

Interview Herr Ralf Gerlach
Global Vice President, Leiter Einkauf/Head of Purchasing
Giesecke+Devrient Currency Technology GmbH

Panzer Consulting:

Herzlich Willkommen bei den ProcurementBuddies., dem Einkaufsblog von Panzer Consulting und Neusta Enterprise Services.

Hallo, mein Name ist Massimo Marano von Panzer Consulting und wir haben heute zu Gast Herrn Ralf Gerlach, Global Vice President, Leiter Einkauf bei Giesecke+Devrient Currency Technology GmbH

Ralf Gerlach:

Hallo, Grüße Sie

Panzer Consulting:

Herr Gerlach, ich grüße Sie auch. Wir freuen uns, dass Sie bei uns sind und zuerst bitte ich Sie, sich kurz vorzustellen.

Ralf Gerlach:

Mach ich gerne. Mein Name ist Ralf Gerlach, ich bin seit über 30 Jahren im Hause Giesecke+Devrient für den Einkauf zuständig. Ich bin über die Steinkohlenbergbauindustrie, und Automobilzuliefererindustrie, Nahrungsmittelindustrie dann hier bei G+D gelandet. Ich bin 65 Jahre alt und werde wahrscheinlich im nächsten Jahr dann in Rente gehen.

Panzer Consulting:

Würden Sie uns ganz kurz die Gebiete von Giesecke+Devrient erklären?

Ralf Gerlach:

Das mach ich gerne: Im Prinzip haben wir 4 Hauptgeschäftsfelder. Das ist einmal das Thema Payment. Darunter subsumieren wir alle Zahlungsmöglichkeiten sowohl im physischen Bereich wie auch im digitalen Bereich. Das zweite ist das Thema Connectivity. Dort kümmern wir uns um die Verbindung zwischen Mensch und Geräten oder zwischen Maschinen und Maschinen. Das dritte Thema besetzen wir mit dem Oberbegriff Identities. Dort kümmern wir uns um die Identitäten - ob das jetzt physische Absicherung von Identitäten ist oder digitale Absicherung- und das vierte Thema ist unsere Infrastruktur, digitale Infrastruktur und dort arbeiten wir in der Hauptsache mit kritischen Infrastrukturthemen, Energieversorgern, aber auch mit unseren Behörden und mit der Bundeswehr.

Panzer Consulting:

Verstehe. Sie sagten vorhin, Sie machen das ziemlich lange ...

Ralf Gerlach:

Ja ...

Panzer Consulting:

Daher ist meine Frage: wie kamen Sie zum Einkauf und wann haben Sie angefangen, sich mit dem Einkauf zu beschäftigen?

Ralf Gerlach:

Das ist schon ziemlich lange her. '79 habe ich begonnen, mich mit dem Einkauf zu beschäftigen, und zwar war das meine erste Station in meinem beruflichen Leben und habe dort die Chance gehabt als Assistent der Bereichsleitung für Materialwirtschaft tätig zu werden und so bin ich in verschiedenen Themen der Materialwirtschaft eingestiegen und habe da eben meine Liebe zum Einkauf finden können und zwar aus dem Grund, weil der Einkauf unheimlich vielfältig unterwegs ist. Ich sag immer wieder der Einkauf ist der Zehnkämpfer in der Administration. Er hat so viele Schnittstellen: Der Kontakt zu Materialien, der Kontakt zur Produktion, der Kontakt zu Lieferanten ist unheimlich wichtig und mir gefällt auch das Zusammenarbeiten mit vielen Schnittstellen.

Panzer Consulting:

Gibt es die Möglichkeit kurz Ihre Tätigkeit zu beschreiben?

