ATILLA ÖZDIL
PROCUREMENT THAT DRIVES PERFORMANCE.



Executive Interim Manager
und **Consultant**

für Einkauf und Supply Chain Management

Procurement that drives performance.

Mein Name ist Atilla Özdil. Ich bin Executive Interim Manager und Experte für Einkauf und Supply Chain Management – erfahrener Stratege und Umsetzer, der Einkauf neu denkt, modern aufstellt – und „macht".

Viele Unternehmen kämpfen mit steigenden Kosten, ineffizienten Strukturen und Risiken in der Lieferkette. Genau hier setze ich an: Ich helfe Ihnen, Kosten nachhaltig zu senken, die Versorgung zu sichern und Ihre Einkaufsorganisation zukunftsfähig aufzustellen und mit Hilfe entsprechender Steuerungsinstrumente Transparenz zu schaffen.

Ich verbinde strategische Weitsicht mit pragmatischer Umsetzung. Das heißt: Ich entwickle nicht nur Konzepte, sondern setze sie mit den Teams konsequent um – klar, direkt und messbar.

Mein Angebot

Einkaufsstrategie & Organisationsentwicklung	Kosten- & Effizienzoptimierung	Lieferanten- & Risikomanagement
• Entwicklung und Umsetzung nachhaltiger Einkaufs- und Warengruppenstrategien • Warengruppenmanagement (inkl. Global / Best Cost Country Sourcing, Make-or-Buy) • Einkaufstransformation / Organisationsentwicklung • Aufbau moderner Strukturen und Rollen, inkl. Change-Management & Team-Qualifizierung • Digitalisierung & Prozessoptimierung im Einkauf • Nachhaltigkeit im Einkauf & ESG-konforme Beschaffung	• Einkaufs-Potenzialanalysen • Kostenoptimierung durch Transparenz, TCO-, Wert- und Benchmark Analysen, Verhandlungen und Bündelung • Prozessoptimierung & Automatisierung der Beschaffungsprozesse • Working Capital- & Bestandsoptimierung (Liquidität verbessern) • Indirekter Einkauf (kurzfristige GuV-Effekte) • Claim- / Contract-Management • Einführung mod. Steuerungsinstrumente und KPI-Systeme • Einführung von Tools zur Digitalisierung im Einkauf / Umsetzung von Digitalisierungsmaßnahmen	• Supplier Relationship Management (Auswahl, Qualifizierung, Entwicklung) • Supplier Audits & Compliance Management • Vertrags- und Rahmenvereinbarungen mit Lieferanten • Risikomanagement (flexible Supply Chain) & Versorgungssicherheit (inkl. Resilienz, Engpass-Management) • Aufbau von strategischen Partnerschaften mit Lieferanten und Innovationsmanagement

Atilla ÖZDIL

Habelseeweg 8a | 91541 Rothenburg ob der Tauber - Germany
+49 (172) 210 8010 | ao@atillaoezdil.com | www.atillaoezdil.com

Erfahrungsschwerpunkte

- **Strategische Beschaffung**
  Mehr als 20 Jahre Erfahrung in Einkauf und SCM, Entwicklung und Umsetzung von Einkaufsstrategien in Mittelstand und Konzern mit Einkaufsvolumina bis >50 Mio. € p.a.
- **Organisationsentwicklung im Einkauf**
  Restrukturierung und Aufbau moderner Einkaufsorganisationen, Einführung klarer Rollen und Prozesse, Führung von Teams mit bis zu 10 Mitarbeitern
- **Kosten- & Working Capital Optimierung**
  Nachhaltige Einsparungen durch Verhandlungen, Bündelung und Prozessoptimierungen; Verbesserung der Liquidität durch Working-Capital-Maßnahmen und optimierte Zahlungsbedingungen
- **Lieferantenmanagement & SRM**
  Aufbau und Pflege strategischer Lieferantenbeziehungen, Durchführung von Audits und KPI-basierter Bewertungen, Sicherstellung von Qualität, Innovation und Compliance
- **Risikomanagement & Versorgungssicherheit**
  Erfolgreiches Engpassmanagement, u. a. Sicherstellung der Materialverfügbarkeit während der Corona-Pandemie; Entwicklung resilienter Supply Chains
- **Global Sourcing & Best Cost Country Sourcing**
  Internationale Beschaffung von direkten und indirekten Materialien, Erfahrung mit Märkten in Europa und Asien, Realisierung von >20% Einsparungen in globalen Ausschreibungen
- **Führung & Transformation**
  Transformationaler Führungsstil: Motivation von Teams, Verbindung von Strategie und operativem Anpacken, mehrfach Mandate mit erneuter Beauftragung dank nachweisbarer Projekterfolge

Kurzübersicht Projekte (Details: siehe Folgeseiten)

