige Auszubildende bzw. Studenten des dualen Studiengangs zum Wirtschaftsingenieur (BA) bei uns im Lieferantenmanagement. Man kennt bereits die Stärken und generellen Charakterzüge der jungen Leute; dies ist ein wesentlicher Vorteil. Es gibt darüber hinaus aber auch junge Kollegen im Lieferantenmanagement, die direkt nach dem Studium an einer FH oder Ausbildung zum Industriekaufmann/-frau in einem anderen Unternehmen bei uns eingestellt wurden.

Frischer Wind ist immer gut. Aber es bedarf auch Respekt für das bisher Geschaffene und auch ausreichend Historienwissen, um sich als Abteilung weiterentwickeln zu können. Dies fordert von allen Teammitgliedern – ob jung oder alt – absolute Innovationsfreude und Veränderungsbereitschaft ab.

Insofern ist vor allem die Mischung entscheidend! Man muss sich ergänzen und gemeinsam eine größere Bandbreite an Kompetenzen und persönlichen Eigenschaften herstellen. Teamplay ist mir besonders wichtig. Ohne erfahrene Kollegen jedoch kann es nicht funktionieren, das ist mir wichtig hervorzuheben! Ich schätze unsere „alten Hasen“ sehr, da gerade die Innovationsfreude und Veränderungsbereitschaft vielen älteren Kollegen nicht immer leicht fällt; bei uns ist das kein Problem und darauf bin ich sehr stolz.

Über welche fachlichen Qualifikationen müssen zukünftige Einkäufer verfügen und wo erhalten Sie diese am besten?

Die Wesentlichen sind aus meiner Sicht die folgenden:

Grundlagen des Strategischen Einkaufs, Vertragsrecht, Verhandlungstechnik, Technisches Basiswissen, Supply Chain Management, Logistik & Außenhandel, IT Kenntnisse, Prozessmanagement, BWL / Controlling Basiswissen und Qualitätsmanagement. Das Thema der Weiterbildung und Qualifizierung wird immer wichtiger. Natürlich bietet in erster Linie der BME ein breites Spektrum an, welches in vielen Fällen als Grundlage sehr nützlich ist. Aus eigener Erfahrung sehe ich gerade auch im Inhouse-Training und Individualcoaching einen großen Nutzen. Hier haben wir bisher sehr gute Erfahrungen gemacht. Des Weiteren suchen wir auch mit den Fachhochschulen in der Region themenspezifisch eine enge Zusammenarbeit und wollen diese auch weiter ausbauen.

Neben den fachlichen Qualifikationen werden auch persönliche Eigenschaften – also Soft Skills – immer wichtiger. Welche Soft Skills sind relevant, um als Einkäufer/in erfolgreich zu sein?

Dieses Thema sehe ich als weitaus bedeutender an als das Thema der fachlichen Qualifikation, auch weil die Soft Skills der entscheidende Faktor sein können, um den Stellenwert des Einkaufs im Unternehmen zu erhöhen. Hier sehe ich persönlich den größten Schulungsbedarf.

Für mich stehen hier die folgenden Fähigkeiten im Vordergrund:

Leidenschaft, geschickte Kommunikation, Überzeugungskraft, Kooperationsfähigkeit, „Querdenken“ (visionäres, gestalterisches und übergreifendes Denken), Innovationsfreude und Veränderungsbereitschaft.

Wie wichtig sind Noten, Praktika und Auslandserfahrungen?

Es ist immer schwer, Noten pauschal zu bewerten. Ich denke in allererster Linie müssen Charakter und Neigungen zum Aufgabengebiet passen. Wer gerne kommuniziert und ein Grundinteresse an Technik und kaufmännischen Zusammenhängen hat, trifft mit dem Einkauf sicherlich eine gute Wahl. Ich wollte damals gerne Atomphysik und BWL kombinieren, das hat nicht ganz geklappt, aber gerade das Studium zum Wirtschaftsingenieur bietet ideale theoretische Voraussetzungen für den Einstieg in den Einkauf. Praktika und Auslandserfahrungen sind immer hilfreich!

Welche Trends sehen Sie im Einkauf und welche Konsequenzen/Herausforderungen ergeben sich dadurch für den Einkäufer der Zukunft?

Steigende Verlagerung von Wertschöpfung in Richtung der Zulieferer, Intensivierung der internationalen Geschäftsbeziehungen, Engere Verzahnung der Entwicklungs- und Einkaufsfunktionen sowie grundsätzliche Weiterentwicklung des Einkaufs zum Supply Chain Manager und Beziehungsmanager.

Intensive und permanente Weiterbildung der Mitarbeiter und das Gewinnen von Talenten für den Einkauf sind aus meiner Sicht die wesentlichen Konsequenzen. Nur mit den entsprechenden Kompetenzen und Unterbau können diese Herausforderungen der Zukunft erfolgreich gemeistert werden.

Ein wesentlicher Schlüssel zum Erfolg ist die Rückendeckung durch die Geschäftsführung und die klare Kommunikation des Nutzens der Einkaufsfunktion. Aus eigener Erfahrung kann ich sagen, dass dies einen enormen Schub gibt. Des Weiteren bedarf es auch des Kooperationswillens aus den Fachabteilungen. Bei der Basler AG vor allem aus den Entwicklungsabteilungen und dem Produktmanagement. Veränderungen kann man nur umfassend vornehmen und etablieren, wenn alle gemeinsam daran arbeiten und das gleiche Verständnis haben. Glücklicherweise ist bei der Basler AG beides gegeben!

Ganz allgemein denke ich, dass neben den oben beschriebenen Rahmenbedingungen in vielen Unternehmen noch eine wesentlich stärkere Trennung der strategischen und operativen Tätigkeiten erfolgen muss.

Welche Tipps haben Sie für junge Menschen, die im Einkauf durchstarten möchten?

Die internationale Ausrichtung und die Verlagerung von Wertschöpfungsschritten bieten auch in Zukunft ein spannendes, wichtiges und vor allem auch sicheres Aufgabengebiet. Mut, Ausdauer, analytisches Denken und Leidenschaft sind jedoch wichtige Eigenschaften, die man mitbringen sollte.

5 Gehaltsstrukturen im Einkauf

5.1 Entwicklungen der Gehälter im Einkauf

Nicht nur für Unternehmen ist es wichtig, sich regelmäßig über die aktuellen Gehaltsentwicklungen im Einkauf zu informieren, auch Arbeitnehmer sollten stets über einen aktuellen Marktüberblick verfügen. Berufseinsteiger können mithilfe dieser Daten in ihrer Bewerbung realistische Gehaltsvorstellungen aufführen und können sich in einem späteren Vorstellungsgespräch auf diese Daten berufen und ihre Angaben so begründen. Aber nicht nur Berufseinsteiger, sondern auch erfahrene Einkäufer können von diesen Daten profitieren, da sie daraus die Entwicklung ihres Gehalts realistisch einschätzen und in Gehaltsverhandlungen umsetzen können.

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung des Grundgehältes sowie der Jahresbezüge über die Jahre 2008 bis 2011.

	2008	2009	2010	2011
Grundgehalt	66.000 €	65.349 €	70.850 €	72.192 €
Jahresbezüge	77.428 €	68.047 €	77.600 €	76.100 €
variable Bezüge	3.950 €	700 €	3.000 €	10.000 €

Bei den Angaben handelt es sich jeweils um Durchschnittswerte. Die variablen Bezüge stellen nicht die Differenz zwischen Grundgehalt und Jahresbezügen dar. Es handelt sich hierbei um die durchschnittliche erfolgsabhängige Entlohnung derjenigen Einkäufer, die var. Bezüge erhalten.

Die Jahresbezüge setzen sich zusammen aus Grundgehalt zuzüglich festen Sonderzahlungen, wie Urlaubs- und Weihnachtsgeld sowie den variablen Entgeltbestandteilen. Ein vorhandener Firmenwagen wird ebenfalls berücksichtigt. Als variable Bezüge gilt die Summe aus Bonus, Gewinnbeteiligung, Prämie, Tantieme und sonstigen variablen Vergütungen. Die variable Vergütung wird als Entlohnungsform immer häufiger genutzt und erhält somit eine immer größere Bedeutung.

