BUCHWALD CONSULTING
Einkauf. Mit Wirkung.



Oliver Buchwald
Interim Manager Einkauf

Experte für den Einkauf. Von der operativen Umsetzung bis zur strategischen Unternehmensentwicklung.

Für einen Einkauf mit Ergebnis-Wirkung

Mein Name ist Oliver Buchwald. Ich komme aus dem Einkauf und habe dort in über 30 Jahren unterschiedlichste Rollen übernommen, vom Einkäufer bis zur Geschäftsführung. Heute gehe ich zu meinen Auftraggebern als Interim Leiter Einkauf, Projektleiter Einkauf und Senior Advisor Procurement.

Ich helfe den Unternehmen dabei, bessere Resultate mit dem Einkauf zu erzielen - das bedeutet Erträge und Cash-Flow zu erhöhen, Kosten und Bestände zu reduzieren, Verfügbarkeit und Qualität sicherzustellen, Prozesse und Systeme effizient und anwenderfreundlich zu gestalten und die Organisation effektiv aufzustellen sowie Lieferanten und Mitarbeitende zu entwickeln

Mein Angebot in der Übersicht: Von der Operativen über die Organisation bis zur Strategie

Verhandlungen führen, Ergebnisse verbessern und Potenziale heben	**Warengruppen und Lieferanten effektiv managen**	**Prozesse, Systeme, Organisation und Menschen befähigen und leistungsfähig machen**	**Einkauf transformieren, strategisch ausrichten und weiterentwickeln**
▪ Lieferanten-Verhandlungen ▪ Ausschreibungen und Konzept-Wettbewerbe ▪ Potenzial-Analyse der Einkaufsumfänge / 12 Einkaufshebel ▪ Benchmarking, Kosten- und Wertanalyse, Design-to-Cost ▪ Make-or-Buy, Bündelung, Lieferantenwechsel/-reduzierung ▪ Kosten- und Wertanalyse ▪ Ergebnis- und Cash-Flow-Verbesserungen	▪ Lieferanten-Management und -Entwicklung ▪ Warengruppen-Strategien ▪ Lieferanten-KPI (Balanced Score Card) ▪ Risiko- und Eskalationsmanagement ▪ Dispositions- und Bestandsmanagement	▪ Prozessverbesserungen und -automatisierungen ▪ System-Implementierung / Digitalisierung ▪ Projektmanagement ▪ Change-Management ▪ Personalentwicklung und Coaching von Mitarbeitern und Führungskräften ▪ Rollen, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten klären	▪ Strategie-Entwicklung ▪ Operationalisierung der Strategie in konkrete Maßnahmen ▪ Transformation vom operativen Einkauf zum strategischen Partner ▪ Verzahnung im Unternehmen mit Bereichen, die in Beschaffungsprozesse eingebunden sind ▪ Einkaufs-Mehrwert entsprechend den Unternehmenszielen anhand klarer KPI ▪ Aufbau eines strategisch geführten Einkaufs
Fundament: Controlling & Steuerung			
▪ Ausgangslage bewerten ▪ messbare Ziele und Zwischenziele definieren = Zielfahrplan ▪ KPI und deren Berechnung festlegen ▪ Fortschritte messen und bewerten ▪ Abweichungen vom Zielfahrplan erkennen und Ursache analysieren ▪ Maßnahmen nachsteuern ▪ Wertbeitrag des Einkaufs transparent machen ▪			

Oliver Buchwald | +49-162-4321015 | oliver@buchwald-consulting.de

Erfahrungsschwerpunkte

1. Über 30 Jahre Einkauf – vom Einkäufer bis zum Geschäftsführer

- Mehr als 30 Jahre Einkaufserfahrung in verschiedenen Branchen und internationalen Unternehmen
- Seit 1999 Führungs- und Managementverantwortung
- Stationen vom Buyer über Director Procurement bis zum Geschäftsführer
- Verantwortung in Industrie, Dienstleistung und Handel
- 20 Jahre Automotive, 8 Jahre Dienstleistungen, 8 Jahre Baustoffhandel

2. Einkaufsverantwortung in relevanter Größenordnung

- Einkaufsvolumina bis 500 Mio. €
- Führung von Organisationen mit bis zu 20 Mitarbeitenden
- Verantwortung für nationale und internationale Einkaufsorganisationen
- Steuerung über unterschiedliche Materialgruppen und Geschäftsmodelle

3. Messbare Ergebnisverbesserungen

- 1,5 Mio. € On-top-Einkaufsergebnis p. a.
- 30 % Preisreduzierung bei Engineering-Ausrüstung
- 50 % Kostenreduzierung bei Facility-Dienstleistungen
- 15 % Einsparung durch frühzeitige Einbindung des Einkaufs

4. Einkaufsorganisationen aufgebaut und verändert

- Einkaufsabteilungen neu aufgebaut
- Internationale Einkaufsstrukturen geschaffen
- Rollen, Verantwortlichkeiten und Kompetenzprofile entwickelt
- Einkauf vom operativen Besteller zum strategischen Partner weiterentwickelt

5. Prozesse und Systeme aus der Praxis heraus entwickelt

- SAP/R3-MM eingeführt
- Internationale Cloud-Procurement-Plattform implementiert
- Prognosebasierte Dispositionssoftware eingeführt
- KI-basierte Bestellannahme umgesetzt

6. Verhandlungserfahrung über Branchen, Kulturen und Machtverhältnisse

- Jahrzehntelange Lieferanten- und Vertragsverhandlungen
- Erfahrung mit internationalen Partnern, unter anderem in Europa und Japan
- Verhandlungen sowohl aus starker als auch aus vermeintlich schwacher Marktposition
- Verständnis für Entscheider, Einflussnehmer und interne Entscheidungswege

7. Führung und Veränderung als Teil der Einkaufsleistung

- Führung und Entwicklung von Teams mit bis zu 20 Mitarbeitenden
- Aufbau von Zielvereinbarungs-, KPI- und Steuerungssystemen
- Coaching von Führungskräften und Mitarbeitenden
- Erfahrung mit Veränderung von Organisation, Prozessen und Verhalten

Branchen

- **Automobil** – 20 Jahre Herstellung, Zulieferung, Entwicklung und Beratung
- **Dienstleistung** – 8 Jahre Facility- und Parkraum-Management (B2B/B2C)
- **Handel** – 8 Jahre Baustoff-Fachhandel (B2B/B2C)

Commodites

- **Produktionsmaterial**: Karosserie, Lackierung, Exterieur, Antrieb, Fahrwerk, Montage-Module
- **Indirektes Material**: Energie, Werkzeuge, Soft-/Hardware, Ausstattung, Utensilien, Bekleidung
- **Geräte und Anlagen**: Lackier-, Montage- und Produktions-Anlagen, Parkabfertigungs-Anlagen, Prüfstande
- **Dienstleistungen**: Facility- und Fuhrpark-Management, IT-/TK-Services, Engineering, Consulting, Rechtsberatung
- **Baustoffe**: Hoch-/Tiefbau, Ausbau, Dachbau, GaLaBau, Holz, Fliese, Werkzeug, Photovoltaik

Ausgewählte Projekte

Details zu den Projekten sind auf den nachfolgenden Seiten zu finden. Die Projekte 3-9 stammen aus der Zeit der Festanstellung.

	AUFTRAG	UNTERNEHMEN	ROLLE
1	**Einkauf unterstützen, um Liefertreue zu verbessern und Beschaffungszeit zu verkürzen**	**BOMAG** **Baumaschinenhersteller**	**Interim Manager**
2	**Einkaufsorganisation analysieren, um diese strategisch und agil neu ausrichten**	**DESIGNA** **Verkehrstechnikhersteller**	**Senior Advisor**
3	**Top-Lieferanten verhandeln, um Einkaufsergebnis verbessern**	**KEMMLER** **Baustoffhandel**	**Geschäftsführer** (angestellt)
4	**Lieferanten managen, um Reklamationen zu bedienen und die Qualität abzusichern**	**KEMMLER** **Baustoffhandel**	**Geschäftsführer** (angestellt)
5	**Dispositions-Software implementieren, um Verfügbarkeit und Bestände zu optimieren**	**KEMMLER** **Baustoffhandel**	**Geschäftsführer** (angestellt)
6	**KI-Erfassung von Lieferanten-Auftrags-Bestätigungen, um Arbeitszeit einzusparen**	**KEMMLER** **Baustoffhandel**	**Geschäftsführer** (angestellt)
7	**Cloud Procurement einführen, um international Compliance und Benchmarks zu schaffen**	**APCOA** **Parkraumbewirtschaftung**	**Group Director** (angestellt)
8	**Facility-Service ausschreiben, um Kosten und Qualitätsstandards zu verbessern**	**APCOA** **Parkraumbewirtschaftung**	**Group Director** (angestellt)
9	**Geschäftsmodell Elektroladestation entwickeln, um profitabel mit Partner aufbauen**	**APCOA** **Parkraumbewirtschaftung**	**Group Director** (angestellt)

„Mir geht es dabei nicht nur darum, Preise nachzuverhandeln, sondern den Einkauf insgesamt wirksamer zu machen."

Ich kann komplexe Situationen schnell und klar ordnen, behalte das große Ganze im Blick und nehme die Menschen mit, die die Veränderung am Ende tragen müssen.

„Vielleicht hilft mir dabei auch meine Rolle als Eishockey-Torwart: den Überblick bewahren, vorausdenken, im richtigen Moment entscheiden und auf den Punkt die notwendigen Maßnahmen ergreifen."

Genau darin liegt für mich der Unterschied zwischen einer kurzfristigen Maßnahme und einer Verbesserung, die wirklich bleibt: **Für einen Einkauf mit Wirkung.**

Übersicht beruflicher Werdegang und Ausbildung

ZEITEN	UNTERNEHMEN	ROLLE
Heute - 2026	**Interim Management Einkauf** **BUCHWALD CONSULTING**	**Selbstständiger Interim Manager**
2026 - 2018	**Baustoff-Fachhandel** **KEMMLER Baustoffe Vertriebsservice GmbH**	**Geschäftsführer Einkauf**
2017 - 2009	**Parkraummanagement** **APCOA Parking GmbH**	**Group Director Procurement**
4 Jahre	**Automotive Engineering & Consulting** **MB-technology GmbH**	**Director Procurement**
8 Jahre	**Automobilhersteller** **smart GmbH**	**Senior Manager Procurement** (Indirect / Powertrain / Chassis / Body / Exterior)
3 Jahre	**Automobilhersteller** **Daimler AG**	**Einkäufer** (Direkt-Marketing)
3 Jahre	**Duale Hochschule Baden-Württemberg mit Automobilhersteller Daimler AG**	**Diplom-Ingenieur** (DH) Maschinenbau

Ausgewählte Projekte (3-9 aus der Zeit der Festanstellung)

1 Unterstützung des Einkaufs: Liefertreue verbessern und Wiederbeschaffungszeiten verkürzen beim Baumaschinenhersteller BOMAG mit 2.200 Mitarbeitern (750 M€) als Interim Manager

Der Auftrag-/Arbeitgeber	Das Mandat
Unternehmen: ▪ BOMAG GmbH **Branche:** ▪ Baumaschinenhersteller **Umsatz:** ▪ 750 M€ **Mitarbeiterzahl:** ▪ 2200 **Situation:** ▪ Vorlaufzeiten der Beschaffung sind zu lange für den Vertriebsprozess	**Rolle: Interim Manager Einkauf** (im Unterauftrag von h&z) **Zeitraum: 11/2017-06/2018** **AUFGABE:** ▪ Liefertreue verbessern ▪ Wiederbeschaffungszeiten im Werkseinkauf verkürzen **MASSNAHMEN:** ▪ Ursachen für die Probleme mit Werkseinkauf und Lieferant analysiert ▪ Voraussetzungen in der Zusammenarbeit zwischen Kunden und Lieferanten geschaffen ▪ Vereinbarte Verbesserungsziele zu Verfügbarkeit, Liefertreue und Wiederbeschaffungszeiten mit den Lieferanten verhandelt und im Vertrag umgesetzt **ERGEBNISSE:** ▪ Verbesserte Liefertreue ▪ Beschaffungszeit von 30 auf 10 Tage

„Herr Buchwald entkräftete analytisch die verkäuferischen Argumente und bleibt sehr klar bei seinen Zielen, aber immer fair im Umgang und konstruktiv bei der Lösungsfindung.“
[Geschäftsführer Vertrieb eines großen Baustoffherstellers]

2 Beratung des Geschäftsführers: Einkaufsorganisation analysieren und strategisch neu ausrichten des Anlagenbauers DESIGNA mit 500 Mitarbeitern (100 M€) als Senior Advisor

Der Auftrag-/Arbeitgeber	Das Mandat
Unternehmen: ▪ DESIGNA Verkehrsleittechnik GmbH **Branche:** ▪ Parkraummanagement-Systemhersteller **Umsatz:** ▪ 100 M€ **Mitarbeiterzahl:** ▪ 500 **Situation:** ▪ Unklare Aufgaben und Kompetenzen des Einkaufs führen zu internen Reibungsverlusten und Zeitverzug in Projekten	**Rolle: Senior Advisor Einkauf** (selbstständig) **Zeitraum: 01-05/2018** **AUFGABE:** ▪ Einkaufsorganisation analysieren (Zusammenarbeit in Projekt und Serie) und Empfehlung zusammen mit Einkaufsleiter erarbeiten **MASSNAHMEN:** ▪ 360°-Analyse des Produktionseinkaufs durchgeführt ▪ Handlungsfelder für Strategischen Einkauf, Effizienz, Einkaufsberichtswesen und Kompetenzentwicklung identifiziert ▪ Empfehlung zur organisatorischen und fachlichen Weiterentwicklung des Einkaufs erarbeitet **ERGEBNISSE:** ▪ Implementierung einer agilen Einkaufsorganisation mit strategischem Einkauf, Projekteinkauf und Disposition, zentral geführt aber integriert in Entwicklung, Vertrieb und Produktionsplanung

„Oliver Buchwald erkennt Organisationsprobleme und Prozessfehler, erarbeitet Lösungen mit dem Blick für das Machbare und setzt diese in hoher Geschwindigkeit um.“
[Regional-Geschäftsführer eines großen Baustoffhändlers]

3 Lieferantenverhandlungen: Jahresgespräche über Konditionsverbesserungen führen beim Baustoffhändler KEMMLER mit 1.500 Mitarbeitern (550 M€) als Geschäftsführer

Der Auftrag-/Arbeitgeber	Das Mandat
Unternehmen: ▪ KEMMLER Baustoffe GmbH **Branche:** ▪ Baustofffachhandel **Umsatz:** ▪ 550 M€ **Mitarbeiterzahl:** ▪ 1500 **Situation:** ▪ erwünschte Ergebnisverbesserung bei den jährlichen Lieferantengesprächen	**Rolle: Geschäftsführer Einkauf** (angestellt) **Zeitraum: jährlich bis 2025** **AUFGABE:** ▪ Verhandlung der Top-Lieferanten bei den Jahresgesprächen um zusätzliche Ergebnisbeiträge zu erzielen **MASSNAHMEN:** ▪ Zielsetzung der Einkaufsergebnisse von Unternehmenszielen abgeleitet ▪ Zielvereinbarungen und Ergebnismessung im Einkauf implementiert ▪ Verhandlungsvorbereitung trainiert und routiniert, bspw. - Mehrwert: „was bringt Kemmler dem Lieferanten“ - Notwendigkeit: „was fordert der Markt vom Lieferanten“ - Möglichkeit: „weshalb kann der Lieferant das“ ▪ Verhandlungsstrategien für die Top-Lieferanten entwickelt und Einkäufer mit „Powerplay“ Gesprächstechnik darauf vorbereitet ▪ Jahresgespräche geführt sowie Rahmenverträge und Lieferantenvereinbarungen nachverhandelt **ERGEBNISSE:** ▪ on-top Boni, WKZ und Rückvergütungen von 1,5 Mio. € (G&V-wirksam)

4 Lieferantenmanagement: Qualitätsprobleme und Kundenreklamationen mit Lieferanten lösen beim Baustoffhändler KEMMLER mit 1.500 Mitarbeitern (550 M€) als Geschäftsführer

Der Auftrag-/Arbeitgeber	Das Mandat
Unternehmen: ▪ KEMMLER Baustoffe GmbH **Branche:** ▪ Baustofffachhandel **Umsatz:** ▪ 550 M€ **Mitarbeiterzahl:** ▪ 1500 **Situation:** mangelhafte Lieferungen und Kundenreklamationen in über 100 Fällen mit Lieferanten ungelöst	**Rolle: Geschäftsführer Einkauf** (angestellt) **Zeitraum: 2020** **AUFGABE:** ▪ Lieferanten mit Qualitätsmängeln managen zur Verbesserung der Qualität und Bedienung der Kundenreklamationen plus Qualitäts-/ Reklamationskosten hereinholen **MASSNAHMEN:** ▪ Erfassung und fortlaufende Führung aller vorliegenden internen und externen Reklamationen mit Auswirkungen und Kosten ▪ Kommitment mit Lieferanten erzielt zur Prioritätenfolge: 1. Kundenlösung – 2. Ursachenbehebung – 3. Kostenverhandlung ▪ Vorgehen mit dem Lieferanten anhand 8D-Report - unverzügliche Kurzfristlösung für Kemmler und Kunden - schrittweise Analyse und Behebung der Problem-Ursachen ▪ Verhandlungsvorbereitung mit dem Einkäufer auf juristischer, kaufmännischer und Beziehungs-Ebene ▪ Verhandlungsziel festgelegt: Entschädigung des Kunden plus - Wiederherstellung von Kundenbeziehungen (Sonderangebote) - Kompensation der internen Aufwände (Unterstützung des Vertriebs) ▪ Durchführung der Verhandlung und Side-Letter zur Jahresvereinbarung **ERGEBNISSE:** Bearbeitung von über 100 Kundenreklamationen und Erstattung der Gewährleistungskosten (inkl. Ein-/Ausbau) durch den Lieferanten, plus Entschädigung durch Einmalzahlung und Sonderrabatte

5 Entwicklung und Implementierung einer Dispositions-Software in bestehendes ERP-System beim Baustoffhändler KEMMLER mit 1.500 Mitarbeitern (550 M€) als Geschäftsführer

Der Auftrag-/Arbeitgeber	Das Mandat
Unternehmen: ▪ KEMMLER Baustoffe GmbH **Branche:** ▪ Baustofffachhandel **Umsatz:** ▪ 550 M€ **Mitarbeiterzahl:** ▪ 1500 **Situation:** ▪ die Zentrale disponiert mit einer separaten Software außerhalb des ERP und die Niederlassungen mit den begrenzten Möglichkeiten im ERP (oder manuell)	**Rolle: Geschäftsführer Einkauf** (angestellt) **Zeitraum: 2022-2023** **AUFGABE:** ▪ Durch übersichtlichere Dispositions-Software mit Echtzeitdaten im ERP die Verfügbarkeit verbessern, Bestände reduzieren und Arbeit beschleunigen, zentral und in den Niederlassungen **MASSNAHMEN:** ▪ Zielsetzung und Messung von Beständen (Werte und Umschlagshäufigkeit) und Verfügbarkeit (Stock-Out und Mindestbestandsunterschreitung) ▪ Dispositionslösung mit anwenderfreundlicher Bestelloberfläche (auch für die Gelegenheitsnutzer in den Niederlassungen) auf der Grundlage einer automatisierten, prognosebasierten Sales&Operations-Planning Berechnung (S&OP) zur Integration in das bestehende ERP-System Unitrade konzipiert und mit ERP-Anbieter verhandelt und beauftragt ▪ Lösung in mehreren Sprints entwickelt und implementiert, in der Zentrale getestet und für die Niederlassungen optimiert sowie in über 30 Niederlassungen schrittweise getestet, verbessert und schließlich gruppenweit ausgerollt. **ERGEBNISSE:** ▪ verbesserte Verfügbarkeit (frühzeitige Nachbestellung von Schnelldrehern) bei gleichzeitig reduzierten Beständen (Vermeidung von Langsamdrehern) sowie gleichzeitig sichererer und schnellerer Arbeitsweise zentral und in den Niederlassungen

6 KI-gestützte, automatisierte Erfassung und Prüfung der Lieferanten-Auftragsbestätigungen (LAB) beim Baustoffhändler KEMMLER mit 1.500 Mitarbeitern (550 M€) als Geschäftsführer

Der Auftrag-/Arbeitgeber	Das Mandat
Unternehmen: ▪ KEMMLER Baustoffe GmbH **Branche:** ▪ Baustofffachhandel **Umsatz:** ▪ 550 M€ **Mitarbeiterzahl:** ▪ 1500 **Situation:** ▪ Lieferanten bestätigen die Bestellung, haben in 20% der Fälle jedoch Abweichungen in Termin, Menge oder Preis, weshalb 100% der LAB geprüft werden müssen	**Rolle: Geschäftsführer Einkauf** (angestellt) **Zeitraum: 06-12/2025** **AUFGABE:** ▪ Lieferanten-Auftragsbestätigungen (LAB) mit KI automatisiert erfassen und prüfen **MASSNAHMEN:** ▪ KI-gestützte Erfassung der Lieferanten-Auftragsbestätigungen in mehreren Sprints aufgebaut ▪ Lösung an das ERP-System angebunden und die automatisierte Prüfung der LAB gegen die bestellte Menge, Preis und Termin, sowie teilautonome Freigabe bei Übereinstimmung, integriert ▪ Disposition fokussiert auf die Bearbeitung nicht-übereinstimmender LAB und die Klärung der Abweichungen zwischen Bestellung und Auftragsbestätigung mit dem Lieferanten **ERGEBNISSE:** ▪ effizienterer Arbeitsablauf mit schrittweiser Einsparung der menschlichen Prüfroutine von nicht abweichenden LAB und 25% Arbeitsersparnis im gesamten Dispo-Team (-1 FTE)

7 Beschaffungsprozesse mittels Cloud Procurement in sechs Ländern digitalisieren beim Parkraumbewirtschafter APCOA mit 5.000 Mitarbeitern (750 M€) als Group Director

Der Auftrag-/Arbeitgeber	Das Mandat
Unternehmen: ▪ APCOA Parking GmbH **Branche:** ▪ Parkraummanagement-Dienstleister **Umsatz:** ▪ 750 M€ **Mitarbeiterzahl:** ▪ 5000 **Situation:** ▪ Beschaffung läuft mündlich oder auf Papier und ist aus Unternehmensleitungs- und Shareholder-Sicht nicht nachvollziehbar	**Rolle: Group Director Procurement** (angestellt) **Zeitraum: 06/2013 – 06/2015** **AUFGABE:** ▪ Beschaffungsprozesse in sechs Ländern compliancegerecht und anwenderorientiert digitalisieren und standardisieren **MASSNAHMEN:** ▪ Anforderungen an eine ERP-System- und länderübergreifende Procurement-Plattform analysiert und beschrieben ▪ Lösung im Wettbewerb ausgeschrieben, nach Balanced Score Card entschieden, verhandelt und beschafft, mit geeignetem Lizenzmodell nach Umsatz beauftragt (nicht nach Anzahl Nutzern) ▪ Cloud-Procurement-Plattform über sechs Länder und unterschiedliche ERP-Systeme hinweg implementiert (MS Navision), geschult und angewendet **ERGEBNISSE:** ▪ Governance in der Beschaffung durch systemgestützte Genehmigungsprozesse sichergestellt ▪ Einfache mobile Anwendung in der Breite auf alle möglichen Nutzer der 6 Länder ausgerollt (preiswert aufgrund umsatz- statt nutzerbezogenem Lizenzmodell) ▪ Länderübergreifende Einkaufspreis-Transparenz mit Benchmark-Möglichkeiten, zur Preisverhandlung und -verbesserungen

„Gute Führung schafft Klarheit, nimmt die Menschen in Verantwortung und befähigt sie, ihre Aufgabe erfolgreich zu erfüllen."

8 Restrukturierung Facility-Lieferantenportfolio von 300 auf 6 Spezialisten konsolidiert beim Parkraumbewirtschafter APCOA mit 5.000 Mitarbeitern (750 M€) als Group Director

Der Auftrag-/Arbeitgeber	Das Mandat
Unternehmen: ▪ APCOA Parking GmbH **Branche:** ▪ Parkraummanagement-Dienstleister **Umsatz:** ▪ 750 M€ **Mitarbeiterzahl:** ▪ 5000 **Situation:** ▪ Die verschiedenen Facility-Services, werden von den Regionalleitern „nach bestem Wissen" beauftragt und völlig unterschiedlich von lokalen oder regionalen Spezialisten oder Generalisten erbracht	**Rolle: Group Director Procurement** (angestellt) **Zeitraum: 2012** **AUFGABE:** ▪ Facility-Management Kosten einsparen und einheitliche Qualitätsstandards sicherstellen **MASSNAHMEN:** ▪ Bedarf mit Leistungs- und Qualitätsanforderungen der Facility Services analysiert, strukturiert und beschrieben ▪ Leistungen mit Regional- und Spezialisierungs-Matrix offen ausgeschrieben und mit potenziellen Partnern (Generalisten, Spezialisten und lokale Anbieter) verhandelt ▪ Deutschlandweites Lieferantenportfolio im Ergebnis kosten- und qualitätsorientiert von 300 Dienstleistern auf 6 Spezialisten gebündelt **ERGEBNISSE:** ▪ Reduzierung der Kosten um 50% bei gleichzeitig sichergestellten Qualitätsstandards

9 Elektro-Ladestation Geschäftsmodell mit Strategischen Partner gewinnbringend aufbauen beim Parkraumbewirtschafter APCOA mit 5.000 Mitarbeitern (750 M€) als Group Director

Der Auftrag-/Arbeitgeber	Das Mandat
Unternehmen: ▪ APCOA Parking GmbH **Branche:** ▪ Parkraummanagement-Dienstleister **Umsatz:** ▪ 750 M€ **Mitarbeiterzahl:** ▪ 5000 **Situation:** ▪ Vom Private Equity Stakeholder geforderte Elektroladestationen jedoch ohne Investitionsfreigabe und bis dato hohen Integrationskosten in die Parkabfertigungstechnik	**Rolle: Group Director Procurement** (angestellt) **Zeitraum: 2015** **AUFGABE:** ▪ Neues Geschäftsmodell Elektroladestationen in der Parkraumbewirtschaftung entwickeln und Strategischen Partner dafür gewinnen **MASSNAHMEN:** ▪ Rahmenbedingungen für Konzepte des Elektroladens im Parkraum erarbeitet ▪ Beschaffungsmarkt nach geeigneten Partnern für Elektroladestationen in Parkhäusern analysiert ▪ Konzeptwettbewerb durchgeführt und geeigneten, strategisch hoch interessierten Partner identifiziert ▪ Vertrag mit The New Motion verhandelt und abgeschlossen **ERGEBNISSE:** ▪ The New Motion als Partner ausgewählt ▪ Partner übernimmt Anfangsinvestition und ermöglicht dadurch von Beginn an 30 % Umsatzrendite

Beruflicher Werdegang

Heute - 2026/09	**BUCHWALD CONSULTING, Leinfelden-Echterdingen** ▪ Interim Leiter Einkauf und Projektleiter Einkauf
Heute - 2026/09	**Selbstständiger Interim Manager**
Tätigkeiten	▪ Aufbau der BUCHWALD CONSULTING ▪ Netzwerk-Aktivierung und Kaltakquise ▪ Fortbildung zum Agile KI-Manager (DEKRA und SCRUM)
Erfolge / Projekte	▪ Mitglied in der Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e.V. ▪ Mitglied im Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.

„Low-hanging-Fruits sind eine Wunschvorstellung.
Es geht immer um Veränderung und disziplinierte Arbeit.
Ich gehe dorthin, wo ich Ergebnisverbesserung bewirken kann,
denn aus meinem Eishockeysport weiß ich: No Pain. No Gain."

08/2026 - 07/2018	**Kemmler Baustoffe GmbH, Tübingen** ▪ Baustoffhandel, Marktführer in Südwest-Deutschland ▪ 1.500 Mitarbeiter, 550 M€ Umsatz
08/2026 - 07/2018	**Geschäftsführer**
Tätigkeiten	▪ Mitwirkung an der Unternehmensführung der Kemmler Baustoff Gruppe ▪ Leiten der Einkaufsorganisation mit 20 Mitarbeitern (450 M€) ▪ Steuerung zweier Niederlassungen und Coaching der Geschäftsführer (bis 2024) ▪ Verkaufsbereichsleitung Hoch-/Tiefbau und Coaching der Verkaufsleiter (ab 2025)
Erfolge / Projekte	▪ Kemmler Wachstums-Strategie „Go for One" (1 Mrd.€ Umsatz) mit Maßnahmenplan ▪ Vertriebsentwicklung mit Key-Account-Management und Spezialisierung (Tiefbau) ▪ Niederlassungs-Geschäftsführer steuern durch Ziele und Coaching mit Feedback ▪ Einkaufs-Ziele identifizieren und KPI-basiertes Steuerungs-System aufbauen ▪ Erforderliche Kompetenzen identifizieren (Skill-Profile) und Mitarbeiter entwickeln ▪ Reorganisation des Einkaufs mit Effizienzverbesserung von 20% (Abbau 4 FTE) ▪ Warengruppen- und Lieferantenstrategien erarbeiten und mit Vertrieb umsetzen ▪ Verhandlungstaktik und Gesprächsführern mit Einkäufern erarbeiten und trainieren ▪ Top-Lieferanten Verhandlungen führen und Ergebnisse umsetzen (on-top 1,5 M€) ▪ Implementierung prognosebasierter Dispo (S&OP) ins ERP (Verfügbarkeit 98,5%) ▪ Schulung in Disposition und Bestandsmanagement von 30 Niederlassungen ▪ Entwicklung KI-basierter Erfassung Lieferanten-Auftragsbestätigung (-1 FTE)

„Unser Einkauf hat mit Oliver Buchwald
einen deutlichen Ergebnis- und Qualitätssprung erzielt."
[CSO eines großen Baustoffhändlers]

06/20218 - 01/2018	**BUCHWALD CONSULTING, Leinfelden-Echterdingen** ▪ Interim Manager Einkauf & Procurement Advisor ▪ Selbstständig
06/2018 - 01/2018	**Senior Berater Einkauf** (Interim) im Auftrag von h&z, München
Tätigkeiten	▪ Unterstützung und Beratung des Einkaufs eines Baumaschinenherstellers mit 2.200 Mitarbeitern (750 M€) ▪ Optimierung von Verfügbarkeit, Liefertreue und Wiederbeschaffungszeiten zusammen mit den Lieferanten
Erfolge / Projekte	▪ Verbesserte Liefertreue ▪ Beschaffungszeit verkürzt von 30 auf 10 Tage
05/2018 - 01/2018	**Senior Advisor Einkauf (selbstständig)**
Tätigkeiten	▪ Analyse und Empfehlung der Einkaufsorganisation eines Hersteller von Verkehrsleittechnik, ausgerichtet an der Unternehmensorganisation nach Projekten und Serienfertigung
Erfolge / Projekte	▪ Implementierung einer agilen Einkaufsorganisation mit strategischem Einkauf ▪ Projekteinkauf und Disposition, zentral geführt aber integriert in Entwicklung, Vertrieb und Produktionsplanung

„Sprechen Sie mit Herrn Buchwald, dann erfahren Sie, was Einkauf wirklich kann."
[CEO eines weltmarktführenden Befestigungselemente-Herstellers]

12/2017 - 10/2009	**APCOA PARKING Holdings GmbH, Stuttgart** ▪ Parkraumbewirtschaftung, Marktführer in Europa ▪ 5.000 Mitarbeiter, 700 M€ Umsatz
12/2017 - 10/2009	**Group Director Procurement**
Tätigkeiten	▪ Aufbauen der Einkaufsorganisation in 6 Ländern mit 10 Mitarbeitern (100 M€) ▪ Entwickeln der Einkaufs-Vision, - Strategie, -Ziele, -Werte und Mitarbeiterführung ▪ Stakeholder Management mit internationalen Geschäftsführern
Erfolge / Projekte	▪ Befähigen der Operativen zum Einsatz neuer LED-Leuchten (spart 600T€/a) ▪ Restrukturierung der Facility-Dienstleistungen von 300 Lieferanten auf 6 (spart 50%) ▪ Geschäftsmodell Elektro-Ladestation mit Kooperationspartner profitabel umgesetzt ▪ Leistungsfähigkeit von Lieferanten verbessern zur Kundenzufriedenheit ▪ Cloud-basiertes Beschaffungssystem mit Online-Katalogen (spart 50% Aufwand)

„Die beste Lieferantenbeziehung ist für mich eine nachhaltige, leistungsorientierte Partnerschaft: klare Erwartungen, messbare Leistung und ein Ergebnis, mit dem beide Seiten dauerhaft arbeiten können."

09/2009 - 09/2005	**MB-technology GmbH, Sindelfingen** ▪ Unternehmen der Daimler AG für Engineering und Consulting ▪ 3.000 Mitarbeiter, 300 M€ Umsatz
09/2009 - 09/2005	**Director Procurement**
Tätigkeiten	▪ Aufbauen der Einkaufsabteilung in Deutschland mit 10 Mitarbeitern (100 M€) ▪ Kooperieren mit dem Daimler Konzerneinkauf zur Nutzung von Synergien
Erfolge / Projekte	▪ Zentralisierung und Verhandlung der Einkaufsbedarfe im sehr heterogenen, aus vielen Zukäufen entstandenen Unternehmen (Prüfstände 30% eingespart) ▪ Einführen des SAP/R3-MM mit schnellerem, systemseitigen Beschaffungsworkflow

