

Volker Renneckendorf
Interim Manager Einkauf

Geburtsdatum: 13.09.1963

LinkedIn: volker-renneckendorf

E-Mail: Volker.Renneckendorf@t-online.de

Mobile +49 151 5604 3764

Einkaufs-/Supply Chain Experte mit Leidenschaft



Ich bin ein international erfahrener Manager im Bereich Einkauf & Supply Chain, der unternehmerisch denkt und in der Lage ist, passende Konzepte, Strategien und Pläne schnell zu entwickeln und umzusetzen. Dadurch sichere ich nachhaltig die Robustheit der Einkaufsleistung.

Als Interim Manager unterstütze ich Sie als Spezialist mit meinem fundierten Hintergrund im Automotiv-Bereich. Mein Fachwissen reicht von Einsparprojekten über Lieferantenmanagement bis hin zu internationalen Reorganisationsprozessen im Einkauf. Unternehmen profitieren von meiner tiefgehenden Kenntnis der Rahmenbedingungen eines modernen, agilen Einkaufs „state-of-the-art“ – was sich direkt in einer gesteigerten Profitabilität widerspiegelt.

Dafür bringe ich 15 Jahre Berufserfahrung im Automotiv-Einkauf mit, ergänzt durch 8 Jahre Verantwortung in der Einkaufsleitung. Zudem runden meine 3-jährige Tätigkeit als Geschäftsführer mit Schwerpunkt Krisenmanagement und meine erfolgreich abgeschlossenen Interim-Mandate mein Leistungsprofil ab.

PROFIL

- 3-jährige Erfahrung als Interim Manager
- 28-jährige Erfahrung im Einkauf als leidenschaftlicher Verfechter von Einkaufs- und Unternehmensinteressen mit Schwerpunkt Automotiv
- 15-jährige Erfahrung im Automotiv-Einkauf in der Entwicklung und Umsetzung von Einkaufsmethoden im internationalen Umfeld
- 8-jährige Erfahrung als Leiter Einkauf in Festanstellung in der nachhaltigen Umsetzung von Restrukturierungen und Neuaufbau von Einkaufsorganisationen
- 3-jährige Erfahrung als Geschäftsführer mit Schwerpunkt Krisenmanagement
- 28-jährige Erfahrung in Personalführung in verschiedenen Unternehmensbereichen
- Expertise im direkten und indirekten Einkauf verbunden mit geeigneten Einkaufsstrategien und Umsetzung von Einsparprojekten
- Branchenerfahrung: Automotive, Maschinen- und Anlagenbau, Metallverarbeitung und Bahntechnik
- Internationale Tätigkeiten: Aufenthalte in USA und Mexiko für 1 Jahr im Rahmen einer Restrukturierung des Einkaufs und viele Aufenthalte in Asien bis zu 2 Wochen je Dienstreise

ZUR PERSON

Meine tiefgehenden analytischen Fähigkeiten, meine permanente Neugier sowie meine technische Ausbildung waren im Einkauf stets ein Garant für die schnelle Erfassung von Problemstellungen, die Entwicklung entsprechender Strategien und deren Umsetzung in passende Prozesslandschaften sowie in belastbare Ergebnisse. Getragen wird dies durch meine soziale Kompetenz, mit der ich als Teamleiter Menschen mit dem richtigen Fingerspitzengefühl zusammenbringe, sodass sie anschließend mit ihrer Schlagkraft Großartiges leisten können.

Meine fachliche Expertise umfasst nicht nur das Beherrschen der Standards, wie sie im direkten oder indirekten Einkauf alltäglich sind, sondern auch deren Weiterentwicklung. Hierzu zählen die systematische Abfolge von Prozesselementen im Projektmanagement – von der Projektakquise über Kapazitätsplanung, Wertanalysen, Verhandlungsstrategien, Qualitätsstandards bei Lieferanten, Vertragsmanagement bis hin zu Lieferantenentscheidungen, -bewertungen und der internationalen Abstimmung mit anderen Produktionsstandorten. Neue Prozesslandschaften, wie präventives Risikomanagement bei Beschaffungsprodukten oder die Kunststoffstrategie als Insourcing-Projekt zur Neuausrichtung eines Unternehmens in diesem Bereich, gehören ebenfalls zu meinen Kompetenzen.

