



**Executive Interim Manager
und Consultant**
für Einkauf und Supply Chain Management

Procurement that drives performance.

Mein Name ist Atilla Özdil. Ich bin Executive Interim Manager und Experte für Einkauf und Supply Chain Management – erfahrener Strategie und Umsetzer, der Einkauf neu denkt, modern aufstellt – und „macht“.

Viele Unternehmen kämpfen mit steigenden Kosten, ineffizienten Strukturen und Risiken in der Lieferkette. Genau hier setze ich an: Ich helfe Ihnen, Kosten nachhaltig zu senken, die Versorgung zu sichern und Ihre Einkaufsorganisation zukunftsfähig aufzustellen und mit Hilfe entsprechender Steuerungsinstrumente Transparenz zu schaffen.

Ich verbinde strategische Weitsicht mit pragmatischer Umsetzung. Das heißt: Ich entwickle nicht nur Konzepte, sondern setze sie mit den Teams konsequent um – klar, direkt und messbar.

Mein Angebot

Einkaufsstrategie & Organisationsentwicklung	Kosten- & Effizienzoptimierung	Lieferanten- & Risikomanagement
<ul style="list-style-type: none"> Entwicklung und Umsetzung nachhaltiger Einkaufs- und Warengruppenstrategien Warengruppenmanagement (inkl. Global / Best Cost Country Sourcing, Make-or-Buy) Einkaufstransformation / Organisationsentwicklung Aufbau moderner Strukturen und Rollen, inkl. Change-Management & Team-Qualifizierung Digitalisierung & Prozessoptimierung im Einkauf Nachhaltigkeit im Einkauf & ESG-konforme Beschaffung 	<ul style="list-style-type: none"> Einkaufs-Potenzialanalysen Kostenoptimierung durch Transparenz, TCO-, Wert- und Benchmark Analysen, Verhandlungen und Bündelung Prozessoptimierung & Automatisierung der Beschaffungsprozesse Working Capital- & Bestandsoptimierung (Liquidität verbessern) Indirekter Einkauf (kurzfristige GuV-Effekte) Claim- / Contract-Management Einführung mod. Steuerungsinstrumente und KPI-Systeme Einführung von Tools zur Digitalisierung im Einkauf / Umsetzung von Digitalisierungsmaßnahmen 	<ul style="list-style-type: none"> Supplier Relationship Management (Auswahl, Qualifizierung, Entwicklung) Supplier Audits & Compliance Management Vertrags- und Rahmenvereinbarungen mit Lieferanten Risikomanagement (flexible Supply Chain) & Versorgungssicherheit (inkl. Resilienz, Engpass-Management) Aufbau von strategischen Partnerschaften mit Lieferanten und Innovationsmanagement

Atilla ÖZDIL

Habelseeweg 8a | 91541 Rothenburg ob der Tauber - Germany
+49 (172) 210 8010 | ao@atillaoezdil.com | www.atillaoezdil.com

Seite 1

Erfahrungsschwerpunkte

- **Strategische Beschaffung**
Mehr als 20 Jahre Erfahrung in Einkauf und SCM, Entwicklung und Umsetzung von Einkaufsstrategien in Mittelstand und Konzern mit Einkaufsvolumina bis >50 Mio. € p.a.
- **Organisationsentwicklung im Einkauf**
Restrukturierung und Aufbau moderner Einkaufsorganisationen, Einführung klarer Rollen und Prozesse, Führung von Teams mit bis zu 10 Mitarbeitern
- **Kosten- & Working Capital Optimierung**
Nachhaltige Einsparungen durch Verhandlungen, Bündelung und Prozessoptimierungen; Verbesserung der Liquidität durch Working-Capital-Maßnahmen und optimierte Zahlungsbedingungen
- **Lieferantenmanagement & SRM**
Aufbau und Pflege strategischer Lieferantenbeziehungen, Durchführung von Audits und KPI-basierter Bewertungen, Sicherstellung von Qualität, Innovation und Compliance
- **Risikomanagement & Versorgungssicherheit**
Erfolgreiches Engpassmanagement, u. a. Sicherstellung der Materialverfügbarkeit während der Corona-Pandemie; Entwicklung resilenter Supply Chains
- **Global Sourcing & Best Cost Country Sourcing**
Internationale Beschaffung von direkten und indirekten Materialien, Erfahrung mit Märkten in Europa und Asien, Realisierung von >20% Einsparungen in globalen Ausschreibungen
- **Führung & Transformation**
Transformationaler Führungsstil: Motivation von Teams, Verbindung von Strategie und operativem Anpacken, mehrfach Mandate mit erneuter Beauftragung dank nachweisbarer Projekterfolge

Kurzübersicht Projekte (Details: siehe Folgeseiten)

ROLLE	PROJEKTTITEL
Interim Manager Procurement	Einkaufsoptimierung: Strategien, Verträge & Lieferantenmanagement für ein mittelständisches Unternehmen aus dem Schiffsbau
Interim Leiter Einkauf Verpackungen	Strategische Neuausrichtung des Verpackungseinkaufs für ein mittelständisches Chemieunternehmen (Zulieferer Automotive)
Interim Leiter Einkauf	Stabilisierung des Einkaufs und Prozessoptimierung sowie Kostensenkung und fachliche Stärkung des Teams für eine Klinik
Interim Leiter Einkauf Handelswaren/Indirects	Restrukturierung von Einkaufs- und Beschaffungsprozessen für ein mittelständisches Chemieunternehmen (Zulieferer Automotive)
Interim Global Lead Buyer Electrical Systems	Herstellung einer Cost & Supply Excellence (Fokus: Kostensenkung und Versorgungssicherheit) für Maschinen- u. Anlagenbau-Konzern
Berater, Interim Manager Procurement & SCM	Wiederherstellung von Produktions-/ Lieferfähigkeit über Supply-Chain-Stabilisierung, Kapazitäten-Optimierung, Materialfluss-Sicherstellung

