

BIP

Best in Procurement

Das Magazin für Manager in Einkauf und Logistik

www.bme.de · Ausgabe 4 · Juli/August 2014



Rote Karte für Korruption

TOP-Kennzahlen: Was der Einkauf leistet +++ André Rieu: Logistik gibt den Takt vor
+++ Packmittel: Kosten optimieren +++ Global Sourcing: Steigende Löhne in China
+++ Transportlogistik: Haftung bei Ladungssicherung +++ Travel-Einkauf: Erfolgsfaktor
Kommunikation +++ Elektronische Bestellsysteme: Service-Einkauf bei Wacker Chemie



Von der Vergabestelle zur strategischen Funktion

BERUFSBILD. Die Rolle des Einkäufers in öffentlichen Institutionen wandelt sich vom operativen „Erfüllungsgehilfen“ zum strategischen Prozessmanager. Dennoch müssen Einkäufer der öffentlichen Hand immer noch um eine positive Wahrnehmung durch Gesellschaft und Politik kämpfen. Der Einkauf kann allerdings selbst einiges für seinen Stellenwert tun und damit ein attraktives Berufsfeld bieten.

Der Auftrag öffentlicher Einkäufer besteht naturgemäß darin, bei der Beschaffung das optimale Preis-Leistungs-Verhältnis zu erzielen. Durch die wachsende Bedeutung von nachhaltigen und ökologischen Aspekten in der Gesellschaft haben moderne Verwaltungen und Institutionen darüber hinaus aber auch den gezielten Einkauf innovativer Produkte und Dienstleistun-

gen im Blick, um einen wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und ökologischen Nutzen zu generieren. Unterstützt wird diese Entwicklung durch die Neuregelung der EU-Richtlinie für öffentliche Vergaben, die Instrumente vorsieht wie Wirtschaftlichkeitsbetrachtung und Lebenszykluskosten, funktionale Leistungsbeschreibung, Zulassung und Wertung von Nebenangeboten, Verhandlungsverfahren und freihändige

Vergabe, wettbewerblicher Dialog sowie Innovationspartnerschaften, die eine innovative Beschaffung unterstützen.

Anforderungen an Qualifikation steigen.

Aber wenn der Einkauf strategische Prozesse planen und steuern soll, erweitert sich auch das Kompetenzprofil der öffentlichen Einkäufer: Das Berufsbild verändert sich. „Die gezielte Steuerung des Einkaufs wird sich messbar und positiv auf die Material- und Dienstleistungskosten auswirken. Daher wird die Ausbildung der Mitarbeiter für Einkaufsorganisationen immer wichtiger“, sagt Ansgar Roth, Leiter Einkauf und Materialwirtschaft der Stadtwerke Heidelberg. Denn mit der Komplexität des Einkaufsmanagements steigen auch die Anforderungen an die Verantwortlichen. Neben Fachwissen, Überzeugungs- und Durchsetzungsvermögen werden laut Roth Fähigkeiten wie Verhandlungsgeschick, Empathie und methodisches Wissen immer wichtiger. „Dazu bedarf es langjähriger Erfahrung. Nur die Ausbildung alleine reicht nicht aus“, betont der Einkaufsleiter.

Die wichtigste und wohl am deutlichsten spürbare Veränderung im Einkauf der öffentlichen Hand ist die kontinuierlich ansteigende betriebswirtschaftliche Kompetenz der Mitarbeiter. „Der wachsende Kostendruck und die zunehmende Prozessoptimierung bei der Beschaffung führen dazu, dass das betriebswirtschaftliche Know-how der Einkäufer überdurchschnittlich steigt“, sagt Roth.

Aus- und Weiterbildung ist entscheidend.

