

1 Tag im „Einkauf“

- 8.10 *Ankunft.* Solange der PC noch hochfährt trifft man schon die ersten Kollegen beim Kaffee holen in der Coffee Corner. Los geht's.
- 8.20 *Durchsicht der ersten E-Mails.* Unsere Geschäftspartner sind weltweit ansässig, daher gehen auch über Nacht einige Mitteilungen bei uns ein. Darunter ist auch die langersehnte Antwort eines neuen Lieferanten! Nach den üblichen Formalitäten steht der zukünftigen Zusammenarbeit nichts mehr im Wege.
- 9.02 *Anruf eines Lieferanten.* Die Ware hat am Vortag sein Lager verlassen und wird spätestens morgen bei uns eingehen. Fantastisch, dies wird sofort unserem Vertrieb mitgeteilt und die entsprechenden Liefertermine können nun im SAP vorgezogen werden.
- 9.15 *Ein Lieferant möchte Preise neu aushandeln.* Mit einem Blick ins Handelsblatt verschaffen wir uns einen schnellen Überblick über die weltweite Währungs- und Rohstoffpreisentwicklung.
- 9.37 *Kurze Aufregung!* Eine dringend erwartete Ware hängt im Zoll fest! Der Lieferant sendet uns erneut alle nötigen Zollpapiere, die direkt an die zuständigen Kollegen weitergeleitet werden. Glück gehabt! Die Ware wird termingerecht ankommen.
- 10.00 *Teammeeeting.* Jeder berichtet über die Geschehnisse der letzten Tage und wir analysieren die Einkaufs- und Beschaffungseckdaten des vergangenen Monats. Das bedeutet jede Menge Kennzahlen. Zum Abschluss präsentiert eine Kollegin das neue Tool zur Analyse des Lagerbestandes.
- 11.05 *Ein Kollege aus dem Vertrieb stürmt durch die Tür herein.* Ein Artikel ist einfach viel zu teuer, also analysieren wir das Problem: Marktpreisrecherche, Wettbewerbsvergleiche, Kundenzielpreis – da ist der Einkauf gefragt! Morgen kommt der Lieferant zu uns ins Haus, da wird dieser Punkt gleich mit durchgesprochen.
- 11.38 *Kurzer Besuch bei den Kollegen aus dem Produktmanagement.* Zwei Angebote für eine Produktneuaufnahme liegen nun endlich vor. Nun müssen wir überprüfen, ob die Materialien auch die gleichen sind.
- 12.02 *Mittagspause.* Wie schnell die Zeit vergeht! Bei einem gemeinsamen Mittagessen mit den Kollegen werden die Kraftreserven mit Linsen und Spätzle wieder neu aufgetankt.



November 2012

1 Tag im „Einkauf“

13.05 *Anruf aus dem Vertrieb.* „Wann kommt der Filter?“ – Zum Glück hat uns der Lieferant gestern informiert, dass die Ware Ende der Woche bei uns ist! „Wann kommen die Vakuumpumpen?“ – Da müssen wir leider erst den Lieferanten kontaktieren.

13.10 *Nachfragen der Liefertermine bei unserem Lieferanten.*
Er wird diese prüfen und meldet sich spätestens morgen früh.

13.20 *Vorbereiten des morgigen Lieferantengesprächs.* Alle Zahlen, Daten und Fakten werden in einer Präsentation zusammengetragen.

14.30 *Kurzes Meeting.* Kurzfristig muss noch das Produktmanagement mit zu dem Termin eingeladen werden, da es auch um zahlreiche Neuentwicklungen gehen wird. Außerdem müssen die zu hohen Preise vom Vormittag noch auf die Agenda, damit der Vertrieb zeitnah eine Info bzgl. einer möglichen Preisänderung erhält.

15.04 *Prüfen, Planen, Bestellen!* Jetzt werden die gängigsten Artikel jeder Produktgruppe überprüft. Aktueller Lagerbestand, offene Bestellungen, Kundenaufträge – alles muss analysiert werden und bei Bedarf werden sofort die neuen Bestellungen platziert.

15.33 *Der Telefonhörer glüht!* „Hat der Lieferant sich schon wegen einem besseren Preis gemeldet?“ „Können wir für einen Kunden ein spezielles Ventil beschaffen?“ „Bei der Sendung fehlt der Lieferschein.“ „Ist der Investitionsantrag für die neuen Werkzeuge schon durch?“

15.50 *Nervennahrung!* Das Leben ist wie eine Schachtel Pralinen, man weiß nie was man bekommt. Zeit für eine Runde Schokolade!

16.20 *Telefonkonferenz* mit unseren Tochtergesellschaften in Brasilien und Frankreich. Es wird über Bedarfsbündelungen innerhalb der Motor Service Gruppe diskutiert. Regionenspezifische Besonderheiten dürfen dabei nicht außer Acht gelassen werden.

17.05 *Der Ablagestapel* auf dem Schreibtisch bekommt die nötige Aufmerksamkeit!

17.50 *Zahlreiche neue Emails im Posteingang.* Dazu war heut leider viel zu wenig Zeit. Aber jetzt wird es etwas ruhiger und zumindest die dringendsten Anliegen können noch beantwortet werden.

18.15 *Ende eines produktiven Tages.* Wir sind schon gespannt auf den Lieferanten morgen. Aber jetzt ist erst einmal Feierabend.

