



LEADING LADIES IN PROCUREMENT

Einkäuferinnen im Rampenlicht



EINKÄUFERINNEN IM RAMPENLICHT

Liebe Leserinnen und Leser,

mit großer Freude präsentieren wir Ihnen die Porträtreihe „Leading Ladies in Procurement – Einkäuferinnen im Rampenlicht“. Wir haben die Gelegenheit ergriffen, diese einzigartige Porträtreihe zu initiieren, um die Erfahrungen von Frauen zu teilen, die in leitenden Positionen im Beschaffungswesen herausragende Ergebnisse erzielen. Jedes Porträt erzählt eine individuelle Geschichte der Entschlossenheit, des Erfolgs und des Wandels.

Diese inspirierenden Frauen haben sich durch ihre Kompetenz, ihre Innovationskraft und ihre strategische Herangehensweise ausgezeichnet. Sie haben bewiesen, dass das Geschlecht keine Rolle spielt, wenn es darum geht, Führungsqualitäten zu zeigen. Mit Mut und Beharrlichkeit haben sie Hindernisse überwunden und sich behauptet. Die Porträtreihe bietet Einblicke in die verschiedenen Karrierewege und beleuchtet Erfolgsgeheimnisse, Herausforderungen und Erfahrungen auf dem Weg an die Spitze.

Wir hoffen, dass diese Porträtreihe nicht nur andere Frauen in der Beschaffung ermutigt, ihre eigenen Ambitionen zu verfolgen, sondern auch Unternehmen und Organisationen dazu inspiriert, diverse Führungsteams zu fördern und zu unterstützen.

Ich danke allen Frauen, die sich an der Porträtreihe beteiligt haben, und spreche ihnen meine Anerkennung für ihren Beitrag zur Weiterentwicklung des Beschaffungswesens aus. Ihr Engagement und ihre Erfolge sind eine absolute Inspiration für zukünftige Generationen von Frauen im Einkauf, Supply Chain Management und in der Logistik.

Helena Melnikov

Ihre Dr. Helena Melnikov

BME-Hauptgeschäftsführerin

BME





Leading Ladies in Procurement

Von der strategischen Beschaffung bis zum Lieferantenmanagement haben Frauen im Einkaufsbereich eine beeindruckende Erfolgsbilanz vorzuweisen. Sie gewinnen bei Global Playern und KMU unternehmensintern an Einfluss und nehmen immer häufiger Schlüsselpositionen ein. Mit der Porträt-Reihe wollen wir das Wissen und die Erfahrungen dieser inspirierenden Persönlichkeiten in den Fokus rücken.

Fakt ist: Von multinationalen Konzernen bis zum Mittelstand, von der Automobilindustrie bis zur Technologiebranche: Die „Leading Ladies in Procurement“ haben in zahlreichen Unternehmen Pionierarbeit geleistet. Ihre verschiedenen Perspektiven und Herangehensweisen bereichern den Einkauf und führen zu Innovation und Fortschritt in der Beschaffung.

Die „Leading Ladies in Procurement“ sind Vorbilder für die nächste Generation von Einkäuferinnen und bieten wertvolle Impulse für alle, die den Einkaufsbereich weiterentwickeln und die Vielfalt in der Arbeitswelt vorantreiben möchten.

„In ‚Leading Ladies in Procurement‘ porträtieren wir nicht nur herausragende Frauen im Einkauf, sondern auch die beeindruckende Vielfalt ihrer Unternehmen und Hintergründe. Denn Vielfalt ist nicht nur unsere Stärke, sondern auch die treibende Kraft für Innovation und Erfolg.“

Gundula Ullah

Vorstandsvorsitzende des BME e.V.



Isabel Hochgesand
Chief Procurement Officer
BEIERSDORF AG _6



Katrin Reger
Director Purchasing
Electronics and Mechanic
BALLUFF EMEA _7



Ute Rajathurai
SVP/ Head of Procurement
CropScience PS
BAYER AG _8



Daniela Vorbauer
Head of Procurement IT,
Hubert Burda Media
BURDA PROCUREMENT GMBH _9



Jasmin Bäumer
Director Group Procurement
CARL KÜHNE KG GMBH & CO. _10



Sonja Hackethal
Head of Corporate Procurement Sourcing
Facilities, Logistics and Market Data
COMMERZBANK AG _11



Ina Choi-Nathan
Senior Manager Procurement Strategy &
Performance Management
DEUTSCHE LUFTHANSA AG _12



Marina Weis
Leiterin Strategische Materialwirtschaft /
Projekte Nuklear,
ENBW KERNKRAFT GMBH _13



Melanie Menrath
Head of Procurement
Non Production Material
EPPENDORF SE _14



Stephanie Wiehle
Leitung Materialwirtschaft
FREIBURGER VERKEHRS AG _15



Miriam Tomforde
Leiterin Einkauf
HAMBURGER SPARKASSE _16



Dr. Lena Eisenhut
Head of Purchasing
HANSA-FLEX AG _17



Ines Hoffmann
Project Lead SRM Germany &
Category Managerin
KAEFER INDUSTRIE GMBH _18



Karina S. Klähn
Head of Operational Purchasing and
Inbound Logistics Corporate Procurement
KRONES AG _19



Patrizia Hopf
Leitung Einkauf
LAKAL GMBH _20



Stefanie Wicklein
SVP, Head of Strategic Procurement
Advanced Therapies
SIEMENS HEALTHINEERS AG _22



Dr. Stephanie Burghart
Leiterin Einkauf/
Chief Procurement Officer
SONAX GMBH _23



Dr. Tanja Ernst
Head of Procurement,
VOLKSWAGEN POZNAN SP. Z O. O. _24



Stefanie Lang
Head of Procurement,
ZECH HOCHBAU AG _25





Isabel Hochgesand

Chief Procurement Officer
BEIERSDORF AG

Ich bin CPO bei der Beiersdorf AG, einem Unternehmen für Körperpflege und Kosmetik, mit bekannten Marken wie Nivea, Eucerin und La Prairie. In dieser Funktion verantworte ich die konzernweiten Ausgaben (~4,5 Milliarden Euro) in den Einkaufsbereichen Rohstoffe, Verpackung, indirekte Materialien und Services sowie Marketing. Bevor ich 2017 zu Beiersdorf kam, habe ich 25 Jahre lang bei Procter & Gamble gearbeitet. Neben verschiedenen Positionen und Führungsrollen im Einkauf war ich auch in der Supply Chain tätig und habe in Deutschland, den USA und der Schweiz gearbeitet. Ich bin weiterhin Aufsichtsratsmitglied bei Ontex, Belgien, und Mitglied in diversen Frauennetzwerken. Ich bin verheiratet und habe zwei Kinder.

Was würden Sie sich in puncto Frauenförderung von Entscheidungsträgern und der Politik wünschen?

