

Einkäuferprofil der Zukunft



Paul Anfang

Hannover Messe 2006
26.04.2006

Agenda

- 1. Unternehmen Mainova AG**
- 2. Veränderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen**
- 3. Beschaffung/Einkäuferqualifikation in der Vergangenheit**
- 4. Beschaffung/Einkäuferqualifikation heute**
- 5. Soll-Kompetenzen-Matrix**
- 6. Qualifizierte Abschlüsse**
- 7. Argumentationshilfe**

Das Unternehmen Mainova AG



Strom, Erdgas, Wärme und Wasser

Das regionale Multi-Utility-Unternehmen ist der kompetente Versorger für Wirtschaft und Bevölkerung in Rhein-Main. Rund 460.000 Haushalte in Frankfurt und Umgebung beliefert das Unternehmen täglich mit Strom, Erdgas, Wärme und Wasser. Darüber hinaus ist Mainova in weiteren 27 Städten und Gemeinden Versorgungspartner.

Das Unternehmen Mainova AG

Mainova AG



Kennzahlen

Umsatzerlöse	1.2 Mrd. €
Mitarbeiter	2.800
Beteiligungen	27
Gesellschafter	75,2 % Stadtwerke Frankfurt/Main Holding GmbH 24,4 % Thüga AG 0,4 % Streubesitz

Das Unternehmen Mainova AG



Bereich Zentraleinkauf

www.mainova.de/zentraleinkauf

Organisation

Fünf Abteilungen

Technischer/Allgemeiner/Strategischer Einkauf

Materialwirtschaft/Fuhrparkmanagement

Mitarbeiter

100 (davon 19 Mitarbeiter im Einkauf)

Beschaffungsvolumen

ca. 200 – 300 Mio. € (je nach Investitionslage)

Veränderte, wirtschaftliche Rahmenbedingungen für Vertrieb und Einkauf

Das „Wirtschaftswunder“



- ▶ **Industrieproduktion steigt von 1950-1963 um 185 %**
- ▶ **Private Kaufkraft steigt**
- ▶ **Mangelwirtschaft führt zu „Kaufrausch“**
- ▶ **Unternehmensgründungen**
- ▶ **Enormes Wachstum**

Veränderte, wirtschaftliche Rahmenbedingungen für Vertrieb und Einkauf

Die „70er-Krise“



- ▶ Dem Wirtschaftswachstum werden Grenzen aufgezeigt
- ▶ Kampf dem Konsumterror
- ▶ Alternativ ist „in“
- ▶ Ölkrise
- ▶ Terroranschläge

Veränderte, wirtschaftliche Rahmenbedingungen für Vertrieb und Einkauf

Die Wiedervereinigung



- ▶ Investitionsflut
- ▶ Infrastrukturausbau
- ▶ Mangelwirtschaft führt zu „Kaufrausch“
- ▶ Unternehmensgründungen
- ▶ Wachstum

Veränderte, wirtschaftliche Rahmenbedingungen für Vertrieb und Einkauf

Die Globalisierung



DAIMLERCHRYSLER

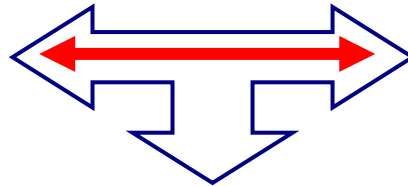


STAR ALLIANCE

- ▶ **Weltweite Vernetzung von Gesellschaften, Kulturen, Unternehmen**
- ▶ **Liberalisierter Handel**
- ▶ **Weltweite Mobilität**
- ▶ **Weltweite Kommunikation**
- ▶ **Chancen und Risiken**

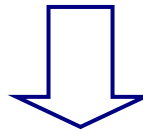
Beschaffung in der Vergangenheit

Lieferant



Interner
Kunde

Einkäufer



Ausschreibung
„Preisverhandlung“
Bestellung

Erforderliches Qualifikationsprofil in der Vergangenheit

Einkäufer

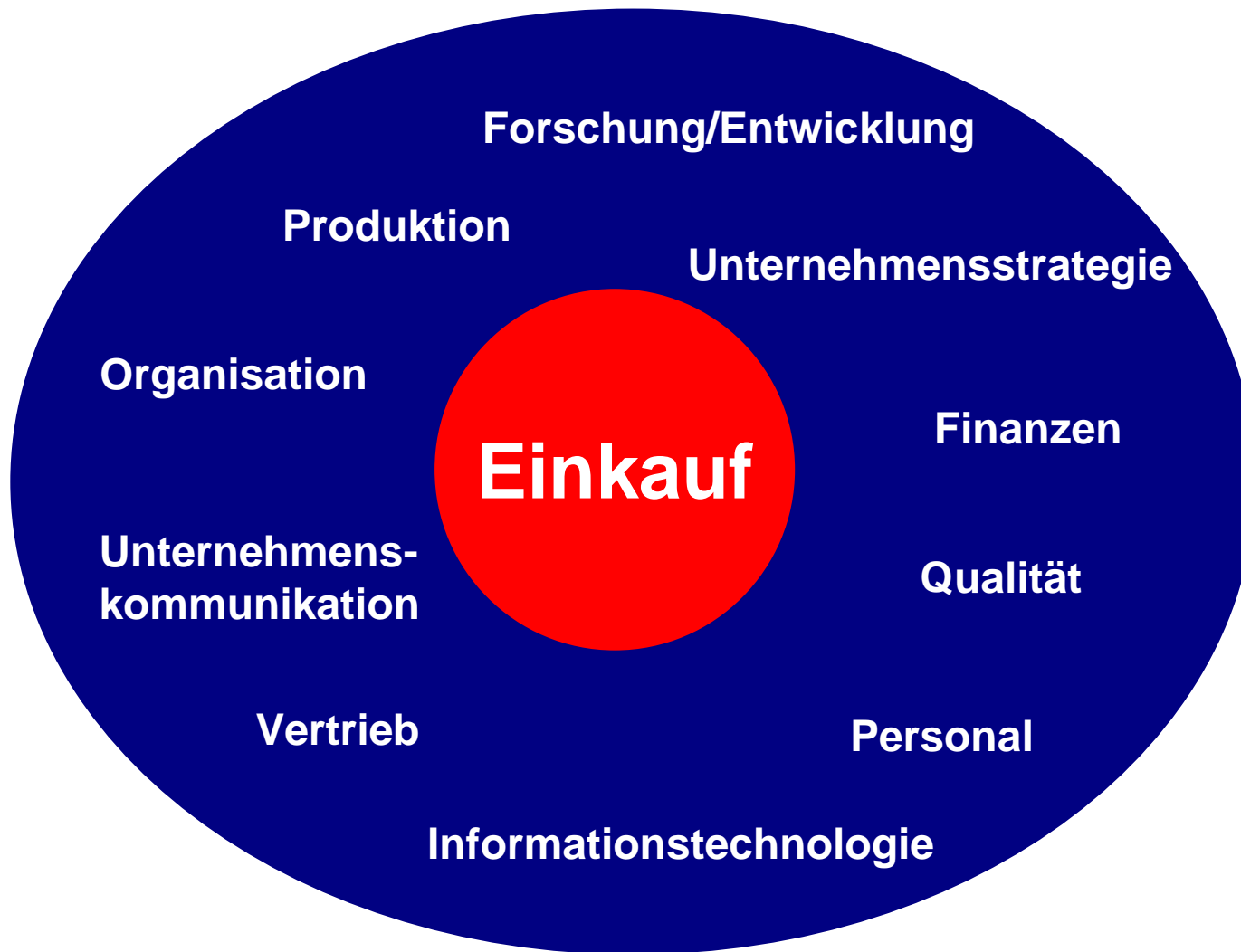
Kaufmännische Ausbildung meistens ausreichend, da
Schwerpunkttätigkeit in der Bestellabwicklung lag

Betriebswirtschaftliche Kenntnisse kaum gefragt, da Wert-
schöpfung des Einkaufs nicht erkannt wurde