Kurzübersicht beruflicher Werdegang (Details: siehe Folgeseiten)

ZEITEN	ROLLE	UNTERNEHMEN
2018 - 2022	Leiter Einkauf / Director Procurement Mitglied der erweiterten Geschäftsführung	D. Lechner GmbH / Möbel
2011 - 2018	Category Manager Einkauf CapEx, Invest und Technische Dienstleistungen, Klima-/Kühlanlagen	SIEMENS AG Mobility / Infrastruktur
2005 - 2011	Strategischer Einkäufer für die Warengruppen Hydraulik, Antriebe und Elektrik	Terex Deutschland GmbH / Maschinenbau - Baumaschinen

Atilla ÖZDIL

Ausgewählte Projekte

Einkaufsoptimierung: Strategien, Verträge & Lieferantenmanagement für ein mittelständisches Unternehmen aus dem Schiffsbau mit staatlicher Beteiligung als Interim Manager Procurement

Unternehmensname	RAHMENPARAMETER
<ul style="list-style-type: none"> • auf Anfrage 	Rolle: INTERIM MANAGER PROCUREMENT
Unternehmenstyp	Zeitraum (Dauer): 10/2024 bis aktuell (Monate)
<ul style="list-style-type: none"> • Mittelstand (mit staatlicher Beteiligung) 	Verantwortungsbereich: <ul style="list-style-type: none"> • Interim Manager Procurement Einkaufsvolumen 200 Mio. EURO
Branche	
<ul style="list-style-type: none"> • Schiffsbau 	AUFTRAG
Umsatz	Einkaufsoptimierung: Strategien, Verträge & Lieferantenmanagement
<ul style="list-style-type: none"> • 2,5 Mrd. EURO 	
Mitarbeiterzahl	
<ul style="list-style-type: none"> • 3.000 	MASSNAHMEN
Situation beim Auftraggeber	Einheitliche Einkaufsstrategie entwickeln und umsetzen
<ul style="list-style-type: none"> • Uneinheitliche Einkaufsprozesse ohne durchgängige Einkaufsstrategie • Heterogene und unzureichend dokumentierte Vertragsgestaltung • Fehlendes strukturiertes Lieferantenmanagement • Keine geeigneten Instrumente zur Kostenkontrolle und Monitoring zur Erkennung von Einsparpotenzialen 	<ul style="list-style-type: none"> • Erstellung einer strategischen Roadmap inkl. Marktanforderungen, Wettbewerbsanalyse und Unternehmensziele • Einführung standardisierter Prozesse und Instrumente für Zieldefinition, Fortschrittskontrolle und Erfolgsmessung • Schulung der Einkaufsmitarbeiter in modernen Verhandlungs- und Beschaffungsmethoden
Unternehmenssitz	Standardisiertes Vertragsmanagement etablieren
<ul style="list-style-type: none"> • auf Anfrage 	<ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung von Vorlagen und Checklisten inkl. Risikobewertung und Compliance-Kriterien • Einführung eines digitalen Vertragsmanagement-Tools für transparente Ablage, Nachverfolgung und Fristenkontrolle • Schulungen für Einkaufs- und Rechtsabteilung zur Sicherstellung einheitlicher Vertragsstandards
Internet	Strukturiertes Supplier Relationship Management aufbauen
<ul style="list-style-type: none"> • auf Anfrage 	<ul style="list-style-type: none"> • Einführung klarer Kriterien und Scorecards zur objektiven Lieferantenanalyse und -qualifikation • Regelmäßige Bewertungen und Performance-Reviews zur Optimierung der Zusammenarbeit • Aufbau langfristiger Partnerschaften durch Entwicklungsprogramme und kontinuierlichen Austausch
	Monitoring- und Einsparungsprogramm implementieren
	<ul style="list-style-type: none"> • Einsatz von Analyse-Tools zur Identifikation von Kostentreibern und Einsparpotenzialen • Aufbau eines regelmäßigen Reporting-Systems zur Erfolgskontrolle der Maßnahmen
	ERFOLGE
	<ul style="list-style-type: none"> • Einkaufsstrategie modernisiert – klare Ziele, effizientere Prozesse, bessere Verhandlungsergebnisse • Vertragsqualität gesteigert – standardisierte, transparente Prozesse mit fairen Konditionen und reduzierten Risiken • Lieferantenmanagement professionalisiert – objektive Bewertung, bessere Performance und stärkere Partnerschaften • Nachhaltige Kosteneinsparungen erzielt – durch strukturierte Analysen, Monitoring und gezielte Maßnahmen

Strategische Neuausrichtung des Verpackungseinkaufs für ein mittelständisches Chemieunternehmen (Zulieferer Automotive) in der Rolle als Interim Leiter Einkauf

