

UDO BOCKEN

Veenweg 42 - 47638 Straelen
Telefon: +49 (0) 2834 / 300 99 21
Mobil: + 49 (0) 170 / 21 36 310
Email: udo.bocken@ips-food.com

LEBENS LAUF



Persönliche Daten

Geboren am 18. April 1964 in Kleingladbach
Verheiratet

Kernkompetenzen

Produkt- und Category Manager sowie Einkaufsleiter mit langjähriger Fach- und Führungserfahrung bei internationalen Unternehmen der Lebensmittelindustrie sowie des Lebensmitteleinzelhandels mit Kernkompetenzen in den Bereichen:

- Analyse der Warengruppe,
Stärken-/Schwächen-Analyse hinsichtlich Sortiment, Preisniveau, Werbung, Platzierung in den einzelnen Einkaufsstätten sowie Messung der Marktanteile
- Analyse des Kundenpotentials
Welche Kunden kaufen häufig, welche weniger häufig, welche gar nicht? Wie hoch ist der Anteil der Gesamtausgaben für die Category, den der Handelspartner erzielt? Die wettbewerbsbezogenen Daten lassen sich durch Haushaltspanel von Marktforschungsinstituten ermitteln.
- Planung der Strategie
What-if-Analysen analysieren des Erfolges von Platzierungs-, Preis- und Sortimentsänderungen.
Preis-Promotion-Modelle Ermittlung der einzelnen Promotion für den Artikel- und Warengruppenerfolg in Bezug auf Preissenkung, Platzierungsänderung, Zeitungsbeilagen und Radiospots.
- Einsatz der Strategie in Test- und Kontrollbetrieben
- Bewertung der Ergebnisse
Vergleich der Simulations- mit den Praxisergebnisse. Ermitteln der Marktanteilsveränderungen der einzelnen Artikel der Category als positive oder negative Abweichung zur Durchschnittsberechnung auf der Basis von .Handelspaneldata
- Als Produktmanager Verantwortung für die Einführung von Eigenmarkten.
Insbesondere in Hinsicht auf Produkt (Produktvariationen, Produktdifferenzierung, Produktinnovation), Preis (Kostendeckungspreis, Abschöpfungspreis), Distribution (Kanal, Direkter Absatz, Indirekter Absatz, eCommerce), Kommunikation (Individual-, Massenkommunikation, Marke, Corporate Identity)
- Lieferantenmanagement
Bewertung der Lieferanten nach einem festgelegtem Bewertungskatalog
Weiterentwicklung der Lieferanten nach festgelegten Zielvorgaben und erarbeiten von Optimierungsprogramme
Integration der Lieferanten durch die Vorverlagerung von Aktivitäten zum Lieferanten
Durch einen ständigen Abgleich der Zielerfüllungsgrade Schwächen erkennen und beseitigen

UDO BOCKEN

- **Lieferantenentwicklung**
Durchführen eines Lieferantenaudit, Verbesserungen im Qualitätsmanagement auflisten, Aufforderung des Lieferanten die erforderlichen Maßnahmen umzusetzen, Standards festlegen um eine gleichbleibende Qualität bzw. Fertigungsstandards zu sichern, regelmäßige Audit Wiederholungen
- **Cost Engineering**
Angewendet bei der Beschaffung von Maschinenteilen (Wolf-Bauwens), im Rahmen der Neubautätigkeit und den Projekten im Bereich Investitionsgüter (C. B. Hoffmann) oder auch bei der Neuausrichtung des Kassenzonen und die Anschaffung von Zigaretten- und Food / Nonfood Warenträger. Insbesondere die Betrachtung der länger fristen Kosteneinflussgrößen wie die Lebenszykluskosten (LCC) und Total Cost of Ownership(TCO).
- **Produktionstechnik**
Eine sehr eng Zusammenarbeit mit der Entwicklungs- und Konstruktionsabteilung war bzw. ist ein bedeutender Punkt meiner Aufgabenstellungen aus den produzierenden Unternehmen. Ferner sind ein wesentlicher Schwerpunkt alle Maßnahmen zu beachten die eine reibungslose Produktion gewährleisten. Dies gilt sowohl für meine Positionen in Festanstellung aber und gerade für meine Projekte als Interim Manager und Consultant.
- **Erarbeitung und Umsetzung von Verfahrensanweisungen für den Bereich Einkauf / Materialwirtschaft**
- **Führen von Jahresgesprächen sowie verhandeln von Preis- und Mengenvereinbarungen und Abschluss von Verträgen (incl. Abschluss von Rahmenverträgen)**
- **Analyse der Lagerbestände und Entwicklung kurzfristiger Maßnahmen zur Vermeidung von Lagerüberbeständen**
- **Projektarbeit (z. B. Erstellen einer Unternehmensbroschüre, Restrukturierung der Einkaufsabteilung, Erstellen einer EDV gestützten Lieferantenbewertung)**

UDO BOCKEN

Beruflicher Werdegang

12/10 – dato

**Interim Manager / Consultant im Einkauf
Ingredients und Verpackungen für Lebensmittel**

09/17 bis dato Feinkost GmbH & Co. KG, Großraum Köln

Einkaufsleiter

Coaching des künftigen Einkaufsleiters
Prozessanalyse und Restrukturierung der Einkaufsabteilung
Lieferanten- sowie Verpackungs- und Rohstoffportfolio analysieren
Heben von Savings
Erstellen von Einkaufsbedingungen
Erstellen von Auditorunterlagen
Durchführen von Audits

08/17

Sports Nutrition GmbH, Bayern

Consultant im Einkauf

Vorbereiten der Jahresgespräche für die Warengruppe
Verpackungen,
Workshop: Festlegen der Verhandlungsziele und der Verhandlungs-
strategie für die Jahresgespräche,
Erstellen der Präsentation für die Jahresgespräche

04/16 bis 04/16 Bäckerei GmbH, Hessen

Consultant im Einkauf

Analyse des Lieferanten-, Rohstoff- (incl. der Fette und Öle) sowie
Verpackungsportfolios in Hinsicht auf Einsparpotenziale. Betrachten der
Strukturen in der Einkaufsabteilung und mögliche personelle
Anpassungen in Hinsicht auf Optimierungspotenzial. Prozessanalyse
und Optimierungsvorschläge für den Bereich Einkauf und
Wareneingänge von Roh- und Verpackungstoffen, Aufzeigen der
Einsparpotenziale und Erstellen eines Konzeptes für die Umsetzung
dieser Potenziale auf den Beschaffungsmärkten.

10/15 bis 12/15 Wurstwarenspezialitäten GmbH, Bayern

Consultant im Einkauf

Vorbereiten und Führen der Jahresgespräche mit den A – Lieferanten
gemeinsam mit den Facheinkäufern für die Bereiche Verpackungen,
Fleisch sowie Naturdärme, Erstellen der Ausschreibungsunterlagen für
Kartonagen sowie Folienverpackungen

08/15 bis 03/17 Sports Nutrition GmbH, Bayern

Teamleiter Einkauf

Ausschreiben, Verhandeln und Abschließen von Dienstleistungen aus
dem Bereich Printmedien, Paketdienstleistung für die Jahre 2016 und
2017, Werks- (Produktion) und Verwaltung Reinigungsdienstleistungen,
Versicherungsleistungen für den Facility und Firmenwaren Bereich
sowie aus dem Bereich der Software für den neuen B2C Webshop (incl.
der Mitarbeit bei der Erstellung eines Lastenheftes), Ausschreiben,
Verhandeln und Abschließen der Kartonagen-, Folien (OPP,
PET+ALU+OPA+PE) / Kunststoffdosen (PET, HDPE) sowie Protein

UDO BOCKEN

Bedarfe, Die Ausschreibungen erfolgten nach den verschiedenen Varianten aus der Privatwirtschaft (RFI, RFQ, RFP).
Konzept zum Thema Aufbau und Struktur der Einkaufsabteilung, Erstellen einer Lieferantenbewertung, Coaching des strategischen Einkäufers, Operative Begleitung der Einkäufer für Roh- und Verpackungsmaterial im Zusammenhang mit eigenen Aufgaben im operativem Einkauf, Ermitteln und Umsetzen von Savings aus den Bereichen Wellpappverpackungen sowie Folienverpackungen bei unseren CoMan (Zulieferanten), Verhandeln und Abschluss der Fruchtkonzentrate für unsere CoMan, Messe Besuche und Aufbau eines Netzwerkes, Reduzierung des Working Capital, Aufbau einer Warengruppenstruktur, Erstellen einer Arbeitsanweisung für den Logistikdienstleister „Warenannahme und Reklamationsbearbeitung im Wareneingang von Roh- und Packstoffen“, Erstellen eines Berichtswesens für Roh- und Packstoffe, Erstellen und Verhandeln von Einkaufsbedingungen, Verhandeln der neu erstellten Manufacturing Agreements mit den CoMan

Erfolg: Saving im 7stelligen Bereich

04/14 bis 05/15 Verschiedene Beratungsprojekte in der internationalen Food Branche

