



Persönliche Daten

Name: Rüdiger Hausbalk
Adresse: Ferdinand-Lentjes-Str. 22
D-39167 Hohe Börde, OT Wellen
Telefon: Festnetz: (+49) (0) 39206 / 51795
Mobil (+49) (0) 175 / 5734514
Fax: (+49) (0) 39206 / 55483
E-Mail: rhcmanagement@aol.com
Geburtsjahr: 1949
Stadt: Hamburg
Nationalität: Deutsch

Ausbildung:

1969 – 1970 Betriebswirtschaftslehre (FH)
Bildungsakademie: Kümmelbacher Hof, Heidelberg
1969 – 1970 Ausbildung zum Substituten
Kaufhof AG, Köln
1966 – 1968 Lehre als Einzelhandelskaufmann
Karstadt AG, Essen

Aktivitäten:

Seit 1990 Mitglied im BME – Bundesverband Materialwirtschaft und Einkauf e.V.

Sprachen:

Deutsch: Muttersprache
Englisch: verhandlungssicher
Französisch: gut

Leistungsschwerpunkte/Kernkompetenz:

- Bereichsleitung Einkauf und Materialwirtschaft: Nachweisbare Erfolge in Aufbau, Führung, umfangreicher Restrukturierung und Mitarbeitermotivation, Qualitäts-, Kosten-, Terminüberwachung
- Internationale Einkaufserfahrung: Sehr gute Kenntnisse der asiatischen (z.B. China, Taiwan, Korea und Japan) und osteuropäischen Beschaffungsmärkte
- Sehr gute Kenntnisse und Erfahrungen sowohl im strategischen als auch im operativen anspruchsvollen Industrie-einkauf, Bauleistungen, Technische Gebäudeausrüstung, HVAC
- EPC Lump Sum Contracts (Design, construction, delivery, assembling and acceptance test)
- > 5 Jahre Einkaufsprojekterfahrung in der Photovoltaik-Industrie
> 8 Jahre Einkaufs- und Projekterfahrung im Mining Equipment (Eisenerz- und Braunkohletagebau)
> 20 Jahre Einkaufserfahrung im Maschinenbau, technisch anspruchsvolle Komponenten und Baugruppen (z.B. Pumpen, Kompressoren, Motoren/Antriebstechnik, elektrotechnische Bauelemente), Fördertechnischer Anlagenbau, Chemieanlagen / internationales Projektgeschäft
- Betrachtung und Bewertung bereits bestehender sowie zu erwartender Einkaufs- und Nachfolgekosten (Total Cost of Ownership, Erstellung von Benchmarks und ABC-Analysen)
- Anspruchsvolle Preis- und Vertragsverhandlungen sowie Gestaltung und Abschluss komplexer Einzel- und Rahmenverträge sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene
- Umfassende Kenntnisse im Vertragsrecht (BGB, VOB, HOAI) und sehr gutes Verhandlungsgeschick
- Erfahrung im Aufbau und Optimierung von Lieferantennetzwerken / Lieferantenauswahl und -beurteilung / Lieferantenüberwachung
- Entwicklung und Umsetzung von Beschaffungs- und Verhandlungsstrategien
Ergebnis: Identifizierung und Umsetzung von signifikanten Einsparpotenzialen
- Bindung und Weiterentwicklung von Lieferanten und Optimierung der Vertragsverhältnisse
- Erfahrung im Projekt- und Lieferantenmanagement / Matrix Organisationen
- Entwicklung von Warengruppenstrategien (Transparenz-, Strategie- und Umsetzungsphase)
- Betriebswirtschaftlicher Background mit ausgeprägtem technischen Verständnis (>30 Jahre Industrieerfahrung)
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Gute SAP-Kenntnisse (R/3 MM), Microsoft-Anwendungen (Word, Excel, PowerPoint, Outlook)
- Gute Teamfähigkeit und soziale Kompetenz / Erfahrung in multi-kulturellen Teams
- "Hands-on" Mentalität
- Fähigkeit, Veränderungsprozesse aktiv und konsequent voranzutreiben und zu begleiten, Prozess- und Strukturanpassungen durchzusetzen – Mitarbeiter überzeugen
- Hohes Verantwortungs- und Kostenbewusstsein / Einkaufs- und Projektcontrolling
- Zielorientiert und verhandlungssicher / ausgeprägte strukturierte Arbeitsweise
- Bereitschaft zur Übernahme von Personal- / Budgetverantwortung
- Internationale Reisebereitschaft