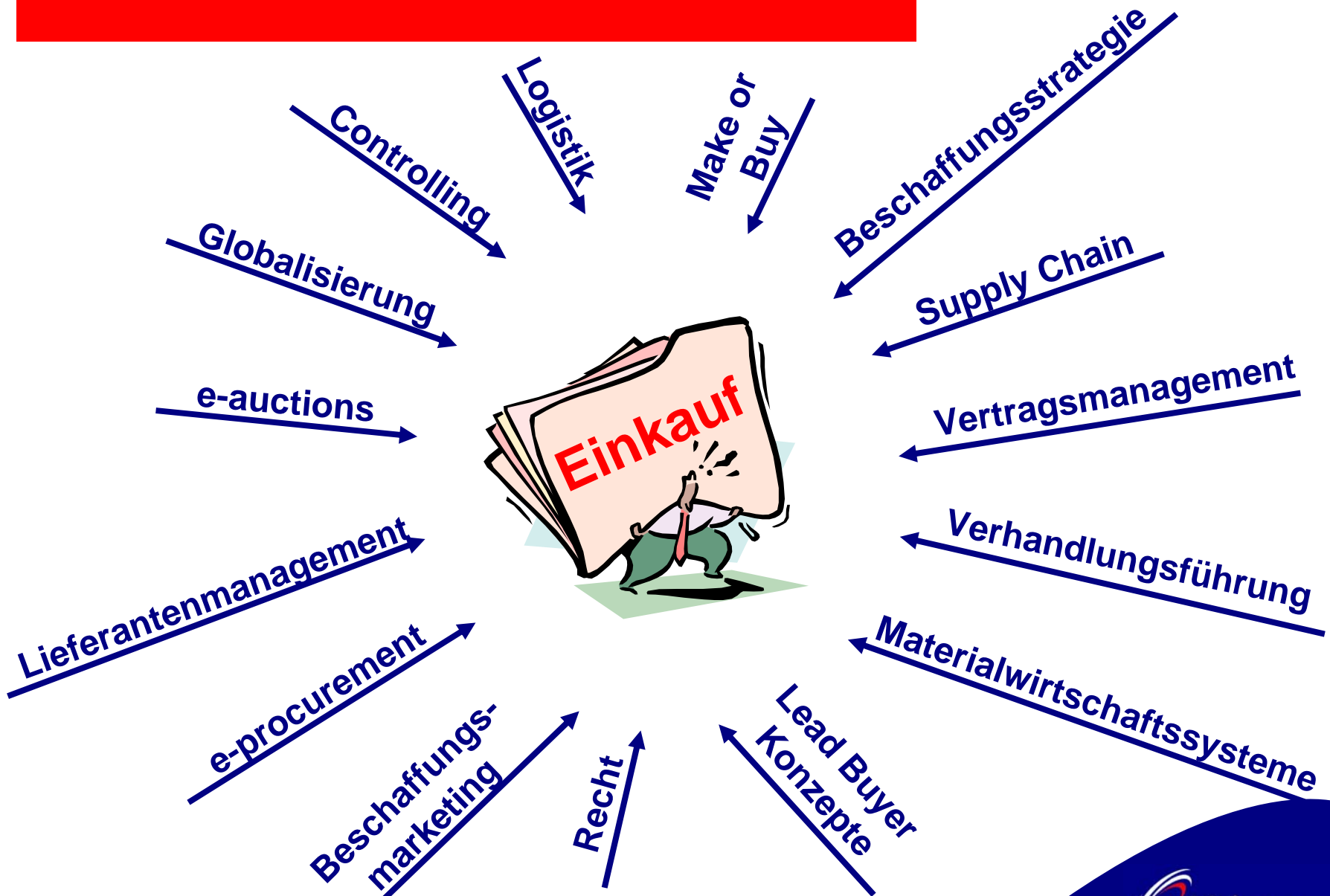
Warengruppen-Know-How nur beschränkt erforderlich, da
Fachbereiche meistens selber verhandelt haben