Weitere bedeutende Meilensteine sind im Rahmen des Change-Managements und der internationalen Restrukturierung von Einkaufsorganisationen zu verzeichnen. Bei KOSTAL gehörte dazu beispielsweise die Einrichtung einer neuen Einkaufsorganisation in Shanghai, die für die Versorgung der weltweit agierenden Produktionsstandorte verantwortlich ist. Auch in den USA und Mexiko habe ich ein Jahr lang vor Ort den Einkauf erfolgreich reorganisiert. Zudem war ich bei Vossloh maßgeblich am Aufbau eines bislang kaum existenten Einkaufs beteiligt, den ich mit meinem Know-how erfolgreich etablieren konnte.

Zu meinem Repertoire gehört auch die Teilepreiskalkulation inklusive Stundensatzberechnung im Rahmen von Verhandlungen. Diese Fähigkeit hat mir bei Vossloh geholfen, Einsparungen in Höhe von 22 Mio. € zu erzielen.

Der Einkauf besitzt im Unternehmen eine der größten Schnittstellenfunktionen, sowohl intern als auch extern. Daher hat das Schnittstellenmanagement einen hohen Stellenwert, den ich in zahlreichen Abstimmungsgesprächen – auch in Sonderorganisationen (z.B. Margenverbesserung bei VK-Produkten, Qualitätsoffensiven) – erfolgreich wahrgenommen habe. Dabei ging es um Prozessabstimmungen, Schulungen und die Koordination übergreifender Projekte. Meine Expertise umfasst außerdem die Erstellung von Verfahrensanweisungen, Richtlinien und Formularen, weshalb ich auch als Vertreter des Einkaufs bei Kundenaudits und ISO-Audits mitgewirkt habe.

Die erfolgreiche Einführung eines Katalogsystems im Rahmen der Digitalisierung bei KOSTAL lag in meiner Verantwortung und führte zu einer erheblichen Entlastung im indirekten Einkauf.

Als Geschäftsführer der Rego Herlitzius GmbH konnte ich meine Fähigkeiten als Krisenmanager unter Beweis stellen: Ich habe das Unternehmen aus einer drohenden Insolvenz in ein profitables Unternehmen geführt (Schwerpunkte: Materialwirtschaft, VK-Preise, Personal, EBIT +8 %). Diese Erfahrung untermauert meine Kompetenz, als Interim Manager Problemstellungen im Einkauf erfolgreich zu meistern.

Mit fast 25 Jahren SAP-Erfahrung beschreibe ich mich als Spezialisten, der neben der üblichen User-Bedienung auch mehrere SAP-Projekte geleitet hat. Bei Köbo GmbH war ich an der SAP-Einführung als Key User Einkauf beteiligt, habe Kalkulationsprozesse implementiert, automatische Bestellungen realisiert, Reportings entwickelt und Massenänderungen organisiert.

Seit März 2022 konnte ich meine Leistungsfähigkeit in verschiedenen Interim-Mandaten unter Beweis stellen und diese jeweils nachhaltig erfolgreich abschließen. Meine Reputation ist jederzeit durch Kontaktaufnahme mit den jeweiligen Mandatsgebern nachweisbar.

BERUFLICHE STATIONEN (ÜBERBLICK)

2024-2024	Interim Mandat Fastenrath Befestigungstechnik GmbH, Plettenberg Hersteller von Spezialmuttern für Automotive
2023-2023	Interim Manager Mandat TMF Friction Services GmbH, Essen Hersteller von Bremsbelägen für Automotive
2022-2023	Interim Manager Mandat K.H. Brinkmann GmbH & Co. KG, Werdohl Pumpenhersteller für Maschinenbau
2020-2022	Auszeit
2017-2020	Geschäftsführer Rego Herlitzius GmbH, Wuppertal Rühr- und Schlagmaschinen für Lebensmittelindustrie
2016-2017	Leiter Einkauf Dometic GmbH, Siegen Ausrüster Reisemobil-/Caravanbranche
2012-2016	Leiter Einkauf Köbo GmbH, Wuppertal Hersteller von Antrieben für Automatisierungstechnik
2009-2012	Leiter Einkauf Vossloh Fastening Systems, Werdohl Global Player für Bahntechnik
2003-2009	Internationale Einkaufsentwicklung Leopold Kostal GmbH, Lüdenscheid Mechatronische Produkte Automotive
2000-2003	Projekteinkauf Leopold Kostal GmbH, Lüdenscheid Mechatronische Produkte Automotive
1996-2000	Strategischer Einkauf Leopold Kostal GmbH, Lüdenscheid Mechatronische Produkte Automotive
1987-1996	Vorarbeiter Leopold Kostal GmbH, Lüdenscheid Mechatronische Produkte Automotive