08/2005 - 01/1996	**smart GmbH, Böblingen** ▪ Automobilhersteller der Daimler AG ▪ 2.000 Mitarbeiter, 2.000 M€ Umsatz
08/2005 - 12/2003	**Senior Manager Procurement Services**
Tätigkeiten	▪ Leiten der Einkaufsabteilung mit 20 Mitarbeitern in 4 Teams in DE/FR (180 M€) ▪ Projekt-Einkauf für die Produktionswerke in den Niederlanden und in Brasilien
Erfolge / Projekte	▪ Einkaufen von Maschinen und Anlagen, Materialien und Dienstleistungen (./.15%) ▪ Neuausrichten des indirekten Einkaufs auf Kundenorientierung (Durchlaufzeit) ▪ Nach Abwicklung smart Abbau 600 Mitarbeiter per Outplacement (99,7% Erfolg)
11/2003 - 02/2002	**Manager Procurement Chassis & Powertrain Systems**
Tätigkeiten	▪ Leiten des Einkaufsteams für Fahrwerk/Antrieb mit 12 Mitarbeitern (500 M€) ▪ Einkaufsprojektleitung und Vertragsverhandlungen mit Mitsubishi/JP
Erfolge / Projekte	▪ Erzielen von 40 % Preisvorteil durch Vorziehen neuer ESP-Technologie ▪ Projektorganisation implementieren mit Daimler, smart, Mitsubishi/JP, NedCar/NL ▪ Aufbau agiler Managementstruktur zur Führung des Einkaufs im Projekthaus
01/2002 - 01/1999	**Manager Procurement Body & Exterior** with Cost Analysis and Information Processing
Tätigkeiten	▪ Aufbau des Einkaufs- und Wertanalyseteams Exterieur mit 9 Mitarbeitern (250 M€) ▪ Verantwortung für IT-Systeme und Daten-Management im Einkauf
Erfolge / Projekte	▪ Mitgestaltung beim Aufbau der smart Führungsorganisation ▪ Reduzierung des Ausschuss Body Panels von >15% auf <3% nach Wertanalyse
12/1998 - 01/1996	**Buyer Body and Exterior Systems**
Tätigkeiten	▪ Einkauf und Systempartnermanagement Body und Exterieur (100 M€) ▪ Querschnittsfunktion Prozessgestaltung
Erfolge / Projekte	▪ Verhandeln von Verträgen und Kostenoptimierungen mit Systempartnern ▪ Gestalten der Lieferantenintegration zum Produktionsstart in Frankreich ▪ Einkaufprozesse im Änderungsmanagement der Entwicklung verwurzeln

12/1995 - 10/1992	**Daimler-Benz AG, Stuttgart** ▪ Automobilhersteller, Weltmarktführer bei High End Pkw und Nutzfahrzeugen ▪ 200.000 Mitarbeiter, 100.000 M€ Umsatz
12/1995 - 10/1992	**Buyer Printed Goods and Direct Marketing**
Tätigkeiten	▪ Einkaufen von Werbematerial, Drucksachen und Direktmarketing Dienstleistungen
Erfolge / Projekte	▪ Standardisierung von Kleindrucksachen, Beschleunigen der Beschaffung

Studium und Vorberuflicher Werdegang

09/1992 - 10/1989	**Duale Hochschule Baden-Württemberg mit Daimler-Benz AG, Stuttgart** ▪ Größte Hochschule des Landes Baden-Württemberg ▪ 33.000 Studierende, 9.600 Duale Partner-Unternehmen
09/1992 - 10/1989	**Diplom-Ingenieur (DH), Maschinenbau (Fachrichtung Konstruktion)**
Tätigkeiten	▪ Diplomarbeit: Entwicklung eines in Steifigkeit und Dämpfung veränderbaren Sitzes

09/1989 - 07/1988	**Wildermuth-Kaserne, Böblingen** ▪ Heimatschutzbrigade 55
09/1989 - 07/1988	**Obergefreiter, Jägerbatallion 552**
Tätigkeiten	▪ Grundwehrdienst (W15)

06/1988 - 08/1979	**Paracelsus Gymnasium, Hohenheim** ▪ Naturwissenschaftliches Gymnasium
06/1988 - 08/1979	**Abitur**
Tätigkeiten	▪ Leistungskurse Mathematik und Chemie

ZUSATZQUALIFIKATIONEN	
Zertifikate	▪ KI-Manager (bis A. Jan.`27) ▪ Verhandlungstechnik „Powerplay" ▪ Effective Management St. Gallen ▪ Leading Dynamic Change
IT-Kenntnisse	▪ MS-Office, Zoom, Slack, Trello ▪ SAP R/3 MM, ONVENTIS Cloud Procurement, UNITRADE ERP
Sprachen	▪ Deutsch → Muttersprache ▪ Englisch → verhandlungssicher ▪ Französisch → Grundkenntnisse
Mitgliedschaften	▪ Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e.V. ▪ Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.
Engagement	▪ Ehrenamt als Beisitzer im Vorstand der ESG Esslingen e.V. Eigentümer und Betreiber des Richard Hirschmann Eisstadions
Interessen	▪ Eishockey spielen (Torhüter) ▪ Motorrad wandern (Enduro/Offroad) ▪ Reisen (Nordamerika, Spanien, Frankreich)
Persönliches	▪ Geburtsdatum: 10. März 1969 ▪ Geburtsort: Stuttgart ▪ Familienstand: verheiratet, 1 Tochter

Der Einkauf im Unternehmen ist wie der Torhüter im Eishockey:
„Ein Guter hat 50% Anteil am Ergebnis ⇔ ein Schlechter 100%"