



People & Culture in Procurement

Procurement Summit
Hamburg, 12. Juni 2024

VORSTELLUNGSRUNDE – Das kollegiale Berater:innen-Team



Christian Thöne
*managementconsulting /
coaching*



Henrik Westkamp
*Westdeutsche
Lotterie*



Jeanette Hübsch
Grünenthal



Miriam Tomforde
Hamburger Sparkasse



Stephen Tonks
*Fujikura Automotive
Europe*

Das AQUAL-Modell (all quadrants, all levels)

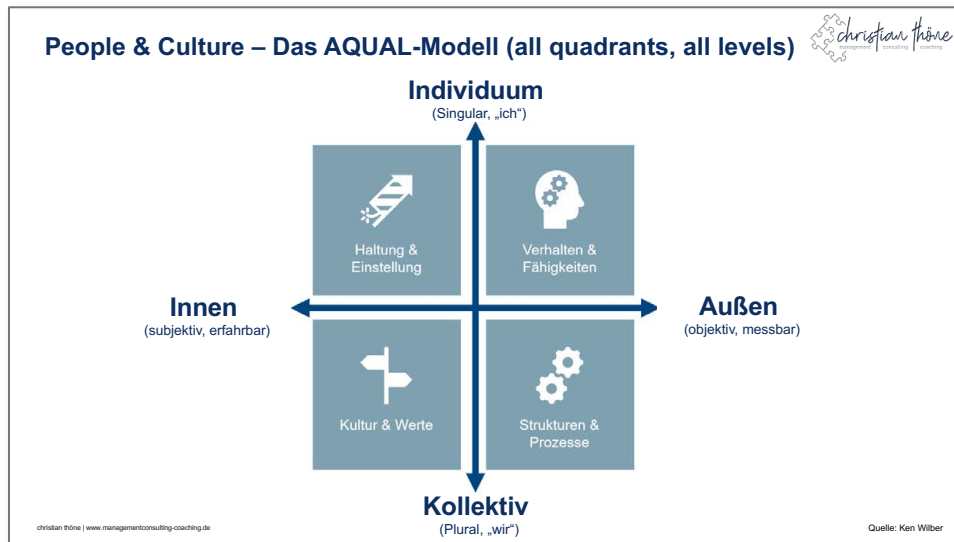
People & Culture in Procurement

Im Rahmen von komprimierten kollegialen Fallberatungen machen wir

spannende (Lösungs-)Ansätze

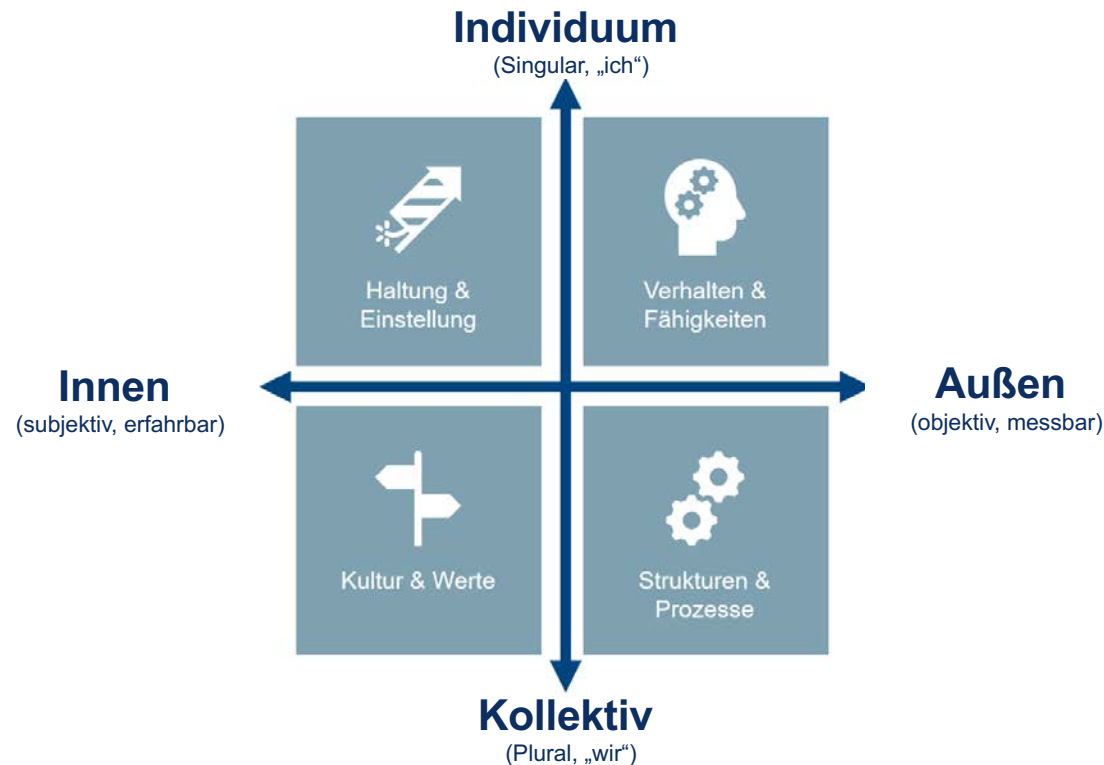
und

ein Zusammenarbeitsformat



zum Thema **People & Culture in Procurement** erlebbar.

People & Culture – Das AQUAL-Modell (all quadrants, all levels)



1. Recruitment & Personalentwicklung
2. Teamkultur & Crossfunktionale Team-Entwicklung
3. Interne & Externe Sichtbarkeit / (Beschaffungsmarketing)

Statt Podiumsdiskussion machen wir kollegiale Fallberatung LIVE auf der Bühne

Im Normalfall dauert dieses Verfahren je Fall allerdings ca. 45 Min. Für die Panelmoderation haben wir das verkürzt

Konkret wird jede der drei Fallberatungen wie folgt ablaufen:

- 1. Fallschilderung (mit kurzem Unternehmenskontext):** Fallgeber schildert den Fall und seine Schlüsselfrage (max. 5 Min)
- 2. Beratungsrunde I:** Berater:innen und Moderator sammeln Lösungsvorschläge. Es können Ratschläge gegeben werden, eigene Erfahrungen erzählt oder Ideen geteilt werden (4 x je max. 1-2 Min)
- 3. Beratungsrunde II:** Fallgeber sucht sich 1-2 vielversprechende Ansätze aus, die nochmal max. 5 Min als Vertiefung diskutiert werden



KOLLEGIALE BERATUNG:
Der normale ABLAUF wäre wie folgt (30-45 Min)

Wechselseitige Beratung auf Augenhöhe in Gruppen zu aktuellen Herausforderungen aus dem beruflichen Alltag