Es zeigt sich, dass es aufgrund der Wirtschaftskrise im Jahr 2009 zu einem leichten Rückgang beim Grundgehalt kam. Diese Schwankungen im Grundgehalt waren jedoch nicht so stark wie die Veränderungen der gesamten Jahresbezüge. Der Grund hierfür ist, dass Sonderzahlungen aufgrund von Krise von den Unternehmen zuerst gekürzt wurden (z.B. die Streichung von Urlaubs- und Weihnachtsgeld). So fand während der Wirtschaftskrise so gut wie keine variable Entlohnung statt. Nach Überwinden der Krise kam es jedoch zu einer enormen Steigerung der variablen Bezüge.

Der Trend zeigt, dass das Gehalt von Einkäufern immer leistungsabhängiger und flexibler gestaltet wird. Die BME-Gehaltsstudie 2011 zeigt, dass 62% der Teilnehmer eine erfolgsabhängige Vergütung erhalten, die im Schnitt 10.000 Euro pro Jahr beträgt. Die häufigste Form der variablen Vergütung ist der Bonus. In der Regel orientiert sich die variable Vergütung an der persönlichen Leistung des Mitarbeiters oder am Unternehmenserfolg. Das Gehalt eines Einkäufers ist allerdings nicht nur abhängig von konjunkturellen und wirtschaftlichen Faktoren, sondern außerdem von einer Reihe weiterer Faktoren, die sich auf die Höhe des Gehältes positiv oder negativ auswirken können. So können z.B. die folgenden Größen zu einer Beeinflussung des Gehältes führen.

5.2 Einflussfaktoren

Einflussfaktor Bildungsniveau

Hier gilt der Grundsatz: ein Studium zahlt sich aus!

Auch im Einkauf zeigt sich, dass sich ein höherer Bildungsabschluss im Gehalt widerspiegelt und Einkäufer mit guten Qualifikationen ein höheres Jahresgehalt beziehen. So verdiente ein Einkäufer mit einer abgeschlossenen Ausbildung im Jahr 2011 66.576 Euro, während die Jahresbezüge eines Mitarbeiters mit Universitätsabschluss (Diplom

oder Master) bei 89.532 Euro lagen. An dieser Stelle muss allerdings darauf hingewiesen werden, dass diese Werte nicht als Einstiegsgehälter zu verstehen sind. Es handelt sich hierbei um Durchschnittswerte der BME-Gehaltsstudie 2011, deren Teilnehmer im Schnitt 42 Jahre alt sind, 12 Jahre Berufserfahrung aufweisen sowie zu 75% im strategischen Einkauf tätig sind. Die Bildungsabschlüsse der Teilnehmer sind folgendermaßen verteilt:

Universitäts-Abschluss/Master/Promotion:	18%
FH/Bachelor/BA:	41%
Fachkaufmann/-frau Einkauf & Logistik:	28%
Ausbildung:	13%

Einflussfaktor Berufserfahrung

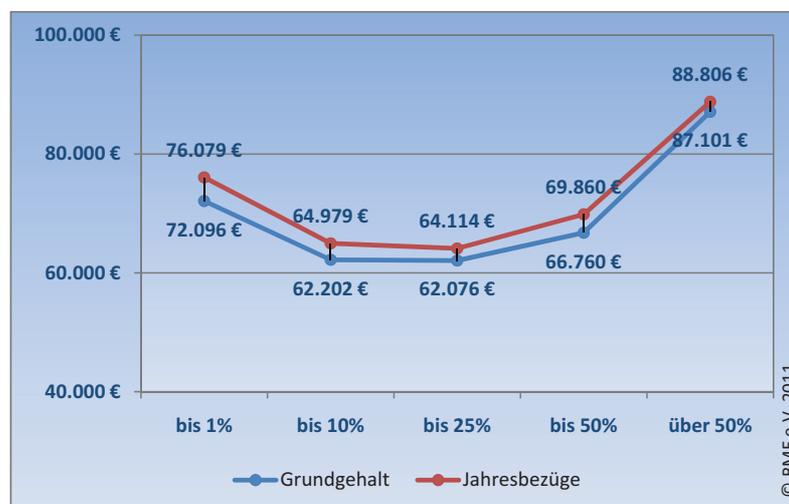
Die Berufserfahrung eines Einkäufers spielt bei der Höhe der Gehälter eine große Rolle. Je mehr Berufserfahrung ein Einkäufer mitbringt, desto höher sind sowohl Grundgehalt als auch Jahresbezüge. Mit steigender Berufserfahrung wächst ebenso die Höhe des variablen Gehalts.

Einflussfaktor Aufgabenschwerpunkt

Einkäufer, die hauptsächlich für strategische Aufgaben eingesetzt werden haben ein höheres Grundgehalt und höhere Jahresbezüge als Einkäufer, die primär mit operativen Aufgaben betraut sind. Auch die variable Vergütung ist bei den Mitarbeitern im strategischen Einkauf höher. Aufgrund der aktuellen Entwicklungen im Einkauf und der strategischeren Ausrichtung, ist dieses Ergebnis kaum verwunderlich. Mitarbeiter im Projekteinkauf verdienen etwas mehr als diejenigen aus dem operativen Einkauf, jedoch ist hier die erfolgsabhängige Vergütung (bisher) nicht üblich.

Einflussfaktor Einkaufsvolumen

Einkäufer mit einem sehr hohen persönlich zu verantwortenden Einkaufsvolumen beziehen ein höheres Grundgehalt und höhere Jahresbezüge. Überraschend ist allerdings, dass die Gehälter nicht mit steigendem Anteil am gesamten Einkaufsvolumen steigen. Die folgende Abbildung zeigt die Gehaltsentwicklung in Abhängigkeit vom Anteil am gesamten Einkaufsvolumen.



Wie man sehen kann, sinken sowohl Grundgehalt als auch Jahresbezüge zunächst, steigen dann aber wieder an.

Als weitere Einflussfaktoren auf die Höhe der Gehälter im Einkauf gelten Hierarchie-Ebene, Mitarbeiterverantwortung, persönlich zu verantwortendes Einkaufsvolumen, Branche, Betriebsgröße sowie Vertragsart.

6 Bewerbungstipps

Vollständige Bewerbungsunterlagen bestehen in der Regel aus drei Bestandteilen: einem Anschreiben, einem Lebenslauf sowie Zeugnissen. Der Leser – meist ein Mitarbeiter aus der Personalabteilung oder der Einkaufsleiter als Personalentscheider in der Fachabteilung hat oft nur ein paar Minuten Zeit, um die Bewerbungsunterlagen zu prüfen. Diese müssen deshalb gleich auf den ersten Blick überzeugend sein, da sie sonst im Allgemeinen nicht weiter Beachtung finden.

6.1 Lebenslauf

Der klare Fokus bei Ihren Bewerbungsunterlagen liegt eindeutig auf dem Lebenslauf als wichtigstes Dokument für den Personaler bzw. Einkaufsleiter. Meist wird dieser als erstes gelesen, um sich einen Überblick über den Werdegang des Bewerbers zu verschaffen. Der Lebenslauf muss also den Leser davon überzeugen, dass Sie der oder die Richtige für die ausgeschriebene Stelle sind und ist daher von großer Bedeutung.

In seinem Lebenslauf sollte ein Bewerber lückenlos über seinen bisherigen Lebensweg, seine Berufserfahrungen und Qualifikationen informieren. Die in der Stellenausschreibung aufgeführten Anforderungen und gewünschten Qualifikationen und das in diesem Dokument dargestellte Profil sollten möglichst genau übereinstimmen.

Der Lebenslauf muss alle wichtigen Angaben enthalten, die für die Stelle, auf die man sich aktuell bewirbt, relevant sind. Diese Angaben müssen auch dem Leser direkt ins Auge fallen. Führen Sie also beispielsweise alle Tätigkeiten während eines Praktikums oder einer Tätigkeit als Werkstudent auf, die wichtig für eine Tätigkeit im Einkauf sein könnten. Benennen Sie außerdem relevante Studienschwerpunkte (Bsp.: Einkauf, Beschaffungsmanagement, Supply Chain Management) an erster Stelle Ihrer im Studium belegten Fächerkombination.