Seit 01/2003: Freiberuflicher Interim Manager im gehobenen industriellen Umfeld

Interim/Projektmanagement:

„Interim Manager Transformation Einkauf“, EnBW Energie Baden-Württemberg AG, Karlsruhe

Beschreibung:	Börsennotiertes Energieversorgungsunternehmen mit Sitz in Karlsruhe
Mandatstitel:	Interim Manager „Transformation Einkauf“
Mitarbeiter:	>20.000
Projekt:	Procurement Optimization – Umsetzung eines Roland-Berger-Konzeptes: „Transformation Einkauf“: <ul style="list-style-type: none">- Erarbeitung und Implementierung von Warengruppenstrategien (z.B. unter Einsatz von KRAJIK-Matrix und SWOT-Analysen)- Ausarbeitung und Umsetzung von Kostensenkungsprojekten (TCO)- Coaching von Mitarbeitern auf fachlicher und persönlicher Ebene- Stärkung der crossfunktionalen Zusammenarbeit (Einkauf/Fachbereich)- Begleitung und Umsetzung komplexer Veränderungsprozesse- Outsourcing von diversen Leistungen
Dauer:	6 Monate: 04/2015 bis 09/2015

“Direktor Einkauf / Supply Chain Management“ Prokurist und Mitglied der Geschäftsleitung Mitteldeutsche Braunkohlengesellschaft mbH (MIBRAG), Zeitz (Sachsen-Anhalt)

Beschreibung:	Hoch technisiertes Bergbauunternehmen mit einem Fördervolumen von etwa 20 Millionen Tonnen Rohbraunkohle pro Jahr. Kerngeschäft bilden die Förderung und der Verkauf von Rohbraunkohle; zwei Tagebaue: Profen und Vereinigtes Schleenhain; drei eigene Kraftwerke sowie ein Braunkohleveredelungsbetrieb und diverse Windkraftanlagen.
Mandatstitel:	Interim Manager „Direktor Einkauf / Materialwesen“
Mitarbeiter:	ca. 3.000 (Unternehmensgruppe)
Projekt:	Bereichsleitung mit Budget- und Personalverantwortung: <ul style="list-style-type: none">- Einkaufsvolumen >180 Mio. €: Mining Equipment, Investitionen, Leistungen- Fachliche und disziplinarische Führung von 33 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern- Umsetzung eines ATKearney-Konzeptes: „Procurement Optimization“- Einkaufs- und Prozessoptimierung in der Materialwirtschaft- Supply Chain Management, Logistik-, Fuhrpark- und Bestandsoptimierung- Strategischer Ausbau des Lieferantenportfolios- Realisierung von signifikanten Einsparpotentialen („Savings“)- Verhandlung und Abschluss bedeutsamer Liefer- und Leistungsverträge- Einarbeitung eines festen Stelleninhabers
Dauer:	11/2012 bis 12/2014

“Manager Strategic Purchasing“, CONERGY SolarModule GmbH, Frankfurt (Oder)

Beschreibung:	Hersteller von Solarmodulen
Mandatstitel:	Interim Manager “Strategic Purchasing”
Mitarbeiter:	ca. 375
Projekt:	Strategischer Einkauf, Restrukturierung, Vertragsrückabwicklung
Dauer:	3 Monate: 06/2012 bis 08/2012

“Manager Strategic Procurement”, SOVELLO GmbH, Bitterfeld-Wolfen

Beschreibung:	Integrierter Hersteller von Solarwafern, Solarzellen und Solarmodulen mit einer Produktionskapazität von 180MW
Mandatstitel:	Interim Manager „Strategical Procurement“
EK-Volumen:	ca. 35 Mio. €
Mitarbeiter:	ca. 1.250
Projekt:	Übernahme der Einkaufs-, und Teilprojektverantwortung für den Ausbau der Produktionskapazität von 180 MW auf 250 MW (Projekt: „SOVELLO 300“); Beschaffung von TGA-Leistungen (Technische Gebäudeausrüstung) und Chemieanlagen; Vertragsmanagement (VOB und BGB, HOAI)
Dauer	4 Monate: 03/2012 bis 06/2012