ROLLE	PROJEKTTITEL
Interim Manager Procurement	Einkaufsoptimierung: Strategien, Verträge & Lieferantenmanagement für ein mittelständisches Unternehmen aus dem Schiffsbau
Interim Leiter Einkauf Verpackungen	Strategische Neuausrichtung des Verpackungseinkaufs für ein mittelständisches Chemieunternehmen (Zulieferer Automotive)
Interim Leiter Einkauf	Stabilisierung des Einkaufs und Prozessoptimierung sowie Kostensenkung und fachliche Stärkung des Teams für eine Klinik
Interim Leiter Einkauf Handelswaren/Indirects	Restrukturierung von Einkaufs- und Beschaffungsprozessen für ein mittelständisches Chemieunternehmen (Zulieferer Automotive)
Interim Global Lead Buyer Electrical Systems	Herstellung einer Cost & Supply Excellence (Fokus: Kostensenkung und Versorgungssicherheit) für Maschinen- und Anlagenbaukonzern
Berater, Interim Manager Procurement & SCM	Wiederherstellung von Produktions-/ Lieferfähigkeit über Supply-Chain-Stabilisierung, Kapazitäten-Optimierung, Materialfluss-Sicherstellung

Kurzübersicht beruflicher Werdegang (Details: siehe Folgeseiten)

ZEITEN	ROLLE	UNTERNEHMEN
2018 - 2022	Leiter Einkauf / Director Procurement Mitglied der erweiterten Geschäftsführung	D. Lechner GmbH / Möbel
2011 - 2018	Category Manager Einkauf CapEx, Invest und Technische Dienstleistungen, Klima-/Kühlanlagen	SIEMENS AG Mobility / Infrastruktur
2005 - 2011	Strategischer Einkäufer für die Warengruppen Hydraulik, Antriebe und Elektrik	Terex Deutschland GmbH / Maschinenbau - Baumaschinen

Ausgewählte Projekte

Einkaufsoptimierung: Strategien, Verträge & Lieferantenmanagement für ein mittelständisches Unternehmen aus dem Schiffsbau mit staatlicher Beteiligung als Interim Manager Procurement

Unternehmensname
- Meyer Werft GmbH

Unternehmenstyp
- Mittelstand (mit staatlicher Beteiligung)

Branche
- Schiffsbau

Umsatz
- 2,5 Mrd. €

Mitarbeiterzahl
- 3.000

Situation beim Auftraggeber
- Uneinheitliche Beschaffungsworkflows ohne koordinierte Warengruppenstrategie
- Fragmentierte Vertragslandschaft mit rechtlichen Risiken und fehlender Dokumentationsstandards
- Unstrukturierte Lieferantenbasis ohne systematische SRM-Governance
- Fehlende Spend-Transparenz und Steuerungsinstrumente zur Erfassung von Bottom-Line-Einsparpotenzialen

Unternehmenssitz
- Papenburg

Internet
- www.meyerwerft.de

RAHMENPARAMETER

Rolle: INTERIM MANAGER PROCUREMENT

Zeitraum (Dauer): 10.2024 - 07.2026 (22 Monate)

Verantwortungsbereich:
- Interim Manager Procurement Einkaufsvolumen 200 Mio. €

AUFTRAG

Einkaufsoptimierung: Strategien, Verträge & Lieferantenmanagement

MASSNAHMEN

Holistische Einkaufsstrategie & Category Roadmaps
- Erarbeitung einer mehrjährigen Beschaffungs-Roadmap auf Basis von Markt-, Wettbewerbs- und Unternehmensanalysen
- Rollout standardisierter Governance-Prozesse zur Zielnachverfolgung und Performance-Messungen
- Methodisches Befähigen der Einkaufs-Crew in fortschrittlichen Verhandlungstechniken und Sourcing-Strategien

Contract Governance & Digitalisierung
- Entwicklung audit-sicherer Vertragsvorlagen, Risikomatrizen und Compliance-Checklisten
- Implementierung eines digitalen Contract-Management-Tools zur lückenlosen Überwachung von Fristen und Konditionen
- Durchführung bereichsübergreifender Schulungen (Einkauf/Recht) zur Etablierung verbindlicher Vertragsstandards

Supplier Lifecycle Management & SRM
- Implementierung objektiver Lieferanten-Scorecards zur systematischen Qualifizierung und Performance-Bewertung
- Etablierung regelmäßiger Performance-Reviews zur proaktiven Wertschöpfung
- Aufbau strategischer Lieferantenallianzen durch gemeinsame Entwicklungsprogramme

Spend-Transparency & Controlling-System
- Einsatz von Spend-Cube-Analysen zur Identifikation strategischer Cost Driver
- Aufbau eines Vorstands-Reportings zur nachhaltigen Einsparungstransparenz

ERFOLGE
- P&L-wirksame Bottom-Line-Entlastung im 200-Mio.-€ Spend-Portfolio erzielt
- Gesteigerte Vertrags-Governance und Risikominimierung durch 100% digitale Legal-Audit-Trail-Standardisierung
- Messbare Wertschöpfung und Performance-Steigerung über das gesamte Lieferantennetzwerk
- Nachhaltige Verankerung datenbasierter Entscheidungs- und Controllingstrukturen im Einkauf

ATILLA ÖZDIL
PROCUREMENT THAT DRIVES PERFORMANCE.