Besonders ist darauf zu achten, dass der Lebenslauf lückenlos ist, weshalb beispielsweise auch der Zivildienst, Bundeswehr oder ähnliches mit aufgeführt werden muss. Auch Interessen und Hobbies können unter Umständen relevant oder interessant für eine zukünftige Tätigkeit sein. So kann beispielsweise die Mitgliedschaft in einem Fußball- oder Handballverein etwas über Ihre Teamfähigkeit aussagen. Ehrenamtliche Tätigkeiten und Engagement sollten außerdem unbedingt erwähnt werden.

6.2 Anschreiben

Das Bewerbungsanschreiben wird von einem Personaler nur dann gelesen, wenn der Lebenslauf bereits überzeugt hat. Für eine Stellenausschreibung relevante Informationen sollten daher auf keinen Fall ausschließlich im Anschreiben erwähnt werden, sondern unbedingt im Lebenslauf. Im Anschreiben stellt der Bewerber dar, warum er für die Stelle geeignet ist und was die Motivation hinter der Bewerbung ist.

Das Anschreiben sollte bei jeder Bewerbung auf das jeweilige Unternehmen angepasst werden. Verwenden Sie daher keine allgemeinen Sätze („Ich suche eine Anstellung in den Bereichen Einkauf, Logistik oder Materialwirtschaft“), sondern beziehen Sie sich auf die in diesem Fall ausgeschriebene Stelle. Bei Initiativbewerbungen sollte möglichst konkret angegeben werden, in welchem Bereich man tätig sein möchte, z.B. strategischer Einkauf, technischer Einkauf, Dienstleistungseinkauf.

Im Anschreiben sollte nicht noch einmal der Lebenslauf wiedergegeben werden, es sollte außerdem keine nichtssagenden Floskeln oder allgemeine Redewendungen enthalten. Auf einem Umfang von maximal 1 DIN A 4-Seite sollte sich der Bewerber durch seinen eigenen Stil auszeichnen und keine vorgefertigten Musteranschreiben verwenden.

6.3 Zeugnisse

Bei den Zeugnissen verhält es sich ähnlich wie beim Anschreiben. Auch diese wird sich der Personalentscheider nur dann ansehen, wenn die übrigen Bewerbungsunterlagen überzeugt haben.

6.4 Vorstellungsgespräch

Wichtig ist, dass sich ein Bewerber im Vorstellungsgespräch unbedingt darüber informiert, wie der Karriereweg im Unternehmen üblicherweise verläuft. Auch die Frage nach Weiterbildung und Qualifizierungen darf im Vorstellungsgespräch nicht fehlen. Positiv ist, wenn ein Unternehmen bereits ein festes Konzept zur Weiterbildung hat bzw. wenn von vornherein festgelegt ist, welche Karriereschritte ein Mitarbeiter üblicherweise durchläuft. Dies zeigt, dass ein Unternehmen langfristig für und mit seinen Mitarbeitern plant und sich Gedanken über deren zukünftige Entwicklung macht. So kann auch von Bewerberseite eine bessere Planung für die nächsten Jahre erfolgen.



Wir über uns

BME e.V.

Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) hat sich in den 58 Jahren seines Bestehens als der Fachverband für Einkauf und Logistik in Deutschland etabliert. Ziel ist es, die Wissenschaft, die Aus- und Weiterbildung sowie den Erfahrungsaustausch auf allen Gebieten der Materialwirtschaft, des Einkaufs und der Logistik zu fördern. Der BME setzt sich für die Qualifikation seiner Mitglieder ein, um ihre Leistungsfähigkeit zu heben. Der Verband ist Netzwerk für rund 8.500 Einzel- und Firmenmitglieder. Er ist offen für alle Branchen (Industrie, Handel, öffentliche Auftraggeber, Banken/Versicherungen etc.) und Unternehmensformen.

Der Verband repräsentiert allein über seine Firmenmitglieder ein jährliches Beschaffungsvolumen von jährlich 1,25 Billionen Euro (Quelle: infratest, 2010).

BME Akademie GmbH

Im Bereich Aus- und Weiterbildung bietet die BME Akademie GmbH mit über 650 Veranstaltungen im Jahr ein breites Spektrum von Seminaren, Managementforen, internationalen Inhouse-Trainings und Zertifizierungslehrgängen rund um Einkauf und Logistik an.

Die Angebote sind gekennzeichnet durch:

- Aktualität
- Praxiserfahrung
- ein umfangreiches Themenportfolio
- Networking und Benchmarking

Mehr als 150.000 zufriedene Teilnehmer sprechen für sich!

BMEnet GmbH

Die BMEnet GmbH unterstützt mit ihren Informationstools und kundenspezifischen Analyseprogrammen den Einkauf:

- In den BMEnet Guides, der Marktübersicht Beschaffung und den Fach- und Beschaffungsnews stehen die relevanten Informationen zur Auswahl des passenden Dienstleisters bereit.
- Die BME-TOP-Kennzahlen im Einkauf bilden die Grundlage zur Messung der Effizienz der Prozesse und Organisation des Einkaufs.
- BME-Preisspiegel enthalten Preisanalysen und Prognosen für ausgewählte Produktgruppen sowie konkrete Empfehlungen für die Auswahl einer geeigneten Beschaffungsstrategie.
- BME-Preisbenchmarks bieten eine Plattform zur Überprüfung ihrer Einkaufspreise auf Basis echter Einkaufspreise vergleichbarer Unternehmen.
- Die Supplier-Datenbank „BMEQualitySourcing.com“ unterstützt bei der Auswahl und Erweiterung internationaler Lieferantenbeziehungen.

8

Weiterführende Literatur

Best Practice in Einkauf und Logistik, 2., völlig neue und erweiterte Auflage, Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (Hrsg.), Gabler Verlag, 2008

Challenges in Procurement 2021, Studie von h&z

Erfolgreich bewerben in Einkauf, Spedition und Logistik, Claus Peter Müller-Thurau, Haufe, 2012

Exzellenz im Einkauf – eine Roadmap für Finanzdienstleister, Studie der Fachgruppe Finanzdienstleister des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) und McKinsey & Company, 2011

Innovatives Beschaffungsmanagement – Trends, Herausforderungen, Handlungsansätze, Christoph Gabath (Hrsg.), Gabler Verlag, 2011

Management und Controlling von Einkauf und Logistik, Festschrift für Jürgen Bloech, Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky & Prof. Dr. Uwe Götze (Hrsg.), Deutscher Betriebswirte-Verlag, 2003

Materialwirtschaft und Einkauf, Grundlagen – Spezialthemen – Übungen, 11. Auflage, Hans Arnolds, Franz Heege, Carsten Röh & Werner Tussing, Gabler Verlag, 2010

