



Lebenslauf
Udo Bocken

Ihr Einkaufsprofi für Lebensmittelindustrie und -einzelhandel
Schwerpunkt: Ingredients ◦ Packaging ◦ Services

- Einkaufsoptimierer aus Leidenschaft
- CPO, Category Manager sowie Einkaufs- und Bereichsleiter
- Interim Manager, Berater und Coach
- Ca. 40 Jahre Erfahrung

Leistungen auf einen Blick:

| CPO, Einkaufs-/Bereichsleiter Einkaufsvolumen von 15 bis 100 Mio. EUR | Category Manager Einkaufsvolumen von 70 bis 300 Mio. EUR |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ◦ Umsetzen von Einsparpotenzialen an den Beschaffungsmärkten ◦ Betrachten von Strukturen und Erarbeiten von Korrekturansätzen und Optimierung der Einkaufsabteilung ◦ Coaching der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ◦ Lieferantenmanagement und -entwicklung ◦ Erarbeitung und Umsetzung von Verfahrensanweisungen für Einkauf / Materialwirtschaft ◦ Führen von Jahresgesprächen sowie verhandeln von Preis- und Mengenvereinbarungen und Abschluss von Verträgen (incl. Abschluss von Rahmenverträgen) ◦ Analyse der Lagerbestände und Entwicklung kurzfristiger Maßnahmen zur Vermeidung von Lagerüberbeständen ◦ Gute bis sehr gute Vernetzung und Marktübersicht in den Beschaffungsmärkten | <ul style="list-style-type: none"> ◦ Analyse der Warengruppen ◦ Weiterentwicklung / Aufbau des Produktsortiments (Vertriebsformenabhängig) ◦ Prozessanalyse (Vertriebsformenabhängig) und Definition und Optimierung der Prozesse ◦ Analyse des Kundenpotentials ◦ Planung der Strategie ◦ Einsatz der Strategie in Test- und Kontrollbetrieben ◦ Bewertung der Ergebnisse ◦ Als Produktmanager verantwortlich für die Einführung von Eigenmarken ◦ Erstellen von monatlichen und jährlichen Forecasts (Preis, Spanne und Volumen) ◦ Festlegen des Pricings (Preiseinstieg, Preismittellage, Eigenmarkenpreislage, Premiumpreislage) unter Berücksichtigung der Spanne |

Darüber hinaus bringe ich umfangreiches und aktuelles Wissen aus der Praxis sowie stetige Weiterbildung in der **Erstellung von Lieferverträgen, Werkverträgen, CoManufacturer-Verträgen sowie Lieferbedingungen** mit.

02/09 – 11/10

Höll Feine Wurst- und Fleischwaren GmbH & Co. KG Saarbrücken

Wechselmotivation: Insolvenz des Unternehmens

Die Firma Höll Feine Wurst- und Fleischwaren GmbH & Co. KG gehört in der Bundesrepublik Deutschland zu den führenden

Produzenten von Wurst- und Fleischwaren für den Lebensmittel-einzelhandel.

In den Werken in Polen, Brandenburg an der Havel sowie in Saarbrücken werden neben den klassischen Sortimenten auch Convenience – Produkte hergestellt.

Umsatz ca. 100 Mio. €, ca. 800 Mitarbeiter an den 3 Standorten

Einkaufsleiter

(Berichterstattung an den geschäftsführenden Inhaber sowie an den kaufmännischen Leiter)

Erfolge

- Kartonagenabschluss für 2010: Einsparung im höheren sechsstelligen Bereich
- Abschluss für Unter- und Oberfolien für 2010: Einsparung im unteren sechsstelligen Bereich
- Etikettenabschluss für 2010: Einsparung im unteren vierstelligen Bereich
- Neu Ausrichtung des Saitling Einkaufs. Ersparnis kann nicht genau benannt werden. Schätzung liegt im unteren fünfstelligen Bereich
- Geschäftsbeziehungen zu Industriepartnern auf den Prüfstein gestellt und neue Industriepartner in das Lieferantenportfolio aufgenommen
- Straffen des Kartonagenportfolios

Aufgaben

- Verantwortetes Einkaufsvolumen ca. 60 Mio.
- Mitglied im HACCP – Team
- Verantwortlich für die Disposition, Lagerverwaltung sowie Rohwarenlogistik
- Erstellen und einführen einer Lieferantenbewertung
- Reorganisation der Einkaufsabteilung
- Umstrukturierung des Berichtswesens (EDV gestützt)
- Erstellen von Stellenbeschreibungen für den Einkauf
- Erarbeitung und Umsetzung von Verfahrensanweisungen für den Bereich Einkauf / Materialwirtschaft
- Durchführen von Lieferantenaudits
- Restrukturierung der Warengruppenstruktur
- Ist-Aufnahme der innerbetrieblichen Rohwarenströme und Erarbeitung einer strukturierten Lenkung dieser Ströme.
- Erarbeitung und Umsetzung von Zeitfenster für die Lieferanten des Hauses Höll
- Analyse des jeweiligen Beschaffungsmarktes und Führen von Informationsgesprächen mit den jeweiligen Lieferanten (Key