<p>Unternehmensname</p> <ul style="list-style-type: none"> • auf Anfrage <p>Unternehmenstyp</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mittelstand <p>Branche</p> <ul style="list-style-type: none"> • Chemische Produkte (Private Label für Automotive) <p>Umsatz</p> <ul style="list-style-type: none"> • 100 Mio. EURO <p>Mitarbeiterzahl</p> <ul style="list-style-type: none"> • 300 <p>Situation beim Auftraggeber</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fehlende Einkaufsstrategie • Schwaches Vertragswesen • Unstrukturiertes Lieferantenmanagement • Ineffiziente Organisation <p>Unternehmenssitz</p> <ul style="list-style-type: none"> • auf Anfrage <p>Internet</p> <ul style="list-style-type: none"> • auf Anfrage 	<p>RAHMENPARAMETER</p> <p>Rolle: INTERIM LEITER EINKAUF VERPACKUNGEN</p> <p>Zeitraum (Dauer): 01/2024 bis 07/2024 (7 Monate)</p> <p>Verantwortungsbereich:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Leiter Einkauf für Verpackungen, Einkaufsvolumen 30 Mio. EURO, 4 Mitarbeiter <p>AUFTAG</p> <p>Strategische Neuausrichtung des Verpackungseinkaufs</p> <p>MASSNAHMEN</p> <p>Entwicklung u. Implementierung einer ganzheitlichen Einkaufsstrategie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyse der Einkaufsorganisation u. Abgleich mit Unternehmenszielen • Entwicklung einer nachhaltigen Strategie unter Berücksichtigung von Marktanalysen, Risiken, Kosten, Qualität und Innovation • Einführung von Strategie-Reviews und Steuerungsinstrumenten <p>Professionalisierung von Lieferantenmanagement und Vertragswesen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aufbau eines strukturierten SRM (Auswahl, Bewertung, Audits) • Stärkung der Lieferantenbeziehungen durch Standards und klare Kommunikation • Analyse, Bündelung und Neuverhandlung von Rahmenverträgen, Einführung eines Vertragsmanagementsystems <p>Effizienz- und Kostenoptimierung entlang der Lieferkette</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifikation von Kostentreibern und Umsetzung von Maßnahmen (Volumenbündelung, Prozessvereinfachung, Verpackungsinnovationen) • Einführung von Einsparzielen und KPI-basiertem Controlling • Enge Zusammenarbeit mit Fachbereichen u. strateg. Lieferanten <p>Reorganisation und Befähigung der Einkaufsorganisation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Neustrukturierung von Rollen, Prozessen und Zuständigkeiten • Digitalisierung und Standardisierung, Durchlaufzeitenverkürzung • Strategische Beratung des Managements, Qualifizierung und Change-Begleitung des Teams <p>ERFOLGE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nachhaltige Einkaufsstrategie eingeführt mit klaren Effekten auf Kosten, Qualität und Innovation • Verhandlungsposition verbessert durch transparente Rahmenverträge mit besseren Konditionen • Lieferantenmanagement professionalisiert – höhere Qualität und Compliance erzielt • Kosteneinsparungen realisiert durch Volumenbündelung, Prozessoptimierung und Verpackungsinnovationen • Einkaufsorganisation gestärkt durch klare Zuständigkeiten, effizientere Abläufe und bessere Zusammenarbeit
--	--

Stabilisierung des Einkaufs und Prozessoptimierung sowie Kostensenkung und fachliche Stärkung des Teams für eine Klinik als Interim Leiter Einkauf

<p>Unternehmensname</p> <ul style="list-style-type: none"> • auf Anfrage <p>Unternehmenstyp</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zweckgesellschaft (öffentlicher Träger) <p>Branche</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gesundheitswesen (Zweckgesellschaft Kliniken) <p>Umsatz</p> <ul style="list-style-type: none"> • 150 Mio. EURO <p>Mitarbeiterzahl</p> <ul style="list-style-type: none"> • 1.300 <p>Situation beim Auftraggeber</p> <ul style="list-style-type: none"> • Notwendigkeit der kurzfristigen Stabilisierung und Prozesssicherung • Optimierungspotenzial bei Kosten, Prozessen und Lieferanten • Bedarf an Führung und Coaching der Einkaufsmitarbeiter <p>Unternehmenssitz</p> <ul style="list-style-type: none"> • auf Anfrage <p>Internet</p> <ul style="list-style-type: none"> • auf Anfrage 	<p>RAHMENPARAMETER</p> <p>Rolle: INTERIM LEITER EINKAUF</p> <p>Zeitraum (Dauer): 09.2023 – 12.2023 (4 Monate)</p> <p>Verantwortungsbereich:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Leiter Einkauf, Einkaufsvolumen 40 Mio. EURO, 7 Mitarbeiter <p>AUFTERRAG</p> <p>Kurzfristige Stabilisierung des Klinikeinkaufs, Prozessoptimierung, Kostensenkung und fachliche Stärkung des Teams</p> <p>MASSNAHMEN</p> <p>Einkaufsprozesse stabilisieren und weiterentwickeln</p> <ul style="list-style-type: none"> • Priorisierung kritischer Beschaffungsvorgänge und enge Abstimmung mit Fachabteilungen • Sicherstellung der termingerechten Aufgabenbearbeitung und Einhaltung von Standards • Einführung und Optimierung einheitlicher Bestell- und Freigabe- prozesse <p>Compliance, Transparenz und Steuerung sichern</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prüfung und Umsetzung interner Richtlinien sowie gesetzlicher / vergaberechtlicher Vorgaben • Dokumentation und Nachverfolgung aller Beschaffungs- und Vertragsentscheidungen • Schulung des Teams in Prozessen, Regularien und Compliance- Anforderungen <p>Kosten- und Leistungsoptimierung im Einkauf</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyse von Ausgabenstrukturen und Identifikation von Einsparpotenzialen • Durchführung von Angebots- und Konditionenvergleichen, Ableitung und Umsetzung von Kostensenkungsmaßnahmen • Aufbau und Nutzung von Kennzahlen zur Prozess- und Leistungssteuerung <p>Lieferanten- und Teamentwicklung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung von Kriterien zur Lieferantenauswahl, Durchführung von Marktanalysen und Lieferantengesprächen • Aufbau eines transparenten Lieferantenportfolios und Durchführung von Bewertungen • Coaching des Einkaufsteams zur Stärkung von Methoden-, Prozess- und Kommunikationskompetenz <p>ERFOLGE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stabilisierung und reibungslose Fortführung der Einkaufsprozesse während der Übergangsphase • Senkung der Beschaffungskosten durch Prozessoptimierungen und bessere Lieferantenkonditionen • Steigerung der Effizienz und Transparenz in operativen und strategischen Abläufen • Stärkung der Mitarbeiter durch gezieltes Coaching und Kompetenzaufbau
--	--

