

TRANSFORMATION EINER INTERNATIONALEN EINKAUFSORGANISATION



Ausgangssituation

Ein international aufgestelltes Industrieunternehmen stand vor der Herausforderung, seinen Einkauf strategisch weiterzuentwickeln und international besser zu vernetzen. Die Einkaufsabteilung arbeitete operativ stabil – aber ohne klare strategische Ausrichtung, heterogene Prozesse und wenig bereichsübergreifende Koordination.



Methodik

Gemeinsam mit Kloepfel Schweiz wurde ein kontinuierliches Coaching- und Transformationsprogramm gestartet:

- Zwei strukturierte Workshop-Tage pro Monat mit Einkaufsteam & Führungskräften
- Rollout von kompakten, zweistündigen Trainingsmodulen (Warengruppenstrategien, Verhandlungsvorbereitung etc.)
- Entwicklung konkreter Maßnahmenpläne inkl. Umsetzung & Monitoring von Kennzahlen
- Einführung standortübergreifender Jour-Fixe und Prozessharmonisierung
- Entwicklung eines globalen „Playbooks“ für strategische Warengruppenführung



Ergebnisse & Kundennutzen



- Die Einkaufsabteilung wurde erfolgreich als strategischer Unternehmenspartner positioniert
- Internationale Abstimmung und Verantwortlichkeiten wurden klar geregelt
- Die Methodenkompetenz und Motivation des gesamten Einkaufsteams stieg spürbar
- Erste messbare Effizienzgewinne & Wirkung in Lieferantenverhandlungen bereits nach 4 Monaten