OLIVER BUCHWALD

Flattichstrasse 20
70771 Leinfelden-Echterdingen

+49-162-4321015
oliver.buchwald@icloud.com



P R O F I L

Persönliches

Diplom-Ingenieur (DH), Maschinenbau

geboren 10.03.1969 in Stuttgart, verheiratet (1995), 1 Tochter (1996)

Fokus

Einkaufs-, Kosten-, Sortiments- und Projektmanagement
praxisorientierte Analyse, wirksame Verhandlung und nachhaltige Lieferanten-entwicklung mit messbaren Preis-, Qualitäts- und Serviceverbesserungen

Veränderungen und Führung
wertorientierte Strategien entwickeln und funktional umsetzen,
führen mit Zielvereinbarung, Feedback und Personalentwicklung

Prozess- und Systemeinführung
übergreifende Geschäftsprozesse analysieren und implementieren,
Systeme einführen, bspw. Cloud-Procurement, KI zu Lieferanten-Auftragsbestätigung, prognosebasierte Dispositions-Software (S&OP) und mit KPI steuern

Kompetenzen

Einkauf – 34 Jahre
Strategischer und operativer Einkauf, Lieferanten-/Systempartner-Management, Disposition (S&OP), Kosten- und Wertanalyse, Funktionalstrategie Beschaffung (FSB) mit Maßnahmenplan und -verfolgung, Einbindung in die Entwicklung mit Design-to-Cost, Lieferanten-Befähigung und -Auditierung, Qualitätsmanagement (8D), Warengruppen-, Lieferanten- und Sourcing-Strategien, Lieferanten-Bewertung mit Balanced-Scor-Card (BSC), -Entwicklung und -Wechsel, Änderungs- und Nachtragsmanagement, Benchmarking, Beschaffungsmarktanalysen, Konzeptwettbewerbe und Ausschreibungen (Online Biddings), Bündelung und Lieferantenreduzierung, Einkaufscontrolling mit messbaren und ergebniswirksamen Kennzahlen (KPI), Vertrags- und Preisverhandlungen international (DE, AT, UK, JP, BR), Ergebnisverbesserungen in Preisen, Total-Cost (TCO), Lieferkonditionen, Zahlungsziele, Bestände, Cash-Flow, Liefertreue, Qualität und Reklamationen, Einkaufshebel identifizieren und Einkäufer-Schulungen und Trainings (Powerplay im Einkauf), Einkaufssysteme Anforderungen beschreiben, customizen, implementieren und in dezentralen Organisationen ausrollen, Einkaufs-Prozesse und Organisationen optimieren, Governance mit klarer Delegation-of-Authority (DoA)

Führung – 28 Jahre
Führen von Mitarbeitern und Führungskräften, Personalentwicklung, Feedback und Coaching, Onboarding und Exit, Erarbeiten von Skill-Profilen, Potentialanalysen und Entwicklungsplänen, Strategieentwicklung und -umsetzung, Wertorientierte Führung WOF = Unternehmensmehrwert herunterbrechen und zielorientiert führen, übergeordnete Orientierung über Vision und Mission mit messbaren Zielen (KPI) und erforderlichen Instrumenten und Kompetenzen, Organisationsentwicklung (7S-Modell), Projekt-/Change-Management, Stakeholder Involvement, kontinuierliche Verbesserungen (KVP, Kaizen, 6S), Umsetzungs- und Maßnahmenverfolgung

Prozesse und Systeme – 24 Jahre
Prozessanalysen, -verbesserungen und -automatisierungen, Steuerung nach relevanten Prozess- und Ergebniskennzahlen, Software-Anforderungen realitätsnah beschreiben, mehrwertorientiert customizen und anwenderfreundlich implementieren, in zentralen und dezentralen Organisationen ausrollen und die Akzeptanz und nachhaltige Nutzung sicherstellen, Geschwindigkeit und Pragmatismus vor theoretischer Perfektion, Anwendung von KI-Lösungen zur Automatisierung

