



Wir kennen
den Richtigen

CASE STUDY

**Interim Einkaufsleiter zur
massiven Kostensenkung bei einem
Unternehmen aus der Kunststofftechnik**

UNSER KUNDE

Unternehmen aus der Kunststofftechnik

Branche:	Kunststoff
Mitarbeiter:	ca. 160
Umsatz:	24 Mio €
Produkte:	Kunststoffteile, Baugruppen und Systeme für Unternehmen aus der Automobil- und Kunststoffindustrie
Einsatzort:	Nordrhein-Westfalen
Einsatzdauer:	4 Monate
Interim Manager:	Dr. Armin Leppert

Kurzbeschreibung

Der Kunde, ein mittelständisches Unternehmen aus dem Bereich Kunststofftechnik, entwickelt und produziert technisch sowie optisch hochwertige Kunststoffteile, Baugruppen und Systeme. Hochqualifizierte und motivierte Mitarbeiter sorgen für immer neue Innovationen und garantieren die erfolgreiche, termingerechte sowie wirtschaftliche Umsetzung der Projekte. Automatisierte Produktionsprozesse helfen dabei, kostengünstigste Lösungen für die Kunden aus der Automobil- und Konsumgüterindustrie zu finden.

Die Basis des langjährigen Geschäftserfolgs ist das Bestreben, von Beginn an die Kunden in den Entwicklungsprozess mit einzubinden. Schon in der Konzeptphase unterstützen die Ingenieure die komplexen Projekte beim sog. „Simultaneous Engineering“. Denn so profitieren die Kunden optimal von den Erfahrungen und Ideen sowie dem Kunststoff- und Montage-Know-how. Jede Entwicklung wird durch modernste Methoden wie FEM oder rheologische Berechnungen abgesichert. Von der Idee bis zum „Start of Production“ ist das Unternehmen ein zuverlässiger Systempartner und Full-Service-Supplier.

Ausgangssituation und Schlüsselaufgabe

Seitdem unser Kunde von einem Systemlieferanten gekauft worden war, gehörten beide Unternehmen derselben Unternehmensgruppe an. Nach einer ganzheitlichen Neuorganisation des mittelständischen, renommierten Kunststoffspritzgießers, im Zuge derer auch Projekte im Bereich der Produktion umgesetzt wurden, sollte nun auch der Einkauf – eine Schlüsselfunktion für die strategische Ausrichtung des Unternehmens – optimiert werden: Geplant war, die Position des Einkaufsleiters neu zu besetzen und einen Mangel in der Qualifikation und Führung der Mitarbeiter in diesem Bereich zu beseitigen.

Auf der Suche nach einer interimistischen Lösung wandte sich die Geschäftsführung an Bridge imp. Gesucht wurde eine Führungskraft, die die Leitung des Einkaufs übernehmen, das Team motivieren und Einsparungspotenziale in diesem Bereich identifizieren und umsetzen sollte. Mit dem Interim Manager Dr. Armin Leppert konnte die genau passende Persönlichkeit für die komplexe Herausforderung gefunden werden.



Interview Kunde: Frank Debusmann



Geschäftsführer des Unternehmens

>> Herr Dr. Leppert erwirtschaftete sehr beeindruckende Ergebnisse für unser Unternehmen. Wir haben ihn als Manager mit unternehmerischem Pioniergeist und einer raschen Erfassung auch komplexer Arbeitsabläufe kennengelernt. Jederzeit würden wir bei einem zukünftigen Bedarf wieder auf seine Unterstützung zurückgreifen. <<

>> Herr Debusmann, was hat Sie veranlasst, einen Interim Manager zu engagieren? <<

Wir suchten eine schnelle Lösung für die Funktion des Einkaufsleiters.

>> Was haben Sie sich von der Unterstützung durch eine externe Führungskraft erwartet? <<

In erster Linie ging es darum, in verschiedenen Bereichen wie Materialgruppen Granulate, Metalle und Gummiformteile sowie in den Bereichen Transportlösungen (Speditionen), Versicherungsleistungen und Energieversorgung Einsparungspotenziale bei den Einkaufskosten zu identifizieren und realisieren.

>> Warum fiel Ihre Wahl auf Herrn Dr. Leppert? <<

Herr Dr. Leppert beeindruckte uns mit seiner intensiven Beschaffungserfahrung, seinen umfassenden Kenntnissen in der Steuerung des Einkaufs – inklusive aller anfallenden Prozesse und des Supply Chain Managements – sowie mit seinem hervorragenden Netzwerk. Zudem verfügt er über umfassende interkulturelle Kompetenzen und ein großes Geschick im Umgang mit Lieferanten aus unterschiedlichen Ländern.