BERUFLICHE STATIONEN INTERIM

2024 – 2024 Interim Mandat Projektleiter Einkauf (Mandat über Boyden)

Fastenrath Befestigungstechnik GmbH

Verantwortungsbereich: 5 MA, Umsatz: 45 Mio €

Ziele:

- Vakanzüberbrückung: Übernahme der Verantwortung für Einkauf und Beschaffung
- Fehlteilmanagement: Eliminierung der massiven Rückstände speziell aus Fernost und der hohen Luftfrachtkosten
- Einkaufsprozesse: Analyse der Abläufe und Prozesse
- Versorgung der Produktion: Stabilisierung und Sicherstellung der Supply Chain
- Stammdaten SAP: Groß angelegte Stammdatenbereinigung in SAP
- Belege SAP: Bereinigung der Materialbelege in SAP (Bestellungen und Rahmenverträge)
- Mitarbeiterentwicklung: Schulungen für Mitarbeiter (SAP, Marktanalysen, Verhandlungen, etc.)
- Organisationsstruktur: Intensive interdisziplinäre Zusammenarbeit in den Schnittstellen
- Zielentwicklung: Enge Kommunikation und Abstimmung mit der Geschäftsführung

Ergebnisse:

- Effizienzsteigerung: Handlungsfähigkeit deutlich gesteigert, sehr gutes Feedback aus Schnittstellenabteilungen, Hoher Motivationsgrad, stark verbesserte Kommunikation
- Kostenreduzierung: Einsparungen ca. 1 Mio € mit Schwerpunkt Draht, Luftfrachtkosten eliminiert
- Nachfolgeregelung: erfolgreiche Übergabe aller relevanten Themen
- SAP Beschaffung: signifikante Standardisierung der Einkaufs-/Beschaffungsprozesse

2023 – 2023 Interim Mandat – Senior Supply Chain Manager (Mandat über Horváth)

TMD Friction Services GmbH, Essen, Automotive

Verantwortungsbereich: 12 MA, Umsatz: 170 Mio €

Ziele:

- Prozesse SCM: Analyse und Optimierung der Abläufe und Prozesse
- Stammdaten SAP: Schließung großer Lücken in den Stammdaten
- EDI: Umstellung auf EDI (Elektronischer Datenaustausch)
- Produktionsversorgung: Stabilisierung der Supply Chain und Bestände
- Kundenzufriedenheit: Optimierung der Produktion, Steigerung der Kundenzufriedenheit
- Mitarbeiterentwicklung: Schulung der Mitarbeiter in den spezifischen Abläufen
- Zielentwicklung: Enge Kommunikation mit der Geschäftsführung

Ergebnisse:

- Stammdaten SAP: viele Massenänderungen erfolgreich durchgeführt
- EDI: 25 Lieferanten auf EDI umgestellt
- Produktionsversorgung: nur noch sporadisch Rückstände vorhanden. Zielwerte der Bestände unterschritten
- Kundenzufriedenheit: Sonderfahrten stark reduziert, Kundenzufriedenheit gesteigert
- Zielentwicklung: Kennzahlen für Rückstände, Bestände, Output der Produktion verbessert/gesteigert
- Mitarbeiterentwicklung: Kultur deutlich verbessert, Abläufe und Zuständigkeiten klar geregelt

2022 – 2023 Interim Mandat – Leiter Einkauf (Mandat über Boyden)
K.H. Brinkmann GmbH & Co. KG, Werdohl, Maschinenbau
Verantwortungsbereich: 6 MA, Umsatz: 66 Mio €

Ziele:

- Vakanzüberbrückung: Übernahme der Leitung Einkauf
- Prozesse: Analyse der Einkaufs-/Beschaffungsprozesse
- Reorganisation: Trennung Einkauf und Disposition, Verlagerung Materialdisposition
- Einkaufsstrategie: Entwicklung und Umsetzung einer Einkaufsstrategie
- Globaler Einkauf: Internationalisierung des Einkaufs

Ergebnisse:

- Reorganisation: Erfolgreiche Trennung von Einkauf und Materialdisposition
- Einkaufsstrategie: strategische Aspekte zu Markt, Warengruppen, Lieferantenportfolio, Lieferantenbewertung gemeinsam mit Mitarbeitern entwickelt
- Internationalisierung: Tochtergesellschaften in den strategischen Prozess eingebunden
- Stromeinkauf: Neue Gestaltung des Stromeinkaufs (Spotmarkt) und Reporting-Systeme
- Versorgung: Rückstände nur noch sporadisch vorhanden
- Kundenzufriedenheit gesteigert: Kundenzufriedenheit auf hohem Niveau, keine Auftragsverluste durch Unzufriedenheit mehr vorhanden
- Fuhrpark: Neugestaltung des Fuhrparkmanagements

BERUFLICHE STATIONEN FESTANSTELLUNG

2020 – 2022 **Auszeit**

2017 – 2020 **Geschäftsführer**

Rego Herlitzius GmbH, Wuppertal, Maschinen- und Anlagenbau

Verantwortungsbereich: 22 MA, Umsatz: 6,3 Mio €

- Verantwortung für die Bereiche Materialwirtschaft, Konstruktion, Vertrieb (Innendienst und Ausland), Produktion, Service
- Herausführen aus der drohenden Insolvenz
- Überwachung der Liquidität
- Veräußerung der nicht auskömmlichen Industriesparte
- Personalreduzierung bzw. in Teilen qualifizierter Neuaufbau
- Analyse und Neuausrichtung der Prozesse im Unternehmen
- Kulturelle Missstände auflösen und Teamgeist etablieren
- Einführung einer Kalk.-Methodik für Maschinen und Ersatzteile
- Festlegung auskömmlicher VK-Preise
- Optimierung der Verfügbarkeit von Maschinen und Ersatzteilen
- In-Sourcing der Produktparte eines schwachen Lieferanten

Erfolge: Die Umstrukturierung war nach 2 Jahren abgeschlossen. Die Bilanz wies einen EBIT von 0% aus. Im dritten Jahr konnte in der Bilanz eine EBIT-Marge von 8% ausgewiesen werden. Mitarbeiter haben sich als Team verstanden. Kundenzufriedenheit war auf hohem Niveau.

2016 – 2017 **Leiter Einkauf**

Dometic GmbH, Siegen, Caravanbranche

Verantwortungsbereich: 5 MA, Umsatz: 1,2 Mrd € (Gruppe)

Aus kulturellen Gründen das Unternehmen während der Probezeit verlassen

2012 – 2016 **Leiter Einkauf**

Köbo GmbH, Wuppertal, Metallverarbeitung

Verantwortungsbereich: 9 MA, Umsatz: 50 Mio €

- Neustrukturierung der Einkaufsorganisationen Deutschland und Polen
- Definition der Lieferantenstrategie
- Prozessoptimierung in den Schnittstellen (Vertrieb, Logistik, Konstruktion, Produktion)
- Begleitung der SAP-Einführung (Keyuser MM)
- Weiterentwicklung bedeutender Leistungsmerkmale des Einkaufs (Vertragsmanagement, Kennzahlen, Mitarbeiterentwicklung, etc.)
- Neuverträge mit Stromlieferanten
- Projektierung einer neuen Telefonanlage

Erfolge: Einsparung 150.000€ p.a.. Einführung einer Kalkulationssystematik in SAP. Reduzierung der Bestände. Umstellung der Stahlbeschaffung vom Handel hin zum Direkt-Einkauf aus Walzwerken.

2009 – 2012 **Leiter Einkauf**

Vossloh Fasteing Systems GmbH, Werdohl, Bahntechnik

Verantwortungsbereich: 14 MA, Umsatz: 350 Mio €

- Einkaufsvolumen >240 Mio € weltweit
- Ergebnisverantwortlich weltweit
- Neustrukturierung des Einkaufs (Projekteinkauf, Strategischer EK)
- Definition der Lieferantenstrategie
- Einführung einer Kunststoffstrategie (In-Sourcing)
- Optimierung des Vertragsmanagements

- Aufbau eines Kennzahlensystems
- Zielkostenrechnung
- Patent Führungsplatte EP2386687A1

Erfolge: Einsparung 22 Mio €. Größter Effekt waren Kunststoffkomponenten für Gleisbefestigungen. Investgüter 100.000€ unter Budget.

2003 – 2009 Internationale Einkaufsentwicklung

Leopold Kostal GmbH, Lüdenscheid, Automotiv

Verantwortungsbereich: 1 MA, Umsatz: 2 Mrd. €

- Reorganisation Einkauf national (Einführung Projekteinkauf)
- Kapazitätsplanung Projekteinkauf
- Reorganisation Einkauf international (Einführung Projekteinkauf)
- Entwicklung von Lieferantenmanagementprozessen
- Entwicklung und Überwachung des Einkaufscontrolling
- Unterstützung in der Einführung eines Asian Purchasing Centers in Shanghai für die KOSTAL-Gruppe
- Ansprechpartner und Koordinator Qualität international (ISO- und Kundenaudits)
- Mitglied von Sonderorganisationen / -projekten (Margenverbesserung Kundenprodukte)
- Qualitätsstrategie Lieferantenperformance (gezielte Leistungssteigerung von Lieferanten)
- Viele Auslandseinsätze Asien/Amerika (bis zu 8 Wochen)
- Restrukturierung Einkauf Mexiko/USA (1 Jahr)
- Risikomanagement Produkt als Prävention im Projektgeschäft
- Einführung eines Katalogsystems

2000 – 2003 Projekteinkauf

Leopold Kostal GmbH, Lüdenscheid, Automotiv

Verantwortungsbereich: 0 MA, Umsatz: 2 Mrd. €

- Pilotphase für die Reorganisation Einkauf im Jahre 2003
- Begleitung der Einführung von ProKOSTAL (Projektmanagement)
- Begleitung von Konstruktions-/Entwicklungsprozessen
- Kostenanalysen für komplexe Baugruppen/Artikel
- Mitwirkung bei „Make or Buy“ – Entscheidungen
- Patent Schaltplatte DE2000164305

1996 – 2000 Strategischer Einkauf

Leopold Kostal GmbH, Lüdenscheid, Automotiv

Verantwortungsbereich: 0 MA, Umsatz: 2 Mrd. €

- Global Sourcing
- Lieferantenbetreuung / -bewertung
- Preisverhandlungen
- Vertragsmanagement

1987 – 1996 Vorarbeiter

Leopold Kostal GmbH, Lüdenscheid, Automotiv

Verantwortungsbereich: 14 MA, Umsatz: 2 Mrd. €

- Leitung der Leiterplattenbestückung (Elektronikfertigung)
- Schichtplanung
- Instandhaltung der Maschinen und Anlagen

AUS- UND WEITERBILDUNG

- 1993 – 1997 **Weiterbildung zum staatl. gepr. Techniker**
Berufskolleg für Technik in Lüdenscheid
Abschluss: staatl. Gepr. Techniker, Fachrichtung Maschinenbau, Schwerpunkt Fertigungstechnik
- 1983 – 1986 **Ausbildung zum KFZ-Mechaniker**
Ausbildungsbetrieb: Willi Konertz OHG in Lüdenscheid
Abschluss: mit Auszeichnung (1,0)

PERSÖNLICHE UND FACHLICHE FÄHIGKEITEN / INTERESSEN

Managementstil / Arbeitsweise

- Vorbild
- Kommunikationsstark
- Flexibel
- Klare Botschaften
- Verantwortungsbewusst
- Teamplayer
- Sozial kompetent
- Potentialsucher
- Motivator
- Hands-on-Mentalität
- Führungsstark

Besondere Schwerpunkte:

- Interim Manager Einkauf und Einsparungsprojekte
- Stabilisierung der Supply Chain
- Reorganisation und Digitalisierung im Einkauf
- Harmonisierung internationaler Einkaufsstrukturen
- Führungskompetenz

Systemkenntnisse

- Microsoft 365
- ERP-Systeme: SAP R/3, SAP EEC, SAP S/4HANA, ProAlpha

Sprachkenntnisse

- Deutsch, Muttersprache
- Englisch, Verhandlungssicher
- Spanisch, Grundkenntnisse