Strategische Neuausrichtung des Verpackungseinkaufs für ein mittelständisches Chemieunternehmen (Zulieferer Automotive) in der Rolle als Interim Leiter Einkauf

Unternehmensname
- Customized Chemical Solutions (CCS Duisburg GmbH & Co. KG) ehemals Caramba GmbH

Unternehmenstyp
- Mittelstand

Branche
- Chemische Produkte (Private Label für Automotive)

Umsatz
- 100 Mio. €

Mitarbeiterzahl
- 300

Situation beim Auftraggeber
- Hohe Komplexität und Zersplitterung im Verpackungsportfolio (Primär-/ Sekundärverpackungen)
- Ungebündelte Bedarfe und historisch gewachsene, unvorteilhafte Vertragsstrukturen
- Fehlende Kriterien zur Lieferantensteuerung und mangelnde Transparenz bei Qualitätsmängeln
- Silo-Organisation ohne klare Rollentrennung zwischen operativem und strategischem Einkauf

Unternehmenssitz
- Duisburg

Internet
- www.ccs-group.de

RAHMENPARAMETER

Rolle: INTERIM LEITER EINKAUF VERPACKUNGEN

Zeitraum (Dauer): 01.2024 - 07.2024 (7 Monate)

Verantwortungsbereich:
- Leiter Einkauf für Verpackungen, Einkaufsvolumen 30 Mio. €, 4 Mitarbeiter

AUFTRAG

Strategische Neuausrichtung des Verpackungseinkaufs

MASSNAHMEN

Strategische Portfolio-Neuausrichtung
- Ganzheitliche IST-Analyse der Einkaufsorganisation und Ableitung zukunftsfähiger Warengruppenstrategien
- Etablierung strategischer Review-Zyklen und moderner Steuerungsinstrumente

Vertrags- & Lieferantenmanagement
- Einführung einer SRM-Systematik (Lieferantenauswahl, Auditierung, und Klassifizierung)
- Analyse, Bündelung und Neuverhandlung von Rahmenvereinbarungen inkl. Tool-gestützter Vertragsablage

Value Engineering & Cost Optimization
- Durchführung von Design-to-Cost Initiativen bei Verpackungsspezifikationen in enger Abstimmung mit F&E
- Volumenbündelung zur Realisierung von Economies of Scale; Reduzierung von Durchlaufzeiten
- Einführung KPI-basierter Einsparziele

Organizational Development & Change Management
- Klare Funktionstrennung (Strategischer vs. Operativer Einkauf) und Neuausrichtung der Schnittstellen
- Qualifizierung des Teams und Change-Begleitung zur Steigerung der Durchsatzgeschwindigkeit

ERFOLGE
- Deutliche Margenverbesserung im Verpackungsbereich durch Volumenbündelung und Spezifikationsoptimierung
- Verhandlungsmacht durch konsolidierte Rahmenverträge und optimierte Zahlungskonditionen gestärkt
- Qualitäts- und Compliance-Rate in der Supply Chain signifikant erhöht
- Leistungsfähige, kundenorientierte Einkaufsorganisation mit reduzierten Durchlaufzeiten etabliert

ATILLA ÖZDIL
PROCUREMENT THAT DRIVES PERFORMANCE.

Stabilisierung des Einkaufs und Prozessoptimierung sowie Kostensenkung und fachliche Stärkung des Teams für eine Klinik als Interim Leiter Einkauf

Unternehmensname
- HOCHTAUNUS KLINIKEN

Unternehmenstyp
- Zweckgesellschaft (öffentlicher Träger)

Branche
- Gesundheitswesen (Zweckgesellschaft Kliniken)

Umsatz
- 150 Mio. €

Mitarbeiterzahl
- 1.300

Situation beim Auftraggeber
- Notwendigkeit der kurzfristigen Stabilisierung und Prozesssicherung
- Optimierungspotenzial bei Kosten, Prozessen und Lieferanten
- Bedarf an Führung und Coaching der Einkaufsmitarbeiter

Unternehmenssitz
- Bad Homburg

Internet
- www.hochtaunus-kliniken.de

RAHMENPARAMETER

Rolle: INTERIM LEITER EINKAUF

Zeitraum (Dauer): 09.2023 - 12.2023 (4 Monate)

Verantwortungsbereich:
- Leiter Einkauf, Einkaufsvolumen 40 Mio. €, 7 Mitarbeiter

AUFTRAG

Ad-hoc-Stabilisierung der klinischen Beschaffung, Sicherstellung der Vergabekonformität, GuV-Entlastung und Befähigung der Einkaufs-Mannschaft

MASSNAHMEN

Supply Continuity & Prozesssicherung
- Ad-hoc-Priorisierung versorgungsrelevanter Beschaffungsvorgänge und engmaschige Abstimmung mit den Fachbereichen
- Standardisierung von Freigabe- und Bestell-Prozessen zur Beseitigung von Engpässen