03/13 bis 03/14 Retail Services GmbH, Hamburg

Teamleiter Einkauf / Category Manager Food / Non Food

Führen der Jahresgespräche, Einführung der Eigenmarke ok.- Wasser und Bier, Implementierung und Beschreibung des Prozesses zur Abwicklung von Rückvergütungen und WKZ, Aufbau Category Management Non Food / Dienstleistungen

05/12 bis 11/12 Online Supermarkt, Großraum Berlin

Teamleiter Einkauf / Category Manager für den Frische Bereich

Aufbau des Bereiches Frische für Obst und Gemüse, Molkereiprodukte sowie Fleisch- und Wurstwaren

10/11 bis 04/12 Wurst- und Fleischwarenspezialitäten GmbH, Saarland,

Consultant im Einkauf

Neustrukturierung der Einkaufsabteilung, Führen der Jahresgespräche für die Warengruppen Verpackung (Wellpappe, Ober- und Unterfolie), Fleisch, Natur- sowie Kunstdärme

12/10 bis 07/11 Naturdärme GmbH, Saarland

stellv. Geschäftsführer Einkauf

Krankheitsbedingte Vertretung der Geschäftsführung, Einkauf von Saitlings-, Schweine- und Rinderdärmen

02/09 – 11/10

Höll Feine Wurst- und Fleischwaren GmbH & Co. KG Saarbrücken

Wechselmotivation: Insolvenz des Unternehmens

Die Firma Höll Feine Wurst- und Fleischwaren GmbH & Co. KG gehört in der Bundesrepublik Deutschland zu den führenden

UDO BOCKEN

Produzenten von Wurst- und Fleischwaren für den Lebensmittel-einzelhandel. In den Werken in Polen, Brandenburg an der Havel sowie in Saarbrücken werden neben den klassischen Sortimenten auch Convenience – Produkte hergestellt.

Umsatz ca. 100 Mio. €, ca. 800 Mitarbeiter an den 3 Standorten

Einkaufsleiter

(Berichterstattung an den geschäftsführenden Inhaber sowie an den kaufmännischen Leiter)

Erfolge

- Kartonagenabschluss für 2010: Einsparung im höheren sechsstelligen Bereich
- Abschluss für Unter- und Oberfolien für 2010: Einsparung im unteren sechsstelligen Bereich
- Etikettenabschluss für 2010: Einsparung im unteren vierstelligen Bereich
- Neu Ausrichtung des Saitling Einkaufs. Ersparnis kann nicht genau benannt werden. Schätzung liegt im unteren fünfstelligen Bereich
- Geschäftsbeziehungen zu Industriepartnern auf den Prüfstein gestellt und neue Industriepartner in das Lieferantenportfolio aufgenommen
- Straffen des Kartonagenportfolios

Aufgaben

- Verantwortetes Einkaufsvolumen ca. 60 Mio.
- Mitglied im HACCP – Team
- Verantwortlich für die Disposition, Lagerverwaltung sowie Rohwarenlogistik
- Erstellen und einführen einer Lieferantenbewertung
- Reorganisation der Einkaufsabteilung
- Umstrukturierung des Berichtswesens (EDV gestützt)
- Erstellen von Stellenbeschreibungen für den Einkauf
- Erarbeitung und Umsetzung von Verfahrensanweisungen für den Bereich Einkauf / Materialwirtschaft
- Durchführen von Lieferantenaudits
- Restrukturierung der Warengruppenstruktur
- Ist-Aufnahme der innerbetrieblichen Rohwarenströme und Erarbeitung einer strukturierten Lenkung dieser Ströme.
- Erarbeitung und Umsetzung von Zeitfenster für die Lieferanten des Hauses Höll
- Analyse des jeweiligen Beschaffungsmarktes und Führen von Informationsgesprächen mit den jeweiligen Lieferanten (Key Accounts oder Geschäftsführung) zur Festlegung der weiteren Einkaufsstrategien
- Regelmäßige Erstellung allgemeiner Marktinformationen zur Information des Vertriebes über Verfügbarkeit, Preiseinschätzung, Marktpreise und Aussichten auf die Zukunft
- Führen von Jahresgesprächen sowie verhandeln von Preis- und Mengenvereinbarungen und Abschluss von Verträgen mit den Lieferanten
- Ermittlung neuer Bezugsquellen im In- und Ausland

UDO BOCKEN

- Betrachtung einzelner Rohwarenbereiche
- Prüfung alternativer Bezugsquellen
- Einsatzprüfung in Zusammenarbeit mit der Entwicklungsabteilung
- Analyse und Kontrolle der Rohwarenbestände zur Reduzierung der Kapitalbindung im Rohwarenlager
- Konzeption von Maßnahmen zur kurzfristigen Bestandsreduzierung
- Reorganisation der Warengruppen für den Einkaufsbereich Ingredients
- Re-Organisation der Archivierung von Produktspezifikationen
- Nachverhandlung der Zahlungsbedingungen
- Konzeption für die Erstellung eines Konsignationslagers
- Personalverantwortung für 3 Mitarbeiter
- Umfangreiche Projektarbeit

07/07 – 01/09

Fuchs Gewürze GmbH

Dissen a. T. W.