- 1 Casting** ⏱ 2 Min.
Besetzung der Rollen:
 - **Fallerzähler:in** (schildert ein Problem)
 - **Kollegiale Berater:innen** (beraten Fallerzähler:in)
 - **Protokollant:in** (notiert die Ideen der kollegialen Berater:innen)
- 2 Spontanerzählung** ⏱ 5-10 Min.
Fallerzähler:in berichtet von seinem/ihren Fall und den bisherigen Lösungsversuchen. Die **Berater:innen** hören zunächst nur zu.
Wenn **Fallgeber:in** geendet hat, können Verständnisfragen gestellt werden.
- 3 Schlüsselfrage** ⏱ 3 Min.
Fallerzähler:in stellt die Schlüsselfrage für die kollegiale Beratung.
Falls **Fallerzähler:in** bei der Formulierung Schwierigkeiten hat, kann die Gruppe gemeinsam ein Ziel überlegen.
- 4 Beratung (1. Runde)** ⏱ 10 Min.
Berater:innen sammeln Lösungsvorschläge. Es können Ratschläge gegeben werden, eigene Erfahrungen erzählt oder Ideen geteilt werden (je 1-2 Min).
Fallerzähler:in gibt Rückmeldung und wählt Lösungsvorschläge aus
- 5 Beratung (2. Runde)** ⏱ 10-15 Min.
Berater:innen beraten **Fallerzähler:in**. Zu den ausgewählten Lösungsvorschlägen.
Protokollant:in notiert alle Beiträge der **Berater:innen**. Dadurch kann sich **Fallerzähler:in** ganz auf das Gespräch konzentrieren.
- 6 Abschluss** ⏱ 5 Min.
Fallerzähler:in nimmt Stellung zu den aus seiner/ihrer Sicht hilfreichen Anregungen und bedankt sich bei den **Berater:innen** für die Unterstützung.

christian thöne | www.managementconsulting-coaching.de

Mit diesem Verfahren erhalten wir somit :

3 konkrete Anwendungsfälle mit Einblick in **4 Unternehmen** sowie **12** (teilweise vertiefte) **Lösungsvorschläge**

Kollegiale Fallberatung – Fall 1

Recruitment & Personalentwicklung



Fallgeberin

Stephen Tonks
Fujikura Automotive Europe

Thema

Recruitment & PersEntw. für den Einkäufer der Zukunft
Wen brauchen wir und was muss er/sie beherrschen?

 **FRAGE**

Wie finde ich diese Einkäufer?
oder alternativ:
Wie baue ich sie auf ?

Berater:innen



Christian Thöne
managementconsulting / coaching



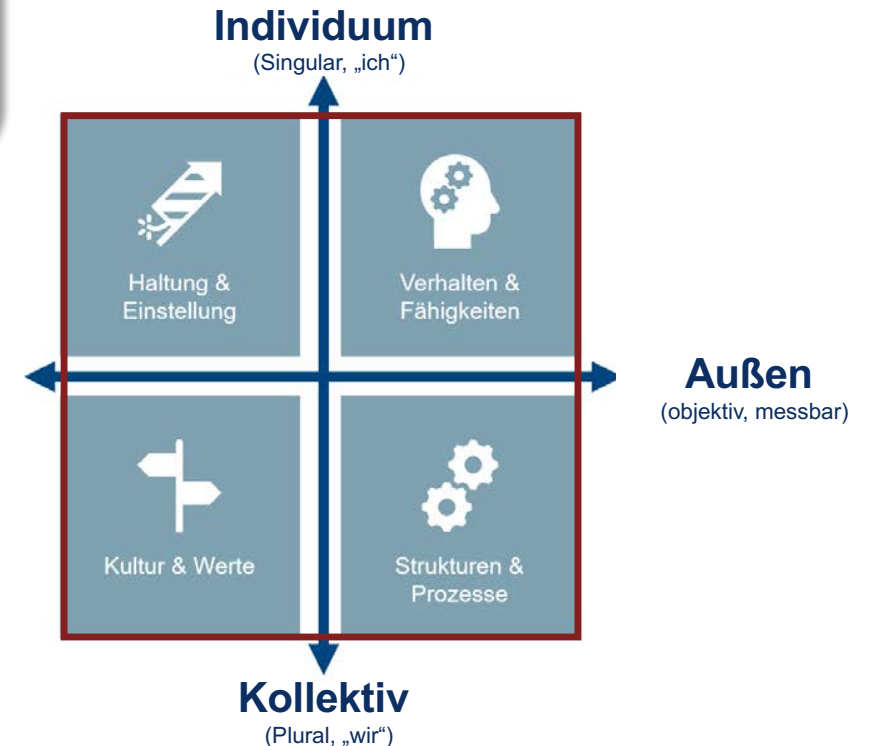
Miriam Tomforde
Hamburger Sparkasse



Henrik Westkamp
Westdeutsche Lotterie

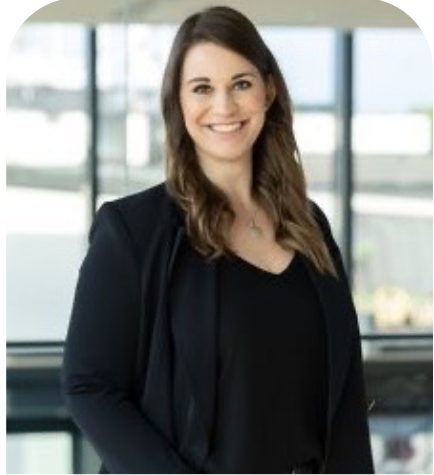


Janette Hübsch
Grünenthal



Kollegiale Fallberatung – Fall 2

Teamkultur & Crossfunktionale Team-Entwicklung



Fallgeberin

Miriam Tomforde
Hamburger Sparkasse

Thema

Weiterentwicklung der selbstständigen Expert:innen zu einem modernen Team mit „Future Skills“?

 **FRAGE**

Wie bringen wir die Teamkultur auf das nächste Level und machen unsere Teams fit für die Zukunft?