Vergaberecht & Compliance Governance
- Sicherstellung der Konformität mit öffentlichen Vergaberechtlinien (GWB / VgV)
- Lückenlose Dokumentation aller Vergabeschritte und Vorstandsentscheidungen
- Gezielte Compliance-Schulung der Mitarbeiter

Spend Optimization & Procure-to-Pay (P2P)
- Strukturierte Analyse der Ausgabenstrukturen und Umsetzung sofort wirksamer Konditionsverbesserungen
- Einführung von Leistungskennzahlen zur Steuerung des P2P-Prozesses

Lieferantenportfolio & Team-Coaching
- Neustrukturierung der Lieferantenbewertung im Hinblick auf Versorgungssicherheit
- Methodisches Coaching des Teams zur Stärkung der Verhandlungs- und Kommunikationskompetenz

ERFOLGE
- Vollständige Sicherstellung der medizinischen Versorgungssicherheit ohne Unterbrechungen
- Sofortige Reduktion der Beschaffungskosten durch nachverhandelte Konditionen und Bündelungen
- Transparenter, prüfungssicherer Beschaffungsablauf gemäß den Vergaberichtlinien
- Erhöhter Reifegrad der Einkaufsabteilung durch nachhaltige Methoden- und Verhandlungsschulung

Atilla ÖZDIL

Habelseeweg 8a | 91541 Rothenburg ob der Tauber - Germany
+49 (172) 210 8010 | ao@atillaoezdil.com | www.atillaoezdil.com

Restrukturierung von Einkaufs- und Beschaffungsprozessen für ein mittelständisches Chemieunternehmen (Zulieferer Automotive) als Interim Leiter Einkauf

Unternehmensname
- Customized Chemical Solutions (CCS Duisburg GmbH & Co. KG) ehemals Caramba GmbH

Unternehmenstyp
- Mittelstand

Branche
- Chemie (Herstellung von Spezialchemie, Reinigungsmittel und Schmierstoffe für Automotiveindustrie)

Umsatz
- 100 Mio. €

Mitarbeiterzahl
- 300

Situation beim Auftraggeber
- Erheblicher Margendruck im Nicht-Produktionsmaterial (NPM) sowie unstrukturierte CapEx-Investitionen
- Unzureichende Dispositionsparameter führten zu hoher Kapitalbindung in den Lagerbeständen
- Heterogene Lieferantenbeziehungen ohne zentrale Governance
- Mangelnde Datenqualität als Hürde für fundierte Einkaufsentscheidungen

Unternehmenssitz
- Duisburg

Internet
- www.ccs-group.de

RAHMENPARAMETER

Rolle: INTERIM LEITER EINKAUF HANDELSWAREN / INDIRECTS & CAPEX

Zeitraum (Dauer): 01.2023 - 07.2023 (7 Monate)

Verantwortungsbereich:
- Leiter Einkauf für Indirect Material, Einkaufsvolumen 20 Mio. €, 3 Mitarbeiter

AUFTRAG

Restrukturierung von Einkaufs- und Beschaffungsprozessen: Kostenoptimierung, Schaffung von Transparenz und lieferantenorientierte Ausrichtung

MASSNAHMEN

Working Capital & Dispositionsoptimierung
- Re-Engineering der Dispositionsparameter (Sicherheitsbestände, Losgrößen) zur Senkung der Kapitalbindung
- Sortimentsbereinigung und Absatz-Bedarfs-Abgleich mit dem Vertrieb zur Lagerwertminderung

NPM & CapEx Sourcing
- Entwicklung von Warengruppenstrategien für Indirect Material, Handelswaren und Investitionsgüter (CapEx)
- Einführung von Total-Cost-of-Ownership (TCO)- Betrachtungen bei CapEx-Beschaffungen
- Qualifizierung alternativer Bezugsquellen zur Absicherung der Supply Chain

Vertragsstandardisierung & ERP-Integration
- Durchführung strategischer Preisausschreibungen und Verhandlung strukturierter Rahmenverträge
- Direkte Hinterlegung aller Vertragskonditionen im ERP-System

Lieferanten-Controlling
- Implementierung von Lieferanten-Scorecards
- Erstellung regelmäßiger Einkaufsstatistiken für das Management

ERFOLGE
- Signifikante Freisetzung von Working Capital durch operative Bestandsreduzierung
- Nachhaltige Senkung der Indirekten Kosten und Transparenz bei Investitionsgütern (CapEx)
- Erhöhter Lieferanten-Servicegrad und Absicherung der Lieferketten
- Datenbasierte Entscheidungsqualität durch automatisierte ERP-Auswertungen

Atilla ÖZDIL

Habelseeweg 8a | 91541 Rothenburg ob der Tauber - Germany
+49 (172) 210 8010 | ao@atillaoezdil.com | www.atillaoezdil.com

ATILLA ÖZDIL
PROCUREMENT THAT DRIVES PERFORMANCE.