Restrukturierung von Einkaufs- und Beschaffungsprozessen für ein mittelständisches Chemieunternehmen (Zulieferer Automotive) als Interim Leiter Einkauf

<p>Unternehmensname</p> <ul style="list-style-type: none"> • auf Anfrage <p>Unternehmenstyp</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mittelstand <p>Branche</p> <ul style="list-style-type: none"> • Chemie (Herstellung von Spezialchemie, Reinigungsmittel und Schmierstoffe für Automotiveindustrie) <p>Umsatz</p> <ul style="list-style-type: none"> • 100 Mio. EURO <p>Mitarbeiterzahl</p> <ul style="list-style-type: none"> • 300 <p>Situation beim Auftraggeber</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hoher Kostendruck und Bedarf an effizienter Warenversorgung • Verbesserungsbedürftige Einkaufsprozesse • Notwendigkeit einer einheitlichen Lieferantensteuerung • Bedarf nach transparenter Datenbasis für Einkaufentscheidungen <p>Unternehmenssitz</p> <ul style="list-style-type: none"> • auf Anfrage <p>Internet</p> <ul style="list-style-type: none"> • auf Anfrage 	<p>RAHMENPARAMETER</p> <p>Rolle: INTERIM LEITER EINKAUF HANDELSWAREN / INDIRECTS & CAPEX</p> <p>Zeitraum (Dauer): 01.2023 – 07.2023 (7 Monate)</p> <p>Verantwortungsbereich:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Leiter Einkauf für Indirect Material, Einkaufsvolumen 20 Mio. EURO, 3 Mitarbeiter <p>AUFTAG</p> <p>Restrukturierung von Einkaufs- und Beschaffungsprozessen: Kostenoptimierung, Schaffung von Transparenz und lieferantenorientierte Ausrichtung</p> <p>MASSNAHMEN</p> <p>Kostenoptimierte Warenversorgung & Bestandssteuerung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyse und Optimierung von Disposition, Bestellmengen und Lagerstrategien • Abstimmung von Lieferintervallen zur Sicherstellung der Verfügbarkeit • Vermeidung von Überbeständen durch Sortiments- und Bedarfsabgleich mit Vertrieb <p>Einkaufsstrategie & Lieferantenmanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung von Warengruppenstrategien und Aufbau langfristiger Lieferantenpartnerschaften • Lieferantenauswahl, Qualifizierung, Audits zur Risikominimierung • Aufbau alternativer Lieferquellen zur Absicherung der Supply Chain <p>Vertrags- und Preismanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erstellung und Verhandlung von Rahmenverträgen inkl. Preis- und Laufzeitmodellen • Durchführung von Markt- und Preisanalysen sowie strategischen Verhandlungen • Integration von Verhandlungsergebnissen in Verträge und ERP-Dokumentation <p>Transparenz, Analyse & Steuerung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung und Nutzung von Lieferantenbewertungssystemen (KPIs, Scorecards) • Erstellung und Pflege von Einkaufs- und Lieferstatistiken zur Erfolgskontrolle • Benchmarking, Preisvergleiche und Trendanalysen zur kontinuierlichen Strategieanpassung <p>ERFOLGE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reduzierung der Einkaufskosten und Bestände bei gleichbleibender Lieferqualität • Aufbau transparenter Einkaufs- und Bewertungsprozesse • Verbesserung Lieferantenzuverlässigkeit und Vertragskonditionen • Effizienzsteigerung und Entscheidungsqualität im Einkaufssystem
--	--

Herstellung einer Cost & Supply Excellence mit Fokus auf Kostensenkung und Versorgungssicherheit für internat. Konzern (Maschinen und Anlagenbau) als Interim Global Lead Buyer Electrical systems