>> Was haben Sie an der Arbeit des Interim Managers besonders geschätzt? <<

Herr Dr. Leppert überzeugte als sehr engagierte, belastbare und umsetzungsstarke Fach- und Führungskraft. Seine Einsatzbereitschaft sowie seine Leistungsmotivation erlebten wir als überdurchschnittlich hoch. In Verhandlungen mit Lieferanten und involvierten Unternehmensbereichen – z. B. im Rahmen der Generierung von Kostenreduzierungsmöglichkeiten – bewies er große partnerschaftliche Orientierung, Effizienz und argumentative Überzeugungskraft. Herr Dr. Leppert

war immer bestens vorbereitet und handelte systematisch-analytisch durchdacht, ergebnis- und kostenbewusst. Wir haben ihn als einen Manager mit großem unternehmerischem Pioniergeist und einer raschen Erfassung auch komplexer Arbeitsabläufe kennengelernt. Sehr rasch integrierte er sich in unser Unternehmen und genoss große Anerkennung.

>> Welchen Nutzen brachte der Einsatz Herrn Dr. Lepperts für Ihr Unternehmen? <<

Herr Dr. Leppert erwirtschaftete für uns sehr beeindruckende Ergebnisse. Hervorzuheben ist hier besonders seine erreichte Realisierung eines Einsparungspotenzials von ca. 5 Prozent in Bezug auf das beeinflussbare Einkaufsvolumen – und das in nur vier Monaten. Er involvierte das Team in alle laufenden Prozesse und deligierte situations- und potenzialgerecht Verantwortung. Dadurch und durch die Förderung von Mitarbeiterideen motivierte er das Team zu besonders guten Leistungen und unterstützte nachhaltig die allgemeine Zusammenarbeit.

>> Würden Sie Herrn Dr. Leppert wieder engagieren und warum? <<

Ja, jederzeit würden wir bei zukünftigem Bedarf wieder auf seine Unterstützung zurückgreifen, denn wir waren mit seinen Leistungen und Erfolgen sehr zufrieden.

>> Herr Debusmann, vielen Dank für das Gespräch! <<

Interview Interim Manager: Dr. Armin Leppert



Diplom-Betriebswirt, geboren 1964

Profil: Umfangreiches Wissen beim Aufbau, Ablauf und in der Führung des Bereiches Supply Chain Management (mit Schwerpunkt internationaler strategischer Einkauf); interkulturelle Erfahrung im Lieferantenmanagement und Personalführung in Europa, Asien (Focus China) und USA; interdisziplinäre Führungsverantwortung innerhalb von Matrix- und Linienorganisationen.

>> Herr Dr. Leppert, was genau hat der Kunde von Ihrem Einsatz erwartet? <<

Die Aufgabenstellung lautete, sämtliche Materialgruppen auf Einsparungsmöglichkeiten zu untersuchen und das gefundene Potential umzusetzen. Desweiteren fiel es in meinen Verantwortungsbereich, die bestehenden Prozesse zu untersuchen und sie gegebenenfalls zu ändern.

>> Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend? <<

Das persönliche Engagement sowie mein umfangreiches Fachwissen machten den Einsatz zu einem erfolgreichen. Daneben vor allem auch mein umfangreiches Netzwerk, auf das ich bei Bedarf zurückgreifen kann, wie z. B. der Support durch den BME (Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik). Ich selbst bin Vorsitzender des Regionsvorstandes Bayreuth-Oberfranken (www.bme-region.de). Mit Benchmarks der einzelnen Materialgruppen konnten entsprechende Kennzahlen dargestellt werden.

>> Welchen konkreten Nutzen konnten Sie für Ihren Kunden bewirken? <<

Ich konnte bei einigen Materialgruppen die Kosten um bis zu 18 Prozent nachhaltig senken. Außerdem konnte durch eine gezielte Untersuchung des Bereiches Unternehmensversicherungen ein deutlich besserer Versicherungsschutz umgesetzt werden.

>> Wie zufrieden waren Sie mit der Zusammenarbeit mit Bridge imp? <<

Sehr zufrieden, denn die Betreuung und Abwicklung des Projektes war stets problemlos und hoch professionell.

>> Herr Dr. Leppert, vielen Dank für das Gespräch! <<