

## Neues Kerkhoff-Buch: Agenda für den Einkauf in der Zukunft

Düsseldorf, 1. November 2009 – **Die Einkaufswelt wird auf den Kopf gestellt: Haben bisher Produktion und Vertrieb den Einkauf damit beauftragt, die Bauteile für die zuvor neu erdachten Produkte zu bestellen, kommt nun die Herstellungsidee aus dem Einkauf heraus. Die Lieferketten (Supply Chains) werden zukünftig nicht mehr nur nach Kostentreibern, sondern vor allem nach Innovationspotenzial durchleuchtet. Dies ist einer der vier wichtigsten Zukunftstrends, die das neue Buch „Einkaufsagenda 2020: Beschaffung in der Zukunft“ von Gerd Kerkhoff und seinem Team, veröffentlicht im Wiley-Verlag, beschreibt.**

„Um wirklich alle Potenziale aus dem Einkauf schöpfen zu können, ist es erforderlich, auch das Morgen und Übermorgen in seine Entscheidungen mit einzubeziehen“, sagt Dr. Thomas Ludwig, Vorstandsvorsitzender von Klöckner & Co. SE und Kommentator des Buches. Darum haben Kerkhoff, sechs Partner von Kerkhoff Consulting und der Personalberater und Trainer Stephan Penning auf Basis ihrer langjährigen Erfahrung die Disziplinen Einkauf und Supply-Chain-Management (SCM) dahingehend untersucht, welche Entwicklungen bis zum Jahr 2020 zu erwarten sind. Begleitet wurden sie in dieser Analyse von Prof. Dr. Wolfgang Stölzle, Inhaber des Lehrstuhls für Logistikmanagement der renommierten Schweizer Universität St. Gallen und Verfasser des Vorwortes zum Buch.

Kerkhoff und seine Mannschaft sehen vier große Trends, welche die Einkaufslandschaft verändern werden. 1. Trend: Der Einkauf wird eine zentrale Steuerungsfunktion in Unter-

**Was bringt die  
Einkaufs-Zukunft?**

**Einkauf wird Steuerungsfunktion**

nehmen einnehmen – und nicht mehr fünftes Rad am Wagen sein. „Früher hat der Einkauf erst angefangen zu arbeiten, wenn das Produktdesign bereits abgeschlossen und die Vermarktung eines neues Produktes bereits beschlossen war“, sagt Gerd Kerkhoff. „Damit wird es bald vorbei sein. Die Automobilindustrie hat es in den vergangenen Jahren vorgemacht, wie man aus seinem SCM hervorragendes Innovationspotenzial entwickeln kann. Nicht nur Kosten, auch gute Ideen müssen Einkäufer der Zukunft erkennen!“ Der ehemalige Daimler-Vorstand und Präsident des Verbands des Automobilindustrie, Prof. Dr. Bernd Gottschalk, hat diesen Trend klar erkannt: „Einkaufsorientierte Unternehmensführung wird immer wichtiger.“

Nach einer Umfrage von Kerkhoff Consulting halten im August 2009 noch 61 Prozent der Einkaufsmanager „Green Procurement“ (Grüne Beschaffung) für ein Modewort – und verkennen damit einen Zukunftstrend, der nicht mehr aufzuhalten ist. Dies ist der zweite große Trend der „Einkaufsagenda 2020“. Einkäufer werden zukünftig Produkte nicht nur nach dem Dreieck Preis, Qualität und Service bewerten, sondern dies zu einem Viereck erweitern, in dem Nachhaltigkeit ein wichtiges Bewertungskriterium wird. Einkäufer werden zu Umwelt-Managern, die sicherstellen müssen, dass Öko-Label nicht aufgrund von Problemen in der SCM verwehrt werden.

