

Ruf Solutions
Ewald Ruf
Birkenweg 2/1

78126 Königsfeld

Ihr Ansprechpartner
Dr. Monique Bissen
Geschäftsführer
Telefon: +49 170 370 7141
monique.bissen@icon-h2o.com

Pforzheim, 30.09.2020

Empfehlungsschreiben für Herr Ewald Ruf - Interim Manager

Sehr geehrte Damen und Herren,

Herr Ewald Ruf war von 04. November 2019 bis 30. September 2020 als Interim Manager in der Funktion des Einkaufsleiters für uns tätig und erarbeitet erfolgreich Konzepte zur Reorganisation und Optimierung der Fachabteilung Einkauf.

Die ICon GmbH & Co. KG ist ein Unternehmen, das intelligente Wasserspender und Point-of-Use Wasserfilter entwickelt und produziert. Das Unternehmen entwickelt dazu auch die Hard- und Software-Lösungen sowie Apps mit direkter Anbindung an die entwickelten Geräte. Die Experten der ICon setzen mit ihren Kompetenzen in der Chemie, Verfahrenstechnik, Konstruktion, Firmware- und App-Entwicklung sowie Produktmanagement und Produktion die Kundenanforderungen in innovative technologische Lösungen jenseits des Standards um.

Die vielfältigen Aufgabenbereiche und Erfolge die Herr Ruf im Rahmen seiner Mandantschaft für die ICon GmbH & Co. KG erarbeiten konnte, entnehmen Sie bitte der nachfolgenden Einzelaufstellung.

Ich habe Herrn Ruf im Laufe seines Mandats als äußerst zuverlässigen und sehr engagierten Geschäftspartner erlebt. Auf individuelle Wünsche ging Herr Ruf dabei immer gerne ein, zudem erledigte er die ihm übertragenen Aufgaben fristgerecht und stets zu meiner vollsten Zufriedenheit.

Icon GmbH & Co.KG
Hanauer Str. 10
D-75181 Pforzheim

www.icon-h2o.com

Geschäftsführer:
Monique Dr. Bissen

Sitz dieser Gesellschaft ist
Pforzheim, Amtsgericht
Mannheim – HRA 706 951

Auf menschlicher Ebene habe ich dabei mit Herrn Ruf eine Person kennengelernt, die im persönlichen Umgang unkompliziert und immer freundlich ist. Selbst in stressigen Situationen oder unter hohem Druck behält Herr Ruf nicht nur den Überblick, sondern auch die Nerven. Darüber hinaus verfügt er über eine sehr hohe fachliche Kompetenz.

Aus diesem Grund kann ich Herrn Ruf ohne Vorbehalte als sehr qualifizierten Einkaufsleiter empfehlen.

Mit freundlichen Grüßen



Dr. Monique Bissen
Geschäftsführer

Aufgabenbereiche und Erfolge von Herr Ruf im Rahmen seiner Mandantschaft für die Icon

Strategisch-Operativer Einkaufsleiter - Interim Management

- Mitglied im Managementkreis der Geschäftsführung.
- Verantwortlich für den strategischen und operativen Einkauf.
- Fachliche und disziplinarische Führung der Mitarbeiter.
- Prüfung und Restrukturierung bestehender Abläufe, sowie Einleitung und Umsetzung notwendiger Anpassungen sowohl Ablauf- als auch Team-bezogen.
- Sicherstellung und Berücksichtigung der technischen Spezifikationen, der erwarteten Engpässe, des lieferantenseitigen Produkt- und Prozess-Know-Hows, sowie der Preis- und Terminziele.
- Operative Mitarbeit an Standardisierungsprojekten.

