

# Einkauf

**Bereichsleitung:**  
Andreas Bergmann

Die zentrale Einkaufsabteilung im Unternehmen Rudolf Fritz wurde 2015 gegründet. Das Umsatzwachstum der vorangegangenen Jahre hatte das Einkaufsvolumen enorm ansteigen lassen, und auch die äußeren Entwicklungen und Rahmenbedingungen forderten eine Veränderung: Wo Rahmenverträge und Bonusvereinbarungen immer bestimmender werden, lohnt es sich, Verhandlungen und Wissen in eine Hand zu geben und zu bündeln. „Indem wir alle laufenden und zukünftigen Projekte im Blick haben, können wir Synergieeffekte nutzen, die letztlich unserem Unternehmen zugutekommen“, stellt Einkaufsleiter Andreas Bergmann fest. Da im Einkaufsprozess nicht nur kaufmännisches Know-how von Bedeutung ist, sondern auch das technische Wissen eine große Rolle spielt, kann ein optimales Ergebnis nur erzeugt werden, wenn Projektleitung, Kalkulation und Einkauf Hand in Hand zusammenarbeiten, ist er überzeugt. Ein schöner Nebeneffekt: Die Abteilungen kommunizieren miteinander, was wiederum Stärken bündelt und sie effektiv nutzbar macht. Im Zeitalter der Digitalisierung läuft die Kommunikation – wie natürlich die Bestellprozesse – auf einer gemeinsamen elektronischen Basis. Einkaufshistorien, Auswertungen und Bestellverfolgungen können im gesamten Unternehmen Rudolf Fritz abgerufen und weiterverarbeitet werden.

„Ein Schiff im Hafen ist sicher. Aber dafür werden Schiffe nicht gebaut.“ Nach diesem Motto sollen in Zukunft die Prozesse immer weiter entwickelt und gelebt werden – denn besser werden kann man immer, findet Andreas Bergmann.



> Wenn man einen Prozess ändert und es funktioniert anschließend, dann fühlt man sich wie in der Champions League. <

## Andreas Bergmann

### Einkaufsleiter

Wenn man nichts macht, passiert nichts.

Andreas Bergmann kam als Projekteinkäufer zu Rudolf Fritz, heute ist er als Einkaufsleiter für ganz Deutschland zuständig. Als gelernter Elektriker und Großhandelskaufmann mit 20 Jahren Erfahrung kennt er sich mit Material und Lieferanten, mit Qualität und Preisen bestens aus. Seine Aufgaben als Einkaufsleiter sieht er in der Kommunikation innerhalb und außerhalb der Organisation, in der Strukturierung von Abläufen, der Zentralisierung von Aufgaben und der Bündelung des Einkaufsvolumens.

„Ein Einkaufsleiter ist nur so gut wie das Team, das hinter ihm steht“, weiß er. „Gut funktionierende Teams entwickeln effiziente Kooperations- und Arbeitsroutinen. Man kennt sich und versteht sich. Alle wissen, was erwartet wird. Aus Routinen entsteht eine neue Kompetenz: die Fähigkeit, sich selbst zu steuern und zu organisieren.“ Und: Es sind Ideen gefragt, wie man Projekte kaufmännisch, technisch und organisatorisch so strukturieren kann, dass es passt. Auch Fehler kommen vor in einem solchen Wandel, aber solange man daraus lernt, haben sie für Andreas Bergmann ihr Gutes – negatives Denken ist ihm fremd. Er hält es lieber mit Henry Fords Erkenntnis: „Hindernisse sind diese furchterregenden Sachen, die du dann siehst, wenn du dein Ziel aus den Augen verlierst.“

de Teams entwickeln effiziente Kooperations- und Arbeitsroutinen. Man kennt sich und versteht sich. Alle wissen, was erwartet wird. Aus Routinen entsteht eine neue Kompetenz: die Fähigkeit, sich selbst zu steuern und zu organisieren.“ Und: Es sind Ideen gefragt, wie man Projekte kaufmännisch, technisch und organisatorisch so strukturieren kann, dass es passt. Auch Fehler kommen vor in einem solchen Wandel, aber solange man daraus lernt, haben sie für Andreas Bergmann ihr Gutes – negatives Denken ist ihm fremd. Er hält es lieber mit Henry Fords Erkenntnis: „Hindernisse sind diese furchterregenden Sachen, die du dann siehst, wenn du dein Ziel aus den Augen verlierst.“



> Einkäufer kann man an Zahlen messen wie Stürmer an Toren. <

**Marcel Konzock Stellvertretender Bereichsleiter**  
– macht innerhalb der Elevion Gruppe Karriere

Verhandeln liegt ihm, Zahlen sind sein Ding, und er ist ehrgeizig. Nach der kaufmännischen Ausbildung und dem Betriebswirtschaftsstudium suchte Marcel Konzock außerhalb der Elevion Gruppe neue Herausforderungen. Nach drei Jahren kehrte er mit viel Inspiration und Elan in die Gruppe zurück – diesmal zu Rudolf Fritz.



**Das Team** – würde Einkauf nie mit Shopping verwechseln

Saskia Neubauer, Marcel Konzock, Andreas Bergmann, Katerina Kontsioti, Günther Denk, Levent Dükel

> Ich finde es klasse, dass wir immer weiter wachsen – so lernt man immer wieder etwas Neues. <

Katerina Kontsioti, Assistentin

> Das Projektgeschäft ist anonym geworden – umso wichtiger ist es, dass man miteinander redet. <

**Frank Schier ERP-Support**  
– bringt „Streit“ ins gesamte Unternehmen

Bei ihm laufen die Fäden zusammen, wenn es um Kalkulation und Einkaufspreise, Lagerbestellungen und Warenwirtschaft, Reporting und Controlling geht – Frank Schier ist Herr des ERP-Systems mit Namen Streit. Er pflegt die Datenbank und kümmert sich darum, dass die User mit Streit gut zurechtkommen. So ist garantiert, dass kein Tag wie der andere ist. Frank Schier ist gelernter Elektriker – entschied sich aber schnell für eine Umschulung zum Industriekaufmann. Als solcher landete er wiederum in der Elektrobranche und kam schließlich als Projektkaufmann zu Rudolf Fritz. Heute ist er Einzelkämpfer in Sachen Streit und dadurch im ganzen Unternehmen vernetzt.