Unternehmensname	RAHMENPARAMETER
<ul style="list-style-type: none"> • auf Anfrage 	Rolle: INTERIM GLOBAL LEAD BUYER ELECTRICAL SYSTEMS
Unternehmenstyp	Zeitraum (Dauer): 07/2022 bis 12/2022 (6 Monate)
Branche	Verantwortungsbereich:
<ul style="list-style-type: none"> • Internationaler Konzern • Hersteller von Maschinen und Anlagen für die Produktion und Verarbeitung von Kunststoff und Kautschuk 	<ul style="list-style-type: none"> • Einkauf von elektrischen und elektromechanischen Komponenten und Schaltschränke, Einkaufsvolumen 50 Mio. EURO
Umsatz	AUFTAG
<ul style="list-style-type: none"> • 1,3 Mrd. EURO 	Herstellung einer Cost & Supply Excellence für elektrische und elektromechanische Komponenten und Schaltschränke
Mitarbeiterzahl	MASSNAHMEN
<ul style="list-style-type: none"> • 4.500 	Durchführung Spend-Analyse und Umsetzung Optimierungsmaßnahmen
Situation beim Auftraggeber	<ul style="list-style-type: none"> • Erfassung und Auswertung der Beschaffungsausgaben nach Materialgruppen und Lieferanten
<ul style="list-style-type: none"> • Überdurchschnittlich hohe Beschaffungskosten und geringe Transparenz der Ausgabenstruktur • Fehlende Rahmenverträge sowie unzureichende Lieferantenbewertung • Keine abgestimmte Materialgruppenstrategie führten zu Unsicherheiten in der Versorgung • Schwache bereichsübergreifende Abstimmung und Steuerung, Strategien wurden nicht konsistent umgesetzt 	<ul style="list-style-type: none"> • Identifikation Einsparpotenziale (Bündelung, Standardisierung) • Umsetzung priorisierter Maßnahmen mit Einspar-Monitoring
Unternehmenssitz	Einführung strukturierter Rahmenverträge und Lieferantenbewertung
<ul style="list-style-type: none"> • auf Anfrage 	<ul style="list-style-type: none"> • Abschluss verbindlicher Rahmenverträge mit strateg. Lieferanten • Etablierung eines KPI-basierten Lieferantenbewertungsprozesses (Qualität, Liefertreue, Innovation) • Dokumentation und Nachverfolgbarkeit über das ERP-System
Internet	Materialgruppenstrategien für kritische Komponenten aufgesetzt und implementiert
<ul style="list-style-type: none"> • auf Anfrage 	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse der Versorgungsketten und Engpassrisiken (z. B. bei Heiztechnik, Sensorik, Schaltschränken) • Strategieentwicklung: Multiple Sourcing, strat. Partnerschaften • Abstimmung: Engineering u. Produktion f. terminger. Versorgung
	Förderung bereichsübergreifende Zusammenarbeit im Einkauf
	<ul style="list-style-type: none"> • Regelmäßige Workshops zur Nutzung von Synergien • Entwicklung und Verfolgung bereichsübergr. Beschaffungsziele • Harmonisierung der Einkaufsprozesse über Standorte hinweg durch Best-Practice-Austausch
	ERFOLGE
	<ul style="list-style-type: none"> • Beschaffungskosten nachhaltig gesenkt durch gezielte Analysen, Verhandlungen und Bedarfsbündelung • Transparenz und Steuerung verbessert mittels strukturierter Rahmenverträge und konsequenter ERP-Dokumentation • Versorgungssicherheit erhöht und Produktionsunterbrechungen durch proaktives Engpassmanagement vermieden • Lieferantenbeziehungen gestärkt und Zugang zu Innovationen durch strategische Auswahl, Entwicklung und Workshops ausgebaut • Zusammenarbeit und Strategieumsetzung im Konzern optimiert – Synergien genutzt, Prozesse harmonisiert

Wiederherstellung von Produktions- und Lieferfähigkeit über Supply-Chain-Stabilisierung, Kapazitäten-Optimierung und Materialfluss-Sicherstellung für ein Unternehmen der Elektronik-/ Halbleiterindustrie als Berater und Interim Manager

Unternehmensname	RAHMENPARAMETER
<ul style="list-style-type: none"> • auf Anfrage 	Rolle: Berater + Interim Manager als Subject Matter Expert Procurement & SCM
Unternehmenstyp	Zeitraum (Dauer): 04.2022 – 07.2022 (4 Monate)
Branche	Verantwortungsbereich:
<ul style="list-style-type: none"> • Elektronik-/ Halbleiterindustrie • Herstellung von elektronischen Karten für Testsysteme 	<ul style="list-style-type: none"> • Einkauf und Produktion für elektronische Messsysteme
Umsatz	AUFTAG
<ul style="list-style-type: none"> • 2,5 Mrd. EURO 	Kurzfristig die Produktions- und Lieferfähigkeit durch Stabilisierung der Supply Chain, Optimierung der Kapazitäten und Sicherstellung des Materialflusses wiederherstellen
Mitarbeiterzahl	MASSNAHMEN
<ul style="list-style-type: none"> • 13.000 	Sicherstellen des Outputs in der Produktion
Situation beim Auftraggeber	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse und Steuerung der Produktionsauslastung • Erkennen und Beseitigen von Engpässen • Einführung täglicher Performance- und Kapazitätskontrollen
<ul style="list-style-type: none"> • Liefer- und Produktionsengpässe gefährden den geplanten Output • Termindruck und Kundenanforderungen erfordern schnelle Stabilisierung • Unklare Prozesse und Schnittstellen in Einkauf und Supply Chain • Kurzfristiger Bedarf an Expertenunterstützung für Verhandlungen und Optimierungen 	Sicherstellung des Materialzuflusses
Unternehmenssitz	<ul style="list-style-type: none"> • Enges Tracking offener Lieferungen und Liefertermine • Aufbau alternativer Zulieferquellen bei Engpässen • Abstimmung mit Lieferanten zur Priorisierung kritischer Teile
Internet	Überprüfen von Bestellungen u. Eskalationen mit Lieferanten
<ul style="list-style-type: none"> • auf Anfrage 	<ul style="list-style-type: none"> • Kontrolle von Auftragsbestätigungen und Liefermengen • Einleitung von Eskalationen bei drohenden Lieferverzögerungen • Dokumentation und Nachverfolgung kritischer Fälle
	Prüfung und Neuverhandlung von Einkaufsverträgen
<ul style="list-style-type: none"> • auf Anfrage 	<ul style="list-style-type: none"> • Bewertung bestehender Vertragskonditionen und Preise • Etablierung von Absicherungsmechanismen für Versorgungssicherheit
	Schaffung von Transparenz entlang der gesamten Supply Chain
	<ul style="list-style-type: none"> • Aufbau eines strukturierten Reportings über Bestände und Lieferstatus • Einführung regelmäßiger Abstimmungsrunden zwischen Einkauf, Produktion und Logistik • Visualisierung kritischer Lieferketten in übersichtlichen Dashboards
	ERFOLGE
	<ul style="list-style-type: none"> • Stabilisierung der Produktionsleistung durch verbesserte Kapazitätsplanung und Engpassmanagement • Signifikante Reduzierung von Lieferverzögerungen durch enge Abstimmung mit Zulieferern und gezielte Eskalationen • Transparente Supply Chain-Strukturen etabliert, die Entscheidungsprozesse beschleunigen • Kostenoptimierung im Einkauf durch erfolgreiche Vertragsneuverhandlungen und bessere Lieferkonditionen