„Für mich ist Vielfältigkeit so viel mehr als Frauenförderung. Denn auch als Führungskraft verschiedene Persönlichkeiten oder verschiedene Führungsstile zu akzeptieren – ja, zu schätzen, und daraus „1+1=3“ zu machen – ist wichtig. In Deutschland wünsche ich es mir (immer noch), dass Frauen und Männer in der Familienplanung und Verantwortung gleichgestellt sind. Das funktioniert doch in den skandinavischen Ländern super.“

Würden Sie sich mehr Führungspositionen in Teilzeit im Einkauf als sinnvoll empfinden, um mehr Frauen auf C-Level zu bringen?

„Auf jeden Fall – und dies fördern wir auch. Beispielsweise bin ich ein großer Fan von Job-Sharing und wir haben bereits Tandems auf unterschiedlichen Ebenen eingeführt. Sowohl auf Management- als auch auf Teamleadlevel haben wir damit sehr gute Erfahrungen gesammelt. Und wir sind sogar noch einen Schritt weitergegangen: Mit einem Job-Tandem, das mit Hamburg und Wien an verschiedenen Standorten lebt und arbeitet, sind wir Frontrunner bei Beiersdorf.“



Katrin Reger

Director Purchasing Electronics and Mechanic
BALLUFF EMEA

Ich arbeite mit meinen Teams mit 13 Mitarbeiter:innen weltweit für die strategische Beschaffung von elektronischen und mechanischen Komponenten bei der Balluff GmbH, einem Unternehmen, das sich auf Sensor- und Automatisierungstechnik spezialisiert hat. Nebenbei bin ich seit knapp zehn Jahren auch ehrenamtlich im BME-Regionsvorstand der Region Stuttgart/Mittlerer Neckar aktiv. In meiner Freizeit reise ich gerne, koche, oder bin im Sommer in meinem Garten zu finden, im Winter auf der Skipiste – all das auch gern zusammen mit meiner Familie und Freunden. Balluff ist ein mittelständisches Unternehmen – seit vier Generationen familiengeführt, gegründet in Neuhausen auf den Fildern bei Stuttgart und gewachsen zu einem weltoffenen, führenden Global Player mit knapp 4000 Mitarbeitern.

Was hat Sie in den Einkauf geführt?

„Zugegebenermaßen hatte ich den Einkauf anfangs überhaupt nicht im Fokus meines beruflichen Weges. Meine Karriere habe ich im Finance-Bereich begonnen, allerdings haben das Aufgabengebiet, für das ich verantwortlich war, und die damalige Organisation dieses Bereiches nicht zu mir gepasst, so dass ich recht schnell entschieden habe, mich intern zu verändern. Das hat mich dann glücklicherweise zum Einkauf geführt – eine sehr gute Entscheidung, wie sich recht schnell herausgestellt hat, über die ich immer noch dankbar bin.“

Als Führungskraft im Einkauf haben Sie sicherlich eine Vielzahl von Verantwortlichkeiten. Bitte beschreiben Sie uns Ihren Verantwortungsbereich.

„Wir – meine Teams und ich – sind für den strategischen Einkauf von mechanischen und elektronischen Komponenten bei Balluff weltweit verantwortlich. Ganz klassisch gesprochen ist unser Ziel, Balluff mit dem richtigen Material, zu den besten Kosten, in der für uns richtigen Qualität zu versorgen, damit Balluff entsprechend wachsen kann. Dies beinhaltet Aufgaben wie Materialgruppenmanagement mit Sourcing-Strategien, Supplier Partnership Management and Development, Purchasing Marketing and Scouting, Business Continuity Management oder eben auch Organisationsentwicklung unter Berücksichtigung der Teamkompetenzen und Skills – all das global in analoger oder digitaler Form. Somit habe ich einen sehr breiten und abwechslungsreichen Verantwortungsbereich mit vielen Schnittstellen intern und extern mit der einen oder anderen Herausforderung, so dass es immer spannend ist und Spaß macht. Hierzu trägt natürlich auch bei, dass wir ein tolles Team sind und bei Balluff eine sehr offene und moderne, aber dennoch familiäre Unternehmenskultur herrscht.“



Ute Rajathurai

SVP/ Head of Procurement
CropScience Product Supply
BAYER AG

Ich leite seit Juni 2023 weltweit den direkten Einkauf unseres Agrargeschäfts Bayer Crop Science. „Beschaffung“ greift viel zu kurz für meine Aufgabe, denn es sind ganze Ecosysteme, die wir als Teams orchestrieren – unter dem Motto #Igniting-Networks. Die Themen Transformation, Change und Leadership interessieren mich ganz besonders. Sie haben mich durch meinen Lebenslauf begleitet, vom Studium der Rechtswissenschaften über mehrere Jahre als Syndikusanwältin für Bayer bis zu meinem Wechsel zu Procurement vor gut zehn Jahren. Geprägt durch eine Vielzahl an unterschiedlichen Führungsaufgaben und Rollen in den Bereichen Strategie, Nachhaltigkeit, Innovation, Digitalisierung und indirekter Einkauf nehme ich neue Herausforderungen mit Neugier an. Ich lebe mit meiner Patchworkfamilie in Köln, unsere drei Kinder sind junge Erwachsene und Teenager.

Welche Werte spielen in Ihrem Leben eine große Rolle?

„Mut spielt für mich eine große Rolle, Vertrauen und Fairness. Mir ist eine positive Haltung wichtig, Dinge zu gestalten, visionäre Ideen zu entwickeln – und diese auch über die Ziellinie zu tragen. Wertschätzung und Würde. Zu wachsen: als Organisation, als Team und auch als Einzelperson.“

„Sie als Frau...“, war das bisher in Ihrer Karriere ein Thema?

„Na klar. Oft habe ich die Frage beantwortet: Wie schaffen Sie das eigentlich, Sie haben doch Familie? Sicher nur eine von vielen Fragen, die Männern eher selten gestellt werden. Lange habe ich mich dem Thema Frauennetzwerke eher ablehnend gegenüber positioniert: Ist das nicht genau die Antwort auf den „Boys Club“ und genauso wenig inklusiv? Denn darum geht es doch eigentlich, um Teilhabe für alle. Heute sehe ich das anders. Ich glaube immer noch, dass das Individuum im Vordergrund stehen sollte und nicht der Mensch als Mann oder Frau. Und auch, dass Vielfalt aus mehr besteht als aus Gender. Aber ich habe auch gelernt, dass es viele Themen gibt, die uns als Frauen im Beruf verbinden, in denen wir als Frauen einander unterstützen können. Ohne Verbündete allerdings wäre das ein einsamer und steiniger Weg. Was wir brauchen, sind Menschen aller Geschlechter, die sich solidarisch für das Thema Teilhabe einsetzen. Die bereit sind, ihre Macht, Position oder Privilegien zu nutzen, um anderen zu helfen. Es geht um Solidarität, um die langfristig besseren Ergebnisse, die Diversität schaffen, sowie um die Bereitschaft, anderen Menschen zu helfen und sie zu unterstützen, obwohl man selbst kein Mitglied dieser Gruppe ist. Das ist also eine Aufgabe für uns alle.“

Empowerment passiert durch Begegnungen. Gibt es bestimmte Vorbilder oder Inspirationsquellen, die Sie persönlich beeinflusst haben?

