

KIE is the key!

Den Einsatz der Mitarbeiter im Einkauf optimal fördern

«Kollektive Intelligenz im Einkauf» (kurz KIE) ist der Schlüssel zum Erfolg in der Beschaffung. Das sagen die Consulting-Unternehmen DurchDenkenVorne und Forum Führung. Am Beispiel des deutschen Arbeitsmarktes im Einkauf zeigen sie auf, wie ein Unternehmen seine Mitarbeiter mit gezielten Massnahmen zu Mehrleistung motivieren kann, und beleuchten die wesentlichen Faktoren für einen hohen Grad an Mitarbeiter-Zufriedenheit.

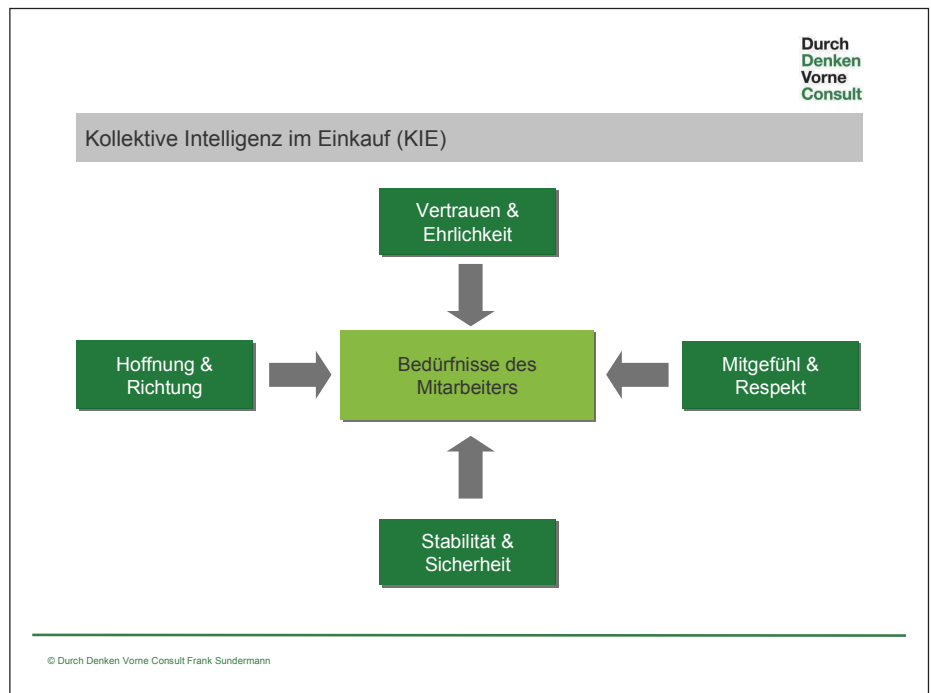
Das Engagement und die Motivation deutscher Arbeitnehmer ist laut einer Gallup-Umfrage 2009 unverändert niedrig – nur 11% der Beschäftigten setzen sich voll und ganz für den Arbeitgeber ein. «Insbesondere im Einkauf treffe ich häufig Mitarbeiter an, die ungewollt im Einkauf gelandet sind und emotionslos von 9 bis 17 Uhr ihre Bestellungen abwickeln», so die Erfahrung von Frank Sundermann, Gründer und Inhaber von Durch Denken Vorne Consult.

Dass dies das Unternehmen auch bares Geld kostet, sind sich die wenigsten bewusst. So leidet die Leistungsfähigkeit des Unternehmens unter unmotivierten Mitarbeitern, deren Einbussen von Gallup auf 92 bis 121 Milliarden Euro pro Jahr geschätzt werden.

Emotionale Bindung der Mitarbeiter erhöhen

«Mitarbeiter mit hoher emotionaler Bindung arbeiten produktiver und sind innovativer. Ziel muss es sein, den Anteil der emotional gebundenen Mitarbeiter zu erhöhen», weiss John Kayser aus seiner jahrelangen Erfahrung aus seinem Forum Führung zu berichten.

Basierend darauf haben sich Kayser und Sundermann mit ihren jeweiligen Erfahrungen über ein halbes Jahr intensiv



Kollektive Intelligenz im Einkauf KIE erhöht die Motivation der Angestellten.

zusammengesetzt, um ein durchgängiges und ganzheitliches Konzept zu erarbeiten, welches:

- praxisnah umsetzbar ist, unabhängig von der Unternehmensgrösse;
- professionelle Personalführung mit effizienten Methoden im Einkaufsmanagement verbindet;
- ein Business-Modell ist, das für den Auftraggeber ein Erfolgsversprechen beinhaltet.

«Kollektive Intelligenz im Einkauf» (kurz KIE) ist das Ergebnis dieses Prozesses und nach Meinung der beiden Herren auch der Schlüssel zum Erfolg.