Ralf Gerlach:

Das ist immer wieder schwierig, weil der Einkauf ja vielfältig ist und das ist ja das Thema für den Einkauf, dass kein Tag wie der andere ist, aber meine persönliche Tätigkeit ist ganz einfach, dass ich dafür Sorge tragen muss, dass wir zum einen alle direkten Materialien für unsere Produktion in der richtigen Qualität, zum richtigen Zeitpunkt, in der richtigen Menge zum richtigen Preis zur Verfügung stellen. Wir haben verschiedene Produktionsstandorte. Wir produzieren Sicherheitspapier, wir produzieren Banknoten, wir produzieren Folien und das machen wir weltweit und das heißt, dass wir eine Lieferkette haben, die ziemlich intensiv betreut werden muss. Und zum Zweiten müssen wir auch noch das Thema Risikomanagement in den Vordergrund heben, weil da ist gerade in den letzten Jahren Einiges auf den Einkauf zugekommen und da ist mein Fokus, mein persönlicher Fokus auch gegeben.

Panzer Consulting:

Sie sagen, eine besondere Branche ...

Ralf Gerlach:

Ja ...

Panzer Consulting:

und was sind dann für Sie die wichtigsten Herausforderungen für einen Einkaufsleiter genau in dieser Branche, die so speziell ist?

Ralf Gerlach:

Ich sag mal: Viele Dinge sind natürlich branchenunabhängig und das haben

auch die anderen Branchen kennengelernt jetzt gerade in der Corona-Zeit, dass wir Sorge tragen müssen, dass wir stabile Lieferketten haben, dass wir langfristige Partnerschaften mit den Lieferanten pflegen und ein sehr intensives Qualitäts- und Risikomanagement betreiben. Das ist jetzt, denke ich mal branchenunabhängig, aber auf der anderen Seite haben wir auch die ganz große Herausforderung mit der Zeit zu gehen und das heißt, dass wir attraktiv sind als Arbeitgeber, und zwar im Bereich Einkauf für neue Mitarbeiter, neue Mitarbeiterinnen.

Panzer Consulting:

Ich verstehe. Sie sprechen es gerade an. Meine nächste Frage wäre eben gewesen, wie schwierig ist es für Sie, Personal zu finden, in dieser Branche?

Ralf Gerlach:

Das ist auch wieder unabhängig von der Branche, muss ich sagen. Wir haben hier einen Hotspot in München. München ist natürlich ein Arbeitsmarkt, den kann man so bezeichnen als Arbeitnehmermarkt und wir müssen tatsächlich kämpfen um die Talente, das ist auch immer wieder das Schlagwort, Kampf um die Talente, und das versuchen wir in dem wir uns attraktiv machen durch eine entsprechende Kommunikation, durch eine Plattform. Wir versuchen an die Öffentlichkeit zu gehen, zu zeigen, dass nicht nur G+D interessant ist, sondern auch dass der Einkäufer ein interessanter Beruf ist. Wir arbeiten sehr intensiv mit der Hochschule München zusammen, haben dort auch einige, sag ich mal, gute Kontakte aufbauen können. Wir haben schon Studenten nach Abschluss übernehmen können. Wir bieten eine Plattform für Diplomarbeiten, Bachelorarbeiten und Masterarbeiten. Wir kooperieren in Arbeitsgruppen. Wir haben auch einige Fachvorträge, die wir dann an der Hochschule halten und vor der Seite versuchen wir da immer im Gespräch zu sein und haben damit auch in den letzten Jahren viel Erfolg gehabt.

Panzer Consulting:

... und gilt es auch für den Einkauf?

Ralf Gerlach:

Gerade für den Einkauf. Gerade für den Einkauf! Wir sind ganz speziell in meinem Bereich für den Einkauf unterwegs, das heißt, dass wir versuchen die jungen Leute zu akquirieren über unsere Aktivitäten und das Thema, was wir auch noch in den Vordergrund stellen, ist die Digitalisierung. Man muss ja heute auch, etwas anbieten können, was interessant ist für die jungen Leute und da ist unsere Einkaufsstrategie, Einkauf 4.0 ein Thema, was immer wieder nachgefragt wird und wo wir dann auch einige Punkte setzen können.