„Ich hatte bei meinem ehemaligen Arbeitgeber eine Kollegin als Vorbild. Eine quirlige, äußerst authentische, empathische und gleichzeitig energische Führungskraft, die im Bereich IT Development erfolgreich agierte. Mit ihr habe ich mich in meiner ersten Führungsposition sehr oft ausgetauscht. Mittlerweile habe ich einen großartigen visionären Vorgesetzten, der mich schon seit langer Zeit inspiriert.“

Welche Hürden und Herausforderungen sind Ihnen im Laufe Ihrer Karriere begegnet?

„Die erste Hürde war herauszufinden, was ich wirklich tun möchte und worin ich gut sein kann. Als ich nach meinen ersten beiden Arbeitgebern in einer kommerziell verantwortlichen Position der IT ankam, war diese Hürde gemeistert: Hier hatte ich die Herausforderung, mir das ganze Know-how der IT aufzubauen, das bis heute für meinen Job nötig ist. Das gelang mir über ein Trainee-Programm und anschließend viel Training on the Job. In meiner aktuellen Funktion blickte ich anfänglich auf einen IT-Einkauf, der einen nur sehr geringen Durchdringungsgrad bei den Unternehmen von Hubert Burda Media hatte. Es war die ersten Jahre daher mit sehr viel Aufwand verbunden, die autark agierenden Gesellschaften von unserem Mehrwert zu überzeugen. Durch konsequentes Stakeholder Management und einige Leuchtturmprojekte gelang es uns, Vertrauen aufzubauen, so dass die Kollegen nun von sich aus gerne auf uns zukommen und wir ein geschätzter Partner sind.“



Daniela Vorbauer

Head of Procurement IT bei Hubert Burda Media
BURDA PROCUREMENT GMBH

Ich verantworte seit gut sechs Jahren den IT-Einkauf bei der Burda Procurement GmbH. Hierzu zählen sowohl die Planung, Koordination und Durchführung von Sourcing Projekten als auch die strategische Aussteuerung der Categories IT-Dienstleistungen, Software, Hardware und Telekommunikation, sowie natürlich die Führung meines Teams von Procurement Managern. Zuvor war ich 15 Jahre in verschiedenen Funktionen in der IT, jeweils an der Schnittstelle zwischen den fachlichen Anforderungen und der kaufmännischen Realisierung tätig. Die Burda Procurement GmbH ist zuständig für die strategische und operative Beschaffung von Produkten und Dienstleistungen für Hubert Burda Media, einer internationalen Tech und Media Company. Als Corporate-Einheit tragen wir Verantwortung für die Beschaffungsstrategien des Konzerns und verstehen Einkauf gleichzeitig als Unternehmen für Unternehmer. Unser Auftrag ist, unseren Klienten durch kluges Spend Management und Partnerschaften mit den richtigen Lieferanten zu nachhaltigen Wettbewerbsvorteilen zu verhelfen.



Jasmin Bäumer

Director Group Procurement
CARL KÜHNE KG GMBH & CO.

Ich bin im November 2019 als Director Group Procurement mit der Aufgabe zu Kühne gekommen, ein modernes, professionelles Warengruppenmanagement mit neuen effizienten Prozessen und Systemen im Einkauf aufzubauen. Nach inzwischen mehr als dreieinhalb Jahren, die durch Corona und den Angriffskrieg herausfordernder waren als erwartet, ist das Organisationsmodell für den Einkauf implementiert, die Rollen und zugehörigen Kompetenzen sind neu beschrieben und die Trainings gestartet. Für die direkten Materialien gibt es spezialisierte Warengruppentteams inklusive professioneller Warengruppenstrategien. Das Konzept für die zentralen und dezentralen indirekten Materialien in Zusammenarbeit mit den Werken steht. Carl Kühne ist seit zehn Generationen ein unabhängiges Familienunternehmen mit 1.200 Mitarbeitenden an 13 Standorten weltweit. Neben dem nationalen und weltweiten Markengeschäft für vegetarische Produkte (Gurken, Rotkohl, Grünkohl, Sauerkraut, ...) ist Kühne auch in den Bereichen Systemgastronomie und Industrie erfolgreich etabliert. Das Risikomanagement und die Transparenz für die Lieferkette im Sinne des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes (LkSG) sind die nächsten Herausforderungen, die die nächsten Monate bestimmen werden.

Was hat Sie in den Einkauf geführt?

„Wie so oft im Leben der Zufall. Ich habe meine Masterarbeit zur Verbesserung der Liefertreue für einen Siemens-Kunden in Erlangen im Jahr 1998 im Einkaufsbüro der Siemens AG im Silicon Valley erstellen dürfen. Seitdem habe ich den Einkauf nicht mehr verlassen.“

Als Führungskraft im Einkauf haben Sie sicherlich eine Vielzahl von Verantwortlichkeiten. Bitte beschreiben Sie uns Ihren Verantwortungsbereich.

„Seit mehr als 20 Jahren arbeite ich im Strategischen Einkauf in internationalen Matrix-Organisationen mit der Verantwortung für direkte und/oder indirekte Materialien und Services. Seit 19 Jahren bin ich in einer Führungsposition, arbeite seit 2011 überwiegend in Familienunternehmen und berichte seit den letzten zehn Jahren an die Geschäftsführung. Meine Kernkompetenz, die sich durch die verschiedenen Stationen über die Jahre herausgebildet hat, ist die systematische Transformation von Einkaufsabteilungen zu einem modernen Einkauf, der auf die speziellen Bedürfnisse eines Unternehmens zugeschnitten ist und ausgewählte Wettbewerbsvorteile generiert. Dazu arbeite ich unter anderem gern mit Hochschulen zusammen, um die neuesten Ansätze für Einkaufsorganisationen, Kompetenzen, Kompetenzmodellen, Nachhaltigkeit und den Einsatz von KI einfließen zu lassen. Wie für die meisten Unternehmen sind ein Software-gestütztes Risikomanagement, das Monitoring der Lieferkette vor dem Hintergrund des LkSG und der Aufbau eines CO₂-Monitorings aktuelle Themen.“

Empowerment passiert durch Begegnungen. Gibt es bestimmte Vorbilder oder Inspirationsquellen, die Sie persönlich beeinflusst haben?

„Vorbilder waren für mich immer wichtig, weil motivierend und inspirierend zugleich. Gerade in meiner Anfangszeit gab es hierzulande nur wenige Frauen in Top-Positionen. Ganz bewusst habe ich aus diesem Grund internationale und divers aufgestellte Projekte und Teams gesucht. Mittlerweile sind in meinem Umfeld Frauen in Führungspositionen deutlich präsenter, aber es gibt noch Luft nach oben.“

Welche Hürden und Herausforderungen sind Ihnen im Laufe Ihrer Karriere begegnet?