Herstellung einer Cost & Supply Excellence mit Fokus auf Kostensenkung und Versorgungssicherheit für internat. Konzern (Maschinen und Anlagenbau) als Interim Global Lead Buyer Electrical Systems

Unternehmensname
- KraussMaffei Technologies GmbH

Unternehmenstyp
- Internationaler Konzern

Branche
- Hersteller von Maschinen und Anlagen für die Produktion und Verarbeitung von Kunststoff und Kautschuk

Umsatz
- 1,3 Mrd. €

Mitarbeiterzahl
- 4.500

Situation beim Auftraggeber
- Hoher Kostendruck im Bereich Elektrik/Elektromechanik und unzureichende Spend-Transparenz im Konzern
- Materialengpässe bei kritischen Komponenten (Halbleiter, Sensorik) gefährden Produktionspläne
- Geringer Abdeckungsgrad mit Rahmenvereinbarungen und fehlende Konzern-Synergien
- Unzureichende Schnittstellenabstimmung zwischen Einkauf, Engineering und Produktion

Unternehmenssitz
- München

Internet
- www.kraussmaffei.com

RAHMENPARAMETER

Rolle: INTERIM GLOBAL LEAD BUYER ELECTRICAL SYSTEMS

Zeitraum (Dauer): 07.2022 - 12.2022 (6 Monate)

Verantwortungsbereich:
- Einkauf von elektrischen und elektromechanischen Komponenten und Schaltschränke, Einkaufsvolumen 50 Mio. €

AUFTRAG

Herstellung einer Cost & Supply Excellence für elektrische und elektromechanische Komponenten und Schaltschränke

MASSNAHMEN

Global Category Management & Spend Cube
- Durchführung einer globalen Spend-Cube-Analyse im Bereich Elektrik / Schaltschränke
- Identifikation und Realisierung von Bündelungspotenzialen über verschiedene Konzern-Standorte

Dual Sourcing & Engpassmanagement
- Etablierung globaler Category-Strategien mit Fokus auf Dual/Multiple-Sourcing zur Vermeidung von Single-Source-Risiken
- Proaktive Engpasssteuerung in enger Abstimmung mit Engineering und Produktion

Konzernweite Rahmenverträge & Governance
- Verhandlung globaler Rahmenvereinbarungen mit Schlüssel-Lieferanten
- Rollout einer KPI-basierten Lieferantenbewertung und Verankerung im ERP-System

Cross-funktionale Value Engineering Workshops
- Initiierung bereichsübergreifender Workshops (Einkauf/Engineering) zur Standardisierung von Elektrik-Bauteilen

ERFOLGE
- Substanzielle P&L-Wirksamkeit im 50-Mio.€-Spend durch global gebündelte Verhandlungen
- 100% Ausfallsicherheit bei kritischen Elektrik-Komponenten während weltweiter Marktengpässe
- Realisierung hoher Synergieeffekte durch bereichsübergreifende Bauteil-Standardisierung
- Gestärkte Verhandlungsposition gegenüber internationalen Key-Lieferanten

Atilla ÖZDIL

Habelseeweg 8a | 91541 Rothenburg ob der Tauber - Germany
+49 (172) 210 8010 | ao@atillaoezdil.com | www.atillaoezdil.com

Wiederherstellung von Produktions- und Lieferfähigkeit über Supply-Chain-Stabilisierung, Kapazitäten-Optimierung und Materialfluss-Sicherstellung für ein Unternehmen der Elektronik-/ Halbleiterindustrie als Berater und Interim Manager

Unternehmensname
- Zollner Elektronik AG (im Auftrag der Porsche Consulting)

Unternehmenstyp
- Electronic Manufacturing Services (EMS)

Branche
- Elektronik-/ Halbleiterindustrie
- Herstellung von elektronischen Karten für Testsysteme

Umsatz
- 2,5 Mrd. €

Mitarbeiterzahl
- 13.000

Situation beim Auftraggeber
- Massive Allokationsprobleme bei Elektronikbauteilen bedrohten Ausbringungsmenge und Kundentermine
- Fehlende Transparenz über Tier-2-Lieferketten und verzögerte Informationsflüsse
- Schnittstellenprobleme zwischen Disposition, Fertigung und operativem Einkauf unter extremem Zeitdruck

Unternehmenssitz
- Zandt

Internet

www.zollner.de

RAHMENPARAMETER

Rolle: **Berater + Interim Manager als Subject Matter Expert Procurement & SCM**

Zeitraum (Dauer): 04.2022 - 07.2022 (4 Monate)

Verantwortungsbereich:
- Einkauf und Produktion für elektronische Messsysteme

AUFTRAG

Kurzfristig die Produktions- und Lieferfähigkeit durch Stabilisierung der Supply Chain, Optimierung der Kapazitäten und Sicherstellung des Materialflusses wiederherstellen

MASSNAHMEN

Task-Force & War Room Management
- Aufbau einer Daily Supply Chain War Room Struktur zur Steuerung kritischer Bauteilverfügbarkeiten
- Tägliche Performancestatus-Analysen der Kapazitäten und Engpass-Beseitigung