“Contracting & Procurement Manager”, AVANCIS GmbH & Co. KG, Torgau und München

Beschreibung:	Internationales Unternehmen zur Projektierung, der Errichtung und dem Betreiben von Photovoltaikfabriken in Deutschland und Asien
Mandatstitel:	Lead Buyer/Teilprojektleiter: Global Sourcing für das Joint-Venture: Saint-Gobain / AVANCIS / Hyundai Heavy Industries: FAB3: 100MW-Solarmodulfabrik in Ochang, Korea
EK-Volumen:	>100 Mio. €
Mitarbeiter:	450
Projekt:	Übernahme der strategischen Einkaufs-/Teilprojektverantwortung für mehrere Produktionsprozesse (komplexer Systemeinkauf, Maschinen, Chemische Anlagen, Anlagenkomponenten); Aufbau und Pflege einer globalen Beschaffungsstruktur; strategische Entwicklung von Lieferanten- und Warengruppenstrategien; aktive Mitgestaltung beim Aufbau eines multi-kulturellen Projektteams im Zusammenhang des neu gegründeten Joint-Ventures mit Hyundai Heavy Industries in Korea; Unterstützung des koreanischen Einkaufsteams; Einarbeitung eines festen Stelleninhabers
Ergebnis:	Erfolgreiche Koordinierung der Procurement-Aktivitäten im deutsch-koreanischen Projektteam; signifikante Einsparungen im Einkauf
Dauer:	20 Monate: 05/2010 bis 12/2011

“Contracting & Procurement Manager”, AVANCIS GmbH & Co. KG, Torgau und München

Beschreibung:	Internationales Unternehmen zur Projektierung, der Errichtung und dem Betreiben von Photovoltaikfabriken in Deutschland (100% Saint-Gobain)
Mandatstitel:	Lead Buyer/Teilprojektleiter: Übernahme der strategischen Einkaufsverantwortung für mehrere Produktionsprozesse (komplexer Systemeinkauf, Maschinen, Anlagenkomponenten) sowie diverser Bauleistungen inklusiv Haustechnik für eine 100MW-Solarmodulfabrik in Torgau
EK-Volumen:	>100 Mio. €
Mitarbeiter:	275

Manager Profil: Rüdiger Hausbalk

Projekt:	Beschaffung mehrerer Produktionsprozesse (komplexer Systemeinkauf, Maschinen, Anlagenkomponenten) sowie diverser Bauleistungen inkl. Haustechnik) für FAB2: 100MW-Solarmodulfabrik in Torgau ; Beschaffung von Betriebsmitteln; Erschließung von Synergieeffekten für FAB1 und FAB2
Ergebnis:	Budget- und termingerechter Projektabschluss; signifikante Kosteneinsparungen
Dauer:	13 Monate: 04/2009 bis 04/2010

“Contracting & Procurement Manager”, AVANCIS GmbH & Co. KG, Torgau und München

Beschreibung:	Internationales Unternehmen zur Projektierung, der Errichtung und dem Betreiben von Photovoltaikfabriken in Deutschland (100% Saint-Gobain)
Mandatstitel:	Optimierung der Procurement-Performance in Vorbereitung für die Investitionsfreigabe einer geplanten FAB2: 100MW-Photovoltaikfabrik
Mitarbeiter:	140
Projekt:	Umsetzung maßgeblicher “CAPEX-DOWN” Aktivitäten (“Cost-Cutting”) u.a. unter Einbeziehung des Bereiches “Research & Development” (z.B. Substitution von Werkstoffen, Reduzierung von Redundanzen, Asia-Sourcing); Durchführung globaler Marktbeobachtung, mit dem Ziel alternative Anbieter zur Verbesserung von Wirtschaftlichkeit und Leistungsfähigkeit zu finden; Betrachtung und Bewertung bestehender Einkaufs- und Nachfolgekosten (Total Cost of Ownership)
Ergebnis:	Signifikante Kosten- und Budgetreduzierung Resultat: Investitionsfreigabe für zweite 100MW-Fabrik
Dauer:	18 Monate: 11/2007 bis 03/2009