Accounts oder Geschäftsführung) zur Festlegung der weiteren Einkaufsstrategien

- Regelmäßige Erstellung allgemeiner Marktinformationen zur Information des Vertriebes über Verfügbarkeit, Preiseinschätzung, Marktpreise und Aussichten auf die Zukunft
- Führen von Jahresgesprächen sowie verhandeln von Preis- und Mengenvereinbarungen und Abschluss von Verträgen mit den Lieferanten
- Ermittlung neuer Bezugsquellen im In- und Ausland
- Betrachtung einzelner Rohwarenbereiche
- Prüfung alternativer Bezugsquellen
- Einsatzprüfung in Zusammenarbeit mit der Entwicklungsabteilung
- Analyse und Kontrolle der Rohwarenbestände zur Reduzierung der Kapitalbindung im Rohwarenlager
- Konzeption von Maßnahmen zur kurzfristigen Bestandsreduzierung
- Reorganisation der Warengruppen für den Einkaufsbereich Ingredients
- Re-Organisation der Archivierung von Produktspezifikationen
- Nachverhandlung der Zahlungsbedingungen
- Konzeption für die Erstellung eines Konsignationslagers
- Personalverantwortung für 3 Mitarbeiter
- Umfangreiche Projektarbeit

07/07 – 01/09

Fuchs Gewürze GmbH

Dissen a. T. W.

Die Fuchs – Gruppe gehört zu den weltweit führenden Unternehmen der Gewürzbranche. In sechs Werken werden Kräuter-, Gewürze- und Feinkostspezialitäten für Endverbraucher, sowie Lebensmittelindustrie produziert.
Umsatz ca. 450 Mio. €, ca. 4.300 Mitarbeiter an den 6 Standorten (incl. Brasilien und China) insgesamt

Wechselmotivation: Wegfall der Bereichsleitungen

Bereichsleiter Einkauf Ingredients (Alle Funktionalen Zusatzstoffe sowie Pflanzliche und Tierische Fette und Öle sowie gemischte Tierische mit Pflanzlichen Fetten bzw. Öle)

(Berichterstattung an den Geschäftsführer Einkauf)

Erfolge

- Jahresabschluss 2008/09 für Tomatenpulver: Ersparnis im hohen sechsstelligen Bereich
- Nahrungsmittel (Nudeln) Preiserhöhung in 2008 zum Vorjahr 65 %, Verhandelt auf 49 %

Aufgaben

- Verantwortetes Einkaufsvolumen ca. 75 Mio.
- Verantwortlich für die Disposition, Lagerverwaltung sowie Rohwarenlogistik

- Analyse des jeweiligen Beschaffungsmarktes und Führen von Informationsgesprächen mit den jeweiligen Lieferanten (Key Accounts oder Geschäftsführung) zur Festlegung der weiteren Einkaufsstrategien
- Führen von Jahresgesprächen sowie verhandeln von Preis- und Mengenvereinbarungen und Abschluss von Verträgen mit den Lieferanten
- Prüfung alternativer Bezugsquellen
- Einsatzprüfung in Zusammenarbeit mit der Entwicklungsabteilung
- Analyse und Kontrolle der Rohwarenbestände zur Reduzierung der Kapitalbindung im Rohwarenlager
- Analyse der Lagerbestände und Entwicklung kurzfristiger Maßnahmen zur Vermeidung von Lagerüberbeständen
- Konzeption von Maßnahmen zur kurzfristigen Bestandsreduzierung
- Reorganisation der Warengruppen für den Einkaufsbereich Ingredients
- Re-Organisation der Archivierung von Produktspezifikationen
- Mitarbeit beim Aufbau eines Webbasierenden Reporting - Systems (Business Objects), welche es den Endanwendern ermöglichen soll selbständig Analysen bzw. Berichte zu erstellen
- Konzeption für die Erstellung eines Konsignationslagers
 - Ermittlung geeigneter Rohstoffe
 - Verhandlung mit Lieferanten
 - Festlegung der Bezugsmengen, Mindest- sowie Höchstmengen
- Personalverantwortung für 2 Mitarbeiter

01/01 – 07/07

Kaisers Tengelmann AG

Viersen

Die Kaiser´s Tengelmann AG mit Sitz in Viersen ist eine deutsche Supermarktkette mit über 700 Filialen die zur Unternehmensgruppe Tengelmann gehört.

Umsatz € 2,5 Mrd., ca. 25.000 Mitarbeiter

11/03 – 07/07

Einkäufer für Obst und Gemüse sowie Disponent Obst und Gemüse für die Region Berlin,
 Verantwortetes Einkaufsvolumen ca. € 90 Mio.

Wechselmotivation: Reduzierung von 4 Einkäufern auf zwei Einkäufer.
 Ich habe die Kaisers Tengelmann AG verlassen

10/01 – 10/03

Einkäufer / Category Manager für Süß-, und Tabakwaren, Süß- und Salzgebäck, Tee / Kaffee und Kakao
 Verantwortetes Einkaufsvolumen ca. € 300 Mio.

