

Case Studies & Mandatsberichte

Ludovic Montécot – Executive Interim Manager Einkauf

Als erfahrener Interim Manager für Einkauf und Beschaffung transformiere ich Einkaufsorganisationen im deutschen Mittelstand nachhaltig. Meine Expertise liegt in der schnellen Identifikation von Optimierungspotenzialen und der gezielten Implementierung strategischer Beschaffungsprozesse – mit messbaren Ergebnissen.

Die folgenden Case Studies dokumentieren konkrete Erfolge bei der Steigerung der Einkaufsleistung, der Kostenoptimierung und der Etablierung transparenter Beschaffungsstrukturen in verschiedenen Branchen.



AUTOMOTIVE

Strategische Beschaffungsoptimierung

In mehreren Automotive-Projekten bei führenden Unternehmen wurden durch systematische Analyse und gezielte Maßnahmen nachhaltige Kostenvorteile im gesamten Einkaufsvolumen realisiert. Ein strategisches Projektteam von 6–8 Kollegen begleitete die Umsetzung.

3–5%

Einsparungen

Nachhaltiger Kostenvorteil im gesamten Einkaufsvolumen

15%

Logistik-Spitze

Maximale Einsparungen in der Logistiksparte

6–8

Teamgröße

Kollegen im strategischen Projektteam



Lieferketten-Stabilisierung



Herausforderung

Materialengpässe und unzuverlässige Lieferanten führten zu einer **15%igen Auslastungseinbuße**. Die Einkaufsorganisation war reaktiv aufgestellt und konnte Engpässe nicht proaktiv steuern.

Lösung

Engpassmanagement, alternative Lieferanten, Dual Sourcing und gezieltes Teamtraining in Lieferantenkommunikation etabliert.

Ergebnis

Rückstände vollständig eliminiert – Produktionskapazität wieder zu 100% ausgeschöpft. Die Lieferkette wurde nachhaltig stabilisiert.

Interim VP Einkauf – Strategische Transformation

Ausgangssituation

Kontinuierlich steigende Materialkosten und unklare Beschaffungsprozesse. Die Einkaufsorganisation war reaktiv ausgerichtet und konnte keinen strategischen Beitrag zur Unternehmensentwicklung leisten.

Strategische Zielsetzung

Wiederherstellung vollständiger Transparenz in der Beschaffung, systematische Beseitigung von Engpässen und Etablierung des Einkaufs als strategischen EBIT-Treiber.

Implementierte Maßnahmen

- Einführung eines systematischen Supplier Relationship Managements
- Entwicklung und Implementierung von Rohstoffpreis-Dashboards
- Durchführung globaler Ausschreibungen
- Optimierung der Beschaffungsprozesse und KPI-Steuerung

Ergebnis

10% Reduktion der Logistikkosten innerhalb von 12 Monaten. Nachhaltige Etablierung des Einkaufs als strategischer EBIT-Treiber mit messbarer Wirkung auf die Unternehmensprofitabilität.

Interim Einkaufsleiter – Strategie & Umsetzung

Ausgangssituation

Hohe Beschaffungskosten und häufige Lieferverzögerungen belasteten das operative Geschäft. Ineffiziente Prozesse führten zu wiederkehrenden Engpässen in der gesamten Lieferkette.

Maßnahmen

- Systematische Engpassanalyse und Beseitigung kritischer Bottlenecks
- Verhandlung und Implementierung strategischer Rahmenverträge
- Einführung digitaler Kataloge zur Prozessoptimierung
- Aufbau eines transparenten Lieferantenmanagements

Ergebnisse

„Die systematische Herangehensweise und die schnelle Implementierung konkreter Verbesserungsmaßnahmen haben unsere Erwartungen übertroffen.“ – Geschäftsführung

40% weniger Lieferverzögerungen

Durch optimierte Beschaffungsprozesse

25–35% Einsparungen

Bei Indirektmaterial durch strategische Beschaffung

FÖRDERTECHNIK · FEB – OKT 2024 · 90 MIO. € UMSATZ

Coaching Einkaufsleiter – Nachhaltige Befähigung

Dieser Auftrag unterschied sich grundlegend von klassischen Interim-Mandaten: Statt operativer Übernahme stand die **nachhaltige Befähigung der bestehenden Einkaufsleitung** im Fokus.



Tool-Programmierung

Maßgeschneiderte Beschaffungstools zur Effizienzsteigerung und Schaffung transparenter Entscheidungsgrundlagen für den Einkaufsleiter im Dialog mit internen Stakeholdern.



1:1-Coaching

Intensive Führungskräfteentwicklung und strategische Beratung zur Stärkung der operativen und strategischen Führungskompetenz der Einkaufsleitung.



Aufgabenverteilung

Optimierung der organisatorischen Strukturen und Verantwortlichkeiten zur nachhaltigen Steigerung der Prozesseffizienz und strategischen Schlagkraft.

3%

Einsparung

Durch strategische Neuverhandlungen

9

Monate

Nachhaltiger Coaching-Erfolg

Interim Einkaufsleiter – Operative Exzellenz & S&OP-Integration

Kritische Ausgangslage

- Massive Engpässe in der Beschaffung
- Erhebliche Rückstände in der Auftragsbearbeitung
- Maverick Buying bei über 40% aller Beschaffungen

Strategische Transformation

Die Integration in Sales & Operations Planning (S&OP) war entscheidend für die Wiederherstellung der operativen Exzellenz. Durch die Einführung einer systematischen KPI-Steuerung und die Optimierung der Zahlungsziele konnte die Lieferfähigkeit signifikant gestärkt werden.

Messbare Ergebnisse

**2 Mio. €
Liquiditätsgewinn**

Durch optimierte
Zahlungsziele

>3% Savings

Nachhaltige
Kosteneinsparungen

100% Rückstände eliminiert

Durch aktivierte Disposition & KPI-System