Active Expediting & Escalation Management
- Direktes Active-Expediting auf Tier-1 und Tier-2 Ebene zur Sicherung von Zuteilungen (Allocations)
- Verhandlung von Eilbelieferungen und Priorisierung kritischer Bauteile

Vertragsabsicherung & Transparenz
- Nachverhandlung bestehender Verträge zur Vereinbarung von Versorgungsvorbehalten und Pufferlagern
- Implementierung übersichtlicher Supply-Chain-Dashboards zur proaktiven Frühwarnung bei Lieferverzugsrisiken

ERFOLGE
- Vollständige Wiederherstellung der Produktions- und Ausbringungsleistungen innerhalb kurzer Zeit
- Signifikante Reduzierung von Bandstillstandsrisiken durch aktives Tier-1/Tier-2-Eskalationsmanagement
- Nachhaltige Etablierung transparenter SCM-Steuerungstools zur Beschleunigung von Führungsentscheidungen

Projekte aus der Zeit der Festanstellung

Transformation Einkauf: Effizienz, Strategie & Liquidität stärken für ein mittelständisches Familienunternehmen in der Küchenmöbelindustrie als Leiter Einkauf

Unternehmensname
- D. Lechner GmbH

Unternehmenstyp
- Mittelständisches Familienunternehmen

Branche
- Möbel (Fertigung von Küchenarbeitsplatten und Rückwänden aus Holz, Stein und Glas)

Umsatz
- 75 Mio. €

Mitarbeiterzahl
- 300

Situation beim Arbeitgeber
- Unzureichende Trennung von strategischen und operativen Aufgaben im Einkauf
- Hohe Kapitalbindung im Working Capital durch unvorteilhafte Zahlungsbedingungen und Bestände
- Mangelnde Prozessautomatisierung im Procure-to-Pay (P2P)-Ablauf
- Fehlende Kennzahlen (KPIs) zur datenbasierten Steuerung des Einkaufsbereichs

Unternehmenssitz
- Rothenburg ob der Tauber

RAHMENPARAMETER

Rolle: LEITER EINKAUF

Zeitraum (Dauer): 09.2018 - 03.2022 (43 Monate)

Verantwortungsbereich:
- Abteilung Einkauf
- 40 Mio. € Einkaufsvolumen p. a.
- 5 Mitarbeiter

AUFTRAG

Transformation Einkauf: Effizienz, Strategie & Liquidität stärken

MASSNAHMEN

Reorganisation & Commodity Management
- Aufbau einer Commodity-Management-Struktur mit klarer Abgrenzung von strategischem und operativem Einkauf
- Qualifizierung der Mitarbeiter und Etablierung moderner Rollenprofile

Working Capital & Liquiditätshebel
- Nachverhandlung von Zahlungszielen (Payment Terms) und Einräumung optimaler Skontokonditionen
- Einführung eines KPI-gestützten Bestandscontrollings zur Reduktion von Lagerüberbeständen

P2P-Prozessautomatisierung
- Digitalisierung manueller Prozessschritte von der Bestellung bis zur Rechnungsprüfung
- Einführung von Standard-Tools zur Vermeidung von Prozessbrüchen

Einkaufs-Controlling
- Entwicklung eines Echtzeit-KPI-Dashboards zur Verfolgung von Einsparungen, Lieferantenperformance und Qualität

ERFOLGE
- Signifikante Verbesserung der Unternehmensliquidität und Working-Capital-Freisetzung
- Erhöhung des Digitalisierungsgrades im P2P-Prozess mit spürbaren Entlastungseffekten
- Leistungsstarke Einkaufsorganisation mit hoher Akzeptanz an den internen Schnittstellen etabliert
- Lückenlose Transparenz aller Einkaufsaktivitäten für die Geschäftsführung

Projekt *„Unternehmensrestrukturierung und Vorbereitung M&A“*

Einkaufs- und Teilprojektleiter

Identifikation von Kostentreibern und Wertschöpfungspotenzialen inkl. Kostenersparnisse und zusätzlicher Handlungsmöglichkeiten, Analyse potenzieller bzw. neuer Lieferanten, Bewertung der Handlungsalternativen, Unterstützung im Rahmen der Legal Due Diligence Prüfung, Integrationsprozessplanung (Organisatorische Integration, Strategische und administrative Integration), Präsentation gegenüber Top-Management und Beratungsunternehmen.

Projekt *„Working Capital Optimierung und Verbesserung der Liquidität“*

Einkaufs- und Projektleiter

Optimierung / Reduzierung der Vorräte und Veränderung des Dispositions- und Bestellverhaltens ohne die Lieferfähigkeit und Materialverfügbarkeit negativ zu beeinträchtigen, Verhandlung von Rahmenverträgen und Mengenkontrakten mit Lieferanten und Optimierung der Zahlungsziele zur Steigerung und Sicherung der Liquidität.