9 Übersicht Hochschulen

Name der Hochschule	Lehrstuhl	Ansprechpartner	Website
Accadis Hochschule	Logistics Management	Klaus Laverentz	www.accadis.com
Alpen-Adria-Universität Klagenfurt	Produktions- Logistik- und Umweltmanagement	Prof. Dr. Bernd Kaluza	www.uni-klu.ac.at
Alpen-Adria-Universität Klagenfurt	Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Abt. Controlling und Strategische Unternehmensführung	Prof. Dr. Friederike Wall	www.uni-klu.ac.at
AutoUni	Institut für Beschaffung	Dr. Frank Czymmek	www.autouni.de
BA Sachsen, staatl. Studienakademie Glauchau	Spedition, Transport, Logistik	Dipl.-Ing. Wolfgang Liebschner	www.ba-glauchau.de
bbw Hochschule	Logistik und Supply Chain Management	Prof. Dr. Gebhard Hafer	www bbw-hochschule.de
Bergische Universität GH Wuppertal	Lehrstuhl für Controlling	Prof. Dr. Nils Crasselt	www.uni-wuppertal.de
Bergische Universität GH Wuppertal	Operativ-gestütztes strategisches Controlling	Prof. Dr. Winfried Matthes	www.uni-wuppertal.de
Berufsakademie Mannheim	Transport und Logistik	Prof. Dr. Uwe Barwig	www.ba-mannheim.de
Beuth Hochschule für Technik	FB I, Betriebswirtschaftslehre / Logistik	Prof. Dr. Klaus Helbig	www.beuth-hochschule.de
BiTS - Business and Information Technology School	Wirtschaftsinformatik und Logistik	Prof. Dr. Hans-Werner Graf	www.bits-iserlon.de
Carl-von-Ossietzky-Universität Oldenburg	Fachbereich Informatik, Abt. Wirtschaftsinformatik	Prof. Dr.-Ing. Axel Hahn	www.uni-oldenburg.de
Christian-Albrecht-Universität Kiel	Institut für BWL, Produktion und Logistik	Prof. Dr. Gudrun Kiesmüller	www.uni-kiel.de
DHBW Stuttgart	Fakultät Wirtschaft	Prof. Dr. Uwe Schmid	www.dhbw-stuttgart.de
Duale Hochschule Baden-Württemberg	BWL - Spedition, Transport, Logistik	Prof. Dr. Armin Schwolgin	www.dhbw-loerrach.de
Duale Hochschule Baden-Württemberg	BWL - Spedition, Transport, Logistik	Prof. Dr. Harald Hartmann	www.stl.dhbw-mannheim.de
EBS	Industrial Management	Prof. Dr. Ronald Gleich	www.ebs.edu
Ernst-Moritz-Arndt-Universität	Lehrstuhl für ABWL und Produktionswirtschaft	Prof. Dr. habil. Roland Rollberg	www.uni-greifswald.de
ETH Zürich	Vizepräsident Personal und Ressourcen	Prof. Dr. Roman Boutellier	www.ethz.ch
ETH Zürich	Chair of Logistics Management	Prof. Dr. Stephan M. Wagner	www.scm.ethz.ch
Europa Universität Viadrina Frankfurt a.d. Oder	Lehrstuhl für Supply Chain Management	Prof. Dr. Christian Almeder	www.euv-frankfurt-o.de
Europäische Fachhochschule Rhein/Erft	FB Logistikmanagement	Prof. Dr. Johannes Wolf	www.eufh.de
European Business School/ Supply Management Institute	SVI-Stiftungslehrstuhl für Einkauf, Logistik und Supply Chain Management	Prof. Dr. Michael Henke	www.supplyinstitute.org
Fachhochschule Gießen-Friedberg	Fachbereich 07 - Wirtschaft	Prof. Dr. Susanne Müller	www.fh-giessen.de
Fachhochschule Koblenz	Allgemeine BWL, insbes. Beschaffung und Logistik	Prof. Dr.-Ing. Elmar Bräkeling	www.fh-koblenz.de
Fachhochschule Münster	Fachbereich Wirtschaft	Prof. Dr. Wolfgang Buchholz	www.fh-muenster.de
Fachhochschule Münster	Fachbereich Wirtschaft	Prof. Dr. Christiane Fühner	www.fh-muenster.de
Fachhochschule Osnabrück	FB Wirtschaft, AG Logistik	Prof. Diethardt Freye	www.fh-osnabrueck.de
Fachhochschule Osnabrück	Fakultät Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Management / Supply Chain Management	Prof. Dr. Michael Schüller	www.fh-osnabrueck.de
Fachhochschule Worms	Fachbereich Außenhandel	Prof. Dr. Ulrich Krystek	www.fh-worms.de
Fachhochschule Worms	FB Internationale BWL	Prof. Dr. Wolfgang Redel	www.fh-worms.de

Name der Hochschule	Lehrstuhl	Ansprechpartner	Website
Fachhochschule Worms	Betriebswirtschaftslehre ins-besondere Handelsbetriebslehre	Prof. Dr. Burkard Strobel	www.fh-worms.de
Fernstudien Zentrum Friedberg	Wirtschaftsingenieurwesen	Prof. Dr. -Ing. Knut Thielen	www.thm.de
FernUniversität Hagen	Lehrstuhl für Produktion und Investitionslehre	Prof. Dr. Günter Fandel	www.fernuni-hagen.de
FernUniversität Hagen	Fachbereich Wirtschaftswissenschaft, Unternehmensgründung und Unternehmensnachfolge	Prof. Dr. Thomas Hering	www.fernuni-hagen.de
FernUniversität Hagen	Fachbereich Organisation und Planung	Prof. Dr. Ewald Scherm	www.fernuni-hagen.de
FH Aachen	FB Wirtschaft	Prof. Dr. Norbert Janz	www.fh-aachen.de
FH Aachen	FB Wirtschaftswissenschaften	Prof. Dr. Rolf Dietmar Grap	www.fh-aachen.de
FH Aachen	FB Maschinenbau und Mechatronik	Prof. Dr.-Ing. Ludger Knepper	www.fh-aachen.de
FH Amberg-Weiden	Wirtschaftsingenieurwesen "Integrierte Logistiksysteme"	Prof. Dr.-Ing. Günter Kummelsteiner	www.fh-amberg-weiden.de
FH Amberg-Weiden	FB BW, Fertigungswirtschaft und Logistik	Prof. Dr.-Ing. Stephanie Abels-Schloss	www.fh-amberg-weiden.de
FH Aschaffenburg	Wirtschaftsingenieurwesen	Prof. Dr. Karl Pütz	www.fh-aschaffenburg.de
FH Augsburg	Fakultät für Wirtschaft	Prof. Dr. Hans Herrler	www.hs-augsburg.de
FH Augsburg	Fakultät für Wirtschaft	Prof. Dr. Wolfgang Wirth	www.hs-augsburg.de
FH Bielefeld	Fachbereich Wirtschaft insb. Logistik	Prof. Dr. Thomas Plümer	www.fh-bielefeld.de
FH Bielefeld	Fachbereich Wirtschaft insb. Fertigungswirtschaft und Fertigungsmanagement	Prof. Dr. Egbert Steinfatt	www.fh-bielefeld.de
FH Brandenburg	FB Wirtschaft, Lehrstuhl ABWL, insb. Logistik	Prof. Dr. Wolf-Christian Hildebrand	www.fh-brandenburg.de
FH Braunschweig/Wolfenbüttel	Fakultät Verkehr-Sport-Tourismus-Medien	Prof. Dr.-Ing. Thomas Felsch	www.fh-wolfenbuettel.de
FH Darmstadt	Fachbereich Wirtschaft - betriebswirtschaftliche Informationsverarbeitung	Prof. Dr. Michael Rebstock	www.fh-darmstadt.de
FH Dortmund	BWL insbesondere Supply Chain Management/Logistik	Prof. Dr. Bernd Eichler	www.fh-dortmund.de
FH Dortmund	Fachbereich Wirtschaft, Betriebsinformatik	Prof. Dr. Peter J.A. Reusch	www.fh-dortmund.de
FH Dortmund	BWL, insbesondere Controlling	Prof. Dr. Dietmar Schön	www.fh-dortmund.de
FH Erfurt	FB Verkehrs- und Transportwesen, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Logistik	Prof. Dr. Bernd H. Kortschak	www.fh-erfurt.de
FH Flensburg	FB Beschaffung Verkehr & Logistik	Prof. Dr. Winfried Krieger	www.fh-flensburg.de
FH Frankfurt	Professur für Logistik und Produktionsmanagement	Prof. Dr. Kai-Oliver Schocke	www.fh-frankfurt.de
FH Frankfurt	Professur für Produktionsmanagement und Logistik	Prof. Dr. Hans-Herbert Wagschal	www.fh-frankfurt.de
FH Furtwangen	FB Wirtschaftsinformatik, Logistik	Prof. Dr. Guido Siestrup	www.fh-furtwangen.de
FH Gelsenkirchen	Logistik, Produktionsplanungssysteme	Prof. Dr.-Ing. Diethard Reisch	www.fh-gelsenkirchen.de
FH Giessen-Friedberg	Fachbereich Sozial- und Kulturwissenschaften (Logistik, SCM)	Prof. Dr. Günter Selzer	www.fh-friedberg.de