Bevor in das eigentliche Vorgehen eingestiegen wird, ist es wichtig, zunächst die Zusammenhänge von Motivation und Leistung zu verstehen. Will man hohe Leistung und Innovation haben, so muss man (archaisch gedacht) die Bedürfnisse seiner Mitarbeiter befriedigen. Diese lassen sich in der Berufswelt an den vier Dimensionen «Vertrauen und Ehrlichkeit», «Mitgefühl und Respekt», «Stabilität und Sicherheit», «Hoffnung und Richtung» festmachen.

Mitarbeiter in die Verantwortung nehmen

Ziel des Managers ist es zum einen, diese Dimensionen dem Mitarbeiter entgegenzubringen und ihn zu führen. Hierzu hat er nur ein Instrument – sich selbst. Erfolgreiche Manager zelebrieren nicht ihr Ego, sondern umgeben sich mit hervorragenden Mitarbeitern und führen diese durch ihre Persönlichkeit. Diese ist authentisch nach aussen zu leben – eine Disziplin, die weder im Studium noch im späteren Berufsleben vermittelt wird.

Zum anderen müssen die Mitarbeiter in die Verantwortung genommen werden. Hierbei gilt es, nicht Einzelkämpfer à la Michael Douglas in «Wallstreet» auszubilden.

«Das Team ist der Star», lautet die Zielsetzung, wobei auch schon zwei Personen wie z.B. Einkäufer und Techniker ein erstklassiges Team sein können. Diese sind zu fordern, da ihr geistiges Potenzial mit Bestellungen schreiben bei Weitem nicht ausgeschöpft ist. Ihnen ist der Freiraum, aber auch die volle Verantwor-

tung für Erfolg und Misserfolg zu übergeben.

Diese Überlegungen sind von KIE in einem Top-Down-für das Management und einem Bottom-Up-Ansatz für die Mitarbeiter miteinander verbunden.



KIE als Schlüssel für eine enge emotionale Bindung der Mitarbeitenden an das Unternehmen.

Top Down
«Führen und gewinnen»

- Vermittlung von Führung durch Persönlichkeit
- 4-Augen-Gespräch mit Mitarbeitern zur Vermittlung der 4 Dimensionen
- 360-Grad-Coaching während der Miniprojektphase mit den Mitarbeitern
- Schaffung eines dauerhaften organisatorischen Rahmens für KIE

Bottom Up
«Fordern und gewinnen»

- Kick-Off- und Brainstorming-Workshops für Projektansätze
- Vermittlung von Methoden-Know-how zur Bewältigung der Projektansätze
- Aufsetzen von Mini-Projekten mit 100% Verantwortung bei den Mitarbeitern

- Ergebnisvorstellung vor der Geschäftsführung durch die Projektmitglieder (kein Berater, kein Chef)

«Dass die Kombination von Soft Skills und effizienten Werkzeugen erfolgreich ist, ist jedem klar. Wichtig ist, dass den Unternehmen ein Vorgehen gegeben wird, welches klar strukturiert und auch hinsichtlich Aufwand und Nutzen messbar ist. Hierfür stehen wir auch verbindlich mit unserem Namen», so Sundermann von Durch Denken Vorne Consult. Konkret heisst dies, dass KIE dem Kunden ein Erfolgsversprechen gibt, dass die Effekte aus dem Projekt mindestens das Doppelte des Beratungshonorars überschreiten. Ansonsten wird nur der halbe Tagessatz angesetzt. Beim dreifachen Ef-

fekt werden zwei Drittel angesetzt, bei Nichterreicherung ... usw.

«Unsere Erfahrungen zeigen, dass dies machbar ist. Denn: KIE is the key!»

Frank Sundermann



Frank Sundermann ist Gründer und Inhaber der Unternehmensberatung DurchDenkenVorne Consult, die innovative Beratungsansätze für das Beschaffungsmanagement und die Produktkostenoptimierung bietet. Hierbei nimmt das Zusammenspiel von Einkauf, Technik und Lieferant eine zentrale Position ein.

John Kayser



John Kaysers Expertise zum Thema Führung fusst auf einer Schulausbildung im Benediktinerkloster und zehn Jahre Erfahrung als Geschäftsführer und Unternehmer. Weiterhin ist er Initiator des Rheinischen FührungsColleg, eines Führungskräfte-Nachwuchsprogramms in NRW sowie Beirat des Industrie-Clubs Düsseldorf

i DurchDenkenVorne Consult
Frank Sundermann
40699 Erkrath
www.durchdenkenvorne.de



Freiformschmieden
Open-die Forging



Ringwalzen
Ring Rolling



Gesensschmieden
Drop Forging



Vorbearbeiten
Rough Machining



Fertigbearbeiten
Finish Machining

IMBACH & CIE AG Solutions in Metal

Stämpelfeld 9 | CH-6244 Nebikon Schweiz | T +41-62 748 44 44 | F +41-62 748 44 40 | www.imbach.com