Projekt *„Prozessoptimierung / Digitalisierung des Einkaufs“*

Einkaufs- und Projektleiter

Das Unternehmen arbeitet seit Jahrzehnten mit einem „selbstprogrammierten“ System ohne Automatismus. So mussten Bestellungen und andere Einkaufsvorgänge größtenteils manuell erfasst und verarbeitet werden. Auch die Auftragsbestätigungen und Rechnungsprüfung erfolgte komplett manuell. Durch die Zusammenarbeit mit IT und Finance konnten Prozesse und Systeme etabliert werden, welche diese Vorgänge nun automatisch abbilden und Ressourcen freisetzen für andere Tätigkeiten.

Projekt *„Reorganisation Einkaufsabteilung“*

Einkaufs- und Projektleiter

Die Einkaufsabteilung war nicht getrennt nach operativem und strategischem Einkauf. Die Mitarbeiter/innen waren meist ausschließlich (ca. 80% ihrer Tätigkeiten) mit operativen Abläufen beschäftigt und hatten nicht ausreichend Kenntnisse über die Beschaffungsgüter und Dienstleistungen. Das Ziel und letztlich auch das Ergebnis war es, einen Strategischen und Operativen Einkauf mit den entsprechenden Tätigkeiten und Verantwortungsbereichen aufzubauen. Im Strategischen Einkauf wurde eine „Commodity-Management-Struktur“ etabliert und die Mitarbeiter/innen entwickeln ihre Kompetenzen fortlaufend mit Schulungen / Weiterbildungen. Dies ist sowohl im Unternehmen insgesamt als auch bei den Mitarbeiter/innen sehr positiv aufgenommen worden. Es gibt nun klare Abgrenzungen und Verantwortlichkeiten im Einkauf und somit immer einen kompetenten Ansprechpartner für die internen Schnittstellen.

Projekt *„Aufbau eines Instandhaltungsdepots für den Rhein-Ruhr-Express (RRX) in Dortmund“*

Commodity Manager (Projektleiter) im Einkauf

Im Jahr 2016 hat der Arbeitgeber mit den Betreibern des RRX einen Vertrag sowohl für die Produktion und Lieferung als auch für die gesamte Wartung und Instandhaltung der Züge geschlossen. Für dieses Großprojekt musste sowohl ein neues Instandhaltungsdepot in Dortmund gebaut als auch die entsprechenden Investitionsgüter wie bspw. Maschinen, Ersatzteile und Erstausrüstung beschafft werden. Der Projektplan sah vor, dass sämtliche Investitionsgüter bis Ende 2018 beschafft und betriebsbereit sein müssen. Die Vorbereitung der Ausschreibungsunterlagen sowie die Vertragsverhandlungen und abschließender Vergaben (meist elektronisch per e-Auction) waren in meiner Verantwortung. Das Ergebnis zeigt, dass alle Termine in Verbindung mit der Beschaffung der Investitionsgüter eingehalten wurden und auch das Einkaufsbudget mit ca. -8% Einsparung übererfüllt wurde.

Beruflicher Werdegang (im Detail)

09.2018 - 03.2022	Leiter Einkauf / Director Procurement Mitglied der erweiterten GF (seit 09.2020)
Unternehmensname • D. Lechner GmbH **Branche** • Möbel (Herstellung und Vertrieb von Küchenarbeitsplatten und Rückwänden inkl. Full-Service) **Umsatz** • 75 Mio. € **Unternehmenssitz** • Rothenburg ob der Tauber	**Verantwortungsbereich** • Gesamtverantwortung Direct / Indirect Spend und Services • Einkaufsvolumen 40 Mio. € p. a. • Fachliche und disziplin. Personalverantwortung für 5 MA **Aufgaben** • Restrukturierung / Change Management • Working Capital Optimierung und Liquiditätsmanagement • Planung, Steuerung und Optimierung operativer und strategischer Einkaufs- und SCM Prozesse • Erarbeitung und Umsetzung von Einkaufsstrategien • Identifikation und Realisierung von Einsparpotenzialen für Direct Spend, Indirect Spend und Services • Erstellung und Überwachung einkaufsrelevanter KPIs

11.2016 - 08.2018	Category Manager im Einkauf für CapEx und Invest
Unternehmensname • Siemens AG / Mobility **Branche** • Transport & Infrastruktur (Herstellung, Vertrieb, Wartung und Instandhaltung von Schienenfahrzeugen) **Umsatz** • 8.8 Mrd. € **Unternehmenssitz** • Erlangen	**Verantwortungsbereich** • Strategische Einkaufsverantwortung für die europäischen Produktionswerke und Instandhaltungsdepots, Einkaufsvolumen ca. 30 Mio. € p. a. **Aufgaben** • Strategieentwicklung und -umsetzung in cross-funktionaler Zusammenarbeit mit Engineering, Werksleitung und Finance • Elektronische Ausschreibungen und Vergaben • Verhandlung von Rahmenverträgen, Einzelverträgen und Serviceverträgen mit Lieferanten • Lieferantenmanagement (Auswahl, Betreuung, Bewertung und Entwicklung) • Global Value Sourcing • Reporting gegenüber Division CPO • Claim- / Contract- und Riskmanagement