Fachwissen beschränkte sich auf Ausschreibung und
Bestellung

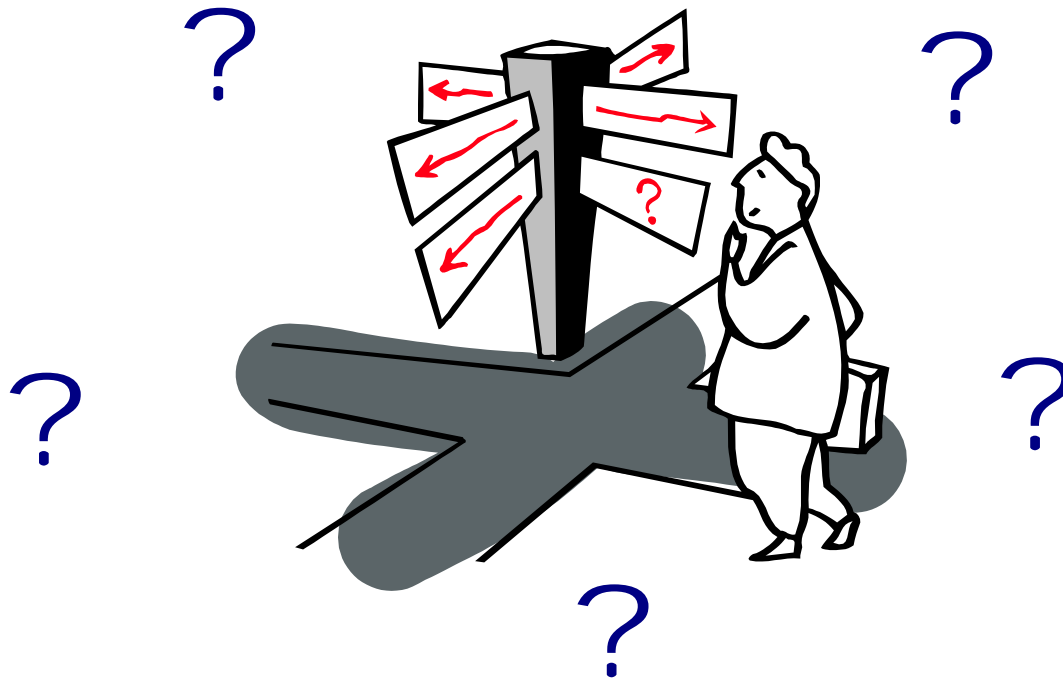
Anspruchsgruppen innerhalb des Unternehmens