„Procurement Manager“, AVANCIS GmbH, München

Beschreibung:	Start-up Unternehmen zur Errichtung einer ersten 20MW-Photovoltaikfabrik in Torgau (Joint-Venture: 50% Shell-Renewable Energies und 50% Saint-Gobain Konzern in Frankreich)
Mandatstitel:	Projektleitung: Auf- und Ausbau einer strukturierten Einkaufsorganisation in einem Start-up Unternehmens; intensive Recherche nach geeigneten Lieferanten; Aufbau einer geeigneten Lieferantenstruktur: Von Pilotlinie in München in 1. Produktionsfabrik in Torgau
EK-Volumen:	>50 Mio. €
Mitarbeiter:	55
Projekt:	Übernahme der strategischen Einkaufsverantwortung für mehrere Produktionsprozesse (komplexer Systemeinkauf, Maschinen, Anlagenkomponenten) sowie diverser Bauleistungen inklusiv Haustechnik und Betriebsmittel für FAB1: 20MW-Solarmodulfabrik in Torgau ; Einführung geordneter Einkaufsprozesse
Ergebnis:	Budget- und termingerechter Projektabschluss
Dauer:	12 Monate: 11/2006 bis 10/2007

“Commodity Manager Corporate Procurement”, GROHE AG, Hemer

Beschreibung:	Internationaler Hersteller von Wasserarmaturen für den privaten und gewerblichen Bereich (Privat Equity Firm: TPC) Maßgebliche Mitwirkung bei der einkaufsseitigen Umsetzung einer McKinsey-Studie zur Restrukturierung und Neuausrichtung des Unternehmens
Mitarbeiter:	>5.000
Umsatz:	>900 Mio. €
Projekt:	Strategische und operative Leitung einer Commodity: Entwicklung von Warengruppen- und Lieferantenstrategien; Einführung strategischer Beschaffungskonzepte; aktive Beschaffungsmarktforschung; globales Projektmanagement; Koordination der Aktivitäten innerhalb der globalen Beschaffungsorganisation; Steuerung und Überwachung von Outsourcing – Aktivitäten: Verlagerung kompletter Produktionslinien nach China, Thailand, Indien, Südost-Europa); Einarbeitung eines festen Stelleninhabers
Ergebnis:	Erfüllung der Planzahlen
Dauer:	6 Monate: 03/2006 bis 08/2006

„Projektleiter Material-Management“, WELGER Maschinenfabrik GmbH, Wolfenbüttel

Beschreibung:	Internationaler Hersteller von Landmaschinen
Mandatstitel:	Auf- und Ausbau eines internationalen Beschaffungsmanagements, Prozessoptimierung der materialwirtschaftlichen Abläufe, Einkaufsoptimierung mit dem Ziel der nachhaltigen Senkung der Material- und Logistikkosten, Reduzierung der Fertigungstiefe durch Produktionsverlagerung in das (osteuropäische) Ausland, sowie die Mitwirkung bei der Erstellung eines logistischen Konzeptes für die Ersatzteilbevorratung.
Mitarbeiter:	330
Umsatz:	58 Mio. €
Projekt:	Einführung eines modernen Einkaufsmanagements, Reduzierung der Lieferantenzahl, verstärkter Abschluss von Rahmenverträgen, professionelles Vertragsmanagement, Einführung eines Lieferantenbewertungssystems, konsequente Nutzung des vorhandenen EDV-Systems, maßgebliche Reduzierung des Materialkosten-Anteils an den Finalprodukten durch die Erschließung neuer Beschaffungsmärkte („global sourcing“) Auswahl, Qualifizierung und Auditierung (ISO 9001) von Lieferanten im In- und Ausland, wesentliche Reduzierung von „Fehlteilen“ und dadurch verbesserte Auslastung der vorhandenen Produktionskapazitäten, Verbesserung des Bestandsmanagements, Vorbereitung sinnvoller „Make-or-Buy“ Entscheidungen, Einführung von Wertanalyse-Teams, spürbare Erhöhung des Servicegrades im Ersatzteilgeschäft, Verfassung eines praktikablen Einkaufshandbuches, Einführung von Zielvereinbarungen für Mitarbeiter.
Ergebnis:	Durch die Umsetzung der beschriebenen Maßnahmen konnte die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens auf nationalen und internationalen Märkte entscheidend verbessert werden
Dauer:	18 Monate: 09/2004 bis 03/2006

„Projektleiter Einkauf“, Sandvik Mining and Construction Supply GmbH, Schöppenstedt

