

Qualifizierung: Das Einkäufer-Intervall-Training verspricht Erfolg Mit Hilfe der Salami-Taktik zum Master of Purchasing

Eine neue Methode der Einkäuferschulung: Das Fachwissen wird nicht auf einen Schlag vermittelt, sondern in gut verdaulichen Portionen.

Szene aus dem Arbeitsalltag. Ein fiktives Gespräch zwischen einem Einkaufsleiter und dessen Mitarbeiter, der gerade von einer dreitägigen Einkaufsschulung zurückkommt:

"Nun, wie ist es gewesen?", will der Einkaufsleiter wissen. "Ganz gut", meint der Mitarbeiter und ergänzt: "Ein paar neue Dinge haben wir im Seminar erfahren." Mit den Worten, "Versuchen Sie, möglichst viel umzusetzen", schickt der Einkaufsleiter den Mitarbeiter an seinen Arbeitsplatz zurück.

Der Mitarbeiter geht in sein Büro und stellt mit Erschrecken fest, wieviel Schriftverkehr sich auf seinem Schreibtisch in den drei Tagen angesammelt hat: Post, Protokolle, interne Rundschreiben und, und, und. Ein Kollege weist ihn darauf hin, dass bereits dutzende Personen auf seinen Rückruf warten und es ein Problem mit Lieferung X gibt. Was macht der Einkäufer? Er setzt Prioritäten - schliesslich muss das Tagesgeschäft laufen - und kümmert sich um die Termine und Aufgaben.

Die Hektik des Alltags frisst die guten Vorsätze aus dem Weiterbildungsseminar. Dass der Chef seinen Mitarbeiter auf ein Seminar schickte, um möglichst viel für das Unternehmen zu gewinnen und bereit war, dafür Geld auszugeben, spielt nun kaum noch eine Rolle.



Die Umsetzungsquote des neugelernten Fachwissens liegt bei einem Stufenseminar höher als bei herkömmlichen Kompaktschulungen (Bild: Archiv Industrieanzeiger)

Eine empirische Untersuchung ergab: Nur etwa 20 % der Inhalte werden bei Kompaktseminaren, also Fortbildungen, die an einem Stück durchgezogen werden, umgesetzt. Der Rest geht im Tagesgeschäft verloren. Dieses geringe Kosten-Nutzen-Verhältnis kann nicht zufrieden stellen und ist verbesserungswürdig.

Eine Lösung könnte ein sogenanntes Intervall-Training sein. Hier findet die Qualifizierungsmaßnahme über mehrere Einzeltage mit Treffen im Abstand von zwei Wochen statt. Das Wissen wird so stufenweise vermittelt

anstatt die Teilnehmer mit Inhalten zu überschwemmen.

Die Umsetzungsquote der vermittelten Ideen liegt bei einem Stufenseminar wesentlich höher als bei herkömmlichen. Statt der sonst üblichen Kompaktseminare wird das Einkäufer-Intervall-Training der MGS, Aschaffenburg, in sechs abgeschlossenen Trainingseinheiten durchgeführt. Dem Teilnehmer wird das Gesamtwissen in kleinen Portionen vermittelt, wobei zwischendurch die direkte Umsetzung in der Praxis erfolgt.

Die Vorteile:

- Stufenweise Vermittlung des Wissens.
- Training-on-the-Job: Die Ideen können sofort in die Praxis umgesetzt werden.
- An den regelmäßigen Treffen können Probleme gelöst und Anregungen gegeben werden.

- Hausaufgaben bis zum nächsten Treffen erfordern von den Teilnehmern die Auseinandersetzung mit dem Thema - auch im Unternehmen und während des Tagesgeschäfts.
- Die regelmäßigen Wiederholungen der Schwerpunkte fördert das Verständnis und den Umsetzungswillen.
- Die eintägigen Einheiten haben den Vorteil, dass Chaos auf dem Schreibtisch vermieden wird.
- Zur Beendigung der Ausbildung erfolgt die Anfertigung einer Diplomarbeit mit Abschluss "Master of Purchasing".

Die Inhalte umfassen sämtliche Themen, die der operative und strategische Einkäufer im täglichen Geschäft braucht. Dabei geht es weniger um dispositive Aufgaben, sondern vielmehr um Möglichkeiten, wettbewerbsfähige Preise zu erzielen. Deswegen konzentriert sich das Einkäufer-Intervall-Training auf die Schwerpunkte:

- Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung,
- Die erfolgreiche Verhandlungsführung und
- Selbstmanagement für den Einkäufer.

Im Durchschnitt aller Industrieunternehmen fallen 50 % der betrieblichen Kosten in der Beschaffung an. Eine Reduzierung dieses Kostenblocks hat somit direkte Auswirkungen auf den Unternehmensgewinn.

Eine Untersuchung ergab - bei einer Ausgangssituation von 3 % Rendite vor Steuern - dass bei einer Senkung der Beschaffungskosten um 5 % der Gewinn fast verdoppelt werden kann. Dieser Herausforderung müssen sich alle Abteilungen im Unternehmen stellen, um den langfristigen Erfolg zu sichern.

Matthias Grossmann ist Geschäftsführer der MGS - Training und Beratung für den Einkauf, Aschaffenburg