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)
Commodities	Produktionsmaterial Karosserie, Lackierung, Exterieur, Antrieb, Fahrwerk, Montage-Module Indirektes Material Energie, Werkzeuge, Soft-/Hardware, Ausstattung, Utensilien, Bekleidung Geräte und Anlagen Lackier-, Montage-, Produktions- und Parkabfertigungs-Anlagen, Prüfstande Dienstleistungen Facility Management, Telekommunikation, IT-Services, Engineering Baustoffe Hoch-/Tiefbau, Ausbau, Dachbau, Holz, Photovoltaik
Erfolge	Kontinuierliche Ergebnisverbesserungen - durch Lieferanten-Verhandlungen, 1,5 Mio.€ on-top p.a. - durch frühe Integration von Einkäufern, 15% Einsparung Internationales, Cloud-basiertes Beschaffungssystem - einfache, mobile Nutzung des Purchase-to-Pay Prozess in den Standorten Geschäftsmodell Elektro-Ladestation in der Parkraumbewirtschaftung - an veränderte Marktgegebenheiten angepasst und Partner ausgewählt Restrukturierung Facility-Dienstleistungen - von 300 lokalen Lieferanten auf 6 Spezialisten, Kosten um 50% reduziert
Sprachen	Englisch, verhandlungssicher Französisch, Grundkenntnisse
Instrumente	Verhandlungstechnik Powerplay im Einkauf DoA-Training (Governance) Effective Management St. Gallen Leading Dynamic Change Kaizen-Projekte MS-Office, Zoom, Slack, Trello SAP R/3 MM, ONVENTIS Cloud Procurement, UNITRADE ERP
Sprachen	Englisch, verhandlungssicher Französisch, Grundkenntnisse
Haltung	Freude an der Arbeit, ergebnisorientiert, wertschöpfend, ambitioniert, leistungsbereit, Herausforderungen annehmend, selbstbewusst, kommittet, unterstützend, humorvoll, respektvoll, auf Augenhöhe, empathisch und nahbar, analytisch, klar und strukturiert, Orientierung gebend, fordernd und fördernd, Freiraum beanspruchend und verantwortlich handelnd, beruflich engagiert (>50h), Trennung privater und geschäftlicher Interessen, persönlichen Ausgleich wahrend (Familie, Sport, Freizeit)
Freizeit	Ehrenamt als Beisitzer im Vorstand der ESG Esslingen e.V. (Eigentümer und Betreiber des Richard Hirschmann Eisstadions) Eishockey spielen (Torhüter) Motorrad wandern (Enduro/Offroad)

2026/08 - 2018/07 **Kemmler Baustoffe GmbH, Tübingen**
Marktführer im Baustoffhandel in Südwest-Deutschland, 1.500 Mitarbeiter (550 M€)

Geschäftsführer, Kemmler Baustoffe Vertriebsservice GmbH (Bericht an CEO)

- 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)

Ergebnisse:

- Kemmler Wachstums-Strategie „Go for One“ (1 Mrd.€ Umsatz) mit Maßnahmenplan
- Vertriebsentwicklung mit Key-Account-Management und Spezialisierung (Tiefbau)
- Niederlassungs-Geschäftsführer steuern anhand Zielen und coachen mit Feedback
- Relevante 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 wirksam 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 (Abbau 1 FTE)

Persönlich:
Mittelständisch geprägtes, pragmatisches Vorgehen und schnelles Handeln in Krisen

2018/06 - 2018/01 **h&z Unternehmensberatung AG, München**
Beratung des Einkaufs eines Baumaschinenherstellers mit 2.200 Mitarbeitern (750 M€)

Senior Berater Einkauf (Interim)
Optimierung von Verfügbarkeit, Liefertreue und Wiederbeschaffungszeiten

Ergebnisse:

- Verbesserte Liefertreue und Beschaffungszeit von 30 auf 10 Tage

Persönlich:
Fokussierte Projektumsetzung und Beratung mit Herz, Hirn und Hand (Slogan h&z)

2017/12 - 2009/10 **APCOA PARKING Holdings GmbH, Stuttgart**
Marktführer in der Parkraumbewirtschaftung, 5.000 Mitarbeiter (700 M€)

Director Group Procurement (Bericht an CEO)
Aufbauen der Einkaufsorganisation in 6 Ländern mit 10 Mitarbeitern (100 M€)

Ergebnisse:

- Entwickeln der Einkaufs-Vision, - Strategie, -Ziele und -Werte und Mitarbeiterführung
- 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)

Persönlich:
Stakeholder Management mit internationalen Geschäftsführern und Bericht an Private Equity

2009/09 - 2005/09 **MB-technology GmbH, Sindelfingen**
Unternehmen der Daimler AG für Engineering und Consulting, 3.000 Mitarbeiter (300 M€)

Director Procurement (Bericht an CEO)