„Die Frage, die sich Unternehmen stellen müssen: Habe ich die richtigen und vor allem genug Leute, welche dieser neuen Welt gerecht werden?“, fragt Personalberater Stephan Penning. Aufgrund der demografischen Entwicklung und der in der Vergangenheit eher mangelhaften Ausbildung von Einkäufern ist ein Paradigmenwechsel in der Per-

**Nachhaltigkeit als  
Bewertungskriterium**

**Bedarf bestimmt  
zukünftig HR-Politik**

sonalpolitik zu erwarten: Es ist nicht mehr die Vakanz, die das Wirken von Personalabteilungen leitet, sondern der künftige Bedarf. Der dritte Megatrend. Künftig bemühen sich Unternehmen im Rahmen eines Relationship Managements nicht nur verstärkt um ihre Kunden, sondern vor allem auch um ihre ehemaligen, aktuellen und zukünftigen Mitarbeiter. Aufgrund der geringen Personaldecke im Bereich Einkauf werden Unternehmen stärker darauf abstellen, eigene junge Fachkräfte auszubilden. „Dazu wird es zu einer Verlagerung des Bewertungsmaßstabes in Richtung „Potential“ anstelle von „Kompetenz“ kommen“, sagt Penning. Der vierte Trend schließlich ist durch die Wirtschafts- und Finanzkrise noch einmal verstärkt worden: Einkäufer müssen sich immer mehr Gedanken über Risikomanagement machen. Oligopolbildungen auf den Lieferantenmärkten, plötzliche Insolvenzen von Lieferanten und politische Rahmenbedingungen können dazu führen, dass die Belieferung mit wichtigen Produkten sehr kurzfristig eingestellt werden muss und die eigenen Bänder plötzlich still stehen. SC-Manager von Morgen müssen nicht nur darauf achten, den richtigen Lieferanten auszuwählen – sondern selbst eine Auswahl seitens der Lieferanten bestehen. Dies erfordert die Einführung eines sensiblen Risikomanagements, welches Versorgungssicherheit herstellt – auch bei dem Ausfall eines wichtigen Lieferanten.

Das Buch „Einkaufsagenda 2020: Beschaffung in der Zukunft“ erscheint im Wiley Verlag unter der ISBN-Nummer 978-3-527-50501-2 und ist ab dem **12. November 2009** im Buchhandel für 39,90 Euro erhältlich. Rezensionsexemplare sind kostenlos unter [c.pfeiffer@kerkhoff-consulting.com](mailto:c.pfeiffer@kerkhoff-consulting.com) zu beziehen.

**Einkäufer werden zu  
Risikomanagern**

### **Über Kerkhoff Consulting**

Kerkhoff Consulting ist eine der führenden Beratungsgesellschaften für Einkauf und Beschaffung. 2009 ist Kerkhoff Consulting mit dem Titel „Hidden Champion des Beratungsmarktes“ ausgezeichnet worden (Prof. Dr. Dietmar Fink). In den Disziplinen Einkauf und Beschaffung ist Kerkhoff Consulting bei deutschen Geschäftsführern und Vorständen der präferierte Ansprechpartner.

Die Unternehmensberatung mit 215 Mitarbeitern hat ihren Hauptsitz in Düsseldorf und ist weltweit in acht Ländern vertreten. Kerkhoff Consulting berät vor allem Kunden aus dem Mittelstand, aber auch aus Konzernen und in der Öffentlichen Hand. Die Projekte von Kerkhoff Consulting zeichnen sich durch ihre hohe Umsetzungsorientierung aus: Die Arbeit der Berater endet nicht bei der Präsentation eines Konzeptes, sondern erst dann, wenn dieses vollständig beim Kunden implementiert worden ist.

[www.kerkhoff-consulting.com](http://www.kerkhoff-consulting.com)

### **Pressekontakt**

Kerkhoff Consulting GmbH  
Christian Pfeiffer  
Pressesprecher

Tel.: +49 (0)211 / 62 180 61- 148  
c.pfeiffer@kerkhoff-consulting.com