



Axel C. Ehmann: Interim Executive & Projektmanager für Transformationen im Einkauf

Mit umfassender Erfahrung in der Finanzdienstleistungsbranche und einem Fokus auf Einkaufsoptimierung und Digitalisierung biete ich kompetente Lösungen für komplexe Herausforderungen.

Mein Management-Stil: kompetent, kollegial und kundenorientiert. Lassen Sie uns gemeinsam Ihren Einkauf transformieren und damit effizienter und wertschöpfender gestalten.

Kernkompetenzen und Berufserfahrung

1

Projekteinkauf / Projektmanagement

Strategischer und operativer Einkauf, Verhandlungen bei haspa (2023 – 2024)

2

Effizienzsteigerung / Prozessoptimierung

Industrialisierung und Automatisierung bei SIZ/DWP (2022 – 2023)

3

Kundenzentrierung / Effizienzsteigerung

Multi-Vendor Integration und Teamorganisation bei EZB (2021)

4

Führung / Transformation im Einkauf

Neustrukturierung, Digitalisierung und Aufbau Auslagerungsmanagement bei DekaBank (2015 – 2020)

Make procurement sexy (again)!

Aehmil

Best Case 1:

Professionalisierung Einkauf

Fremdpersonal

1

Ausgangssituation

Wachsendes Softwareunternehmen mit 300 MA.
Dezentraler Einkauf ohne Strukturen und Kompetenzen.

2

Maßnahmen

Lieferantenkategorisierung, Verhandlungen,
Prozessoptimierung und -standardisierung, technische
Unterstützung konzipiert.

3

Ergebnisse

Rahmenverträge abgeschlossen, Maverick Buying
halbiert, Risiken minimiert, Einkauf neu positioniert.



Best Case 2: Aufbau eines unternehmensweiten Auslagerungsmanagements





Best Case 3: Effizienzprogramm und interne Kundenzentrierung



Process Reengineering

Harmonisierung des Kundeneingangskanals zur Erhöhung der Kundenzufriedenheit



Team Organisation

Einführung von Meeting Principles und einheitlichem Workbook für Effizienzvorteile



Automatisierung

Umsetzung von RPA Use Cases zur Realisierung von Produktivitätsgewinnen



Multi-Vendor Integration

Erarbeitung eines MVI-Konzepts zur Steigerung der Kollaboration und Effektivität

Mein Management-Stil: Kollaborativ und zukunftsorientiert

○ **Kollaboration und gesamtheitliche Sicht**

Förderung von
teamübergreifender
Zusammenarbeit für
nachhaltige Ergebnisse

○ **Agilität und Kundenorientierung**

Fokus auf schnelle
Anpassungsfähigkeit und
Ausrichtung an
Kundenbedürfnissen

○ **Leadership durch Wertschätzung und Coaching**

Entwicklung von
Mitarbeitern durch
Mentoring und
kontinuierliches Feedback

○ **Innovationsfreude und Lernbereitschaft**

Offenheit für neue
Technologien und
kontinuierliche
Weiterentwicklung



Referenzen und nächste Schritte

Meine Referenzgeber

- Martin Tobies, Geschäftsführer Starfinanz
- Thomas Schneider, Geschäftsführer Deko Investment
- Volker Widdra, Bereichsleiter Haspa
- Thorsten Gudjons, Client Partner Deloitte

Nächste Schritte

Lassen Sie uns in einem persönlichen Gespräch Ihre spezifischen Herausforderungen besprechen. Gemeinsam können wir maßgeschneiderte Lösungen für Ihr Unternehmen entwickeln.



AEHMIL

Home

Ich unterstütze Unternehmen dabei den Einkauf (wieder) attraktiv zu machen