- Aufbauen der Einkaufsabteilung in Deutschland mit 10 Mitarbeitern (100 M€)
- Kooperieren mit dem Daimler Konzerneinkauf zur Nutzung von Synergien

Ergebnisse:

- Zentralisierung und Verhandlung der Einkaufsbedarfe (Prüfstände 30% eingespart)
- Einführen des SAP/R3-MM mit schnellerem, systemseitigen Beschaffungsworkflow

Persönlich:
Aufbau einer zentralen Organisation in einem heterogenen Unternehmen (entstand aus Zukäufen)

LEBENSLAUF

2005/08 - 1996/01 **smart GmbH, Böblingen**
Automobilhersteller der Daimler AG, 2.000 Mitarbeiter (2.000 M€)

2005/08 - 2003/12 **Senior Manager Procurement Services** (Bericht an GF Produktion/Einkauf/Logistik)
Leiten der Einkaufsabteilung mit 20 Mitarbeitern in 4 Teams in DE/FR (180 M€)

Ergebnisse:
- Einkaufen von Maschinen und Anlagen, Materialien und Dienstleistungen (./.15%)
- Neuausrichten des indirekten Einkaufs auf Kundenorientierung (Durchlaufzeit verkürzt)
- Projekt-Einkauf für die Produktionswerke in den Niederlanden und in Brasilien

Persönlich:
Führung von Führungskräften, aber auch Abbau 600 Mitarbeiter mittels Outplacement

2003/11 - 2002/02 **Manager Procurement Chassis & Powertrain Systems** (Bericht an Leiter Einkauf)
Leiten des Einkaufsteams für Fahrwerk/Antrieb mit 12 Mitarbeitern (500 M€)

Ergebnisse:
- Leiten des Einkaufsprojektes und der Vertragsverhandlungen mit Mitsubishi (JP)
- Erzielen von 40 % Preisvorteil durch Vorziehen neuer ESP-Technologie
- Projektorganisation implementieren mit Daimler, smart, Mitsubishi (JP), NedCar (NL)

Persönlich:
Agile Führung (Projekthaus) und internationale Verhandlung (Kauf des Motors von Mitsubishi)

2002/01 - 1999/01 **Manager Procurement Body & Information Processing** (Bericht an Leiter Einkauf)
Aufbau des Einkaufs- und Wertanalyseteams Exterieur mit 9 Mitarbeitern (250 M€)

Ergebnisse:
- Mitgestaltung beim Aufbau der smart Führungsorganisation
- Reduzierung des Ausschuss Body Panels von >15% auf <3% nach Wertanalyse
- Leiten des Projektes „Euro-Einführung im Einkauf“, Betreuen von SAP/R3

Persönlich:
Führung nach klaren Leadership Prinzipien, erarbeitet mit eigenem Team und Personaltrainer

1998/12 - 1996/01 **Buyer Body and Exterior Systems** (Bericht an Teamcoach Einkauf/Logistik)
Einkauf und Systempartnermanagement Body und Exterieur (100 M€)

Ergebnisse:
- Verhandeln von Verträgen und Kostenoptimierungen mit Systempartnern
- Gestalten der Lieferantenintegration zum Produktionsstart in Frankreich
- Einkaufprozesse im Änderungsmanagement der Entwicklung verwurzeln

Persönlich:
Selbstständiges, freies Arbeiten nach klarer Zielvereinbarung und verhandeln auf GF-Ebene

1995/12 – 1992/10 **Daimler-Benz AG, Stuttgart**
Automobilkonzern, 200.000 Mitarbeiter (100.000 M€)
Buyer Printed Goods and Direct Marketing (Bericht an Teamleiter Einkauf)
Einkaufen von Werbematerial und Dienstleistungen,

Ergebnisse:
- Standardisierung von Kleindrucksachen, Beschleunigen der Beschaffung

Persönlich:
Übernahme und Neustrukturierung eines Arbeitsgebietes und einkäuferisches Arbeiten

1992/09 - 1989/10 **Duale Hochschule Baden-Württemberg mit Daimler-Benz AG, Stuttgart**
Diplom-Ingenieur (DH) Fachrichtung Maschinenbau (Konstruktion)

1989/09 - 1988/07 **Wildermuth-Kaserne, Böblingen**
Grundwehrdienst

1988/06 - 1979/08 **Paracelsus Gymnasium, Hohenheim**
Abitur