

Zeitzeugen

Friedhelm Wagner

Herr Wagner, Sie sind Leiter der Klöckner Global Sourcing (KGS), die für den weltweiten Einkauf von Klöckner & Co zuständig ist. Was war der Grund für die Gründung der Gesellschaft vor zwei Jahren?

Der weltweite Einkauf (Global Sourcing) ist heute fundamentaler Bestandteil einer marktorientierten Beschaffungspolitik. Wir erleben zur Zeit gerade in Europa und Osteuropa eine große Konzentration auf der Herstellerseite. Da gilt es Abhängigkeiten zu vermeiden. Die Erweiterung der Lieferantenbasis im Sinne der Wettbewerbsfähigkeit ist daher ein zentraler Grund, warum Global Sourcing oben auf der Prioritätenliste steht. Zudem wollen wir Synergien freisetzen, indem wir das Einkaufsvolumen der Gruppe stärker bündeln. Ganz stark im Fokus steht schließlich der Direkteinkauf bei den Werken. Der Aufbau von strategischen Partnerschaften auf internationaler Ebene ist für unser Unternehmen ein wichtiger Meilenstein im Lieferanten-Management.

Wie muss man sich diese strategischen Partnerschaften vorstellen?

Die Landesgesellschaften haben vereinzelt ihren Bedarf schon früher in den sogenannten Drittländern außerhalb Europas und Osteuropas gedeckt. Dabei haben sie über Trading-Gesellschaften eingekauft, ohne dass der Lieferant wusste, wohin das Material geht. Wir gehen nun einen völlig neuen Weg, indem wir direkten Kontakt mit Werken in Asien und Lateinamerika aufnehmen, wobei wir langfristige Lieferbeziehungen anstreben. Wir treten also aus der Anonymität heraus und sagen: Wir sind Multi-Metal-Distribution-Partner; wir sind vom Einkaufsvolumen der größte werkunabhängige Händler Europas und insofern auch für viele asiatische oder südamerikanische Werke attraktiv.

Welche Vorteile bringt die zentrale Beschaffung bei den Werken?

Durch langfristige, zuverlässige Partnerschaften mit verschiedenen Werken erhoffen wir uns auch in Zeiten von Materialknappheit in Europa eine stärkere Unterstützung in der Lieferbereitschaft der Werke im Drittlandsbereich bei gleichzeitiger Reduzierung des Versorgungsrisikos. Durch eine Diversifikation in der strategischen Beschaffung einerseits und eine Bündelung unserer Mengen im Einkauf andererseits können wir uns im Wettbewerb konkurrenzfähig behaupten.

Wird der zentrale Einkauf künftig den gesamten Bedarf von Klöckner & Co decken?

Nein. Die KGS wird nur in den Drittländern aktiv. Das europäische und osteuropäische Geschäft werden die Einkaufsabteilungen der verschiedenen Landesgesellschaften weiter selbst tätigen. Warum? Weil die meisten Werke in diesem Raum durch eigene Vertretungen vor Ort aufgestellt sind. Viele unserer Landesgesellschaften haben über die Jahre wertvolle Kontakte und Lieferbeziehungen zu diesen Herstellern aufgebaut, die weiter gepflegt werden sollen. Allerdings unterstützen wir die Auslandstöchter beim strategischen Einkauf, denn wir verstehen uns auch als Servicegesellschaft für die Klöckner-Gruppe.

„Wir bringen Menschen zusammen.“



Friedhelm Wagner leitet seit 2004 die neu gegründete Klöckner Global Sourcing GmbH. Zuvor war er fast 30 Jahre bei der ThyssenKrupp-Gruppe beschäftigt, davon 17 Jahre im Ausland. Wagner war sowohl im Einkauf als auch im Vertrieb in Führungspositionen tätig. Zuletzt war er Mitglied des Vorstands der ThyssenKrupp Schulte GmbH in Düsseldorf.

Wie sieht die Unterstützung der Auslandstöchter aus?

Wir helfen zum Beispiel bei der Produkt -und Lieferantensuche auf internationaler Ebene, begleiten die Einkäufer der Auslandstöchter von Fall zu Fall bei schwierigen Reklamationsverhandlungen, vereinbaren Jahresmengenziele auf Basis bestehender strategischer Partnerschaften mit den west- und osteuropäischen Stahlwerken, um unser Gruppeninteresse zu wahren und hervorzuheben. Wir organisieren „GPSC Meetings“ (Global Purchasing & Stock Committee) mit den Chefeinkäufern unserer europäischen und nordamerikanischen Gesellschaften. Zudem haben wir europäische Arbeitsgruppen für die Hauptprodukte, die wir einkaufen, eingerichtet.

Was haben Sie sich für die Zukunft vorgenommen?

An erster Stelle steht der Einkauf in den Drittländern, wo wir nach der kürzlich durchgeführten Anschubphase im zweiten Halbjahr 2006 mit der Umsetzung beginnen. Darüber hinaus wollen wir uns weiter als Gruppe vernetzen. Wir haben heute schon ein sehr gutes System, mit dem wir uns untereinander über Preisentwicklungen informieren. Über die Planungen der einzelnen Landesgesellschaften hinaus gibt es auch eine Europaplanung und wir wollen die Planung für die Drittländereinkäufe weiter vorantreiben. Zudem will die KGS einen einheitlichen europäischen Artikelstamm einrichten, damit die Landesgesellschaften über einheitliche Artikelnummern lagerübergreifend zusammenarbeiten können. Schließlich wollen wir den Vertrieb noch stärker einbeziehen, denn ein zeitnahe und direkter Informationsaustausch zwischen Einkauf und Verkauf über Marktentwicklungen, Materialverfügbarkeiten und Preise ist enorm wichtig.



Dann ist die KGS über ihre operative Tätigkeit hinaus auch eine Art Informationsbörse?

Ja, wir sind auch ein Informationstool. Wir bringen Menschen zusammen in der Klöckner-Gruppe: die Einkäufer untereinander, Einkäufer und Lieferanten, Einkäufer und Verkäufer. Denn wir wollen übergreifend zusammenarbeiten und übergreifend informieren, um uns hinsichtlich der Produkte und Lieferanten besser aufzustellen oder um zum Vorteil aller gemeinsam Lösungen zu finden. Darin sehe ich auch die Zukunft des Einkaufs – indem wir Synergien freisetzen durch Kommunikation, bereit sind zum Wissenstransfer und Mengen bündeln innerhalb unserer Gruppe.