Panzer Consulting:

Digitalisierung ...und dann fällt mir die Frage ein: wie gehen Sie mit dem Thema Abschaffung vom Bargeld um und was wird sich im Einkauf ändern in den nächsten Jahren, Ihrer Meinung nach?

Ralf Gerlach:

Das sind so zwei Fragen, die man nicht unbedingt zusammenstellen kann. Abschaffung von Bargeld hat nicht unbedingt was mit dem Einkauf zu tun, sondern es hat etwas zu tun mit meiner Empfindung für das Unternehmen G+D zu tun, ja ... ich habe versucht am Anfang klarzumachen, dass wir auf beiden Schienen unterwegs sind, sowohl in der physischen Bezahlung wie auch in der digitalen Bezahlung. Aber auf der anderen Seite bin ich auch überzeugt, dass die physische Bezahlung weiterhin Bestand haben wird ...

Panzer Consulting:

OK ...

Ralf Gerlach:

...und zwar sieht es so aus: Sie brauchen eine entsprechende Infrastruktur, um digitale Zahlvorgänge absichern zu können und das haben wir weltweit nicht und für die nächsten Jahre bin ich überzeugt, dass wir eine Koexistenz haben zwischen digitaler Zahlung und physischer Zahlung.

Panzer Consulting:

Verstehe, Ok ...

Ralf Gerlach:

... Was sich ändern wird im Einkauf ist das unabhängig von der Zeit, es ist einfach ableitend aus den Erfahrungen per se im Einkauf, gefordert wir auch in anderen Bereichen natürlich aus der Vergangenheit zu lernen, aber den Blick nach vorne zu haben, ja ... das heißt, dass wir das Leben zwar rückwärts verstehen, aber vorwärts leben müssen, ja ... und somit versuchen wir da die Dinge nach vorne zu bringen, das, was wir eben hatten, ist das mit den Mitarbeitern. Wir brauchen eine schlagfertige Mitarbeiterschaft. Wir brauchen interessierte, engagierte Mitarbeiter. Wir brauchen ein Umfeld, das sich auch den modernen Anforderungen stellen kann und wir werden auch mit einer Thematik NewWork zu tun haben, das heißt, dass wir auch wesentlich mobiler unsere Arbeitsgebiete aufbauen müssen, dass die Mitarbeiter auch dann da mobil arbeiten können, das ist eine Forderung, die man heute immer wieder hört, wenn junge Leute kommen, Arbeitsplätze sich anschauen, wird auch die Frage natürlich gestellt, wie sind die Rahmenbedingungen und zu den Rahmenbedingungen gehört auch ein mobiles Arbeiten. Wenn die entsprechenden Tools vorhanden sind, wenn die Infrastruktur gegeben ist, dass wir auch einen großen Anteil mobiler Arbeit anbieten können.

Panzer Consulting:

Vielen Dank. Also, ich habe jetzt meine Fragen gestellt. Gibt es etwas, was Sie noch hinzufügen möchten?

Ralf Gerlach:

Ich kann nur hinzufügen, dass jeder versuchen sollte, der für den Einkauf

verantwortlich ist, den Einkauf auch attraktiv zu gestalten und mal aus der Ecke herauszukommen ja... das sind die Beschaffer, wir sind mehr wie die Beschaffer, wir sind ein Wertbeitrag für das Unternehmen. Wir müssen ganz einfach das auch nach vorne bringen, sonst werden wir auch nicht attraktiv für die jungen Leute, ja ... und das möchte ich jedem mitgeben, aber die meisten Kollegen wissen das, aber ich glaube, dass das operative Geschäft oftmals erdrückend ist. Man muss Freiräume schaffen, man muss eine klare Vision haben. Man muss aufzeigen können, wo will ich hin und manchmal braucht man auch etwas Überzeugungskraft intern, dass die Wahrnehmung intern auch für den Einkauf positiv wird.

Panzer Consulting:

Super. Herr Gerlach an dieser Stelle bedanken wir uns bei Ihnen für das Interview. Vielen Dank.

Ralf Gerlach:

Gerne.