Projekte aus der Zeit der Festanstellung

Transformation Einkauf: Effizienz, Strategie & Liquidität stärken für ein mittelständisches Familienunternehmen in der Küchenmöbelindustrie als Leiter Einkauf	
<p>Unternehmensname</p> <ul style="list-style-type: none"> • D. Lechner GmbH <p>Unternehmenstyp</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mittelständisches Familienunternehmen <p>Branche</p> <ul style="list-style-type: none"> • Möbel (Fertigung von Küchenarbeitsplatten und Rückwänden aus Holz, Stein und Glas) <p>Umsatz</p> <ul style="list-style-type: none"> • 75 Mio. EURO <p>Mitarbeiterzahl</p> <ul style="list-style-type: none"> • 300 <p>Situation beim Arbeitgeber</p> <ul style="list-style-type: none"> • Veraltete Organisationsstruktur und fehlende Verantwortlichkeiten • Ineffizientes Working Capital und Liquiditätsmanagement • Unzureichende Prozessplanung und fehlende ganzheitliche Steuerung • Fehlende Einkaufsstrategie und mangelnde Transparenz durch KPIs <p>Unternehmenssitz</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rothenburg ob der Tauber 	<p>RAHMENPARAMETER</p> <p>Rolle: LEITER EINKAUF</p> <p>Zeitraum (Dauer): 09/2018 bis 03/2022 (43 Monate)</p> <p>Verantwortungsbereich:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Abteilung Einkauf • 40 Mio. EURO Einkaufsvolumen p. a. • 5 Mitarbeiter <p>AUFTRAG</p> <p>Transformation Einkauf: Effizienz, Strategie & Liquidität stärken</p> <p>MASSNAHMEN</p> <p>Organisationsstruktur modernisieren und Verantwortlichkeiten klären</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definition klarer Zuständigkeiten in der Einkaufsabteilung • Aufbau digitaler Prozesse zur besseren Abstimmung von strategischem und operativem Einkauf • Einführung regelmäßiger Kommunikations-/Koordinationsrunden <p>Working Capital und Liquidität optimieren</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analyse und Neuverhandlung von Zahlungsbedingungen • Einführung eines Bestandscontrollings zur Vermeidung von Überbeständen und Engpässen • Regelmäßiges Reporting, Liquiditätskennzahlen, Working Capital <p>Einkaufsprozesse standardisieren und steuern</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dokumentation einheitlicher Prozessabläufe für Einkauf • Einsatz eines Prozessmanagement-Tools zur Planung, Steuerung und Kontrolle • Schulung der Mitarbeiter zu Prozessen und Standards <p>Einkaufsstrategie und KPI-Controlling entwickeln</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erarbeitung einer Einkaufsstrategie orientiert an Unternehmenszielen und Marktbedingungen • Definition relevanter KPIs zur Messung von Performance, Kosten, Qualität und Lieferantenmanagement • Aufbau eines Echtzeit-Reportings zur Erfolgskontrolle und kontinuierlichen Verbesserung <p>ERFOLGE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Effizienz gesteigert durch klare Rollenverteilung und modernisierte Organisationsstruktur • Working Capital und Liquidität verbessert durch optimierte Zahlungsbedingungen und Bestandssteuerung • Prozesse standardisiert – einheitliche Abläufe und bessere Steuerung im Einkauf • Strategische Ausrichtung geschärft – Einkauf konsequent an Zielen und Marktbedingungen ausgerichtet • Transparenz erhöht durch KPI-gestütztes Reporting und datenbasierte Steuerung

Projekt „Unternehmensrestrukturierung und Vorberitung M&A“**Einkaufs und Teilprojektleiter**

Identifikation von Kostentreibern und Wertschöpfungspotenziale inkl. Kostenersparnisse und zusätzlicher Handlungsmöglichkeiten, Analyse potenzieller bzw. neuer Lieferanten, Bewertung der Handlungsalternativen, Unterstützung im Rahmen der Legal Due Diligence Prüfung, Integrationsprozessplanung (Organisatorische Integration, Strategische und administrative Integration), Präsentation gegenüber Top-Management und Beratungsunternehmen.

Projekt „Working Capital Optimierung und Verbesserung der Liquidität“**Einkaufs- und Projektleiter**

Optimierung / Reduzierung der Vorräte und Veränderung des Dispositions- und Bestellverhaltens ohne die Lieferfähigkeit und Materialverfügbarkeit negativ zu beeinträchtigen, Verhandlung von Rahmenverträgen und Mengenkontrakten mit Lieferanten und Optimierung der Zahlungsziele zur Steigerung und Sicherung der Liquidität.