Mitarbeiterführung, fachlich und disziplinarisch (beratend):

- Nachhaltige Prüfung der Eignung bestehender Mitarbeiter für die Umsetzung der Unternehmensziele.
- Einleitung und Durchführung von Schulungsmaßnahmen.
- Initiierung und Auswertung von Mitarbeitergesprächen.
- Auswahl geeigneter Mitarbeiter u.a. durch interne Versetzung und Freistellung bestehender personeller Ressourcen.
- Einführung eines wöchentlichen Jour-Fix zur Koordination und Sicherstellung der notwendigen Abläufe.
- Ausarbeitung eines Mentoring Programms für bestehende und neue Mitarbeiter.
- Erstellung geeigneter Ausschreibungen für vakante Positionen u.a. Einkaufsleiter/in, Technischer Einkäufer/in, Einkaufssachbearbeiter/in.
 - Verantwortlich für die Auswahl der Bewerber und die Durchführung der Bewerbungsgespräche, inkl. der Empfehlung geeigneter Kandidaten zur Einstellung an die Geschäftsführung und die HR-Abteilung.

Stabilisierung und Einführung dringend notwendiger Einkaufs-Abläufe:

- Optimierung des Lieferantenportfolios u.a. durch die Aktualisierung der Artikel- und Lieferantenstammdaten.
- Steuerung und Ausbau der Outsourcing Aktivitäten.

- ONBOARDING neuer Bezugsquellen.
- Konditionsverhandlungen mit bestehenden und zusätzlich akquirierten Lieferanten zur ganzheitlichen und zukunftsorientierten Absicherung der Bedarfe, inkl. Lieferantenfreigabe.
- Implementierung von Einkaufs- und Beschaffungsrichtlinien.
- Teamunterstützung und intensive Schulung des Teams bei der Umsetzung strategischer Ansätze, sowie Warengruppenstrategien und Benchmark Aktivitäten.
- Gestaltung, Verhandlung und Abschluss von Lieferantenverträgen für nationale und internationale Lieferanten z.B. Werkzeugleihverträgen.
- Erstellung von spezifischen Sondervereinbarungen zur Sicherstellung langfristiger Lieferantenbeziehungen z.B. Kooperations- Produktions- und Dienstleistungs-verträge.
- Einführung geeigneter und ablaufstabilisierender KPI's.
- Intensive Jour Fix gesteuerte Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung und den Abteilungen Finance, Konstruktion, Anwendungstechnik, Vertrieb und HR.

Ergänzende Herausforderungen:

- CORONA spezifische Umsetzungen:
 - Organisation der Corona bezogenen personellen Ausfälle.
 - Koordination und Umsetzung der Kurzarbeitsauflagen, unter Beachtung der Notwendigkeiten und zur Sicherstellung und Erfüllung aller Anforderungen mit einer angemessenen personellen Besetzung.
 - Verhandlungen mit Lieferanten zur Umsetzung Corona-spezifischer Produktionsausfälle u.a. durch die Stornierung, Verschiebung und/oder Reduzierung bestätigter Bestellungen im Rahmen des Cash-Managements.
 - Verlagerung von Lieferanten- und Bewerberkontakten auf Online Aktivitäten wie Skype, GoToMeeting, Teams u.s.w.
- Zertifizierung ISO 9001:
 - Vorbereitende Festlegung von Zertifizierungsgrundlagen zur Umsetzung der geplanten Auditierung unter Berücksichtigung der notwendigen

Einkaufsprozesse.

- Dokumentation von standardisierten Prozessbeschreibungen (SOP).
- Berichterstattung/Reporting:
 - Wöchentliche, direkte Berichtlinie an die Geschäftsführerin und Inhaberin

Erfolge:

- Erfolgreiche Auswahl und Aktivierung erforderlicher Personalkapazitäten.
- Komplette fachliche, aufgabenbezogene Neuausrichtung der Einkaufsabteilung.
- Abschluss von Lieferantenverträgen mit nationalen und internationalen Lieferanten.
- Ergebniswirksame Reduzierung der Verbindlichkeiten durch Stornierung, Verschiebung und Reduzierung bestehender Lieferantenbestellungen, die Corona bedingt nicht oder nur teilweise benötigt wurden.
- Umsetzung von Make-or-Buy Überlegungen und Best Practice Ansätzen.
- Mitglied im Management-Kreis mit direkter Berichtlinie an die Geschäftsführung.