Name der Hochschule	Lehrstuhl	Ansprechpartner	Website
FH Giessen-Friedberg	Fachbereich Sozial- und Kulturwissenschaften (Logistik, Verkehrsbetriebslehre)	Prof. Dr. Fabian Tjon	www.fh-friedberg.de
FH Ingolstadt	Fakultät Wirtschaftswissenschaften	Prof. Dr. Stefan Rock	www.fh-ingolstadt.de
FH Ingolstadt	Material- und Fertigungswirtschaft/ Logistik	Prof. Dr. Jürgen Schröder	www.fh-ingolstadt.de
FH JOANNEUM/Kapfenberg	FB BWL, Industriegewirtschaft	Prof. Mag. Dr. Martin Tschandl	www.fh-joanneum.at
FH Kempten	Fakultät Betriebs-, Sozial- und Tourismuswirtschaft, Fachgebiet Logistik und Wirtschaftsinformatik	Prof. Dr. Lienhard Hopfmann	www.fh-kempten.de
FH Kempten	Fakultät Betriebs-, Sozial- und Tourismuswirtschaft, Fachgebiet Organisation, Prozessmanagement und Logistik	Prof. Dr. Hermann Schindele	www.fh-kempten.de
FH Kiel	Institut für Supply Chain und Operations Management	Prof. Dr. Klaus Dieter Lorenzen	www.fh-kiel.de
FH Koblenz	FB Betriebs- und Sozialwirtschaft, Logistik und E-Business	Prof. Dr. Michael Sommer	www.fh-koblenz.de
FH Konstanz	FB BW und Logistik	Prof. Dr. Michael Hadamitzky	www.fh-konstanz.de
Fh Lemgo	FB Produktion und Wirtschaft	Prof. Dr.-Ing. Gerhard Manthey	www.hs-owl.de
FH Lüneburg	FB Logistik & Produktion	Lutz Strohschehn	www.fh-luebeck.de
FH Ludwigshafen	FB III, Logistik	Prof. Dr. Susanne Härterich	www.fh-ludwigshafen.de
FH Mittweida	FB Wirtschaftswissenschaften	Prof. Dr.-Ing. Helmut Barthel	www.htwm.de
FH München	FB BWL, Logistik	Prof. Dr. Florian Klug	www.hm.edu
FH Niederrhein	Fachbereich Wirtschaftswissenschaften	Prof. Dr. Holger Beckmann	www.hs-niederrhein.de
FH Niederrhein	FB Wirtschaft	Prof. Dr. Willi Muschinski	www.hs-niederrhein.de
FH Niederrhein	Allgemeine BWL, insbes. Einkauf und Logistik	Prof. Dr. Alexander Koch	www.hs-niederrhein.de
FH Nordhausen	Vertretungsprofessur Produktions- und Umweltwirtschaft	Prof. Dr. Christoph Brodhun	www.fh-nordhausen.de
FH Nürtingen	FB BWL	Prof. Dr. Fritz Matthäus	www.fh-nuertingen.de
FH Oldenburg	FB Seefahrt	Prof. Dr. Michael Bochmann	www.fh-oow.de
FH Reutlingen	FB Produktionsmanagement	Prof. Dr. Günter Happersberger	www.reutlingen-university.de
FH Reutlingen	Fachbereich ESB	Prof. Dr. Peter Nieß	www.reutlingen-university.de
FH Reutlingen	Fakultät Produktionsmanagement	Prof. Dr.-Ing. Harald Augustin	www.reutlingen-university.de
FH Rosenheim	FB Wirtschaftsingenieurwesen	Prof. Dr.-Ing. Rudolf Bäßler	www.fh-rosenheim.de
FH Steyr	Operations Management	Prof. Dr. Herbert Jodlbauer	www.fh-steyr.at
FH Steyr	Internationales Logistik-Management	Prof. Franz Staberhofer	www.fh-steyr.at
FH Stralsund	BWL, VWL; FB Maschinenbau	Prof. Dr. Petra Jordanov	www.fh-stralsund.de
FH Trier	FB Wirtschaft	Prof. Dr. Dieter Steinmann	www.fh-trier.de
FH Wiesbaden	Fachbereich Wirtschaft	Prof. Dr. Jürgen Crössmann	www.fh-wiesbaden.de
FH Wiesbaden	Unternehmensplanung/ Logistik	Prof. Dr. Hartmut Werner	www.fh-wiesbaden.de

Name der Hochschule	Lehrstuhl	Ansprechpartner	Website
FH Wismar	FB Seefahrt	Prof. Dr. Uwe Laue	www.hs-wismar.de
FH Würzburg-Schweinfurt	FB BW	Prof. Dr. Peik Bremer	www.fh-wuerzburg.de
FH Würzburg-Schweinfurt	Institut für angewandte Logistik (IAL)	Prof. Dr. Kurt Schwindl	www.fh-wuerzburg.de
FH Würzburg-Schweinfurt	FB Wirtschaftsingenieurwesen & Betriebswirtschaft	Prof. Dr. Rudolf Dögl	www.fh-wuerzburg.de
FH Würzburg-Schweinfurt	Fakultät Betriebswirtschaft, Institut für Logistik	Prof. Dr. Ulrich Müller-Steinfahrt	www.fh-wuerzburg.de
Freie Universität Berlin	Institut für Produktion, Wirtschaftsinformatik und OR	Prof. Dr. Uwe H. Suhl	www.fu-berlin.de
Friedrich-Schiller-Universität Jena	FB Wirtschaftswissenschaften, Lehrstuhl für ABWL und Operations Management	Prof. Dr. Nils Boysen	www.uni-jena.de
Fu Berlin	Fachbereich Wirtschaftswissenschaften	Prof. Dr. Haehling von Lanzener	www.wiwi.fu-berlin.de/
Georg-Simon-Ohm Hochschule Nürnberg	FB BWL, Einkauf und Logistik	Prof. Dr. Gerhard Heß	www.fh-nuernberg.de ; www.beschaffungsstrategie.de
Handelshochschule Leipzig	Lehrstuhl für IT-gestützte Logistik	Prof. Dr. Iris Hausladen	www.hhl.de
Handelshochschule Leipzig	Center for Leading Innovation & Cooperation (CLIC)	Prof. Dr. Dr. h.c. Ralf Reichwald	www.hhl.de
Hochschule Bochum	Institut für Betriebsorganisation und Logistik	Prof. Dr. Michael Habich	www.hochschule-bochum.de
Hochschule Bremerhaven	FB 2, Transportwesen/Logistik	Prof. Dr.-Ing. Ernst-Jürgen Ribbert	www.hs-bremerhaven.de
Hochschule Bremerhaven	FB 2, Transportwesen/Logistik	Prof. Dr. Wolfgang Schwanebeck	www.hs-bremerhaven.de
Hochschule für Technik Stuttgart	Straßen und Verkehrswesen	Prof. Dr. Rolf Karajan	www.hft-stuttgart.de
Hochschule für Technik Stuttgart	Fachbereich Betriebswirtschaft	Prof. Dr. Andrea Lochmahr	www.hft-stuttgart.de
Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes	Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät	Prof. Dr. Steffen H. Hütter	www.htw-saarland.de
Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur	FB BWL, insb. Materialwirtschaft/Logistik	Prof. Dr. Brigitte John	www.htwk-leipzig.de
Hochschule Heilbronn	Verkehrsbetriebswirtschaft und Logistik, Fakultät Wirtschaft	Prof. Dr. Dirk Lohre	www.hs-heilbronn.de
Hochschule Heilbronn	Verkehrsbetriebswirtschaft und Logistik, Fakultät Wirtschaft	Prof. Dr. Franz Buscholl	www.fh-heilbronn.de
Hochschule Heilbronn	Fachbereich Wirtschaft & Verkehr	Prof. Dr. Babette Dorner	www.fh-heilbronn.de
Hochschule Heilbronn	Technisches Logistikmanagement	Prof. Dr. Robert Dust	www.hs-heilbronn.de
Hochschule Hof	Fachbereich Logistik	Prof. Dr. Christoph Tripp	www.hof-university.de
Hochschule Hof	Institut für Wirtschaftswissenschaften	Prof. Dr. Friedwart Lender	www.hof-university.de
Hochschule Landshut	Kompetenzzentrum Produktion und Logistik	Prof. Dr. Markus Schneider	www.fh-landshut.de
Hochschule München	Fakultät für Betriebswirtschaft, Professor für Logistikmanagement	Prof. Dr.-Ing. Andre Krische	www.hm.edu
Hochschule Neu-Ulm	Fakultät BWL und Wirtschaftsingenieurwesen	Prof. Dr. Michael Grabinski	www.hs-neu-ulm.de
Hochschule Neu-Ulm	Fakultät BWL und Wirtschaftsingenieurwesen	Prof. Dr. Stefan Distel	www.hs-neu-ulm.de

Name der Hochschule	Lehrstuhl	Ansprechpartner	Website
Hochschule Neu-Ulm	Leiter Kompetenzzentrum Logistik	Prof. Dr. Oliver Kunze	www.hs-neu-ulm.de
Hochschule Ostwestfalen-Lippe - University of Applied Science	Lehrstuhl für Logistik und Beschaffung/Einkauf	Prof. Dr. Jörg Jablinski	www.hs-owl.de/fb7
Hochschule Wismar	Fachbereich Wirtschaft - Operations Research und Logistik	Prof. Dr. Bernd Wagner	www.hs-wismar.de
HS Braunschweig/Wolfenbüttel	Institut für Logistikmanagement	Prof. Dr. Siegfried Jetzke	www.fh-wolfenbuettel.de
HS Fulda	FB Wirtschaft	Prof. Dr. Dorit Bölsche	www.fh-fulda.de
HS Fulda	FB Wirtschaft	Prof. Dr. Michael Huth	www.fh-fulda.de
HS Fulda	FB Wirtschaft, Logistik	Prof. Achim Opel	www.fh-fulda.de
HS für Wirtschaft und Recht Berlin	FB Duales Studium	Prof. Dr. Harald Gleißner	www.hwr-berlin.de
HS Pforzheim	FB Logistik	Prof. Dr. Jürgen Gottschalck	www.hs-pforzheim.de
HS Pforzheim	Betriebswirtschaft/Einkauf und Logistik	Prof. Dr. Klaus Möller	www.hs-pforzheim.de
HS Pforzheim	FB BWL, Einkauf und Logistik, Wirtschaftsingenieurwesen	Prof. Dr. Uwe Dittmann	www.hs-pforzheim.de
HS Regensburg	FB ABWL, Logistik	Prof. Dr.-Ing. Werner Bick	www.hs-regensburg.de
HS Regensburg	FB ABWL, Logistik	Prof. Dr. Bianca Gänßbauer	www.hs-regensburg.de
HTW Berlin	FB Wirtschaftsingenieurwesen	Prof. Dr. Martin Pohlmann	www.htw-berlin.de/
Institut für Seeverkehr und Logistik	Abt. Logistische Systeme	Prof. Dr. Hans-Dietrich Haasis	www.isl.org
Johannes-Kepler-Universität Linz	Produktion und Logistikmanagement	Prof. Dr. Günther Zäpfel	www.jku.at
Katholische Universität Eichstätt	Lehrstuhl für Supply Chain Management & Operations	Prof. Dr. Heinrich Kuhn	www.ku-eichstaett.de
KIT - Karlsruher Institut für Technologie	Lehrstuhl für BWL, insb. Produktionswirtschaft und Logistik	Prof. Dr. Frank Schultmann	www.uni-karlsruhe.de
Leibniz Universität Hannover	Institut für Fabrikanlagen und Logistik	Prof. Dr.-Ing. Peter Nyhuis	www.ifa.uni-hannover.de
Leopold-Franzens-Universität Innsbruck	Sozial- und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Strategische Unternehmensführung und Leadership	Prof. Dr. Hans H. Hinterhuber	www.uibc.ac.at
Leopold-Franzens-Universität Innsbruck	Sozial- und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Strategische Unternehmensführung und Leadership	Prof. Dr. Kurt Matzler	www.uibc.ac.at
Ludwig-Maximilians-Univers. München	Produktionswirtschaft und Controlling	Prof. Dr. Hans-Ulrich Küpper	www.lmu.de
Ludwig-Maximilians-Univers. München	Institut für Organisation	Prof. Dr. Arnold Picot	www.lmu.de
Ludwig-Maximilians-Univers. München	Lehrstuhl für BWL - Marketing	Prof. Dr. Anton Meyer	www.lmu.de
Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg	Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Lehrstuhl Produktion und Logistik	Prof. Dr. Christian Bierwirth	www.uni-halle.de
Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg	Produktion und Logistik	Prof. Dr. Karl Inderfurth	www.uni-magdeburg.de
Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg	Controlling und Unternehmensrechnung	Prof. Dr. Barbara Schöndube-Pirchegger	www.uni-magdeburg.de

Name der Hochschule	Lehrstuhl	Ansprechpartner	Website
Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg	Institut für Logistik und Materialflusstechnik	Prof. Dr. Hartmut Zadek	www.uni-magdeburg.de
Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg	Institut für Logistik und Materialflusstechnik	Prof. Dr. Michael Schenk	www.uni-magdeburg.de
Philipps-Universität Marburg	Lehrstuhl f. Allgem. BWL und Logistik	Prof. Dr. Ingrid Göpfert	www.uni-marburg.de
Phillips-Universität Marburg	Fachbereich Wirtschaftswissenschaften	Prof. Dr. Bernd Schiemenz	www.uni-marburg.de
Private FH Göttingen	Industrielles Management	Prof. Dr. Bernd R.A. Sierke	www.pfh-goettingen.de
Ruhr-Universität Bochum	Lehrstuhl für Finanzierung und Kreditwirtschaft	Prof. Dr. Stephan Paul	www.ruhr-uni-bochum.de
Ruhr-Universität Bochum	Angewandte BWL IV (Marketing)	Prof. Dr. Mario Rese	www.ruhr-uni-bochum.de
Ruhr-Universität Bochum	Lehrstuhl für Produktionswirtschaft	Prof. Dr. Marion Steven	www.ruhr-uni-bochum.de
Ruhr-Universität Bochum	Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insbes. Unternehmensforschung und Rechnungswesen	Prof. Dr. Brigitte Werners	www.ruhr-uni-bochum.de
Ruhr-Universität-Bochum	Fakultät für Wirtschaftswissenschaft	Prof. Dr. Roland Gabriel	www.ruhr-uni-bochum.de
Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg	Fakultät für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften	Prof. Dr. Hartmut Sangmeister	www.uni-heidelberg.de
RWTH Aachen	Lehrstuhl für Unternehmenstheorie	Prof. Dr. Harald Dyckhoff	www.rwth-aachen.de
RWTH Aachen	Lehrstuhl für Technologie- und Innovationsmanagement	Prof. Dr. Frank T. Piller	www.rwth-aachen.de
RWTH Aachen	Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre, insb. Mikroökonomie	Prof. Dr. Thomas Killsteiner	www.rwth-aachen.de
RWTH Aachen	Lehrstuhl für Operations Research und Supply Chain Management	Prof. Dr. Marco Lübbecke	www.rwth-aachen.de
SRH Fachhochschule Hamm	Lehrstuhl für Logistikmanagement	Prof. Dr. Ulrich Franke	www.fh-hamm.de
Technische FH Wildau	FB Ingenieurwesen/Wirtschaftsingenieurwesen	Prof. Dr.-Ing. Willi Dieterle	www.tfh-wildau.de
Technische Universität Bergakademie Freiberg	Umwelt- und Ressourcenmanagement	Prof. Dr. Jan C. Bongaerts	www.tu-freiberg.de
Technische Universität Bergakademie Freiberg	Industriebetriebslehre/Produktionswirtschaft und Logistik	Prof. Dr. Michael Höck	www.tu-freiberg.de
Technische Universität Clausthal	Institut für WW, Abteilung für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Produktion und Logistik	Prof. Dr. Christoph Schwindt	www.tu-clausthal.de
Technische Universität Ilmenau	Produktionswirtschaft und Industriebetriebslehre	Prof. Dr. Rainer Souren	www.tu-ilmenau.de
TFH Berlin	FB I, Wirtschafts- und Gesellschaftswissenschaften	Prof. Dr.-Ing. Werner Ullmann	www.tfh-berlin.de
TU Berlin	Wirtschaftsingenieurwesen	Prof. Dr. Hermann Krallmann	www.tu-berlin.de
TU Berlin	Logistik, Technologie und Management	Prof. Dr. Frank Straube	www.tu-berlin.de
TU Chemnitz	Unternehmensrechnung und Controlling	Prof. Dr. Uwe Götze	www.tu-chemnitz.de
TU Chemnitz	Fakultät für WW, VWL I - Wirtschaftspolitik	Prof. Dr. Klaus Dieter John	www.tu-chemnitz.de