Berater:innen



Christian Thöne
managementconsulting / coaching



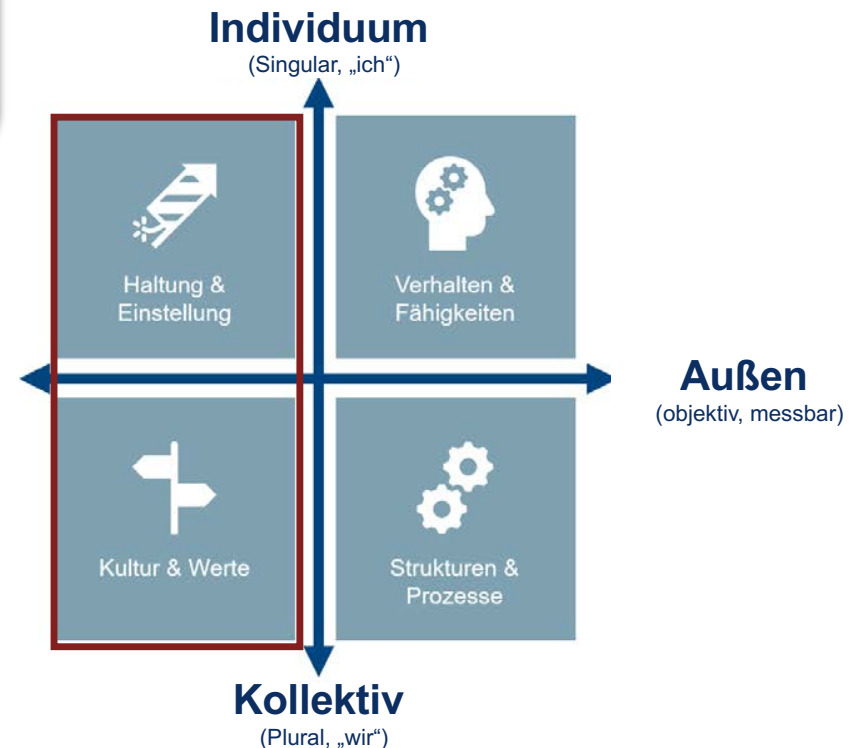
Stephen Tonks
Fujikura Automotive Europe



Henrik Westkamp
Westdeutsche Lotterie



Janette Hübsch
Grünenthal



Kollegiale Fallberatung – Fall 3

Interne & Externe Sichtbarkeit / (Beschaffungsmarketing)



Fallgeberin
Jeanette Hübsch
Grünenthal

Thema

Value Communication –
Mehrwert Kommunizieren gegenüber Stakeholder



FRAGE

Wie werden wir zum Treiber der
Veränderungen und wie
kommunizieren wir diesen
Mehrwert?