01.2016 - 10.2016	Category Manager Einkauf für Technische DL
Unternehmensname • Siemens AG / Mobility **Branche** • Transport & Infrastruktur **Umsatz** • 7.8 Mrd. € **Unternehmenssitz** • Erlangen	**Verantwortungsbereich** • Strategische Einkaufsverantwortung für die Dienstleistungsbereiche Tests, Zulassung und Engineering Services, Einkaufsvolumen ca. 10 Mio. € p. a. **Aufgaben** • Ausschreibungen, Vertragsverhandlungen und Vergaben

08.2011 - 12.2015	Category Manager Einkauf für Klima- / Kühlanlagen
Unternehmensname • Siemens AG / Mobility **Branche** • Transport & Infrastruktur (Herstellung, Vertrieb, Wartung und Instandhaltung von Schienenfahrzeugen) **Umsatz** • 7.5 Mrd. € **Unternehmenssitz** • Erlangen	**Verantwortungsbereich** • Weltweite Einkaufsverantwortung für Klima- und Kühlanlagen, Einkaufsvolumen ca. 25 Mio. € p. a. • Fachliche Verantwortung für drei Mitarbeiter **Aufgaben** • Verhandlung von Rahmen- und Serviceverträgen mit Lieferanten • Strategieentwicklung und -umsetzung • Lieferantenmanagement (Auswahl, Betreuung, Bewertung und Entwicklung) • Bündelung und Standardisierung von Komponenten • 2nd TIER Management • Lieferantenaudits • Lokalisierungsprojekte • Materialproduktivitätsmaßnahmen

08.2007 - 07.2011	Strategischer Einkäufer für die Warengruppen Hydraulik, Antriebe und Elektrik
Unternehmensname • Terex Deutschland GmbH **Branche** • Maschinenbau (Herstellung und Vertrieb von Baumaschinen) **Umsatz** • 250 Mio. € **Unternehmenssitz** • Rothenburg ob der Tauber	**Aufgaben** • Festlegung von Ausschreibungs- und Vergabestrategien • Auswahl und Bewertung von Lieferanten • Rahmenvertragsverhandlungen mit Lieferanten • Vertragsgestaltung • Aufbau und Weiterentwicklung neuer Lieferanten- und Beschaffungsmärkte, Optimierung des Lieferantenportfolios • Einführung des Terex Branding auf bestimmten Produkten • Gestaltung eines Re-Manufacturing-Programms für Antriebe • Mitwirkung bei der Einführung des konzernweiten ERP Systems (Oracle) als Subject Matter Expert für Einkaufsthemen

09.2005 - 07.2007	Sachbearbeiter im Einkauf
Unternehmensname • Terex Deutschland GmbH **Branche** • Maschinenbau (Herstellung und Vertrieb von Baumaschinen) **Umsatz** • 250 Mio. € **Unternehmenssitz** • Rothenburg ob der Tauber	**Aufgaben** ▪ Prüfung, Auswahl und Einleitung der schnellstmöglichen Beschaffungswege, Fehlteilemanagement • Anfrage der Preise und Liefertermine, sowie Prüfung und Sicherstellung der Einhaltung der bestellrelevanten Vertragsbedingungen • Rechnungsprüfung

Studium und Fortbildungen

Zeitraum	Organisation	Lehrgang	Abschluss
05.2024 – 10.2024	EBS Universität für Wirtschaft und Recht	Zertifikatslehrgang Interim Executives Programme	Interim Executive (EBS)
03.2021 – 12.2021	Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf u. Logistik	Zertifikatslehrgang (berufsbegleitend)	Diplomierter Einkaufsmanager (BME)
10.2010 – 06.2014	IHK Nürnberg Mittelfranken	Geprüfter Betriebswirt (berufsbegleitend)	Master of Business Management
2013		SCM 3 (Supply Chain Management Learning Program)	
2011		Projektmanagement	
2010		Incoterms 2010	
05.2005 – 09.2007	Akademie Handel, Nürnberg	Handelsfachwirt IHK (berufsbegleitend)	Handelsfachwirt

Schul- und Berufsausbildung

Zeitraum	Organisation	Lehrgang	Abschluss
09.2003 – 07.2005	ARtec-elmec GmbH & Co. KG, Markt Erlbach	Umschulung zum Groß- und Außenhandelskaufmann	Groß- u. Außenhandelskaufmann (IHK)
09.1997 – 08.2000	Baugesellschaft Moll KG, Rothenburg ob der Tauber	Ausbildung zum Maurer	Maurer (IHK)

Sprachkenntnisse	Weitere Fähigkeiten und Kenntnisse
• Deutsch und Englisch, fließend in Wort und Schrift • Türkisch, Muttersprache	• IT-Kenntnisse: MS Office, SAP R/3, Oracle, SAGE • Führerschein Klasse B

Atilla ÖZDIL

Rothenburg ob der Tauber, 05.10.2026