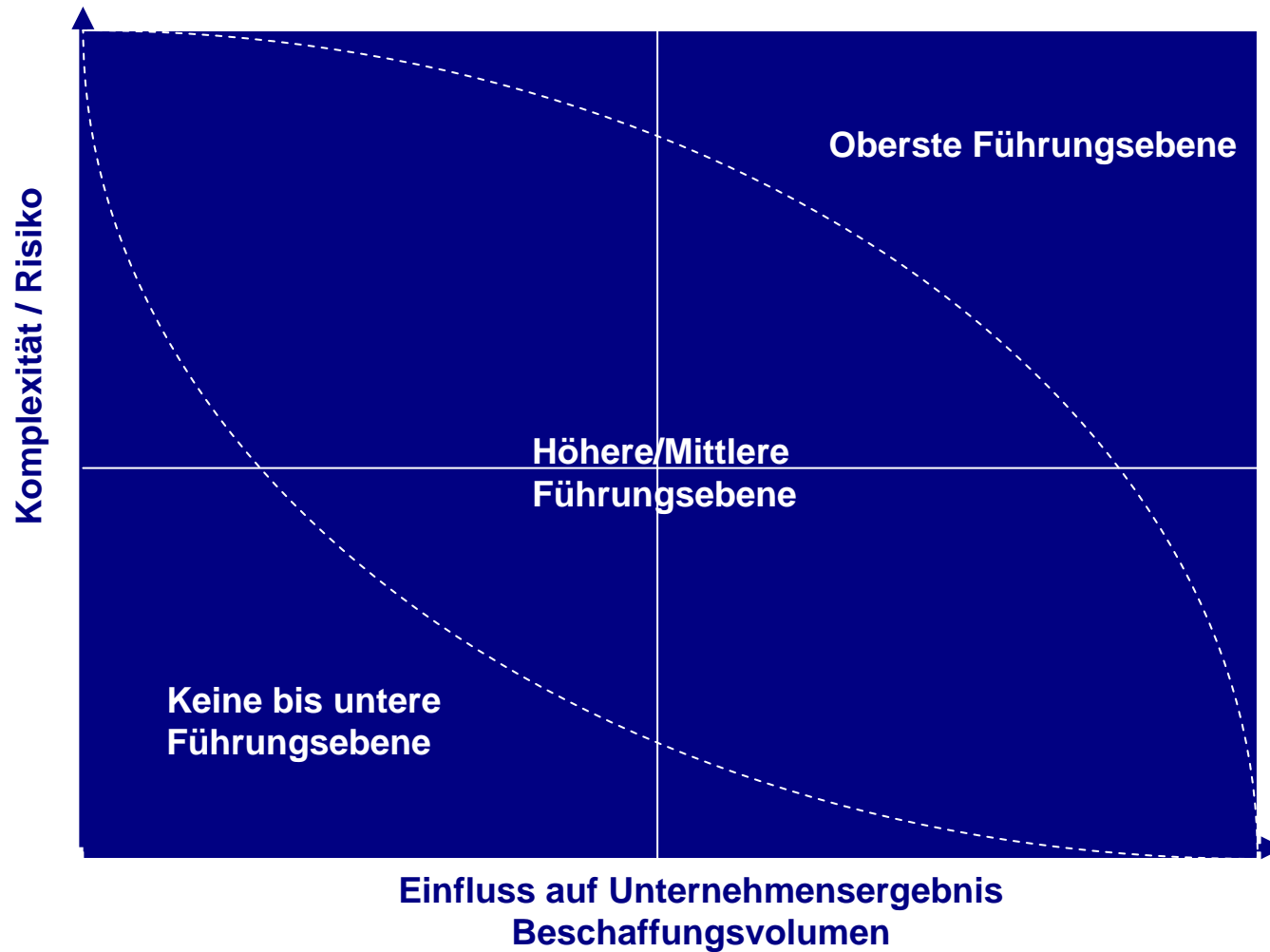
Beschaffung heute



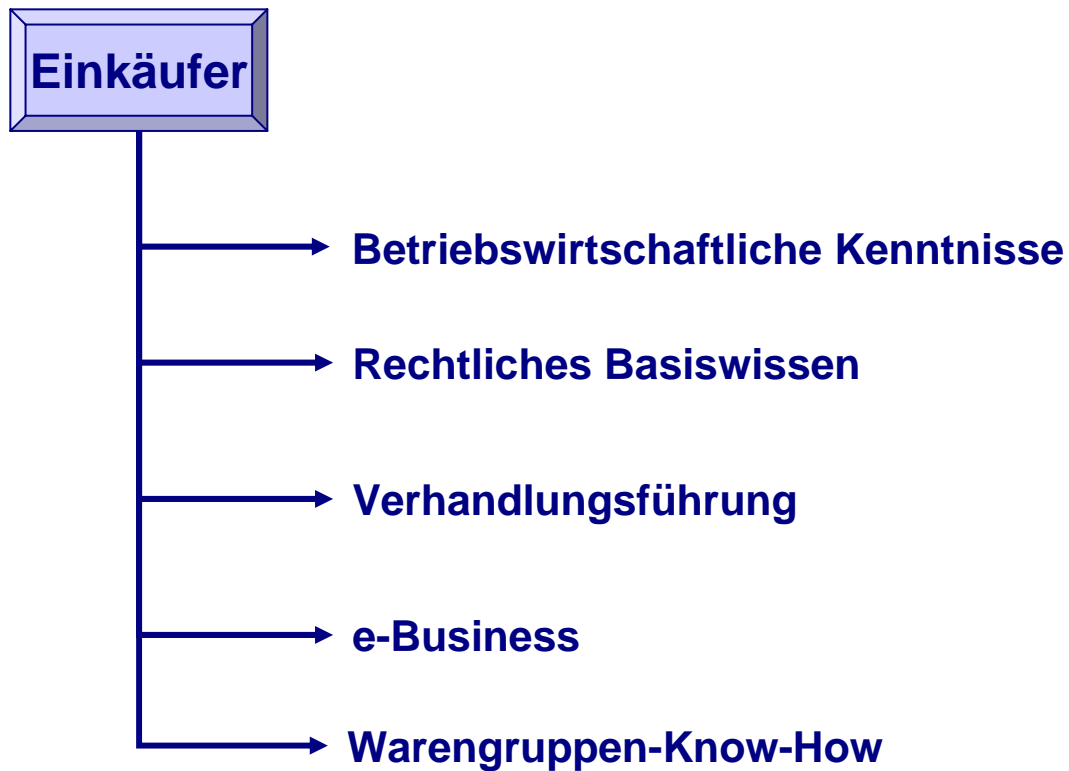
Einkäuferqualifikation?