Berater:innen



Christian Thöne
managementconsulting /
coaching



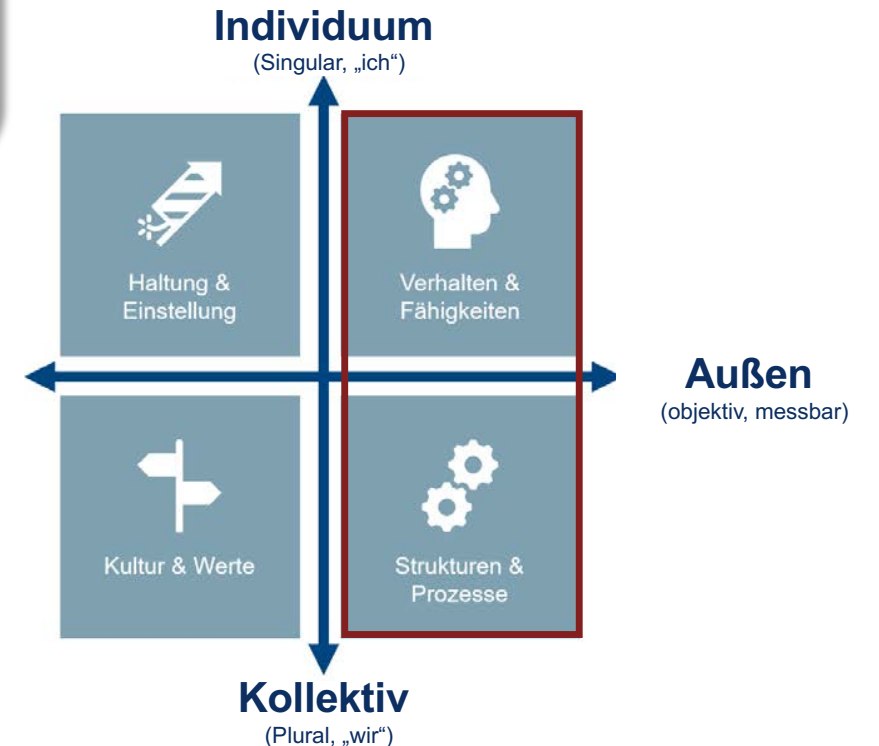
Miriam Tomforde
Hamburger Sparkasse



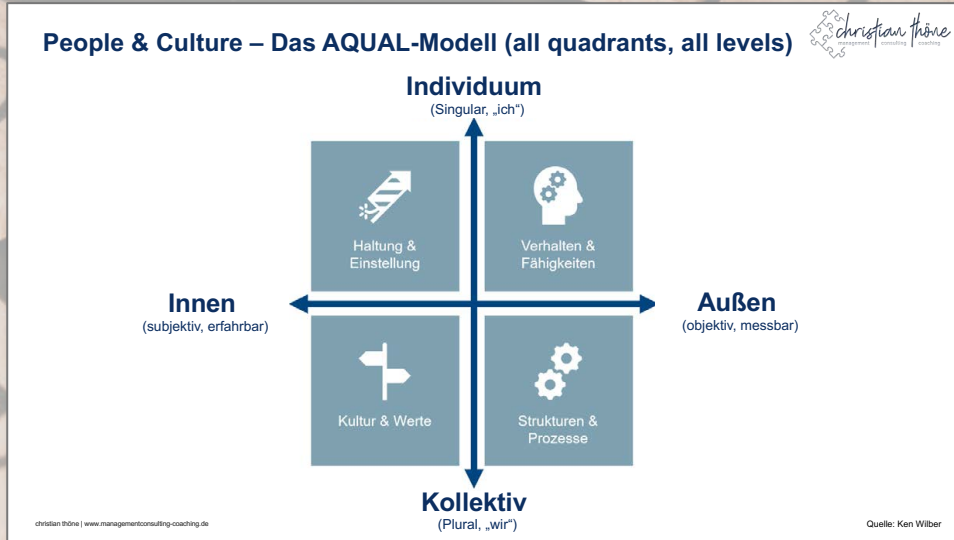
Henrik Westkamp
Westdeutsche
Lotterie



Stephen Tonks
Fujikura Automotive Europe



DANKE und VIEL ERFOLG bei der UMSETZUNG



KOLLEGIALE BERATUNG: Der normale ABLAUF wäre wie folgt (30-45 Min)



Wechselseitige Beratung auf Augenhöhe in Gruppen zu aktuellen Herausforderungen aus dem beruflichen Alltag

- 1 Casting** ⏱ 2 Min.
Besetzung der Rollen:
- **Fallerzähler:in** (schildert ein Problem)
- **Kollegiale Berater:innen** (beraten Fall erzähler:in)
- **Protokollant:in** (notiert die Ideen der kollegialen Berater:innen)
 - 2 Spontanerzählung** ⏱ 5-10 Min.
Fallerzähler:in berichtet von seinem/ihrer Fall und den bisherigen Lösungsversuchen. Die **Berater:innen** hören zunächst nur zu.
Wenn **Fallgeber:in** geendet hat, können Verständnisfragen gestellt werden.
 - 3 Schlüsselfrage** ⏱ 3 Min.
Fallerzähler:in stellt die Schlüsselfrage für die kollegiale Beratung.
Falls **Fallerzähler:in** bei der Formulierung Schwierigkeiten hat, kann die Gruppe gemeinsam ein Ziel überlegen.
 - 4 Beratung (1. Runde)** ⏱ 10 Min.
Berater:innen sammeln Lösungsvorschläge. Es können Ratschläge gegeben werden, eigene Erfahrungen erzählt oder Ideen geteilt werden (je 1-2 Min).
Fallerzähler:in gibt Rückmeldung und wählt Lösungsvorschläge aus
 - 5 Beratung (2. Runde)** ⏱ 10-15 Min.
Berater:innen beraten **Fallerzähler:in**. Zu den ausgewählten Lösungsvorschlägen.
Protokollant:in notiert alle Beiträge der **Berater:innen**. Dadurch kann sich **Fallerzähler:in** ganz auf das Gespräch konzentrieren.
 - 6 Abschluss** ⏱ 5 Min.
Fallerzähler:in nimmt Stellung zu den aus seiner/ihrer Sicht hilfreichen Anregungen und bedankt sich bei den **Berater:innen** für die Unterstützung.
- christian thöne | www.managementconsulting-coaching.de



Christian Thöne
managementconsulting | coaching