



Aktuelles

„Groß denken heißt, dass der nächste CEO ein Einkäufer ist“

Warum sollte nicht ein Einkäufer Chef eines Unternehmens sein? Und was bedarf es, um dies zu erreichen? Lesen Sie unser Interview mit Frank Sundermann, Geschäftsführer der Durch Denken Vorne Consult GmbH.

Herr Sundermann, bitte vervollständigen Sie: Denk ich an Einkäufer...

... denk ich an Empörung. Dies ist kein spezifisches Phänomen von Einkäufern, aber es ist der aktuelle Zeitgeist. Jeder hat immer etwas gegen was, aber keiner ist mehr für etwas und hängt sich rein.

Was ist denn etwas Spezifisches, was den Einkäufer von heute ausmacht?

Wenn wir einmal absehen von **fachlichen Qualifikationen**, dann ist es meiner Meinung nach die mangelnde Fantasie, auch „groß“ zu denken.

Und was heißt „groß“?

„Groß denken“ würde heißen, dass der nächste Geschäftsführer oder CEO aus dem Einkauf kommt. **Einkäufer** sind die im Unternehmen am besten vernetzten Personen. Sie haben mit den meisten Abteilungen zu tun, sind sowohl in den Auftragsabwicklungsprozess als auch in den Produktentstehungsprozess involviert, müssen technisch und kaufmännisch denken. Also, wer sonst wenn nicht der Einkauf?

Braucht es da nicht Leitfiguren, an denen man sich orientiert?

Absolut. Tim Cook war auch Einkäufer bevor er CEO von Apple wurde. Es geht also beim wertvollsten Unternehmen der Welt, warum dann nicht auch in einem guten mittelständischen Unternehmen.



„Tim Cook war auch Einkäufer bevor er CEO von Apple wurde. Es geht also beim wertvollsten Unternehmen der Welt, warum dann nicht auch in einem guten mittelständischen Unternehmen.“

Frank Sundermann, Durch Denken Vorne Consult GmbH

Aber was ist zu tun, damit auch der mittelständische Einkäufer das erreicht?

Natürlich steht nicht jeder Einkäufer für den Aufbruch, den ich hier anspreche. Aber lassen Sie uns konkret werden. Mein nächster CEO heißt Michael Stietz. Das ist keine Kunstfigur, sondern der aktuelle oberste Einkäufer in der Körber Gruppe. Ihm traue ich den Sprung an die Spitze zu.

Und was zeichnet Ihrer Meinung nach Herrn Stietz aus?

Lassen Sie mich das an einem Zitat von Herrn Stietz auf dem Procurement Summit im September diesen Jahres deutlich machen. Dort sagte er: „*Es ist nicht mehr procurement next, wir reden von procurement now, Digitalisierung ist heute, nicht morgen!*“ Das zeugt meiner Meinung nach davon, dass der Mann einen Willen und einen Plan hat, wie er seinen Einkauf nach vorne bringen will.

Und das ist Digitalisierung?

Genau, **Digitalisierung** ist ein wesentlicher Bestandteil. Es gibt inzwischen mit **E-Procurement**, KI Sourcing, RPA oder **Data Analytics** tolle Lösungen, die funktionieren und echten Nutzen stiften in Form von Prozessverbesserungen, Einsparungen oder qualitativ besseren Entscheidungen.

Einsparungen und Prozessverbesserungen sind klar, aber bessere Entscheidungen?

Wer sich mit **Künstlicher Intelligenz** beschäftigt hat, der wird vielleicht wie ich erkennen, dass es nicht um eine allwissende Instanz geht sondern um smarte Assistenzsysteme, die einen darauf hinweisen, welche Handlung vielleicht klüger wäre. Die zum Beispiel darauf aufmerksam machen, dass die verschiedenen Zeichnungsteile gar nicht bei den richtigen Lieferanten platziert sind, die bestimmte Teile sehr gut liefern können. Die KI kann Ihnen das heutzutage aufzeigen. Entscheiden und dies durchziehen muss immer noch der Einkäufer selbst. Und da hapert es noch manchmal.

Wo hapert es genau?

Zum einen daran, dass der Einkäufer die Bereitschaft mitbringt, sich diesen neuen Themen zu öffnen, also das **Change-Thema**. Zum anderen die Selbstsicherheit und die notwendige Chuzpe, die Verlagerung anzugehen, auch wenn andere Bereiche aus dem Unternehmen etwas dagegen haben. Ich führe seit über 15 Jahren Weiterbildungen durch und ich bin mir inzwischen nicht mehr sicher, ob „Warengruppenmanagement“ und „Global Sourcing“ die wichtigsten Trainings für einen Einkäufer sind oder „Rhetorik und Präsentation“ oder „Führen in der Matrix“.

Da verlangen Sie ja einiges von den Einkäufern.

Ich komme da immer ganz gerne auf das Lied „Imagine“ von John Lennon zu sprechen. Da heißt es im Refrain „I'm a dreamer“, und ich würde mit den Textzeilen antworten „But I'm not the only one / I hope some day you'll join us“. Denn das ist meine Intention. Dass wir unsere Vorstellungskraft statt für Empörung eher dafür nutzen, was wir noch alles im Einkauf anpacken wollen.

Herr Sundermann, wir danken für das Interview!



Frank Sundermann

Frank Sundermann ist geschäftsführender Gesellschafter der Unternehmensberatung Durch Denken Vorne Consult GmbH, die innovative Beratungsansätze bietet und Unternehmen bei der Digitalisierung im Einkauf unterstützt. Weitere Informationen finden Sie unter www.durchdenkenvorne.de.

Artikel teilen:



[Zurück zur Übersicht](#)