Abhängigkeiten der Anforderungsprofile



1. Grundlagen - unabhängig von Branche und Unternehmensgröße -



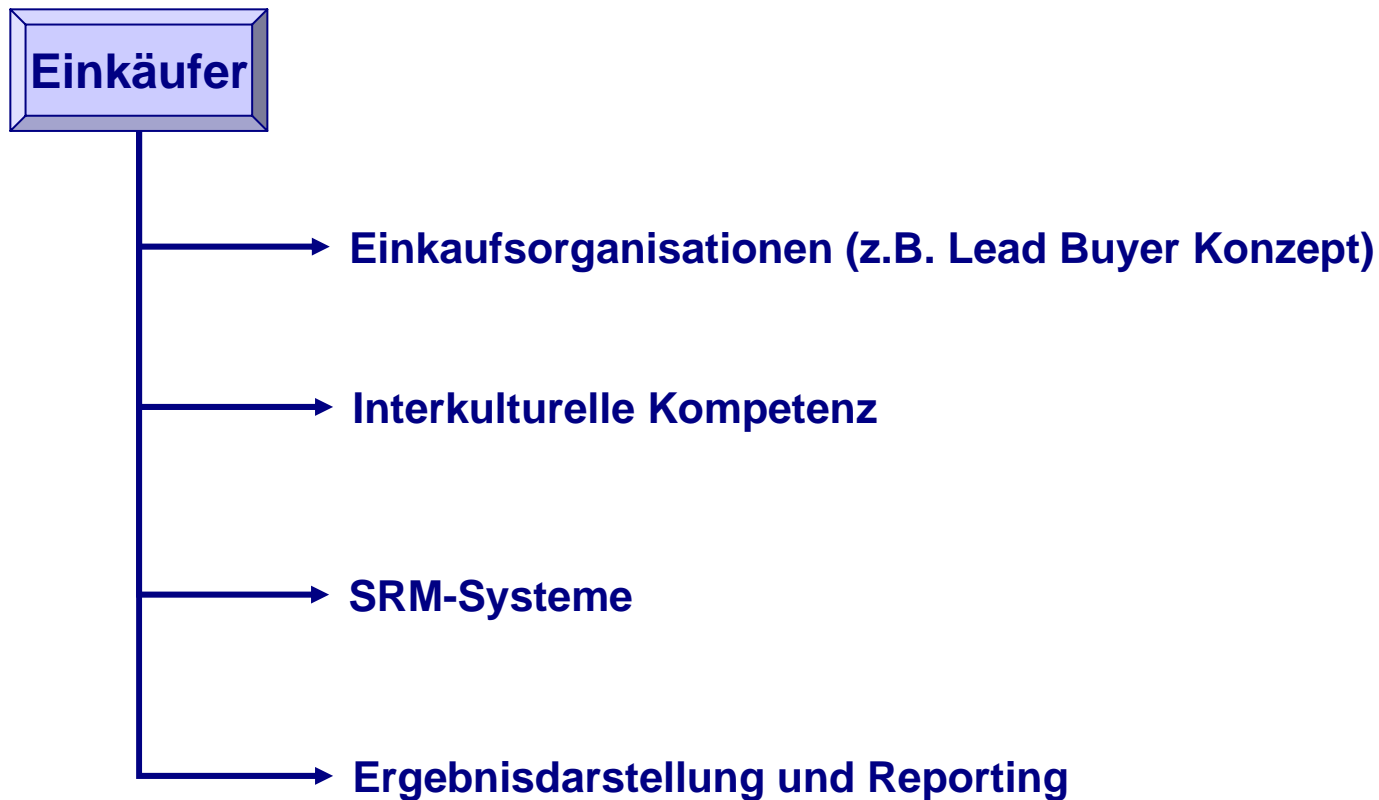


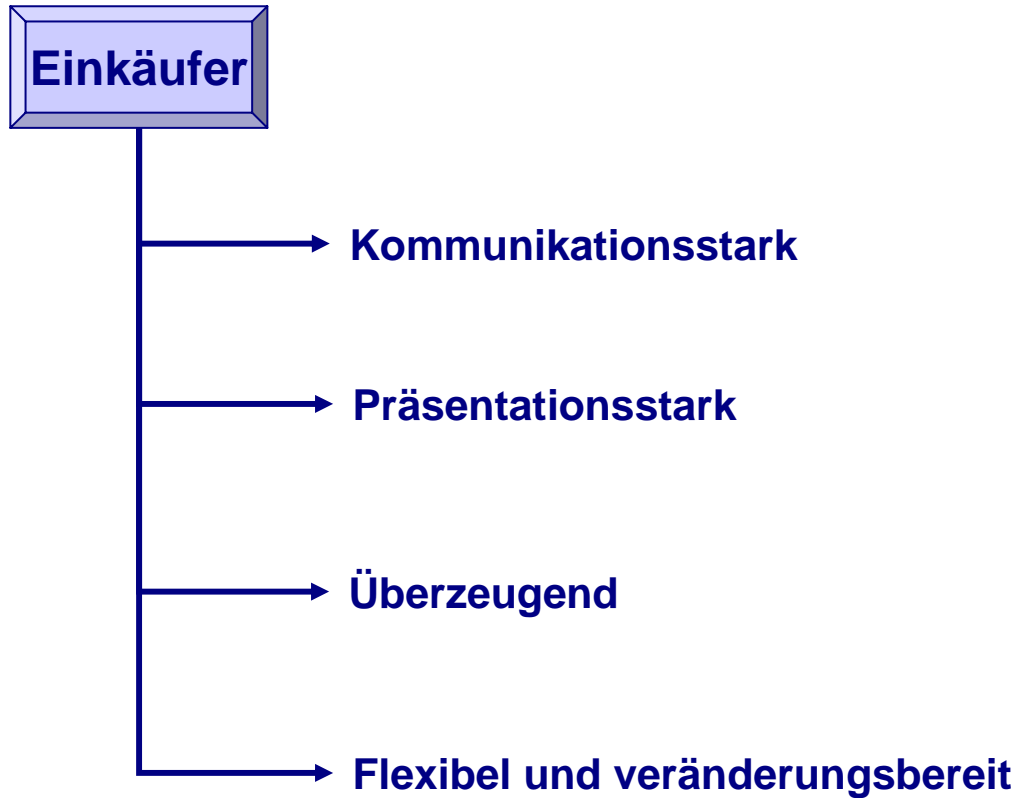
2. Mittelständische Unternehmen





3. Großunternehmen





Vom Einkäufer zum Wertschöpfungsmanager Soll-Kompetenzen-Matrix

	Kleinunternehmen	Mittelstand	Großkonzern
BWL	vorhanden	stark	ausgeprägt
Recht	vorhanden	vorhanden	stark
Verhandlungsführung	vorhanden	ausgeprägt	ausgeprägt
e-Business	vorhanden	stark	ausgeprägt
Strategie	wenig	vorhanden	stark
Beschaffungsmärkte	vorhanden	stark	stark
Lieferantenmanagement	wenig	stark	ausgeprägt
Controlling	wenig	stark	stark
Logistik	vorhanden	stark	ausgeprägt
Einkaufsorganisationen	wenig	stark	ausgeprägt
Interkulturelle Kompetenz	wenig	vorhanden	ausgeprägt
SRM-Systeme	wenig	wenig	stark
Reporting	wenig	vorhanden	stark
Soft Skills	vorhanden	Stark	ausgeprägt

Einkäufer als die „Super-Manager“?



Nein, aber....

...Erhöhung des Wertschöpfungsbeitrags der Einkaufsbereiche durch

- Personalentwicklung als „Key Success Factor“
- Stärkung der vorhandenen Kompetenzen
- Qualifizierung in neuen Tools und Strategien
- Methoden- und Fachwissen ausbauen

Die Kombination macht´s

Fachkaufmann Einkauf und Logistik (BME)

Diplom-Ingenieur

Diplom-Betriebswirt (Uni, FH, IHK, VWA)

Industriekaufmann

Diplom-Kaufmann

Wirtschaftsingenieur

Diplomierter Einkaufsmanager (BME)

Diplomierter Einkaufsexperte (BME)