„Über einen langen Zeitraum meiner Karriere war Präsenz ein Muss und Arbeitsstunden in der Früh und am Abend gang und gäbe. Inzwischen, auch bedingt durch die Pandemie, hat ein Umdenken stattgefunden, welches ich sehr begrüße. Die Flexibilität ist dadurch sehr viel größer geworden. Bei Frauen und Männern ist die Vereinbarkeit von Beruf und Familie leichter geworden, da bei allen das Verständnis gewachsen ist, wie herausfordernd das Management von Arbeits- und Familienalltag zuweilen sein kann.“



Sonja Hackethal

Head of Corporate Procurement Sourcing
Facilities, Logistics and Market Data
COMMERZBANK AG

Ich leite ein Expertenteam von zweiundzwanzig Köpfen mit den Schwerpunkten Procurement Governance & Performance, Lieferanten- und Risikomanagement, Nachhaltigkeit in der Lieferkette und Digital Procurement. Die Commerzbank ist die führende Bank für den deutschen Mittelstand und starke Partnerin von knapp 11 Millionen Privat- und Unternehmerkundinnen und -kunden in Deutschland mit einem kundenfokussierten Portfolio an Finanzdienstleistungen.



Ina Choi-Nathan

Senior Manager Procurement
Strategy & Performance Management
DEUTSCHE LUFTHANSA AG

Ich bin Teil des Zentraleinkaufs im Procurement Excellence der Lufthansa Gruppe. Wir erarbeiten, teilweise crossfunktional, gruppenweite Einkaufsstrategien, die wir in unserer Matrix Organisation umsetzen. Wir steuern hoch budgetierte Einkaufsprogramme, um nachhaltig Kosten über die gesamte Supply Chain zu optimieren.

Wie sind Sie dazu gekommen, im Einkauf zu arbeiten?

„Durch eine klassische Stellenausschreibung hatte ich die Möglichkeit, von extern in den strategischen Einkauf der Lufthansa Technik einzusteigen. Aufgrund der Vielfältigkeit und Dynamik war und ist der Einkauf für mich schon immer einer der spannendsten Unternehmensbereiche gewesen.“

Gibt es etwas, das Sie unseren Lesern mitteilen möchten, insbesondere anderen Frauen, die im Einkauf erfolgreich sein wollen?

Sich nicht aufgrund von „Frausein“ hindern lassen. Die Bühne nutzen, wenn die Möglichkeit da ist. Sich nicht verstecken und die eigenen Stärken stärken.“

Wie sind Sie dazu gekommen, im Einkauf zu arbeiten?

„Der Weg zum Einkauf war ein Zufall. Während meines Studiums Internationales Management an der Hochschule Karlsruhe habe ich ein Praktikum im Bereich Logistik bei Volkswagen in Bratislava gemacht. Das hat meinen Weg vorgezeichnet. Nach einer Werkstudententätigkeit im Bereich IT-Logistik bei Siemens bin ich als Werkstudentin in den strategischen Einkauf der EnBW gekommen. Seitdem lässt der Einkauf mich nicht mehr los.“

Als Führungskraft im Einkauf haben Sie sicherlich eine Vielzahl von Verantwortlichkeiten. Bitte beschreiben Sie uns Ihren Verantwortungsbereich.

„Ich verantworte ein Team aus strategischen Einkäuferinnen und Einkäufern sowie Contract- und Claimmanager:innen. Wir sind für vielfältige Aufgaben zuständig. Unsere Einkäuferinnen und Einkäufer arbeiten standortübergreifend nach der Warengruppenlogik, sind für die komplexen strategischen Beschaffungen sowie für das Lieferantenmanagement zuständig. Wir sorgen zudem für die Umsetzung des Lieferkettensorgfaltspflichtgesetzes. Unser Contract- und Claimmanager-Team verhandelt Claims, entwickelt Musterverträge und schult Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu AEBs, Grundlagen des Vertragsrechts oder die Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB/B).“



Marina Weis

Leiterin Strategische Materialwirtschaft /
Projekte Nuklear
ENBW KERNKRAFT GMBH

Ich leite seit Juni 2021 den Teilbereich strategische Materialwirtschaft & Projekte Nuklear bei der EnKK. Zuvor war ich in verschiedenen Positionen im Zentraleinkauf des EnBW-Konzerns. Die EnBW Kernkraft GmbH (EnKK) ist atomrechtlicher Betreiber der fünf Kernkraftwerke in Baden-Württemberg und kümmert sich um ihren Rückbau. Bei allen fünf Anlagen hat die EnKK damit bereits begonnen: In Obrigheim läuft der Rückbau seit 2008, in den Blöcken Neckarwestheim I und Philippsburg 1 seit 2017, in Philippsburg 2 seit 2020 und in Neckarwestheim II seit Mitte Mai 2023.



Melanie Menrath

Head of Procurement –
Non Production Material
EPPENDORF SE

Ich bin gebürtige Schwäbin und seit 2009 Wahl-Hamburgerin. Ich verfüge über 15 Jahre Erfahrung in verschiedenen Procurement-Funktionen und im globalen Supply Chain Management bei internationalen Konzernen unterschiedlicher Branchen (Pharma, Medizintechnik und Finanzdienstleistung). Neben einer erfolgreichen SAP-ERP-Einführung, bei der ich als Teil-Projektleiterin für die europaweite Harmonisierung sowie Standardisierung des P2P-Prozesses verantwortlich war, habe ich meine erste Führungsaufgabe im Anschluss an meine Elternzeit im Jobsharing-Modell gemeistert. Zurzeit arbeite ich bei der Eppendorf SE, ein international führendes Life Sciences-Unternehmen, welches Geräte, Verbrauchsmaterialien und Services für den Einsatz in Laboren auf der ganzen Welt anbietet. Ehrenamtlich engagiere ich mich in der BME Region Hamburg/Schleswig-Holstein als stellvertretende Vorstandsvorsitzende und bin insbesondere Ansprechpartnerin für das Thema „Frauen im Einkauf“.

Als Führungskraft im Einkauf haben Sie sicherlich eine Vielzahl von Verantwortlichkeiten. Bitte beschreiben Sie uns Ihren Verantwortungsbereich.

„Ich bin verantwortlich für ein 14-köpfiges Team, bestehend aus Global Category Management & Purchasing & SAP Ariba Key User/Procurement Analyst bei der Eppendorf SE in Hamburg. Ich gestalte zurzeit die Entwicklung und Implementierung einer indirekten Beschaffungsorganisation (Zentraleinkauf) in Europa mit anschließender Potenzialanalyse für den Rest der Welt. Hierfür habe ich im vergangenen Jahr ein neues Team aufgebaut. Wir erarbeiten uns gerade Grundlagen und Rahmenbedingungen (beispielsweise Prozesse und Tools), in denen die neuen Rollen und Verantwortlichkeiten strukturiert umgesetzt werden, um erfolgreich arbeiten zu können. Es gibt darüber hinaus einiges in den Schnittstellen neu zu regeln unter Einbindung unserer Stakeholder. Darüber hinaus haben wir im Mai ein E-Procurement-System eingeführt.“

„Sie als Frau...“, war das bisher in Ihrer Karriere ein Thema?

„... sind blond und haben doch keine Ahnung.“ „... können als Mutter doch keinen Führungsjob machen.“ Diese und etliche anderer solcher „Glaubenssätze“ habe ich in den meist von Männern dominierten Unternehmen leider oft als Vorurteil gehört. Mein damaliger Chef hat mir in dem Zusammenhang folgenden Satz mitgegeben: „Mel, das ist eine wunderbare Schule der Selbstbeherrschung.“ Und ich war sehr dankbar, dass ich auf meinem Weg auch viele männliche Vorbilder und Mentoren hatte, die mir geholfen haben, damit umzugehen.“

Was hat Sie in den Einkauf geführt?

„Ich habe zufällig eine Stelle im Einkauf bekommen (interner Wechsel) und konnte dort relativ schnell eine Stellvertreter-Position einnehmen. Dies hat mir so viel Spaß gemacht, dass ich mich auf dem Gebiet weitergebildet habe.“

Was müssten Ihrer Meinung nach Entscheidungsträger und Politik tun, damit es mehr weibliche Führungskräfte im Einkauf gibt?

„Wir alle müssen mit unseren Mitarbeitenden eine vertrauensvolle Zusammenarbeit vereinbaren. Mir ist es wichtig, dass die Mitarbeitenden ihren Alltag und ihren Job gut miteinander vereinbaren und flexibel arbeiten können. Dann haben Frauen dieselben Chancen zu zeigen, was in ihnen steckt.“



Stephanie Wiehle

Leitung Materialwirtschaft
FREIBURGER VERKEHRS AG

Ich leite die Abteilung Materialwirtschaft, dies beinhaltet das Lager und den Einkauf mit Vergabestelle. Wir beschaffen und lagern alles, was in unserem Unternehmen benötigt wird, von der kleinsten Schraube bis hin zu Straßenbahnen und Bussen. Außerdem werden alle Ausschreibungen und Vergaben über unsere Vergabestelle betreut. Wir sind der Mobilitätsdienstleister der Stadt Freiburg und bieten neben dem üblichen Bus- und Straßenbahngeschäft auch eine Seilbahn auf den Freiburger Hausberg sowie Leihfahräder (Frelos) und Kombis zum Möbeltransport an.



Miriam Tomforde

Leiterin Einkauf
HAMBURGER SPARKASSE

Ich leite seit 2020 den Einkauf der Hamburger Sparkasse mit Tanja Punnanchira im Jobsharing. Wir verantworten ein Einkaufsvolumen von zirka 300 Millionen Euro und sind mit etwa 15 Personen überwiegend im indirekten Einkauf tätig. Neben der strategischen und taktischen Einkaufsarbeit brenne ich besonders für die Führungsarbeit und die Weiterentwicklung des Einkaufs im Hinblick auf nachhaltige Beschaffung und die Positionierung als Marke im Unternehmen. Die Haspa ist die größte deutsche Sparkasse mit ca. 57 Mrd. EUR Bilanzsumme und mehr als 1,5 Mio. Kundinnen und Kunden. Wir bieten Privatpersonen sowie Unternehmen Finanzdienstleistungen digital und in über 100 Filialen in der Metropolregion Hamburg an.

Als Führungskraft im Einkauf haben Sie sicherlich eine Vielzahl von Verantwortlichkeiten. Bitte beschreiben Sie uns Ihren Verantwortungsbereich.

„Meine Hauptaufgabe liegt in der Führung des Einkaufsteams und der Weiterentwicklung des Einkaufs in Gänze. Als Sparringspartnerin der Kolleginnen und Kollegen konnte ich viele Projekte begleiten, wie die Einführung unseres Einkaufssystems Willma (von Onventis), der Umsetzung des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes und der Neugestaltung des Vertragsmanagements. Weitere Schwerpunkte sind für mich der Energieeinkauf und die damit zusammenhängenden wirtschaftlichen und regulatorischen Fragestellungen, die Positionierung des Einkaufs als Marke im Unternehmen und seit Neuestem die Teilprojektleitung in unserem Projekt zum Umzug in eine neue Firmenzentrale.“

„Sie als Frau...“, war das bisher in Ihrer Karriere ein Thema?

„Nicht nur einmal wurde ich in einem Job-Interview gefragt, ob ich in Kürze Nachwuchsplane – das beschäftigt mich bis heute noch und macht mich wütend. Ich habe schon oft in eher männlich geprägten Arbeitsumfeldern gearbeitet und das bringt immer Vor- und Nachteile mit sich. Ich habe schnell entschieden, dass ich mich nicht anpasse, sondern gezielt auf meine Stärken setze, die zum Teil sehr weiblich geprägt sind: Empathie, Begeisterungsfähigkeit und Kreativität sind zum Beispiel wundervolle Differenzierungsmerkmale.“



Dr. Lena Eisenhut

Head of Purchasing
HANSA-FLEX AG

Ich bin 32 Jahre alt und arbeite seit Februar 2023 als Einkaufsleiterin bei der HANSA-FLEX AG in Bremen. Zuvor habe ich 31 Jahre im Saarland gelebt. An der Universität des Saarlandes habe ich Materialwissenschaft und Werkstofftechnik im Bachelor und Master studiert und im Anschluss daran im Rahmen eines Kooperationsprojekts mit der Firma Dillinger promoviert. In den Jahren 2019 bis 2022 war ich für die thyssenkrupp Gerlach GmbH, einem saarländischen Schmiedeunternehmen, unter anderem in den Bereichen Projektmanagement und Projekteinkauf tätig. Mein jetziges Unternehmen, die HANSA-FLEX AG, ist ein globales Familienunternehmen und einer der weltweit führenden Systempartner für Fluidtechnik. Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir mit über 4.400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in 40 Ländern rund 570 Millionen Euro Umsatz erwirtschaftet. Ich leite dort die beiden Teams des direkten und indirekten Einkaufs mit insgesamt 18 Mitarbeitern.

Empowerment passiert durch Begegnungen. Gibt es bestimmte Vorbilder oder Inspirationsquellen, die Sie persönlich beeinflusst haben?

„So klischeehaft es klingen mag: Mein größtes Vorbild und meine größte Inspirationsquelle in dem, was ich insbesondere beruflich erreichen wollte und konnte, ist meine Mutter. Ihre Förderung und ihr Vorbild als arbeitende und alleinerziehende Mutter hat mich zu den Leistungen getrieben, welche mich letztlich zu meinem bisherigen beruflichen Erfolg gebracht haben. Sie hat meiner Schwester und mir früh beigebracht, dass Unabhängigkeit und Eigenständigkeit in persönlicher aber auch in finanzieller Hinsicht essenziell wichtige Errungenschaften sind.“

Was war bisher Ihr größtes Abenteuer?

„Mein größtes berufliches Abenteuer war vermutlich die Übernahme der stellvertretenden Gesamtleitung des Großprojekts zum Aufbau der neuen Produktionslinie bei thyssenkrupp Gerlach GmbH. Bereits nach vier Monaten als Trainee in der Werkstoffabteilung hat mir der damalige Geschäftsführer enormes Vertrauen geschenkt, in dem er mich zum Teil des Projektteams machte. Sicherlich waren die folgenden dreieinhalb Jahre eine intensive, durchaus anstrengende und sicherlich auch teilweise recht abenteuerliche Zeit. Die persönliche Entwicklung, die ich durch diesen beruflichen Schritt machen konnte, wäre mir zu dieser Zeit so aber an keiner anderen Stelle möglich gewesen. Dies hat mir das Selbstvertrauen in mich und meine Fähigkeiten gegeben, auch den nächsten Schritt, nämlich den Wechsel zur HANSA-FLEX AG nach Bremen in die Einkaufsleitung und damit auch „raus aus dem Saarland“ und dem gewohnten beruflichen Umfeld zu wagen.“



Ines Hoffmann

Project Lead SRM Germany &
Category-Managerin
KAEFER INDUSTRIE GMBH

Ich arbeite als Category-Managerin mit IT-Expertise und Leiterin der Digitalisierungsprojekte bei der KAEFER Industrie GmbH. Die KAEFER Industrie GmbH ist Experte für fachgerechte Isolierungen und die Beschichtung von Oberflächen. Auch Brandschutz und Gerüstbau sind Kernkompetenzen, neben dem Rückbau von Atomkraftwerken. Das Unternehmen hat über 2000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und sitzt in Bremen.

Konzern

Was hat Sie in den Einkauf geführt?

„Das war der absolute Zufall und mein Weg war auch nicht geradlinig. Für ein Pädagogikstudium habe ich keine Zulassung erhalten und für Ingenieurstudiengänge war ein Jahr praktische Erfahrung Voraussetzung. Dieses eine Jahr habe ich im Feuerlöschgerätekwerk in der Materialwirtschaft verbracht und war in der Beschaffung von Normteilen tätig. Nach dem Studium gab es einige Stationen ohne Einkaufsverantwortung, bevor ich 2004 die Aufgabe bekam, im reinen Holzhandel zusätzlich ein Trockenbausortiment zu integrieren. Seit 2008 bin ich in der KAEFER-Gruppe tätig und habe im technischen Einkauf, gekoppelt mit wechselnden Zusatzaufgaben, meine Berufung gefunden.“

Was planen Sie für das nächste Jahr?

„Nach erfolgreicher Digitalisierung des Einkaufs mittels SRM-Einführung ist es auch international notwendig, die ESG-Themen in unsere tägliche Arbeit zu integrieren, um einen Unterschied zu machen. Diesen Weg mit unseren Kunden und Lieferanten gemeinsam zu gehen, wird enorme Anstrengungen erfordern und wird sicher spannend.“

Mittelstand

Was hat Sie in den Einkauf geführt?

„Das Kennenlernen der Einkaufsabteilung im Rahmen meiner Ausbildung zur Industriekauffrau. Besonders gut hat mir im Einkauf die Vielfalt der Tätigkeiten, der direkte Einfluss auf die Unternehmensergebnisse und die Zusammenarbeit mit den verschiedenen Abteilungen gefallen. Kein Tag ist wie der andere.“

Welche Werte spielen in Ihrem Leben eine große Rolle?

„Insbesondere ein respektvoller Umgang ist mir besonders wichtig. Darüber hinaus spielen in meinem Leben die Lernbereitschaft, die persönliche und berufliche Weiterentwicklung, die Neugierde sowie das Offensein für Neues eine große Rolle.“



Karina S. Klähn

Head of Operational Purchasing
and Inbound Logistics
KRONES AG

Ich leite den zentralen operativen Einkauf sowie die Inbound-Logistik bei der Krones AG. Der Konzern mit Hauptsitz in Neutraubling plant, entwickelt und fertigt Maschinen und komplette Anlagen für die Bereiche Prozess-, Abfüll- und Verpackungstechnik. Mit meinen internationalen Teams entwickle ich übergreifende Visionen und Strategien, integriere Standards und positioniere einen modernen wertschöpfenden operativen Einkauf innerhalb der Organisation. In Frankfurt am Main habe ich Wirtschaft und Management mit dem Schwerpunkt Einkauf und Logistik studiert. Zurzeit absolviere ich meinen MBA in Business Psychology & Management. In verschiedenen Positionen war ich zuvor bei Unternehmen wie Heraeus, CWS-boco (Haniel) und DPD tätig. Ich habe eine Leidenschaft dafür, Menschen zu inspirieren, zu befähigen und zu motivieren, ihr Potenzial zu entfalten und ans Licht zu bringen.



Patrizia Hopf

Leitung Einkauf
LAKAL GMBH

Ich bin gelernte Kauffrau im Groß- und Außenhandel, seit 30 Jahren im Einkauf in verschiedenen Unternehmen unterwegs und leite in meiner aktuellen Position den Einkauf mit einem Team von fünf Mitarbeiterinnen. LAKAL ist ein mittelständisches Unternehmen mit 320 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Saarland, nahe der französischen Grenze, und Hersteller von Rollladen, Rollläden, Raffstores und Insektenschutz. Wir sind gerade in der Transformation von einem Handwerksbetrieb zum Industriebetrieb, was auch für den Einkauf spannende Themen mit sich bringt.

Was war Ihr bisher größtes Abenteuer?

„Beruflich war mein größtes Abenteuer, nach 26 Jahren Einkauf im Großhandel im Jahr 2019 zum Hersteller LAKAL zu wechseln. Bei meiner letzten Wirkungsstätte (Getränkefachgroßhandel) habe ich mich von der Assistentin der Einkaufsleitung bis hin zur Bereichsleiterin Einkauf mit Prokura hochgearbeitet. Das war mein erklärtes Karriereziel. Nach 16 Jahren habe ich das Unternehmen verlassen und nun bei LAKAL eine neue Heimat und neue Herausforderung in einer gänzlich anderen Branche gefunden. Interessant fand ich, dass ich die Fachbegriffe nicht nur auf Deutsch, sondern auch auf Französisch lernen musste. Also gleich ein mehrfaches Abenteuer: Wechsel vom Handel in die Industrie, neue Branche und sprachliche Herausforderung.“

Was würden Sie Frauen, die im Einkauf erfolgreich sein wollen, gerne mit auf den Weg geben?

„Geht euren Weg und lasst euch von niemanden sagen, dass ihr es nicht könnt: Man braucht Ziele im Leben. Meines war, auch ohne Studium eine Führungspersönlichkeit zu werden, die von ihrem beruflichen Umfeld geschätzt wird. Das habe ich geschafft und es zeigt nur, dass ich dran geblieben bin... Das können mit entsprechendem Durchhaltevermögen alle erreichen.“



MITTELSTAND MACHTS MÖGLICH.

