

## 4. Veranstaltungen / Webinare

### 4.1. Informationsveranstaltung „Der Einkäufer der Zukunft – Coaching empowers Procurement“ - Rückblick



*Die Informationsveranstaltung vom 26. April 2022, zu der im Kloster Heidberg gemeinsam die Industrie- und Handelskammer Eupen-Malmedy-Sankt Vith und der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) Sektion Aachen eingeladen hatten, stand unter dem Zeichen des effizienten Einkäufers der Zukunft und des Coachings which empowers Procurement. Der Einladung waren rund 25 Teilnehmer gefolgt, vorrangig Einkäufer sowie Fach- und Führungskräfte in der Supply Chain, im Einkauf, der Qualität und Beschaffung aus kleinen und mittleren Unternehmen der Region.*

*(Foto: IHK, Eupen)*

Der Gastredner, Herr Jürgen Weber hat über 20 Jahre im Einkauf in verschiedenen DAX-/MDAX-Konzernen als Vice Präsident für den Einkauf gearbeitet. In seiner letzten Funktion bei innogy SE hat er den indirekten Einkauf verantwortet. Seit einigen Monaten ist Herr Weber als selbständiger Business Coach tätig und hat sich auf das Coaching von strategischen Einkäufern und Führungskräften im Einkauf spezialisiert.

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

Was sich so selbstverständlich anhört, bringt erhebliche Herausforderungen mit sich, die vollkommen jenseits der fachlichen Expertise liegen. Um den Einkäufer der Zukunft auf die Herausforderungen vorzubereiten, gilt es, individuelle Lösungen im Hinblick auf die Entwicklung von Mitarbeitern und Organisationen zu finden. Wie kann der Einkäufer nun die vielschichtigen und komplexen Herausforderungen meistern und wie kann Coaching ihn hierbei wirksam unterstützen?

Eine wichtige Botschaft des Gastredners war die, dass nichts so wertvoll ist, wie ein tiefer Einblick in die Art und Weise, wie ich als Einkäufer in meinem täglichen Geschäft vorgehe und wie meine Stärken und Schwächen durch gezieltes Coaching an den Tag gelegt und verbessert werden können. Hier ist Haltung, persönliches Kennenlernen und Veränderungsfähigkeit gefragt.

Das spürbare Interesse und die positive Resonanz der Teilnehmer zeigen, dass sich alle Beteiligten zunehmend mit der Thematik auseinandersetzen und nach Lösungen hinsichtlich einer erfolgreichen Verkäuferstrategie in heutigen Zeiten suchen.

Haben Sie die Veranstaltung verpasst oder möchten Sie die Veranstaltungsunterlagen einsehen? Hier finden Sie diese:

<https://aachen.bme.de/downloads> → Unterlagen Kennwort 260422JW

Weitere Informationen erteilt unsere IHK – 087/55 59 63 – [info@ihk-eupen.be](mailto:info@ihk-eupen.be)