Name der Hochschule	Lehrstuhl	Ansprechpartner	Website
TU Chemnitz	Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Professur für Produktionswirtschaft und IBL	Prof. Dr. Joachim Käschel	www.tu-chemnitz.de
TU Cottbus	Lehrstuhl für Produktionswirtschaft	Prof. Dr. Dieter Specht	www.tu-cottbus.de
TU Darmstadt	FB1, BWL 1 - Produktion und Supply Chain Management	Jun.-Prof. Dr. Gernot Kaiser	www.tu-darmstadt.de
TU Darmstadt	Institut für BWL, Unternehmensführung und Logistik	Prof. Dr. Christian Pfohl	www.tu-darmstadt.de
TU Dresden	Lehrstuhl Industrielles Management	Prof. Dr. Udo Buscher	www.tu-dresden.de
TU Hamburg Harburg	Institut für Logistik und Unternehmensführung	Prof. Dr. Wolfgang Kersten	www.tu-harburg.de
TU Hamburg Harburg	Technische Logistik	Prof. Dr.-Ing. Günther Pawellek	www.tu-harburg.de
TU München	Lehrstuhl für BWL, Technische Dienste	Prof. Dr. Rainer Kolisch	www.tumuenchen.de
TU München	Lehrstuhl für BWL-Unternehmensführung, Logistik und Produktion	Prof. Dr. Horst Wildemann	www.tumuenchen.de
Uni Duisburg	Lehrstuhl für Produktion und Industrie	Prof. Dr. Rainer Leisten	http://www.uni-due.de
Uni Duisburg	Institut für Produktion und Industrielles Informationsmanagement	Prof. Dr. Stefan Zelewski	http://www.uni-due.de
Uni Duisburg-Essen	Lehrstuhl für Logistik und Verkehrsbetriebslehre	Prof. Dr. Alf Kimms	www.msm.uni-due.de
Uni Kassel	Innovations- und Technologiemanagement	Prof. Dr. Marion Weissenberger	www.uni-kassel.de
Uni Siegen	Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik	Prof. Dr. Erwin Pesch	www.uni-siegen.de
Uni Siegen	Lehrstuhl für BWL insb. Bauwirtschaft	Prof. Dr.-Ing. Reinhold Rauh	www.uni-siegen.de
Uni Wien	Lehrstuhl für Produktion und Logistik	Prof. Dr. Richard Hartl	www.wu-wien.ac.at
Uni Wien	Institut für Produktionsmanagement	Prof. Dr. Werner Jammerneegg	www.wu-wien.ac.at
Uni Wien	Institut für Transportwirtschaft und Logistik	Prof. Dr. Sebastian Kummer	www.wu-wien.ac.at
Universität Augsburg	Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsinformatik, Informations- und Finanzmanagement	Prof. Dr. Hans Ulrich Buhl	www.uni-augsburg.de
Universität Augsburg	Produktion und Logistik	Prof. Dr. Bernhard Fleischmann	www.uni-augsburg.de
Universität Augsburg	Lehrstuhl für Produktion und Umweltmanagement	Prof. Dr. Axel Tuma	www.uni-augsburg.de
Universität Bamberg	Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insb. Internationales Management mit Schwerpunkt Europäisches Management	Prof. Dr. Johann Engelhard	www.uni-bamberg.de
Universität Bamberg	Fakultät für Sozial- und Wirtschaftswissenschaften / Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insb. Produktion und Logistik	Prof. Dr. Eric Sucky	www.uni-bamberg.de
Universität Bayreuth	Lehrstuhl BWL III – Marketing	Prof. Dr. Claas Christian Germelmann	www.uni-bayreuth.de

Name der Hochschule	Lehrstuhl	Ansprechpartner	Website
Universität Bayreuth	Produktionswirtschaft und Industriebetriebslehre	Prof. Dr. Jörg Schlüchtermann	www.uni-bayreuth.de
Universität Bern	Institut Controlling	Prof. Dr. Ulf Schiller	www.unibe.ch
Universität Bielefeld	Lehrstuhl Controlling & Produktionswirtschaft	Prof. Dr. Hermann Jahnke	www.uni-bielefeld.de
Universität Bielefeld	Fakultät für Wirtschaftswissenschaften	Prof. Dr. Klaus-Peter Kistner	www.uni-bielefeld.de
Universität Bremen	Lehrstuhl Logistik	Prof. Dr.-Ing. Herbert Kopfer	www.uni-bremen.de
Universität Bremen	Fachgebiet Planung und Steuerung produktionstechnischer Systeme (PSPS) der Universität Bremen	Prof. Dr.-Ing. Bernd Scholz-Reiter	www.uni-bremen.de
Universität der Bundeswehr Hamburg	FB Wirtschafts- und Organisationswissenschaften, BWL, Logistik und Organisation	Prof. Dr. Martin J. Geiger	www.hsu-hh.de
Universität des Saarlandes	Lehrstuhl für BWL, insbesondere Controlling	Prof. Dr. Alexander Baumeister	www.uni-saarland.de
Universität des Saarlandes	Lehrstuhl für Informations- und Technologiemanagement	Prof. Dr. Günter Schmidt	www.uni-saarland.de
Universität des Saarlandes	Institut für Handel und Internationales Marketing	Prof. Dr. Joachim Zentes	www.uni-saarland.de
Universität Dortmund	Lehrstuhl für Logistik und Produktion	Prof. Dr.-habil. Ralf Gössinger	www.uni-dortmund.de
Universität Düsseldorf	Lehrst. BWL, insbes. Marketing	Prof. Dr. Bernd Günter	www.uni-duesseldorf.de
Universität Düsseldorf	Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insbes. Produktionswirtschaft und Umweltökonomie	Prof. Dr. Gerd-Rainer Wagner	www.uni-duesseldorf.de
Universität Erlangen-Nürnberg	Abt. Wirtschaftsinformatik II	Prof. Dr. Freimut Bodendorf	www.uni-erlangen.de
Universität Erlangen-Nürnberg	Lehrstuhl für BWL, Logistik	Prof. Dr. Evi Hartmann	www.uni-erlangen.de
Universität Erlangen-Nürnberg	Industriebetriebslehre	Prof. Dr. Kai-Ingo Voigt	www.uni-erlangen.de
Universität Essen	Lehrstuhl für Beschaffung, Logistik und Informationsmanagement	Prof. Dr.-Ing. Frank-Dieter Dorloff	www.uni-due.de
Universität Freiburg	Wirtschaftsinformatik	PD Prof. Dr. Dirk Neumann	www.uni-freiburg.de
Universität Göttingen	Professur für Produktion und Logistik	Prof. Dr. Jürgen Bloech	www.uni-goettingen.de
Universität Göttingen	Professur für Produktion und Logistik	Prof. Dr. Jutta Geldermann	www.uni-goettingen.de
Universität Göttingen	Institut für Marketing und Handel	Prof. Dr. Günter Silberer	www.uni-goettingen.de
Universität Hamburg	Industrielles Management	Prof. Dr. Günter Czeranowsky	www.uni-hamburg.de
Universität Hamburg	FB Wirtschaft	Prof. Dr. Henning Kontny	www.uni-hamburg.de
Universität Hamburg	Marketing und Branding	Prof. Dr. Henrik Sattler	www.uni-hamburg.de
Universität Hamburg	Institut für Logistik und Transport (ILT)	Prof. Dr. Hartmut Stadler	www.uni-hamburg.de
Universität Hannover	Produktionswirtschaft	Prof. Dr.-Ing. Stefan Helber	www.uni-hannover.de
Universität Hohenheim	FB BWL, insb. Beschaffung und Produktion	Prof. Dr. Walter Habe nicht	www.uni-hohenheim.de
Universität Hohenheim	Lehrstuhl für Supply Chain Management (580 C)	Prof. Dr. Herbert Meyr	www.uni-hohenheim.de

