



„Was wird vom Einkauf in der heutigen Krisen-Zeit und dann danach mehr denn je gefordert?“

Zunächst ein Blick auf die die wichtigsten Krisen mit Ihren fatalen Auswirkungen

- **Suezkanal-Sperrung**
- **Pandemie-Auswirkungen**
- **Ukraine-Krieg**
- **Sanktionen gegen Russland**
- **Look down in China**
- **Lieferkettenprobleme noch und noch**
- **Extreme Preiserhöhungen**
- **Freier Fall der Wirtschaftsindizes**



Was jetzt zu tun ist:

- ***Ruhe bewahren (!!!)***
- ***Agilität zeigen***
- ***Resilienz aufbauen und bewahren***
- ***Positives und strategisches Denken und Handeln an den Tag legen***

Also: Akute Krisenbewältigung!!



Was bedeutet das für den Einkauf

Ruhe bewahren,

***keine hektischen, unüberlegten Schritte gehen,
immer sachlich bleiben, keine negativen
Emotionen zeigen,***

***sich verstärkt mit allen Beteiligten intern und
extern absprechen (kommunizieren)***



Was ist eigentlich **Agilität**?

Agilität im Einkauf heißt, **aktiv, flexibel, eigenverantwortlich, anpassungsfähig** und **offen für ständige Verbesserungen** zu sein. Dazu **Transparenz** in seine Abläufe und Entscheidungen zu bringen.

Die vorgenannten Attribute sind auch wesentliche Merkmale einer funktionierenden Teamarbeit!

Dafür müssen **alle** an einem Unternehmen Beteiligten **offen sein für Neues, bremsende Strukturen lösen** und **verkrustete Hierarchien aufbrechen**.

Unter anderem: Operative Prozesse optimieren, besser sogar zu automatisieren, noch besser sie zu digitalisieren.

- **Einkaufsplattformen nutzen**
- **B2B, 1:1 Lösungen schaffen**
- **Über Portale beschaffen**
- **Partnerschaften suchen**
- **Einkaufskooperationen nutzen oder ins Leben rufen**
- **und vieles mehr**



Agilität fordert einen hohen **kommunikativen** Aufwand, ein herausragendes **Zeitmanagement** und benötigt dennoch eine klare **Dokumentation**. Hier sollte der Einkauf immer der „Treiber“ sein, also den „Hut aufhaben“!

Da ist auch sehr stark die Geschäftsführung gefordert!!



Was versteht man unter Resilienz?

Definition: Der Begriff Resilienz bezeichnet allgemein die Fähigkeit des Menschen, **außergewöhnliche Anforderungen und schwierige Situationen ohne negative Folgen für die psychische Gesundheit** zu bewältigen.

Eine **resiliente** Lieferkette bezeichnet im Rahmen des Supply-Chain-Managements die **Fähigkeit** angesichts von Veränderungen **fortzubestehen**, sich **anzupassen** oder sich zu **transformieren**.

*Das heißt also, die Akteure in der Lieferkette müssen jetzt ihr „Talent“ zur **Agilität** und **Resilienz** zeigen und sich den aktuellen Situationen **extrem schnell anpassen, selbst zu agieren, nicht nur zu reagieren***

*und **viel** mit den internen Stellen (Konstruktion, Produktion, Geschäftsführung!!) und externen Partner (Lieferanten, Vor-Lieferanten, Vor-Vor-Lieferanten und Dienstleister) über Lösungsmöglichkeiten **kommunizieren**.*



***Neue Beschaffungsweg gehen,
exzellentes Lieferanten-MM betreiben
enge Zusammenarbeit mit F&E / Konstruktion
zur Beeinflussung der einzusetzenden
Materialien, Teile und Aggregate und der
Kosten in der Produktentstehung
Warengruppen-Management schnellsten
aufbauen:***

***Baureihen (Plattformen) festlegen,
Teileanzahl verringern,
Mehrfach Teile-Verwendung,
C-Teil-MM, u.e.m.***

***Positives und strategisches Denken und
Handeln***



Positives und strategisches Denken und Handeln bedeutet,

die aufgetretenen oder auftretenden **Probleme** und **Leistungsstörungen** offensiv und in Ruhe zu **analysieren**,

in Kategorien zu bündeln,

dann zu gewichten,

und danach schnelle, praktikable **Lösungen** je Bündel unter den **strategischen** Notwendigkeiten, und so weit wie möglich auch schon zukunftsorientiert **zu finden**.



Was könnten die größten Stör-Kategorien sein?

- **Rohmaterial-Knappheit beim Lieferanten**
- **Generelle Lieferschwierigkeiten (Termin + Menge)**
- **Produktions-Engpässe hier und dort**
- **Personalknappheit hier und dort**
- **Transport-Schwierigkeiten**
- **Finanzielle Engpässe**

Reichliches Krisenpotential!

Tja und dann:

Weitere **große Herausforderungen** stehen ins Haus,

auch **dem Einkauf!**



Er muss den unaufhaltsamen **Megatrends** im Business gerecht werden:

Globalisierung >>> *mit größter Vorsicht, aber dennoch offensiv.*

Digitalisierung >>> mit hoher Schnelligkeit, aber mit Verstand:
Eigene Organisation/Prozesse
Entwicklung der Produkte,
Kundenprozesse
Die Lieferkette

Nachhaltigkeit >>> *Das Gebot der Stunde!
Mensch, Klima, Umwelt*

Ohne weiteren Kommentar



Gesundheit >>>>> *menschliche Ressourcen
nicht überstrapazieren,
Stress und oder Burn out –
Symptome immer beobachten
und rechtzeitig reagieren*

Demografischer

Wandel >>>>>>>> *Nachwuchs fördern,
Mitarbeiter in die
Karriere-Planung einbinden,
Aus- und Weiterbildung
anbieten, Anreize setzen.
Fördern **und** Fordern
(Eine elementare Führungsaufgabe)*



Fazit

Diese Mamut-Aufgabenstellungen sind **Mehr-Dimensional** und verlangen einem Einkäufer, erst recht einer Einkaufsleitung wirklich alles ab.

Der Einkauf steht mit an vorderster Stelle als Krisenmanager!

Aber wer seine Arbeitsleistung mit Sorgfalt, Fachwissen, Effizienz, Leidenschaft und auch ein wenig Liebe erbringt, wird ein **sehr erfolgreicher Einkaufsmanager, erst recht in Krisenzeiten!**

Viel, viel Erfolg!

Danke für Ihre Aufmerksamkeit.

Anselm Oßenkamp
Unternehmensberatung SEiM e.K.
Nettetal, den 28. Februar 2023

Sehr geehrte Damen und Herren,

**Ich freue mich Ihnen heute über nicht immer nur schöne Seite,
aber dennoch immer anspruchsvolle, facettenreiche und hoch interessante
Einkaufswelt im industriellen Umfeld berichten zu dürfen.**

**Die gerade hinter uns gebrachten Probleme und die erneuten, aktuellen
Schwierigkeiten in den nationalen und erst recht internationalen
Beschaffungsmärkten sind eine große Herausforderung für den Einkauf!**

**Haben wir heute zufällig auch Einkäufer im Auditorium?
Dann werden Sie uns ja im Anschluss bestätigen können, wie weit ich richtig
liege mit meinen Einschätzungen!**

Kommen wir zum Vortrag: