



JW

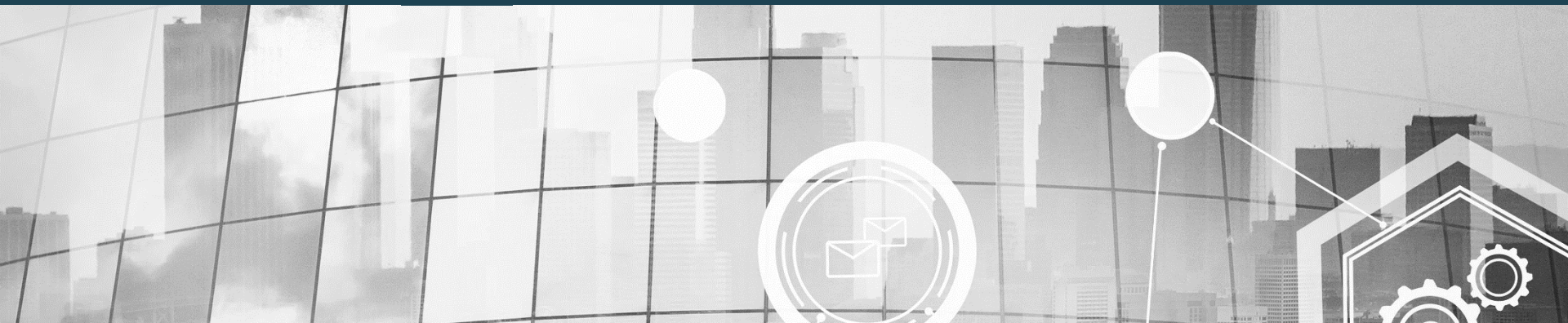
COACHING EMPOWERS PROCUREMENT

JÜRGEN WEBER

JW Profil Jürgen Weber

- Langjährige **Führungserfahrung** als Vice President im DAX/MDAX-Umfeld (140 Mitarbeiter*innen in 7 Ländern, 1,4 Mrd. € Einkaufsvolumen)
- Aufbau eines **konzernweiten Katalog-/C-Materialeinkaufs**
- Einführung einer **internationalen Lead Buyer Organisation**
- Einführung diverser Tools und Prozesses zur **Digitalisierung** des **operativen** und **strategischen** Einkaufs
- Steuerung von **Einsparprojekten** im Einkauf
- Leitung diverser **Organisations- /Restrukturierungs- und Transformationsprojekte**
- Implementierung **agiler Arbeitsweisen**
- Leitung von **Integrationsprojekten** im Zuge größerer **Merger** im DAX-Umfeld
- **Zertifizierter** Business Coach (DBVC, IOBC)
- **Mitglied** im **DBVC** und **IOBC**
- Senior Partner **Die Coaching Gesellschaft**





1

Herausforderungen im Wandel

3

Ablauf & Benefits eines Coachings

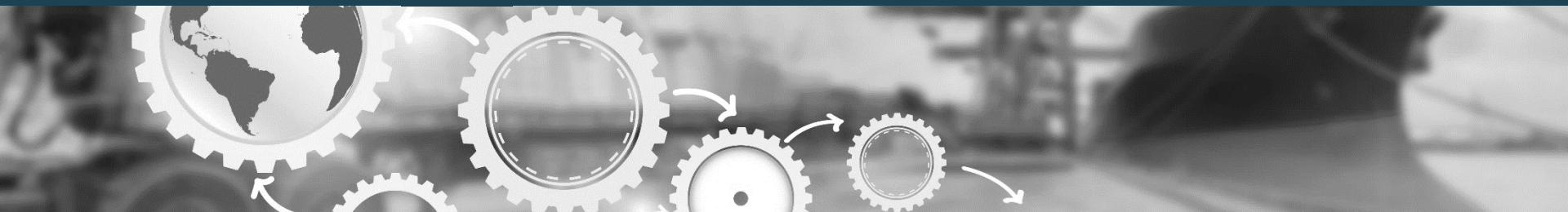
2

Lösungen durch Coaching

4

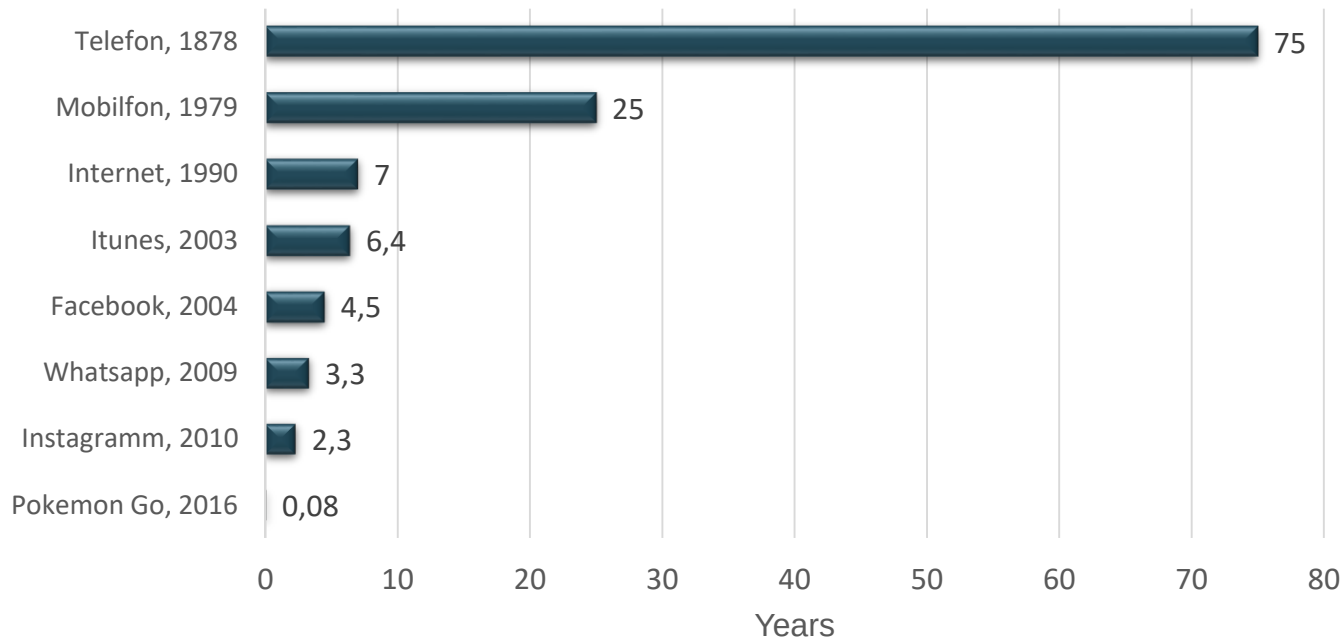
Coaching-Konzept für den Einkauf

Herausforderungen im Wandel - Vorsicht bei Prognosen



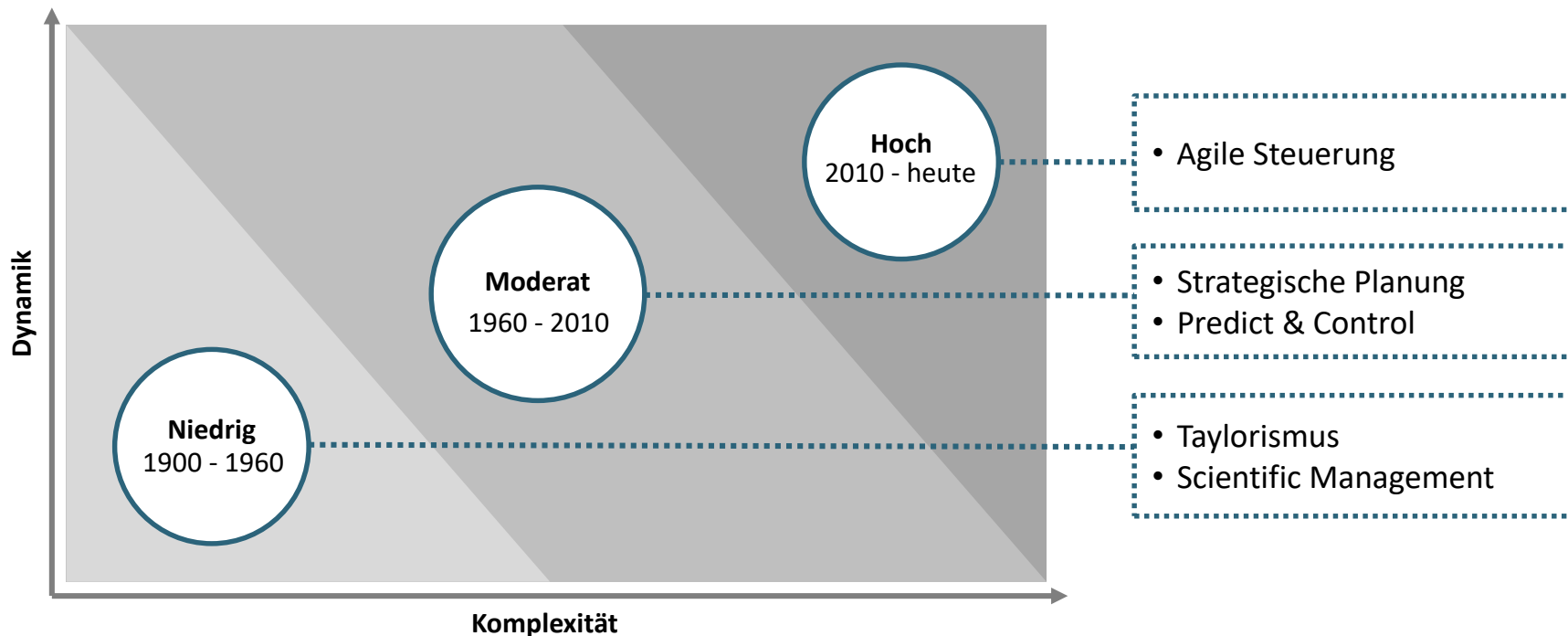
- „Ich glaube an das **Pferd**, das **Automobil** ist eine **vorübergehende Erscheinung**“
(Kaiser Wilhelm)
- „Die **weltweite Nachfrage** nach **Kraftfahrzeugen** wird **eine Million** nicht überschreiten - allein schon aus Mangel an verfügbaren Chauffeuren.“
(Gottlieb Daimler, Erfinder, 1901)
- „Ich denke, dass es einen **Weltmarkt** für vielleicht **fünf Computer** gibt.“
(Thomas Watson, Vorsitzender von IBM, 1943)
- „**640 KB** sollten genug für jeden sein.“
(Bill Gates, 1981)
- „Das **iphone** ist allenfalls ein **Nischenprodukt**“
(Olli-Pekka Kallasvuo, CEO Nokia 2007)

Time to reach 100 Mio. users worldwide



Herausforderungen im Wandel - DYNAXITY

Digitalisierung erzeugt eine **Komplexität** und **Dynamik**, der mit klassischen Steuerungs- und Führungsansätzen nicht mehr wirksam begegnet werden kann.

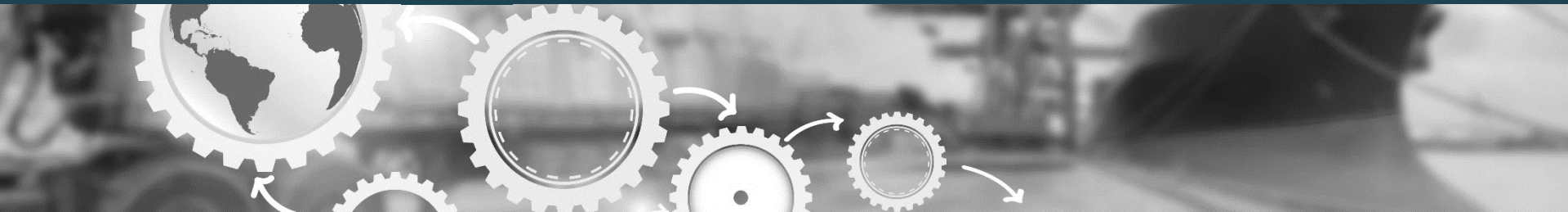


**Viele
Organisationen
berichten über
einem Zustand von
Überhitzung**

Die Symptome:

- mehr Einsatz, weniger Ergebnis
- viele Projekte, zu wenig Ressourcen
- Problem-Lösungen schaffen neue Probleme
- operativer Fokus hindert Innovationskraft
- Reagieren statt Gestalten
- blinder Aktionismus oder Lähmung
- Steuerungsinstrumente verlieren Wirksamkeit
- Anstieg von Berichts- und Kontrollwesen
- Rückzug auf den formalen Zuständigkeitsbereich
- starkes politisches Abholen und Absichern kostet Zeit
- höhere psychologisch bedingte Krankenstände
- ...

Herausforderungen im Wandel - Makroebene Einkauf



- Der Einkauf mit seinen vielfältigen **Beziehungen** steuert **komplexe Aufgaben**, die er in Zeiten von zunehmender **Dynamik** und **Komplexität** (DYNAXITY) **nicht alleine lösen** kann.
- Auf der Suche nach **Mehrwert** steuert der Einkauf als „**Schnittstellen-/Wertschöpfungs-manager**“ ein **Netzwerk** interner und externer Spezialisten, **ohne** deren Beteiligung **effektive Lösungen unmöglich** sind.
- **DYNAXITY** stellt **Anforderungen** an „den Einkäufer der Zukunft“, die **jenseits der fachlichen Expertise** liegen.
- Die notwendigen **Fähigkeiten** sind durch herkömmliche **Trainings nicht vermittelbar**.

Herausforderungen im Wandel - „Einkäufer der Zukunft“



*Der agile „Einkäufer der Zukunft“ ist in der Lage, mit seiner **Kreativität** und **Kommunikationsfähigkeit** zu begeistern. Seine **Offenheit**, **Neugierde**, **Analytik** befähigt ihn, **Veränderungen strukturiert** zu **gestalten** und **innovative** Lösungen zu finden. Immer auf der Suche nach **Mehrwert**, bringt er interdisziplinäre **Teams** zusammen, moderiert **Konflikte**, treibt **Entscheidungen** und begleitet die **Implementierung** der gefundenen Lösungen.*

Herausforderungen im Wandel - Mikroebene Einkauf

Was ich aus Einkaufsabteilungen höre?

„Wie gehe ich mit dem Widerstand gegen die Ausschreibung um“?	„Wie finde ich den richtigen Weg “?	„ Nacheinander , Schritt für Schritt, bringt uns nicht schnell genug zum Ziel“!
„Wie begeistere ich alle, ergebnisoffen an der Ausschreibung mitzuarbeiten “?	„Wie kann ich den Prozess mit dem Lieferanten vollständig digitalisieren “?	„Das haben wir schon immer so gemacht “, hilft uns nicht weiter!
„Welche Lösung bringt den größten Mehrwert “?	„Wie bringe ich die unterschiedlichen Charaktere zusammen “?	„Wie sage ich „ Nein “, ohne dass die Zusammenarbeit leidet“?
„Wie kann ich den Konflikt lösen, ohne die Beziehungsebene zu verletzen“?	„Ich muss lernen, mich bei der Vielzahl der Aufgaben besser zu strukturieren “!	„Wie schaffe ich es, Familie und Arbeit besser unter einen Hut zu bringen“?
„Wie können wir die Lösung effizient implementieren “?	„Wie kriegen wir den Verhandlungspartner geknackt“?	„Was brauche ich, um die Aufgabe motiviert anzugehen“?

Lösungen durch Coaching - Was ist/kann Coaching?





- Coaching befähigt den Einkäufer, seine vorhandenen **Ressourcen** zu erkennen, auszubauen und so einzusetzen, dass er sein **Potenzial** optimal nutzt.
- Aus **vielfältigen Lösungen** entwickelt der Einkäufer **seinen** optimalen **Weg**, um seine **Leistungsfähigkeit** nachhaltig zu **steigern**.
- Über den Ausbau der „**Soft Skills**“ schafft der Einkäufer ein **Fundament**, um seine **fachliche Expertise effizienter** zu nutzen.
- Der Coach unterstützt durch gezielte **Interventionen** bei der **individuellen Lösungsfindung** und Etablierung gefundener Lösungen als neue **Verhaltensmuster**.

COACHING

Fördert die
Entwicklung
der benötigten
Ressourcen

Notwendige Ressourcen des „Einkäufers der Zukunft“

Umgang mit Widerständen

„Wie gehe ich mit dem **Widerstand** gegen die Ausschreibung um“?

Kreativität

„Wie finde ich den **richtigen Weg**“?

Agilität

„**Nacheinander**, Schritt für Schritt, bringt uns **nicht schnell genug** zum Ziel“!

Offenheit

„Wie **begeistere** ich alle, ergebnisoffen an dem Projekt **mitzuarbeiten**“?

Analytisches Denken

„Wie kann ich den **Prozess** mit dem Lieferanten vollständig **digitalisieren**“?

Veränderungsbereitschaft

„Das haben wir schon **immer so gemacht**“, hilft uns nicht weiter!

Lösungsfähigkeit

„Welche Lösung bringt den größten **Mehrwert**“?

Teamfähigkeit

„Wie bringe ich die unterschiedlichen Charaktere **zusammen**“?

Entscheidungsfähigkeit

„Wie sage ich **„Nein“**, ohne dass die **Zusammenarbeit** leidet“?

Konfliktfähigkeit

„Wie kann ich den **Konflikt** lösen, ohne die **Beziehungsebene** zu verletzen“?

Strukturiertheit

„Ich muss lernen, mich bei der Vielzahl der Aufgaben besser zu **strukturieren**“!

Work-Life Balance

„Wie schaffe ich es, **Familie** und **Arbeit** besser unter einen Hut zu bringen“?

Umsetzungsfähigkeit

„Wie können wir die Lösung **effizient implementieren**“?

Gesprächsführung

„Wie kriegen wir den **Verhandlungspartner** geknackt“?

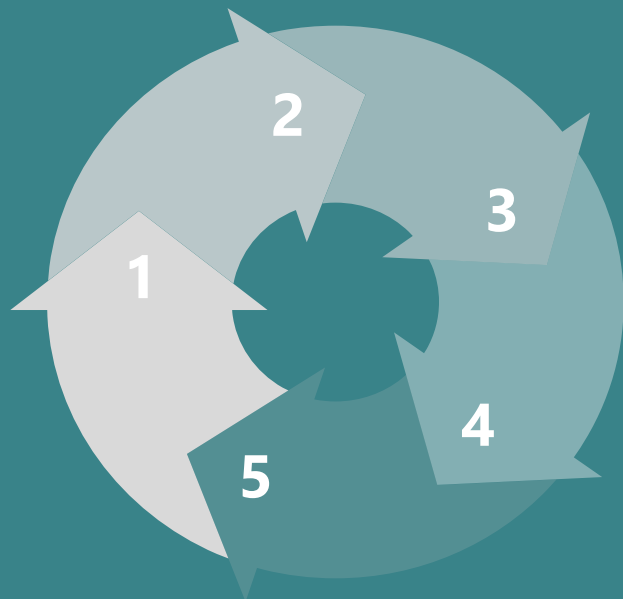
Motivation

„Was brauche ich, um die Aufgabe **motiviert** anzugehen“?

Lösungen durch Coaching - Praxisbeispiel -

Anliegen:	Konfliktfähigkeit: „Wie kann ich den Konflikt lösen, ohne die Beziehungsebene zu verletzen“?
Vorgehen:	Ermittlung des persönlichen Konfliktstils (Vermeiden, Durchsetzen, Nachgeben, Kompromiss, Win-win). Analyse des ermittelten Konfliktstils . Erarbeitung des erstrebenswerten Konfliktstils . Überführung des Verhaltens in den erstrebenswerten Konfliktstil (Verhaltensänderung).
Mögliche Methoden:	Wertequadrat „Analyse von Vorwürfen/Zuschreibungen, die der Klient in Konflikten erlebt/verwendet“. Konfliktstile „Identifikation und Analyse des persönlichen Konfliktstils“. WEWIO „Umgang mit problematischen/belastenden Situationen“. Inneres Befragen „Wahrnehmung und inneres Bild des Konfliktpartners wird (positiv) verändert“. Passgenaue Fragen zu Konfliktlösung „Systematische Fragen analysieren und lösen den Konflikt“. Das Rollengesprächsmodell „Vorbereitung schwieriger Gespräche über Reflektion des angenommenen Gesprächsverlaufs“.
Individualität:	Coaching unterstützt den Klienten dabei, seine individuelle Lösung zu finden. Insofern gibt es nicht „die richtige Methode“ oder „das richtige Verhalten“, sondern nur die individuell für den Klienten passende Methode bzw. die für den Klienten passende Lösung .

Ablauf & Benefits eines Coachings



Meilensteine des gesamten Coaching-Prozesses

1	Zusammenkommen	Persönliches Kennenlernen / Besprechung Anliegen Ablauf, Möglichkeiten & Grenzen von Coaching
2	Erstgespräch	Zieldefinition Kriterien zur Zielerreichung / Erfolgskontrolle
3	Coachings	Durchführung der einzelnen Coachings Feedback / Erfolgskontrolle nach jeder Session
4	Abschlussgespräch	Feedback / Erfolgskontrolle zum gesamten Coaching-Prozess
5	Nachhaltigkeitscheck	Evaluation zur Nachhaltigkeit des Coaching-Erfolgs 6 Monate nach dem Abschlussgespräch

Ablauf & Benefits eines Coachings

Coaching ist eine **individuelle Unterstützung**, die dem Klienten spezifisch und bedarfsgerecht bei der Erreichung seiner Ziele hilft.

Der **Coaching-Prozess** als solcher folgt einer klaren **Systematik** – dem **COACH-Modell**:

Meilensteine einer Coaching-Session

C	Come together	„An Bord ankommen“
O	Orientation	„ Position bestimmen“
A	Analysis	„ Reiseroute klären“
C	Change	„ Kurs einschlagen“
H	Harbour	„Im Hafen einlaufen“

Ablauf & Benefits eines Coachings



- **Coaching** als **Brücke** zur nachhaltigen **Leistungssteigerung**.
- Jeder Klient **lernt sich**, seine **Persönlichkeit** und seine **Ressourcen** besser kennen.
- **Nachhaltigkeit** über mehrmonatige Dauer mit abschließenden **Nachhaltigkeitscheck**.
- **Aktuelle Herausforderungen** können in den Coachings **jederzeit aufgegriffen** werden.
- **Coaching** als (neuer) **Bestandteil** des (zukünftigen) **Führungsverständnis** fördert die **Entwicklung** der eigenen **Mitarbeiter**.
- **Coaching** stärkt die Fähigkeit zur **Selbstreflektion** als Basis für **Flexibilität** und **Anpassungsfähigkeit**.
- **Haltung / Mindset** als Fundament für Veränderungen.

Coaching-Konzept für den Einkauf

Zielgruppe:	Strategische Einkäufer und Führungskräfte
Dauer:	ca. 6 Monate plus Nachhaltigkeitscheck
Format:	Kennenlernen als Einstieg Kostenlos & Unverbindlich (Online / Präsenz) Individuelles Coaching (ca. 7 x 2 Stunden) (Online / Präsenz) Nachhaltigkeitscheck (1 x 2 Stunden) als individuelles Coaching (Online / Präsenz)



Coaching-Konzept für den Einkauf



Kennenlernen (2 Stunden)



- **Kennenlernen**
- **Coaching** - Möglichkeiten & Grenzen
- Grobe Validierung der **Ziele**
- **Feedback**

Individuelles Coaching (ca. 7 x 2 Stunden)



- **Individuelle Coachings** (4 Wochen Rhythmus) zur Unterstützung der persönlichen **Zielerreichung**
- Berücksichtigung **aktueller Herausforderungen**
- **Feedback / Erfolgscheck**

Individuelles Coaching (1 x 2 Stunden)



- **Individuelles Coaching** zur Absicherung der **Nachhaltigkeit** (nach 6 Monaten)
- **Feedback / Erfolgscheck**

COACHING EMPOWERS PROCUREMENT



**ERKENNEN UND ENTWICKELN SIE IHRE STÄRKEN - AGIEREN
SIE STETS SOUVERÄN UND GELASSEN**



Jürgen Weber



JÜRGEN WEBER
COACHING **EMPOWERS PEOPLE**



+49 172 2363694



weber@juergen-weber-coaching.de



www.juergen-weber-coaching.de



<https://de.linkedin.com/in/jürgen-weber-486873217>