Name der Hochschule	Lehrstuhl	Ansprechpartner	Website
Universität Hohenheim	Beschaffung und Produktion	Prof. Dr. Katja Schimmelpfennig	www.uni-hohenheim.de
Universität Kaiserslautern	Produktionswirtschaft	Prof. Dr. habil. Hans Corsten	www.uni-kl.de
Universität Kaiserslautern	Lehrstuhl für Unternehmensrechnung und Controlling	Prof. Dr. Volker Lingnau	www.uni-kl.de
Universität Kaiserslautern	Industriebetriebslehre	Prof. Dr. Klaus J. Zink	www.uni-kl.de
Universität Karlsruhe	Inst. für angewandte BWL und Unternehmensführung	Prof. Dr. Hagen Lindstädt	www.uni-karlsruhe.de
Universität Karlsruhe	Institut für Industriebetriebslehre und industrielle Produktion	Prof. Dr.rer.nat. Otto Rentz	www.uni-karlsruhe.de
Universität Karlsruhe	KIT Campus Süd	Prof. Dr.-Ing. Peter Vortisch	www.uni-karlsruhe.de
Universität Karlsruhe	Institut für Operations Research	Prof. Dr. Stefan Nickel	www.uni-karlsruhe.de
Universität Kassel	FB Wirtschaftswissenschaften; FG Supply Chain Management	Prof. Dr. Stefan Seuring	www.uni-kassel.de
Universität Kassel	FB 7 Wirtschaftswissenschaften, Fachgebiet Produktion und Logistik	Prof. Dr. Richard Vahrenkamp	www.uni-kassel.de
Universität Klagenfurt	Institut für Wirtschaftswissenschaften, Abteilung Produktions-, Logistik- und Umweltmanagement	Prof. Dr. Herwig Winkler	www.uni-klu.ac.at
Universität Köln	Seminar für Supply Chain Management und Management Science	Prof. Dr. Ulrich Thonemann	www.uni-koeln.de
Universität Leipzig	Lehrstuhl für BWL, insb. Marketing	Prof. Dr. Helge Löbler	www.uni-leipzig.de
Universität Lüneburg	Institut für BWL	Prof. Dr. Max Michael Bliesener	www.uni-lueneburg.de
Universität Lüneburg	FB Wirtschaft	Prof. Dr. Thomas Wein	www.uni-lueneburg.de
Universität Mannheim	Fakultät für Betriebswirtschaftslehre, Lehrstuhl für ABWL und Controlling	Prof. Dr. Christian Hofmann	www.uni-mannheim.de
Universität Mannheim	Lehrstuhl für ABWL & Marketing I	Prof. Dr. Christian Homburg	www.uni-mannheim.de
Universität Mannheim	Lehrstuhl für Logistik und Supply Chain Management	Prof. Dr. Moritz Fleischmann	www.uni-mannheim.de
Universität Osnabrück	Fachbereich Wirtschaftswissenschaften	Prof. Dr. Thomas Witte	www.uni-osnabrueck.de
Universität Paderborn	Fachbereich 5: Wirtschaftswissenschaften	Prof. Dr. Stefan Betz	www.uni-paderborn.de
Universität Paderborn	Wirtschaftsinformatik IV	Prof. Dr.-Ing. Wilhelm Dangelmaier	www.uni-paderborn.de
Universität Passau	Lehrstuhl für BWL, Produktion & Logistik	Prof. Dr. Hans Ziegler	www.uni-passau.de
Universität Potsdam	Fachbereich Wirtschaftswissenschaften	Prof. Dr.-Ing. Norbert Gronau	www.uni-potsdam.de
Universität Regensburg	Lehrstuhl für BWL, Controlling und Logistik	Prof. Dr. Andreas Otto	www.uni-regensburg.de
Universität Rostock	Institut für Produktionswirtschaft	Prof. Dr. Theodor Nebl	www.uni-rostock.de
Universität Rostock	Lehrstuhl für Produktionsorganisation und Logistik	Prof. Dr.-Ing. Nina Vojdani	www.uni-rostock.de
Universität Siegen	Rechnungswesen und Controlling	Prof. Dr. Gero Hoch	www.uni-siegen.de

Name der Hochschule	Lehrstuhl	Ansprechpartner	Website
Universität Siegen	FB 11 Maschinentechnik, Logistik für Produktionsunternehmen	Prof. Dr.-Ing Ulrich Stache	www.uni-siegen.de
Universität St. Gallen	Institut für Wirtschaftsinformatik IWI HSG	Prof. Dr. Walter Brenner	www.unisg.ch
Universität Stuttgart	Lehrstuhl - Investmarket. und Beschaffungsmanagement	Prof. Dr. Ulli Arnold	www.uni-stuttgart.de
Universität Stuttgart	Fakultät Konstruktions- und Fertigungstechnik, Förder-technik und Logistik, Abt. Lagertechnik	Prof. Dr.-Ing. Karl-Heinz Wehking	www.uni-stuttgart.de
Universität Trier	FB IHCI, Gesundheitsmanagement und Logistik	Prof. Dr. Andreas Goldschmidt	www.uni-trier.de
Universität Würzburg	Lehrst. für BWL und Informatik	Prof. Dr. Rainer Thome	www.uni-wuerzburg.de
Universität Würzburg	Master of Business Administration (MBA) Purchasing & Supply Chain Management	Dr. Michael Dörflein	www.akademie.uni-wuerzburg.de
Universität zu Köln	Seminar für Unternehmensführung und Logistik	Prof. Dr. Werner Delfmann	www.uni-koeln.de
Universität zu Köln	Seminar für Supply Chain Management und Produktion	Prof. Dr. Horst Tempelmeier	www.uni-koeln.de
Universität Zürich	Controlling	Prof. Dr. Conrad Meyer	www.unizh.ch
Universität Zürich	Controlling	Prof. Dr. Dieter Pfaff	www.unizh.ch
University of Twente	School of Management and Governance	Prof. Dr. Holger Schiele	www.utwente.de
University of Westminster	School of Architecture and the Built Environment, Department of Transport Studies	Prof. Michael Browne	www.wmin.ac.uk
Westfälische Hochschule	FB Wirtschaft, BWL, insb. Logistik	Prof. Dr. Susanne Hohmann	www.fh-gelsenkirchen.eu
Westfälische Wilhelms-Universität Münster	Institut für Marketing	Prof. Dr. Manfred Krafft	www.uni-muenster.de
Westfälische Wilhelms-Universität Münster	Lehrstuhl für BWL insb. Controlling	Prof. Dr. Wolfgang Berens	www.uni-muenster.de
Westfälische Wilhelms-Universität Münster	Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik und Logistik	Prof. Dr.-Ing. Bernd Hellingrath	www.uni-muenster.de
Westsächsische FH Zwickau	Produktionsplanung und Steuerung	Prof. Dr.-Ing. Thomas Gäse	www.fh-zwickau.de
Westsächsische FH Zwickau	Produktionswirtschaft und Logistik	Prof. Dr. Matthias Schwarz	www.fh-zwickau.de
WHU / Otto-Beisheim-School of Management	Lehrstuhl für Marketing	Prof. Dr. Martin Fassnacht	www.whu.edu
WHU / Otto-Beisheim-School of Management	Internationales Management & Beschaffung	Prof. Dr. Matthias Ehrgott	www.whu.edu
WHU / Otto-Beisheim-School of Management	Produktionsmanagement	Prof. Dr. Arnd Huchzermeier	www.whu.edu
WHU / Otto-Beisheim-School of Management	Lehrstuhl Internationales Management	Prof. Dr. Lutz Kaufmann	www.whu.edu
WHU / Otto-Beisheim-School of Management	Lehrstuhl für Controlling und Unternehmenssteuerung	Prof. Dr. Jürgen Weber	www.whu.edu
Wirtschaftsuniversität Wien	Institut für Organisation und Materialwirtschaft	Prof. Dr. Oskar Grün	www.wu-wien.ac.at/

Stand 10/2012 – Die Übersicht erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit



BME e.V.

Bolongarostr. 82

65929 Frankfurt a. M.

Telefon: 069 308 38 - 0

Fax: 069 308 38 - 199

Mail: info@bme.de

Homepage: www.bme.de



Unsere Fahrer haben Benzin
im Blut. Aber nicht im Tank.

4.900 km in 18 Tagen – der Wind Explorer hat als erstes windgetriebenes Elektrofahrzeug Australien durchquert. Mit jeder Menge Evonik an Bord: Unsere Lithium-Ionen-Batteriezellen ermöglichten Reichweiten von rund 400 km. Unser Hartschaumstoff ROHACELL® in der Karosserie machte das Fahrzeug leichter als seine Fahrer. Und unser Silica-/Silan-System minimierte den Rollwiderstand der Reifen. Der Lohn dafür: 2011 wurde der Wind Explorer zum „Ökologischen Konzeptfahrzeug des Jahres“ gekürt.

Evonik. Kraft für Neues.



EVONIK
INDUSTRIES