Der Einkauf der LAKAL GmbH ist ein reines Frauenteam.



Stefanie Wicklein

SVP, Head of Strategic Procurement
Advanced Therapies
SIEMENS HEALTHINEERS AG

Ich leite den Strategischen Einkauf bei „Advanced Therapies“, eine Business Unit der Siemens Healthineers AG in Erlangen. Bevor ich zu Siemens Healthineers gekommen bin, habe ich viele Jahre in anderen Siemens Einheiten in unterschiedlichen Ländern und Funktionen gearbeitet.

Siemens Healthineers AG leistet als medizintechnisches Unternehmen Pionierarbeit im Gesundheitswesen, zum Beispiel mittels KI-gestützten Anwendungen und digitalen Angeboten im Bereich der In-vitro und In-vivo-Diagnostik, der bild-gestützten Therapie und der innovativen Krebsbehandlung.

Würden Sie sich mehr Führungspositionen in Teilzeit im Einkauf als sinnvoll empfinden, um mehr Frauen auf C-Level zu bringen?

„Ich bin nach der Geburt meines ersten Kindes zuerst in Teilzeit auf meine Führungsposition zurückgekehrt, was sehr gut funktioniert hat. Von daher weiß ich, dass Führungspositionen in Teilzeit machbar sind und ich bin auch davon überzeugt, dass viele Managerinnen und Manager dies in ihren Organisationen möglich machen würden. Alle, die gerne eine Führungsposition in Teilzeit ausüben möchten, sollten dies offen und ehrlich ansprechen. Ich bin mir sicher, dass es viele gute Beispiele gibt und geben wird. Wenn wir dann noch mehr über diese guten und funktionierenden Beispiele erzählen, sind wir auf dem richtigen Weg.“

Was würden Sie Frauen, die im Einkauf erfolgreich sein wollen, gerne mit auf den Weg geben?

„Bleibt so wie ihr seid – niemand muss sich verstellen, weder Männer noch Frauen. Wenn alle mit Leidenschaft ihren Job ausüben und das noch authentisch und mit Herz und Verstand, dann kommt der Erfolg von alleine. Zusätzlich eine ehrliche Kommunikation mit dem Chef oder der Chefin pflegen und eigene Wünsche offen ansprechen, dann kann man viel gemeinsam erreichen.“



Dr. Stephanie Burghart

Leitung Einkauf
SONAX GMBH

Ich leite seit 2012 den direkten und indirekten Einkauf sowie die Stammdatenpflege der SONAX GmbH.

Zuvor war ich in verschiedenen mittelständischen Unternehmen als Leiterin des Einkaufs tätig und habe im Bereich Beschaffungsrisikomanagement promoviert. Meine berufliche Laufbahn begann im Handel und Vertrieb von Konsumgütern, bevor ich als Produktmanagerin globale Erfahrungen im Marketing und Einkauf als Produktmanagerin sammelte.

Was müssten Ihrer Meinung nach Entscheidungsträger und Politik tun, damit es mehr weibliche Führungskräfte im Einkauf gibt?

„Da befürchte ich, und sehe mich durch Beispiele wie Schweden bestätigt, dass es einer Quote bedarf, um die „glass ceiling“ zu durchbrechen. Anders wird sich an dem allzu menschlichen Hang „Gleich und Gleich gesellt sich gern“ nichts ändern, und Männer werden Männer auf Spitzenpositionen berufen.“

Als Führungskraft im Einkauf haben Sie sicherlich eine Vielzahl von Verantwortlichkeiten. Bitte beschreiben Sie uns Ihren Verantwortungsbereich.

„Ich sehe mich nicht im Tagesgeschäft. Meine Aufgabe ist es, meinem Team die Möglichkeit und den Freiraum zu geben, selbst zu agieren. Ein wichtiger Teil davon ist die Digitalisierung operativer Abläufe – aber nicht um jeden Preis, sondern nur da, wo das für uns als mittelständisches Unternehmen sinnvoll ist. Digitalisierung um der Digitalisierung willen mache ich nicht.“



Dr. Tanja Ernst

Leiterin Gesamtbeschaffung
VOLKSWAGEN POZNAN SP. Z O. O.

Ich arbeite seit Oktober 2022 bei der Volkswagen Poznan Sp. z o. o. als Leiterin der Gesamtbeschaffung und als Leiterin des Regional Sourcing Committee (RSC) Poland.

Wie sind Sie dazu gekommen, im Einkauf zu arbeiten?

„Offen gesprochen war mein Ziel, im Marketing/Vertrieb zu arbeiten, weil ich gern kreativ bin und inhaltsgetragene Argumentationen nicht scheue. Während einer Marketingvorlesung an der Universität Hannover wurde aber ein Praktikum im Einkauf vorgestellt, das sehr interessant klang. Meine Überlegung war dann, dass es nicht schaden kann, das „Pendant“ zum Marketing – den Einkauf – kennenzulernen. Also habe ich mich beworben und wurde ausgewählt. Das Praktikum und die Arbeit im Einkauf haben mir so viel Spaß gemacht, dass ich seitdem in diesem Bereich arbeiten wollte. Der Rest ist, wie man so schön sagt, Geschichte.“

Was planen Sie für das nächste Jahr?

„Da es in meiner Position in der Beschaffung nicht „den einen, vorgeplanten Arbeitstag“ gibt, ist das mit so viel Vorlauf schwer zu prognostizieren, aber wenn ich mir etwas wünschen dürfte, dann arbeite ich im nächsten Jahr weiter mit meinem Team daran, agile moderne Lernkonzepte und Zusammenarbeitsmodelle bei uns einzuführen, denn das war ein wesentlicher Bestandteil meines Jobs in den letzten Monaten. Wir haben außerdem in letzter Zeit viele Prozessoptimierungen angestoßen. Ich würde mich freuen, wenn wir diese im nächsten Jahr erfolgreich umgesetzt und gemeinsam weitere neue Ideen entwickelt haben. Persönlich hätte ich zwei Ziele: Ich möchte einen Halbmarathon laufen und einen Hund bei mir einziehen lassen.“



Stefanie Lang

Head of Procurement
ZECH HOCHBAU AG

Ich leite den Zentraleinkauf bei der ZECH Hochbau AG, ein Stuttgarter Bauunternehmen, das auf schlüsselfertige Großprojekte spezialisiert ist. Die Projekte beinhalten Planung, Bau und Betrieb von Bürogebäuden, Kliniken, Sport- und Eventstätten, Hotels, Justizvollzugsanstalten und Verwaltungsgebäuden. Ich arbeite seit zehn Jahren im Einkauf und bin seit einigen Jahren ehrenamtlich im BME-Bundesvorstand aktiv.

Welche Hürden und Herausforderungen sind Ihnen im Laufe Ihrer Karriere begegnet?

