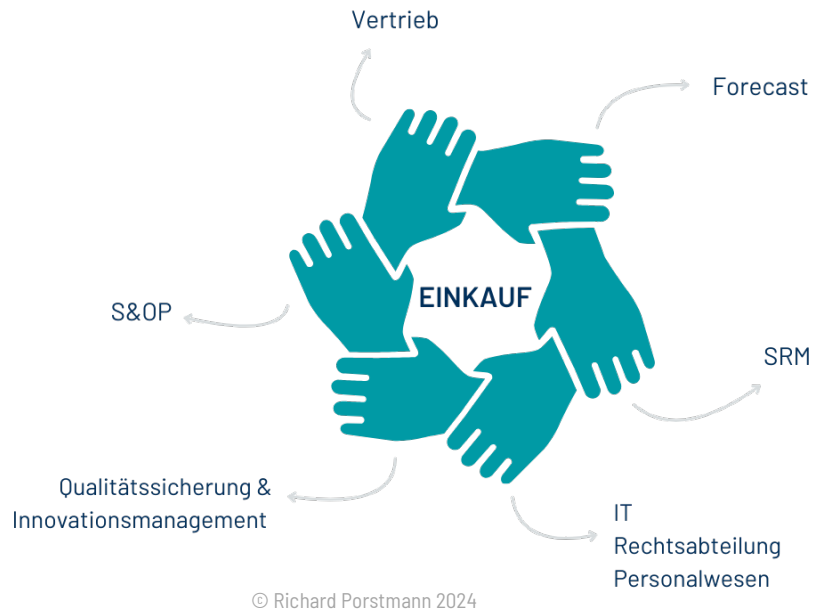


## Die Bedeutung der Zusammenarbeit im Einkauf und anderen Abteilungen



„Der Vertrieb bringt den Umsatz, der Einkauf die Marge“

In meiner Funktion als Interim Manager im Einkauf arbeite ich eng mit den verschiedenen Abteilungen eines Unternehmens zusammen. Genau diese Zusammenarbeit ist entscheidend für den Erfolg des Unternehmens, da sie die Grundlage für effiziente Prozesse, Kosteneinsparungen und letztlich den Unternehmensgewinn bildet.



## Vertrieb und Einkauf: Harmonisches Zusammenspiel für Umsatz und Marge

Diese erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und Einkauf ist essenziell für den nachhaltigen Erfolg eines Unternehmens. Beide Abteilungen haben spezifische Ziele, die auf den ersten Blick gegensätzlich erscheinen mögen, sich jedoch bei genauerer Betrachtung ergänzen und zur Gesamtstrategie beitragen.

Der Vertrieb zielt auf maximalen Umsatz ab (selbstverständlich mit einer positiven Marge und entsprechendem Gewinn). Damit stellt er sicher, dass das Unternehmen wettbewerbsfähig und profitabel bleibt. Der Einkauf minimiert die Kosten, indem er Waren und Dienstleistungen zu Preisen unter den Marktindizes erwirbt, idealerweise auf TCO-Basis. Dies erfordert Verhandlungsgeschick und ein tiefes Verständnis der Marktbedingungen und gute Lieferantenbeziehungen.

Die Preise von Waren können stark von regionalen oder globalen Leitwerten und Indikatoren beeinflusst werden. Faktoren wie Rohstoffpreise, Währungskurse und politische Ereignisse spielen eine bedeutende Rolle. Gleichzeitig sind die Preise auch von den spezifischen Konditionen und Beziehungen mit den jeweiligen Lieferanten abhängig.

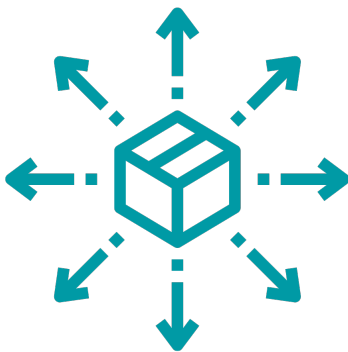
Der Vertrieb muss darauf achten, die Verkaufspreise so zu gestalten, dass sie auf die Umsatzerhaltung, idealerweise aber auf die Umsatzsteigerung und damit der Steigerung Unternehmenswert abzielen.



### Vorausschauende Planung durch präzisen Forecast

Ein präziser Forecast ermöglicht es, aufgrund verlässlicher Verkaufsprognosen den Materialbedarf entsprechend vorherzusagen, zu planen und an Partner weiterzugeben, was Lieferzeiten verkürzt und zu besseren Konditionen (z.B. durch Skaleneffekte oder bessere Planbarkeit beim Lieferanten) führt dadurch wird sichergestellt, dass die richtigen Mengen zur richtigen Zeit zur Produktion und letzten Endes dem Kunden zur Verfügung stehen.

Der Forecast fördert eine reibungslose Materialbeschaffung und optimiert die gesamte Lieferkette. Enge Zusammenarbeit und kontinuierlicher Informationsaustausch zwischen Vertrieb und Einkauf sind unerlässlich, um verlässliche und umsetzbare Prognosen effizient zu erstellen.



### Optimierte Produktion durch Sales & Operations Planning (S&OP)

Im Rahmen des Sales & Operations Planning (S&OP) spielt die Operations-Abteilung eine zentrale Rolle. Operations erstellt die Produktionspläne und berücksichtigt dabei die Kundenwunschliefertermine, um die wunschgetreuen Lieferungen zu gewährleisten und Lagerbestände zu minimieren. Durch die enge Zusammenarbeit mit dem Einkauf wird sichergestellt, dass alle benötigten Materialien rechtzeitig und in der gewünschten Qualität verfügbar sind. Diese Koordination verhindert Lieferengpässe und optimiert die Produktionsprozesse.