Beschreibung:	Konzerngebundenes Produktionsunternehmen zur Herstellung mechanischer und hydraulischer Komponenten in Niedersachsen
Mandatstitel:	Erstellung einer Potenzialanalyse zur Optimierung des Einkaufswesens
Mitarbeiter:	165
Umsatz:	30 Mio. €
Projekt:	Erstellung einer Potenzialanalyse zur Optimierung des Einkaufswesens und Ausbau des bereits begonnenen „Supply Chain Managements“; Aufbau eines internationalen Einkaufs, Restrukturierung des Bereiches Beschaffung in einen „operativen“ und „strategischen“ Einkauf; umfangreiche Einleitung von Maßnahmen zur Kostenreduzierung.
Ergebnis:	Wesentliche Verbesserung der gesamten Einkaufsorganisation und dadurch verstärkte Nutzung von Einkaufsvorteilen, die das operative Betriebsergebnis schon nach kurzer Zeit spürbar verbesserten. Nachverhandlung wesentlicher Einkaufsverträge, Schulung der Einkaufsmitarbeiter, Erstellung von Zielvorgaben.
Dauer:	8 Monate: 11/2003 bis 06/2004

„Projektleiter Einkauf / Materialwirtschaft“ (Geheimhaltungsvereinbarung)

Beschreibung:	Konzerngebundenes Produktionsunternehmen zur Herstellung elektromechanischer Komponenten der Fördertechnik in Niedersachsen
Mandatstitel:	Erstellung einer Potenzialanalyse
Mitarbeiter:	250
Umsatz:	50 Mio. €
Projekt:	Erstellung von Restrukturierungsvorschlägen für den Bereich „Einkauf/Materialwirtschaft“ mit dem Ziel der Effizienzsteigerung.
Ergebnis:	Erfolgreiche Erledigung der gestellten Aufgaben, Vorstellung und Übergabe der gewünschten Analysen und Vorschläge an die geschäftsführenden Gesellschafter.
Dauer:	2 Monate: 09/2003 bis 10/2003

„Management Consultant“, ANATEC GmbH, Kolkwitz

Beschreibung:	Hersteller von Online Laser-Messtechnik für Schüttgüter
Mandatstitel:	Management Beratung
Mitarbeiter:	50
Umsatz:	20 Mio. €
Projekt:	Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit auf nationalen und internationalen Märkten; Einkaufsoptimierung; „Supply Chain Management“; Prozessoptimierung; internationales Vertragsmanagement und Projektentwicklung; Marketing- und Vertriebsunterstützung

Manager Profil: Rüdiger Hausbalk

(Exportanbahnung); Einleitung und Unterstützung von Sanierungsmaßnahmen

Ergebnis: Erfolgreicher Projektabschluss

Dauer: 6 Monate: 01/2003 bis 06/2003

1971 – 2002: Managementenerfahrung in der Linie

Beruflicher Werdegang:

1992 – 2002

FAM – Magdeburger Förderanlagen und Baumaschinen GmbH, Magdeburg (www.fam.de)

(Internationaler Anlagenbau: Schütt- und Stückgutfördertechnik, Umsatz 110 Mio. €, 720 MA)

Bereichsleiter Materialwirtschaft / Mitglied der Geschäftsleitung und Prokurist

Personalverantwortung für 15 Mitarbeiter
Einkaufsvolumen über 50 Mio. €

- Erfolgreiche Restrukturierung und Führung einer Abteilung „Einkauf / Materialwirtschaft“ in einem Unternehmen in den Neuen Bundesländern
- Aufbau und Einführung: „Internationaler strategischer Einkauf“ (Global Sourcing)
- „Local Content“ bei internationalen Projekte (VR-China, VR-Vietnam, Saudi-Arabien, Tschechien, u.v.a.)
- Einführung von „Supply Chain Management“
- Termingerechte und erfolgreiche Einführung von SAP R/3 im Bereich Einkauf/Materialwirtschaft (Modul MM)
- Verhandlung und Abschluss von bedeutenden Liefer- und Dienstleistungsverträgen auf nationaler und internationaler Ebene (z.B. auch Energie),
- kompletter Systemeinkauf
- Einkauf von Bauleistungen
- Großinvestitionen: z.B. Einkauf einer kompletten Farbgebungstechnologie (Lackieranlagen zur Nasskonservierung von Groß- und Kleinteilen sowie einer halbautomatischen Pulverbeschichtungsanlage)
- Lieferantenaudits (DIN EN ISO 9001) im In- und Ausland
- Wertanalyse mit Lieferanten, Mitwirkung bei der Standardisierung von Kaufteilen und Komponenten, „Outsourcing“ – Entscheidungen, Inventurverantwortung

1997 – 1998 Gründung einer Tochterfirma in Tschechien (**FAM-CZ, Prag**) zur Abwicklung eines Großauftrages der Automobilindustrie (SKODA) in Mlada Boleslav (Auftraggeber: VW in Wolfsburg).