Projekt „Prozessoptimierung / Digitalisierung des Einkaufs“**Einkaufs- und Projektleiter**

Das Unternehmen arbeitet seit Jahrzehnten mit einem „selbstprogrammierten“ System ohne Automatismus. So mussten Bestellungen und andere Einkaufsvorgänge größtenteils manuell erfasst und verarbeitet werden. Auch die Auftragsbestätigungen und Rechnungsprüfung erfolgte komplett manuell. Durch die Zusammenarbeit mit IT und Finance konnten Prozesse und Systeme etabliert werden, welche diese Vorgänge nun automatisch abbilden und Ressourcen freisetzen für andere Tätigkeiten.

Projekt „Reorganisation Einkaufsabteilung“**Einkaufs- und Projektleiter**

Die Einkaufsabteilung war nicht getrennt nach operativem und strategischem Einkauf. Die Mitarbeiter/innen waren meist ausschließlich (ca. 80% ihrer Tätigkeiten) mit operativen Abläufen beschäftigt und hatten nicht ausreichend Kenntnisse über die Beschaffungsgüter und Dienstleistungen. Das Ziel und letztlich auch das Ergebnis war es, einen Strategischen und Operativen Einkauf mit den entsprechenden Tätigkeiten und Verantwortungsbereichen aufzubauen. Im Strategischen Einkauf wurde eine „Commodity-Management-Struktur“ etabliert und die Mitarbeiter/innen entwickeln ihre Kompetenzen fortlaufend mit Schulungen / Weiterbildungen. Dies ist sowohl im Unternehmen insgesamt als auch bei den Mitarbeiter/innen sehr positiv aufgenommen worden. Es gibt nun klare Abgrenzungen und Verantwortlichkeiten im Einkauf und somit immer einen kompetenten Ansprechpartner für die internen Schnittstellen.

Projekt „Aufbau eines Instandhaltungsdepots für den Rhein-Ruhr-Express (RRX) in Dortmund“**Commodity Manager (Projektleiter) im Einkauf**

In 2016 hat der Arbeitgeber mit den Betreibern des RRX einen Vertrag sowohl für die Produktion und Lieferung als auch für die gesamte Wartung und Instandhaltung der Züge geschlossen. Für dieses Großprojekt musste sowohl ein neues Instandhaltungsdepot in Dortmund gebaut als auch die entsprechenden Investitionsgüter wie bspw. Maschinen, Ersatzteile und Erstausstattung beschafft werden. Der Projektplan sah vor, dass sämtliche Investitionsgüter bis Ende 2018 beschafft und betriebsbereit sein müssen. Die Vorbereitung der Ausschreibungsunterlagen sowie die Vertragsverhandlungen und abschließender Vergaben (meist elektronisch per e-Auction) waren in meiner Verantwortung. Im Ergebnis kann zusammengefasst werden, dass alle Termine in Verbindung mit der Beschaffung der Investitionsgüter eingehalten wurden und auch das Einkaufsbudget mit ca. -8% Einsparung übererfüllt wurde.

Beruflicher Werdegang (im Detail)

09.2018 - 03.2022	Leiter Einkauf / Director Procurement Mitglied der erweiterten GF (seit 09.2020)
Unternehmensname <ul style="list-style-type: none"> • D. Lechner GmbH Branche <ul style="list-style-type: none"> • Möbel (Herstellung und Vertrieb von Küchenarbeitsplatten und Rückwänden inkl. Full-Service) Umsatz <ul style="list-style-type: none"> • 75 Mio. EURO Unternehmenssitz <ul style="list-style-type: none"> • Rothenburg ob der Tauber 	Verantwortungsbereich <ul style="list-style-type: none"> • Gesamtverantwortung Direct / Indirect Spend und Services • Einkaufsvolumen 40 Mio. EURO p. a. • Fachliche und diszipl. Personalverantwortung für 4 MA Aufgaben <ul style="list-style-type: none"> • Restrukturierung / Change Management • Working Capital Optimierung und Liquiditätsmanagement • Planung, Steuerung und Optimierung operativer und strategischer Einkaufs und SCM Prozesse • Erarbeitung und Umsetzung von Einkaufsstrategien • Identifikation und Realisierung von Einsparpotenziale für Direct Spend, Indirect Spend und Services • Erstellung und Überwachung einkaufsrelevanter KPI's
11.2016 – 08.2018	Category Manager im Einkauf für CapEx und Invest
Unternehmensname <ul style="list-style-type: none"> • Siemens AG / Mobility Branche <ul style="list-style-type: none"> • Transport & Infrastruktur (Herstellung, Vertrieb, Wartung und Instandhaltung von Schienenfahrzeugen) Umsatz <ul style="list-style-type: none"> • 8.8 Mrd. EURO Unternehmenssitz <ul style="list-style-type: none"> • Erlangen 	Verantwortungsbereich <ul style="list-style-type: none"> • Strategische Einkaufsverantwortung für die europäischen Produktionswerke und Instandhaltungsdepots, Einkaufsvolumen ca. 30 Mio. EURO p. a. Aufgaben <ul style="list-style-type: none"> • Strategieentwicklung- und Umsetzung in cross-funktionaler Zusammenarbeit mit Engineering, Werksleitung und Finance • Elektronische Ausschreibungen und Vergaben • Verhandlung von Rahmenverträgen, Einzelverträgen und Serviceverträgen mit Lieferanten • Lieferantenmanagement (Auswahl, Betreuung, Bewertung und Entwicklung) • Global Value Sourcing • Reporting gegenüber Division CPO • Claim- / Contract- und Riskmanagement
01.2016 – 10.2016	Category Manager Einkauf für Technische DL
Unternehmensname <ul style="list-style-type: none"> • Siemens AG / Mobility Branche <ul style="list-style-type: none"> • Transport & Infrastruktur Umsatz <ul style="list-style-type: none"> • 7.8 Mrd. EURO Unternehmenssitz <ul style="list-style-type: none"> • Erlangen 	Verantwortungsbereich <ul style="list-style-type: none"> • Strategische Einkaufsverantwortung für die Dienstleistungsbereiche Tests, Zulassung und Engineering Services, Einkaufsvolumen ca. 10 Mio. EURO p. a. Aufgaben <ul style="list-style-type: none"> • Ausschreibungen, Vertragsverhandlungen und Vergaben