Die wachsenden Anforderungen an die Qualifikation der Einkäufer bestätigt Nicole Weiss, Gruppenleiterin Sachgüter-einkauf und Beschaffungssupport bei der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ), Eschborn: „Vor allem für die Beschaffung von Dienstleistungen, aber auch für die europaweite Ausschreibung von Sachgütern, ist ein hoher Bildungsstand erforderlich. Voraussetzungen sind ein Hochschulabschluss, sehr gute Englischkenntnisse und Verhandlungssicherheit.“ Grundsätzlich wird die Be-

schaffung der GIZ, die in 130 Ländern weltweit aktiv ist, über die Zentrale in Eschborn gesteuert. „Da die GIZ-Büros im Ausland allerdings Sachgüterbeschaffungen bis zu einem Wert von 20 000 Euro und Dienstleistungsbeschaffungen bis zu 50 000 Euro selbst durchführen können, bieten wir unseren Mitarbeitern über das GIZ-Fortbildungsprogramm ‚Fobi-online‘ ein umfangreiches Schulungsprogramm an“, sagt Weiss.

Doch in Sachen Weiterbildung hat die öffentliche Hand trotz der Vertiefung des Aufgabenspektrums noch einiges aufzuholen. Im Vergleich zu ihren Kollegen in der Privatwirtschaft kommen öffentliche Beschaffer nicht in den Genuss geeigneter Qualifizierungsprogramme außerhalb der rechtlichen Aspekte der öffentlichen Auftragsvergabe, obwohl sie eine im gleichen Maße verantwortungsvolle Aufgabe wahrzunehmen haben und deshalb auch dafür entwickelt werden sollten.

Attraktives Arbeitsumfeld bieten. Für viele öffentliche Auftraggeber ist das Akquirieren und vor allem Halten fähiger Einkäufer ein Problem, da Zusatzleistungen fehlen (zum Beispiel Firmenwagen auch zur privaten Nutzung) und die hier gezahlten Gehälter in der Regel

niedriger sind als die der Privatwirtschaft. „Gute Kräfte wollen natürlich marktgerecht verdienen. Wir versuchen, durch attraktive, flexible Arbeitsmodelle und gute Sozialleistungen, zum Bei-

„Ein Einkäufer braucht einen eigenmotivierten ‚Biss‘. Dienst nach Vorschrift ist nicht ausreichend.“

Ansgar Roth, Stadtwerke Heidelberg

spiel eine gute betriebliche Altersvorsorge, einen Ausgleich zu schaffen“, erklärt Roth. Der Vorteil der GIZ besteht in ihrer internationalen Ausrichtung, die für potenzielle Mitarbeiter reizvoll ist. „Die Bezahlung ist mit einem Jahreseinkommen von 32 000 Euro für Einsteiger bis zu 60 000 Euro für berufserfahrene, langjährige Mitarbeiter vielleicht auch etwas höher als bei klassi-

schen öffentlichen Auftraggebern“, so Weiss.

Erfolge intern vermarkten. Die Praxis zeigt, dass der Einkauf der öffentlichen Hand – trotz seiner zunehmenden Bedeutung für die Wertschöpfung – immer noch um die Wahrnehmung durch die Unternehmens- beziehungsweise Verwaltungsspitze kämpfen muss. „Oft wird der Einkauf deshalb von den Fachabteilungen zu spät in die Beschaffungsvorhaben eingebunden, so dass er nur noch reagieren, aber nicht agieren kann“, sagt Ansgar Roth. Dadurch würden auch Einsparpotenziale verspielt. Wichtig sei deshalb neben der Früheinbindung des Einkaufs, dass Beschaffungserfolge gemessen, dokumentiert und kommuniziert werden.

Die GIZ veröffentlicht seit 2012 auf ihrer Website einen jährlichen Beschaffungsbericht, der auch die Einkaufsstrategie abbildet. „Dadurch wird der Einkauf transparent und sichtbar und – auch im eigenen Haus – von der Unternehmensführung besser wahrgenommen. Immerhin hat sich das Einkaufsvolumen der GIZ in den vergangenen fünf Jahren auf jetzt rund 900 Millionen Euro verdoppelt“, sagt Weiss.

Bianka Blankenberg, BME

Das sind die Ziele unserer Kunden in 2014

Was auch immer Ihr Ziel im Einkaufscontrolling 2014 ist, mit uns erreichen Sie es

schneller in bester Qualität mit weniger Aufwand

Wie Sie das mit Software unterstützen können, zeigen wir Ihnen gerne in einer **kostenlosen Demonstration**

www.orpheus-it.com · info@orpheus-it.com

Orpheus