### Supplier Relationship Management (SRM): Erfolgreiche Kommunikation mit Lieferanten

Supplier Relationship Management (SRM) optimiert Lieferantenbeziehungen durch gezielte Kommunikation und regelmäßige Feedbackrunden. Dies verbessert die Qualität und Zuverlässigkeit der Lieferungen und vermeidet Fehler. Regelmäßige Treffen bieten zudem eine Plattform, um innovative Ideen der Lieferanten in unsere Prozesse zu integrieren.

Ein starkes Lieferantennetzwerk ist ein Wettbewerbsvorteil. Effektives SRM erhöht die Attraktivität unseres Unternehmens, ermöglicht bessere Konditionen und fördert die Effizienz, Innovationskraft sowie langfristige Stabilität und Erfolg des Unternehmens.

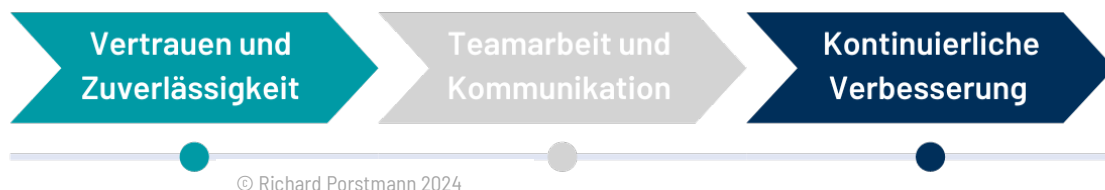


### Qualitätssicherung und Innovationsmanagement

Gemeinsame Qualitätsstandards und regelmäßige Eingangskontrollen stellen sicher, dass nur Materialien verwendet werden, die ein Mindestmaß an Qualität erfüllen. Nicht konforme Materialien werden zurückgeschickt. Dies sichert die Produktqualität und bietet Lieferanten wertvolles Feedback für Verbesserungen.

Die Innovationsfähigkeit eines Unternehmens hängt stark von der Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Entwicklungsabteilung ab. Durch die frühzeitige Einbindung des Einkaufs in Entwicklungsprojekte stellen wir sicher, dass neue Produkte innovativ, kosteneffizient und lieferantenunabhängig sind. Der Einkauf bringt Marktkenntnisse und Lieferantenkontakte ein, während die Entwicklungsabteilung technisches Know-how und kreative Ideen liefert. Diese Zusammenarbeit fördert die Innovationskraft des Unternehmens nachhaltig.

### Ein starkes internes und externes Netzwerk



Die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen dem Einkauf und den verschiedenen Abteilungen eines Unternehmens ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor des Unternehmens. Als Interim Manager im Einkauf sehe ich meine Aufgabe darin, diese Zusammenarbeit zu fördern und zu koordinieren, um so die Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu steigern. Durch eine integrative und proaktive Herangehensweise können wir gemeinsam Großes erreichen und das Unternehmen auf Erfolgskurs halten.

## Conclusions

- **Zusammenarbeit zwischen Einkauf und anderen Abteilungen:**

Die effektive Zusammenarbeit zwischen dem Einkauf und anderen Abteilungen wie Vertrieb und Operations ist entscheidend für den Erfolg eines Unternehmens. Diese Kooperation ermöglicht effiziente Prozesse, Kosteneinsparungen und erhöht letztlich den Unternehmensgewinn.

- **Bedeutung präziser Verkaufsprognosen:**

Ein präziser Forecast ist essenziell, um den Materialbedarf genau vorherzusagen, was zu verkürzten Lieferzeiten und besseren Konditionen führt. Dies optimiert die gesamte Lieferkette und stellt sicher, dass die richtigen Mengen zur richtigen Zeit zur Produktion und zum Kunden gelangen.

- **Sales & Operations Planning (S&OP):**

Die enge Zusammenarbeit zwischen Operations und Einkauf im Rahmen des S&OP ist wichtig, um Produktionspläne zu erstellen, die Kundenwünsche erfüllen und Lagerbestände minimieren. Dies verhindert Lieferengpässe und optimiert die Produktionsprozesse.

- **Supplier Relationship Management (SRM):**

Erfolgreiches SRM durch gezielte Kommunikation und regelmäßige Feedbackrunden optimiert die Lieferantenbeziehungen. Dies verbessert die Qualität und Zuverlässigkeit der Lieferungen, fördert innovative Ideen und erhöht die Effizienz sowie die langfristige Stabilität und Erfolg des Unternehmens.

- **Qualitätssicherung und Innovationsmanagement:**

Gemeinsame Qualitätsstandards und regelmäßige Eingangskontrollen sichern die Produktqualität, während die Innovationskraft des Unternehmens durch die Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Entwicklungsabteilung gesteigert wird. Dies ermöglicht die Entwicklung innovativer und kosteneffizienter Produkte.



### Richard Porstmann

Ich bin Interim Manager durch und durch. In jedem meiner Mandate steckt ein Teil an Beratung, Know-how, das ich mitbringe und an meine Auftraggeber transferiere. Als Global Citizen verstehe ich Zusammenhänge länder- und kulturübergreifend und versuche, unseren Planeten durch meine Entscheidungen nicht nur gerechter, sondern auch sicherer und nachhaltiger zu machen. Sicherlich ist es dabei vorteilhaft, dass ich selbst in Brasilien geboren und als Deutsch-Brasilianer in einem internationalen Umfeld, darunter Asien, Südamerika und Osteuropa, gelebt sowie auch an mehreren Produktionsstandorten gearbeitet habe.