Als Prokurist von FAM-CZ hatte ich auch die Gesamtverantwortung für die qualitäts- und termingerechte Projektanbahnung: = Auswahl, Auditierung und Überwachung lokaler Lieferanten in enger Zusammenarbeit und Abstimmung mit QM-Ingenieuren von VW und SKODA

1988 – 1992 Firmengruppe Mittelman Armaturen GmbH & Co. KG und Henssger Karabinerhaken GmbH, Wülfrath

Fertigungsunternehmen mit 4 Produktparten:

- 1) Schwerarmaturen für die Gas- und Wasserversorgung (Gussteile GGG)
- 2) Sicherheitsprogramm: Persönliche Schutzausrüstungen
- 3) Kleinteilewaren (insbesondere Karabinerhaken)

4) Industrietechnik: Bearbeitung von Guss-, Press- und Schmiedestücken für die KFZ- und KFZ-Zulieferindustrie sowie Fertigung von einbaufertigen Komponenten (wie z.B. Vergaser und Einspritzpumpen)

Umsatz: 85 Mio. DM, 300 Mitarbeiter

Leiter Gesamteinkauf

Personalverantwortung für 7 Mitarbeiter

Einkaufsvolumen: 40 Mio. DM

Koordinierung sämtlicher Einkaufsaktivitäten unter besonderer Beachtung/Überwachung wirtschaftlicher Bestellgrößen, methodischer Erschließung neuer Beschaffungsmärkte (insbesondere in China, Taiwan und Osteuropa), Restrukturierung und Kostensenkung

1983 – 1988 Valcommerce, Le Sentier (Schweiz)

Import / Export von technischen Neuheiten

(Persönliche Schutzausrüstung / Sicherheitstechnik)

Geschäftsführer

Import aus Fernost / Export in verschiedene Länder Europas und Verkauf in der Schweiz

1979 – 1983 Heinemann – Electric (Europe) SA, Le Lieu (Schweiz)

Hersteller von Relais und Mikro-Schaltern vorwiegend für die Computerindustrie mit 200 Mitarbeitern

„Responsable des achats“ (Einkaufsleiter)

Personalverantwortung für 5 Mitarbeiter

Einkaufsvolumen: 14 Mio. SFR

Verantwortlich für den Gesamteinkauf, wie z.B.:

- Feinwerk-, Feinmechanik- und Elektrotechnik
- Kunststoffspritzteile
- Werkzeuge und Werkzeugmaschinen
- Mess- und Regeltechnik
- Hilfs- und Betriebsstoffe

Materialdisposition, Einkauf in Europa und Übersee (USA und Südafrika), Stücklistenauflösung, Terminverfolgung, Zollabwicklung, Transportorganisation, Kalkulation, Aufbereitung und Aktualisierung der Computerdaten, Inventurverantwortung

1972 – 1978 Bong Mining Company, Monrovia (Liberia/Westafrika)

Eisenerzmine mit multinationaler Belegschaft, 3.500 MA

(Tochtergesellschaft des damaligen Thyssen-Konzerns)

Commodity Group Leader / General Storekeeper

Personalverantwortung: 10 Mitarbeiter

Budgetverantwortung: 2,4 Mill. US-\$

Zu verantwortende Warengruppe:

- Ersatzteile für den Tagebau
- Treib- und Schmierstoffe
- Elektromaterialien und Werkzeuge

Bedarfsermittlung, lokaler Einkauf, Bestellauslösung über Einkaufsabteilungen in Deutschland, Italien und USA, Wareneingangskontrolle, Lagerung, Ausgabe, Inventur, Wiederbeschaffung, Aufbereitung und Aktualisierung von materialorientierten Computerdaten, Zollabwicklung, Beschaffung von Einfuhrlicenzen

1971 – 1972 Kaufhof AG, Substitut