

Der Einkauf ist zu wenig sexy

Wandel. Einst waren sie nur Jäger des niedrigsten Preises und haben dabei die Erde fast umrundet. Heute sind Einkäufer oft Außenminister der Betriebe, doch wenige wissen das.

KARIN ZAUNER

SALZBURG (SN). Groschenklauber und Ärmelschoner. Dieses Image haftet Einkäufern in Betrieben an. Nicht zu Unrecht, wenn man von früheren Zeiten ausgeht, aber völlig falsch, wenn man die Bedeutung der Einkäufer in modernen Unternehmen betrachtet. Dennoch benötigen Österreichs Betriebe oft mehrere Monate, um Posten im Einkauf besetzen zu können. „Wir bräuchten wieder einen López“, sagt Gerhard Wierer, Einkaufschef des Feuerwehrausrüsters **Rosenbauer**, der auch Vorsitzender des Forums Einkauf im Österreichischen Produktivitäts- und Wirtschaftlichkeits-Zentrum (**ÖPWZ**) ist.



Es mangelt an der Ausbildung.

Gerhard Wierer,
Einkaufsmanager

Bild: SN

Mit López meint er den spanischen Manager José Ignacio López de Arriortúa, der unter anderem im Volkswagen-Konzern für seine kompromisslose, harte Verhandlungstaktik gegenüber den Zulieferern berüchtigt war. Nicht dass Wierer dessen unerbittliche Vorgangsweise besonders schätzen würde, aber der Beruf brauche in der Öffentlichkeit Vorbilder, sagt er. Denn die jungen Menschen dächten sehr wohl an Karrieren im Marketing, Vertrieb oder Finanzmanagement, aber



Bild: SN/FRANCK BOSTON - FOTOLIA

Einkäufer zu finden ist schwierig.

nicht im Einkauf. Das hängt in Österreich auch damit zusammen, dass es kaum gezielte Ausbildungen an Fachhochschulen oder Universitäten gibt. Ein Manko, wie viele Unternehmer meinen.

Dabei haben Einkäufer immer öfter strategische Funktionen in Unternehmen. Sie verantworten

je nach Branche bis zu 80 Prozent der Kosten in einem Betrieb. Doch sie sind längst nicht mehr nur jene, die weltweit den niedrigsten Preis für Teile oder Produkte suchen, sie sind Informationslieferanten für Entwicklungen, Innovationen und Ideen in anderen Bereichen und Ländern.

Anders gesagt sind sie oft die Manager für Außenbeziehungen.

Derzeit findet ein Wandel statt. Bei der Suche nach dem niedrigsten Preis schoben sich die Einkäufer immer weiter Richtung Osten. Nachdem ihm ein Einkäufer eines anderen Unternehmens auf einem Flughafen erklärt habe, China sei nun viel zu teuer, er gehe jetzt nach Laos oder Vietnam, „habe ich ihm gesagt, irgendwann bleibt euch nur mehr der Mond übrig“, erzählt Wierer.

Unternehmen, die nicht nur auf den Preis schauen, haben es heute besser. Sie haben zwar in den vergangenen Jahren nicht die kleinsten Preise bekommen, sind aber heute nicht so sehr von Kostenexplosionen aufgrund der höheren Löhne in China betroffen. Eine Umsatzrendite von mehr als 30 Prozent, wie sie Apple hat, ist nur zu erzielen, wenn der Konzern um billigstes Geld einkauft und fertigt sowie die Produkte im Rest der Welt teuer verkauft. Doch was ist die Alternative? „Man kann versuchen, die Produkte einfacher zu machen oder dem Lieferanten helfen, effizienter zu werden“, erklärt Wierer. Bei beiden Prozessen können Einkäufer eine wichtige Rolle spielen. Rosenbauer zum Beispiel stoße bei seinen mittelständischen Lieferanten dabei auf offene Ohren – bei Großkonzernen wiederum funktioniere das weniger gut, sagt Wierer. Das hänge immer von der Einkaufsmacht eines Betriebs ab, sprich vom Einkaufsvolumen.

In Fuschl findet am 20. und 21. Juni 2013 der 40. österreichische Einkaufertag des ÖPWZ statt (<http://einkauf.opwz.com>). Auch der 1. Einkaufertag wurde in Salzburg abgehalten – im Jahr 1974 in Zell am See.