„Die vielzitierte Vereinbarkeit von Beruf und Karriere ist eine Herausforderung, für die mir im Vorhinein offen gestanden jegliche Vorstellung gefehlt hat. Mit der Einstellung, dass das ja nun schon viele Frauen gemeistert haben, bin ich hochmotiviert auch an dieses Thema herangegangen. Um festzustellen, dass die präzise geplante Ganztagesbetreuung für die Kinder zusammenbricht, sobald ein Glied in der Kette aufgrund von Krankheit, Urlaub oder sonstiger Umstände nachgibt und das Improvisationstalent und soziale Umfeld gefragt sind. Dabei hatte ich das Glück, ein sehr belastbares soziales Umfeld zu haben sowie verständnisvolle Vorgesetzte, Mitarbeiter und Kollegen. Insgesamt musste ich lernen, Kompromisse einzugehen und gegen das beständige Gefühl kämpfen, beiden Seiten nicht einhundertprozentig gerecht zu werden.“

Rückblickend bin ich sehr dankbar, die Chance auf ein ausgefülltes Familienleben und gleichzeitig eine Karriere gehabt zu haben und würde diesen Weg immer wieder beschreiten.“

Gibt es etwas, das Sie unseren Lesern mitteilen möchten, insbesondere anderen Frauen, die im Einkauf erfolgreich sein wollen?

„Das Wichtigste ist es, Freude am Leben und an der Arbeit zu haben, dass gilt für alle gleichermaßen! Sucht euch Rollen und Aufgaben, die euch begeistern, und herausfordern sowie ein soziales und berufliches Umfeld, was euch unterstützt, fördert und Zufriedenheit bereitet.“

FACTS & FIGURES

Frauen im BME-Netzwerk

3.244

weibliche Mitglieder

27,1 %

aller Mitglieder im BME sind weiblich

557

weibliche Young Professionals

Stand: August 2023, Quelle: BME e.V.

BME-Fraueninitiative

Die BME-Fraueninitiative bietet seit über zwanzig Jahren ein konkretes Netzwerk mit Austauschformaten und Veranstaltungen für Frauen in Einkauf, Supply Chain und Logistik auf regionaler und bundesweiter Ebene.

Zentrale Idee ist es, Frauen ein fachspezifisches und branchenübergreifendes **Forum** zu bieten, ihnen **Sichtbarkeit** und Gehör zu geben und umgekehrt den Verband mit neuen Ideen zu inspirieren. Wir erhoffen uns davon, möglichst vielen Frauen im Einkauf, Supply Chain Management und Logistik den Weg zu ebnet und sie unterstützend zu begleiten.

„Über zwei Jahrzehnte hinweg hat der BME Frauen im Einkaufsbereich zusammengeführt und miteinander verbunden. Es erfüllt mich mit Dankbarkeit und Vorfreude, in das nächste Kapitel unserer Geschichte zu blicken und weiterhin inspirierende Momente und Begegnungen zu erleben.“

Evelyn Kunkel

Ansprechpartnerin für das
Thema Frauen im Einkauf und
Vorstandsmitglied der BME-Region Rhein-Main



ÜBER UNS



BME e.V.

Der 1954 gegründete Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) ist ein führender Fachverband und Netzwerkpartner für Einkaufs-, Supply-Chain- und Logistikverantwortliche in Deutschland und Europa. Er zählt rund 10.000 Mitglieder: in 38 Verbandsregionen – vom Einzelunternehmen über den Mittelstand bis zum Konzern – aus allen Branchen und Sektoren. Das Volumen der von den Verbandsmitgliedern beschafften Waren und Dienstleistungen beträgt jährlich rund 1,25 Billionen Euro. Das entspricht knapp einem Drittel des deutschen Bruttoinlandsprodukts.

Als Ansprechpartner und Impulsgeber hilft der BME seinen Mitgliedsunternehmen bei der Erschließung neuer Beschaffungsmärkte und gestaltet wirtschaftliche Prozesse und politische Entwicklungen auf nationaler und europäischer Ebene aktiv mit. Mehr als 20 Fachgruppen und Expertenkreise erarbeiten zukunftsorientierte und praxiserprobte Konzepte, die der BME seinen Mitgliedern und der Fachöffentlichkeit zur Verfügung stellt, um so die Profession des Einkaufs, der Logistik und des Supply Chain Managements auch in der Öffentlichkeit voranzubringen.

Die 38 BME-Regionen mit ihren rund 300 ehrenamtlich engagierten Kolleg:innen schaffen bundesweit ein breites Netzwerk und organisieren jährlich rund 400 Präsenz- und Online-Veranstaltungen in Form von Vorträgen, Diskussionsrunden und Firmenbesichtigungen. Zusammen mit den Veranstaltungen des BME e.V. und seiner Tochtergesellschaften ergibt das 1200 Fachveranstaltungen unterschiedlicher Ausrichtung und Größe, die jährlich unter dem Dach des BME im In- und Ausland stattfinden. Die Palette reicht von zertifizierten Lehrgängen, Seminaren und Managementforen bis hin zu großen Kongressen. Seit der Gründung konnte der BME in seinen Aus- und Weiterbildungsangeboten mehr als 500 000 Teilnehmende begrüßen. www.bme.de



Impressum

Titel

Leading Ladies in Procurement – Einkäuferinnen im Rampenlicht

Herausgeber

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V. (BME)

Frankfurter Straße 27, 65760 Eschborn

Tel.: 06196/5828-0 | E-Mail: info@bme.de | www.bme.de

Ansprechpartnerin und Autorin

Alina Tillmann

Senior Managerin Initiativen und Partnerschaften

BME e. V.

Tel.: 06196/5828-163 | E-Mail: alina.tillmann@bme.de

Gestaltung & Druck

La Deutsche Vita® Werbebüro

Beckerkoppel 18 | 23743 Ostseebad Grömitz

Viaprinto GmbH & Co. KG

Martin-Luther-King-Weg 30 a | 48155 Münster

Bildnachweise

[iStock.com/nd3000](https://www.iStock.com/nd3000) | Anne Wirtz/BME e.V.

[iStock.com/piranka](https://www.iStock.com/piranka) | [iStock.com/izusek](https://www.iStock.com/izusek)

Veröffentlichung

Oktober 2023



SPECIAL

FLYING DINNER

Am 2. November veranstaltet der BME in Kooperation mit der Lufthansa Group ein Flying Dinner mit CPO Ellen Gärtner. Das kostenfreie Networking-Event richtet sich an Einkaufsleiterinnen und findet im Lufthansa Aviation Center statt.



© Informationen und Anmeldung: alina.tillmann@bme.de

Haspa Private Banking – so individuell wie Ihr Fingerabdruck und jetzt 3-fach ausgezeichnet.



Lassen Sie uns gemeinsam Ihre persönliche **Private Banking ID** entwickeln, abgestimmt auf Ihre Bedürfnisse als Unternehmerinnen und Unternehmer, Vermögende oder Top-Verdienende.

Jetzt Termin für eine 360°-Beratung vereinbaren.
haspa.de/ID



 **Haspa**
Private Banking