Wechselmotivation: Zusammenlegen zweier Subcategories, Versetzung in die Category Obst und Gemüse

01/01 – 09/01

Einkäufer / Category Manager für Molkereiprodukte weiße Linie
 Verantwortetes Einkaufsvolumen ca. € 70 Mio.

Wechselmotivation: Größeres Artikelportfolio, Ausgeprägtes Impulsgeschäft, Größeres Einkaufsvolumen

Berichterstattung an den Gesamt -Category Manager der jeweiligen

Warengruppe

Erfolge

- H-Milch Kontrakt für 2001, Einsparung im höheren sechsstelligem Bereich
- Beschaffung neuer Zigarettenträger und Süß- und Tabakwareträger für die Kassenzone. Verhandlung mit der Industrie, Abschluß und Umsetzung des Projektes
- In den geführten Jahresgesprächen eine konditionelle Weiterentwicklung von 1,5 bis 2,5 %
- Werbliche Aktionen mit den Industriepartnern verhandelt und hohe WKZ Vergütungen erhalten
- Führen von Sonderverhandlungsrunden (Kundenkarte, Jubiläen usw.)

Aufgaben

- Verhandlung von Konditionen und Preisen sowie Führen von Jahresgesprächen
- Entwicklung von Verkaufsaktivitäten und deren Verhandlung
- Mitverantwortung für die Zielerreichung (Umsatz, WKZ, Rohertrag) und Optimierung der Sub-Category
- Erstellung von Absatz-, Umsatz- und Rohertragsprognosen, Abverkaufskontrollen und -analyse
- Entwicklung von neuen Produkten und Verpackungen
- Einkauf und eigenverantwortliche Disposition aller Obst- und Gemüseartikel für die Region Berlin, in der 170 Filialen beliefert werden
- Bei Überbeständen, auch aus den anderen Regionen, nach alternativen Vermarktungsmöglichkeiten suchen und umsetzen
- Personalverantwortung für 4 Mitarbeiter

11/98 – 12/00

C. B. Hoffmann GmbH

Kaarst

Die C. B. Hoffmann ist einer der führenden Anbieter für Verpackungslösungen in Deutschland und Österreich. Das Unternehmen beschäftigt an sechs Standorten mehr als 200 Mitarbeiter

Wechselmotivation: Bedeutend größeres Einkaufsvolumen, Großer Konzern

Einkäufer

Berichterstattung an den Geschäftsführer

Erfolge

- Straffen des Lieferantenportfolios
- Planen, Ausschreiben, Verhandeln und Abschließen von einigen Gewerken für das Neubauprojekt Verwaltungs- und Lagergebäude

Aufgaben

- Verantwortetes Einkaufsvolumen € 5 Mio.
- Verantwortlich für die Disposition, Lagerverwaltung sowie Rohwarenlogistik
- Analyse des jeweiligen Beschaffungsmarktes

- Führen von Jahresgesprächen sowie verhandeln von Preis- und Mengenvereinbarungen und Abschluss von Verträgen mit den Lieferanten
- Projektleiter strukturierte Datenverkabelung, Beschaffung der Server sowie PC – Arbeitsplätze, Beschaffung der Telekommunikationsanlage, Aufbau des Intranet, Beschaffung der Zeiterfassung

08/86 – 10/98

Wolf Bauwens GmbH & Co. KG

Erkelenz

Die Firma Wolf – Bauwens ist Marktführer in dem Bereich Vertrieb und Produktion von Briefumschlägen an fünf Produktionsstandorten im In- und europäischem Ausland, ca. 200 Mitarbeiter

Wechselmotivation: Von der Firma C. B. Hoffmann abgeworben

Erfolge

Bereits ab dem zweiten Lehrjahr den gesamten Einkauf verantwortet.

Einkäufer, Handlungsvollmacht

Berichterstattung an den Geschäftsführer

- Alleinverantwortlich für den Papiereinkauf mit einem Einkaufsvolumen € 10 Mio.
- Verantwortlich für die Disposition, Lagerverwaltung sowie Rohwarenlogistik

Erfahrung und Person

| | |
|----------------------------------|---|
| Weiterbildung | <ul style="list-style-type: none"> ○ Papiertechnisches Seminar für Verkäufer, Einkäufer und Mitarbeiter im kaufmännischen Bereich (Schulverein der österreichischen Papierindustrie) ○ Grundlagen des HACCP – Systems ○ Vertragsrecht für Nicht-Juristen, essentielles Vertrags-Know-how |
| Sprachkenntnisse | <ul style="list-style-type: none"> ○ Deutsch (Muttersprache) ○ Englisch (fließend) |
| Engagements und Mitgliedschaften | <ul style="list-style-type: none"> ○ Partner der Braintrust-Group ○ Mitglied beim DDIM, BME, BRSI und IVBFF |
| Privat | <ul style="list-style-type: none"> ○ Geboren am 18. April 1964 in Kleingladbach ○ Verheiratet |