08.2011 – 12.2015
Category Manager Einkauf für Klima- / Kühlanlagen

Unternehmensname <ul style="list-style-type: none"> • Siemens AG / Mobility Branche <ul style="list-style-type: none"> • Transport & Infrastruktur (Herstellung, Vertrieb, Wartung und Instandhaltung von Schienenfahrzeugen) Umsatz <ul style="list-style-type: none"> • 7.5 Mrd. EURO Unternehmenssitz <ul style="list-style-type: none"> • Erlangen 	Verantwortungsbereich <ul style="list-style-type: none"> • Weltweite Einkaufsverantwortung für Klima- und Kühlanlagen, Einkaufsvolumen ca. 25 Mio. EURO p. a. • Fachliche Verantwortung für drei Mitarbeiter Aufgaben <ul style="list-style-type: none"> • Verhandlung von Rahmen- und Serviceverträgen mit Lieferanten • Strategieentwicklung- und Umsetzung • Lieferantenmanagement (Auswahl, Betreuung, Bewertung und Entwicklung) • Bündelung und Standardisierung von Komponenten • 2nd TIER Management • Lieferantenaudits • Lokalisierungsprojekte • Materialproduktivitätsmaßnahmen
--	---

08.2007 – 07.2011
**Strategischer Einkäufer für die Warengruppen
Hydraulik, Antriebe und Elektrik**

Unternehmensname <ul style="list-style-type: none"> • Terex Deutschland GmbH Branche <ul style="list-style-type: none"> • Maschinenbau (Herstellung und Vertrieb von Baumaschinen) Umsatz <ul style="list-style-type: none"> • 250 Mio. EURO Unternehmenssitz <ul style="list-style-type: none"> • Rothenburg ob der Tauber 	Aufgaben <ul style="list-style-type: none"> • Festlegung von Ausschreibungs- und Vergabestrategien • Auswahl und Bewertung von Lieferanten • Rahmenvertragsverhandlungen mit Lieferanten • Vertragsgestaltung • Aufbau und Weiterentwicklung neuer Lieferanten- und Beschaffungsmärkte, Optimierung des Lieferantenportfolios • Einführung des Terex Branding auf bestimmten Produkten • Gestaltung eines Re-Manufacturing-Programms für Antriebe • Mitwirkung bei der Einführung des konzernweiten ERP Systems (Oracle) als Subject Matter Expert für Einkaufsthemen
---	--

09.2005 – 07.2007
Sachbearbeiter im Einkauf

Unternehmensname <ul style="list-style-type: none"> • Terex Deutschland GmbH Branche <ul style="list-style-type: none"> • Maschinenbau (Herstellung und Vertrieb von Baumaschinen) Umsatz <ul style="list-style-type: none"> • 250 Mio. EURO Unternehmenssitz <ul style="list-style-type: none"> • Rothenburg ob der Tauber 	Aufgaben <ul style="list-style-type: none"> • Prüfen, auswählen und einleiten der schnellstmöglichen Beschaffungswege, Fehlteilemanagement • Anfrage der Preise und Liefertermine, sowie Prüfung und Sicherstellung der Einhaltung der bestellrelevanten Vertragsbedingungen • Rechnungsprüfung
---	---

Studium und Fortbildungen

Zeitraum	Organisation	Lehrgang	Abschluss
05.2024 – 10.2024	EBS Universität für Wirtschaft und Recht	Zertifikatslehrgang Interim Executives Programme	Interim Executive (EBS)
03.2021 – 12.2021	Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf u. Logistik	Zertifikatslehrgang (berufsbegleitend)	Diplomierter Einkaufsmanager (BME)
10.2010 – 06.2014	IHK Nürnberg Mittelfranken	Geprüfter Betriebswirt (berufsbegleitend)	Master of Business Management
2013		SCM 3 (Supply Chain Management Learning Program)	
2011		Projektmanagement	
2010		Incoterms 2010	
05.2005 – 09.2007	Akademie Handel, Nürnberg	Handelsfachwirt IHK (berufsbegleitend)	Handelsfachwirt

Schul- und Berufsausbildung

Zeitraum	Organisation	Lehrgang	Abschluss
09.2003 – 07.2005	ARtec-elmec GmbH & Co. KG, Markt Erlbach	Umschulung zum Groß- und Außenhandelskaufmann	Groß- u. Außenhandelskaufmann (IHK)
09.1997 – 08.2000	Baugesellschaft Moll KG, Rothenburg ob der Tauber	Ausbildung zum Maurer	Maurer (IHK)

Fremdsprachkenntnisse	Weitere Fähigkeiten und Kenntnisse
<ul style="list-style-type: none"> Englisch, fließend in Wort und Schrift Türkisch, Muttersprache 	<ul style="list-style-type: none"> IT-Kenntnisse MS-Office, SAP R3, Oracle, SAGE Führerschein Klasse B

Atilla ÖZDIL

Rothenburg ob der Tauber, 05.12.2025

Atilla ÖZDIL