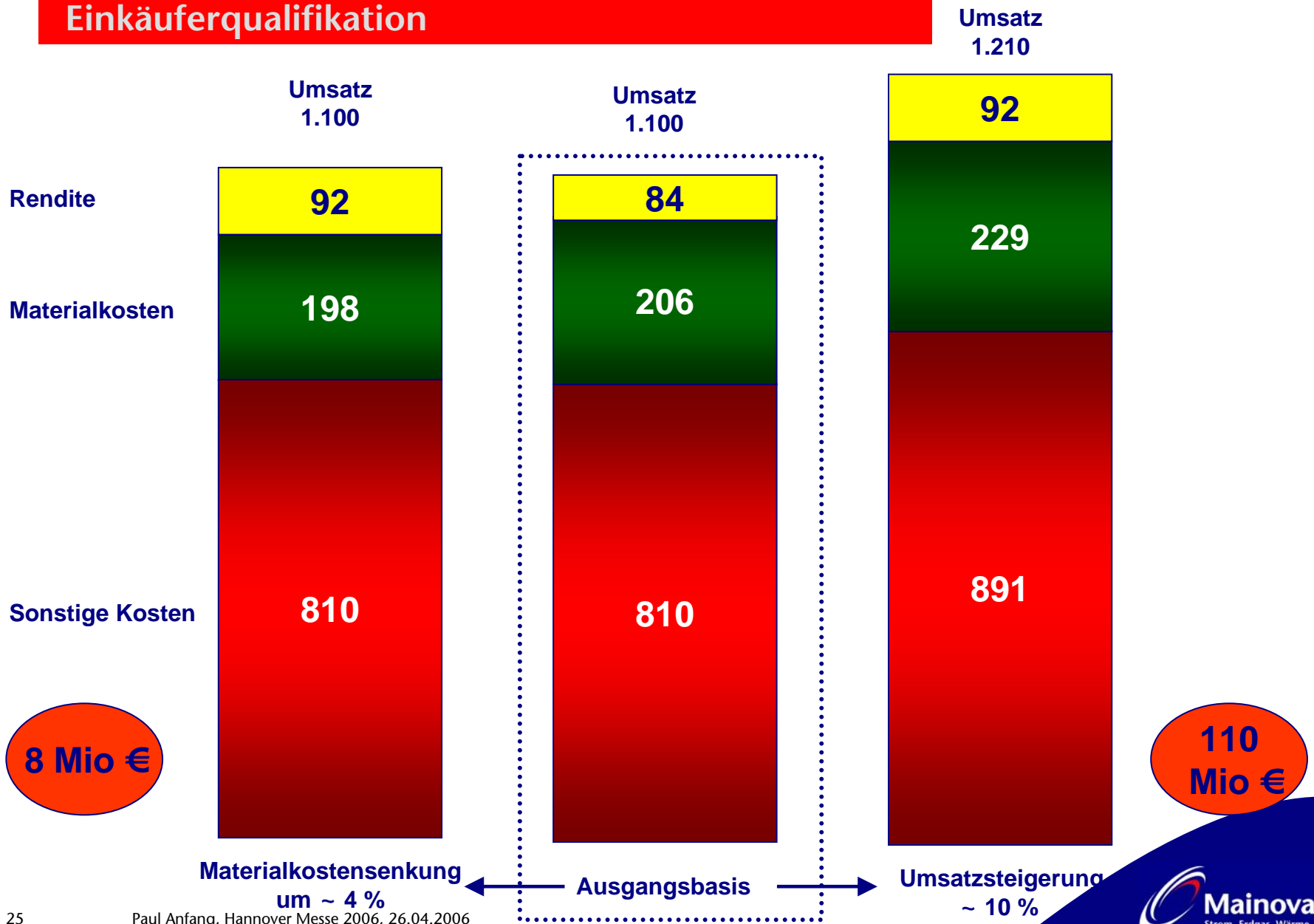
Qualifikation/Weiterbildung

Fange nie an, aufzuhören

und

höre nie auf, anzufangen!

Argumentationshilfe für Investitionen in die Einkäuferqualifikation



Um die gleiche Erhöhung der Unternehmensrendite
durch Senkung der Materialkosten um **4 %** zu er-
reichen, müsste der Umsatz um **10 %** gesteigert
werden

!

Ihr kompetenter Partner in der Qualifizierung für Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik



www.bme.de

www.bme-yp.de

Vielen Dank!

Paul Anfang
BME Bundesvorstand

c/o Mainova AG
Prokurist
Bereichsleiter Zentraleinkauf
Kurt-Schumacher-Str. 10
60623 Frankfurt am Main

Telefon 069-213-26223
Telefax 069-213-25180
E-Mail: p.anfang@mainova.de
Internet: www.mainova.de/zentraleinkauf