Die Fuchs – Gruppe gehört zu den weltweit führenden Unternehmen der Gewürzbranche. In sechs Werken werden Kräuter-, Gewürze- und Feinkostspezialitäten für Endverbraucher, sowie Lebensmittelindustrie produziert. Umsatz ca. 450 Mio. €, ca. 4.300 Mitarbeiter an den 6 Standorten (incl. Brasilien und China) insgesamt

Wechselmotivation: Wegfall der Bereichsleitungen

Bereichsleiter Einkauf Ingredients (Alle Funktionalen Zusatzstoffe sowie Pflanzliche und Tierische Fette und Öle sowie gemischte Tierische mit Pflanzlichen Fetten bzw. Öle)

(Berichterstattung an den Geschäftsführer Einkauf)

Erfolge

- Jahresabschluss 2008/09 für Tomatenpulver: Ersparnis im hohen sechsstelligen Bereich
- Nahrungsmittel (Nudeln) Preiserhöhung in 2008 zum Vorjahr 65 %, Verhandelt auf 49 %

Aufgaben

- Verantwortetes Einkaufsvolumen ca. 75 Mio.
- Verantwortlich für die Disposition, Lagerverwaltung sowie Rohwarenlogistik
- Analyse des jeweiligen Beschaffungsmarktes und Führen von Informationsgesprächen mit den jeweiligen Lieferanten (Key Accounts oder Geschäftsführung) zur Festlegung der weiteren Einkaufsstrategien
- Führen von Jahresgesprächen sowie verhandeln von Preis- und Mengenvereinbarungen und Abschluss von Verträgen mit den Lieferanten
- Prüfung alternativer Bezugsquellen
- Einsatzprüfung in Zusammenarbeit mit der Entwicklungsabteilung
- Analyse und Kontrolle der Rohwarenbestände zur Reduzierung der Kapitalbindung im Rohwarenlager

UDO BOCKEN

- Analyse der Lagerbestände und Entwicklung kurzfristiger Maßnahmen zur Vermeidung von Lagerüberbeständen
- Konzeption von Maßnahmen zur kurzfristigen Bestandsreduzierung
- Reorganisation der Warengruppen für den Einkaufsbereich Ingredients
- Re-Organisation der Archivierung von Produktspezifikationen
- Mitarbeit beim Aufbau eines Webbasierenden Reporting - Systems (Business Objects), welche es den Endanwendern ermöglichen soll selbständig Analysen bzw. Berichte zu erstellen
- Konzeption für die Erstellung eines Konsignationslagers
 - Ermittlung geeigneter Rohstoffe
 - Verhandlung mit Lieferanten
 - Festlegung der Bezugsmengen, Mindest- sowie Höchstmengen
- Personalverantwortung für 2 Mitarbeiter

01/01 – 07/07

Kaisers Tengelmann AG

Viersen

Die Kaiser´s Tengelmann AG mit Sitz in Viersen ist eine deutsche Supermarktkette mit über 700 Filialen die zur Unternehmensgruppe Tengelmann gehört.

Umsatz € 2,5 Mrd., ca. 25.000 Mitarbeiter

11/03 – 07/07

Einkäufer für Obst und Gemüse sowie Disponent Obst und Gemüse für die Region Berlin,
Verantwortetes Einkaufsvolumen ca. € 90 Mio.

Wechselmotivation: Reduzierung von 4 Einkäufern auf zwei Einkäufer. Ich habe die Kaisers Tengelmann AG verlassen

10/01 – 10/03

Einkäufer / Category Manager für Süß-, und Tabakwaren, Süß- und Salzgebäck, Tee / Kaffee und Kakao

Verantwortetes Einkaufsvolumen ca. € 300 Mio.

Wechselmotivation: Zusammenlegen zweier Subcategories, Versetzung in die Category Obst und Gemüse

01/01 – 09/01

Einkäufer / Category Manager für Molkereiprodukte weiße Linie
Verantwortetes Einkaufsvolumen ca. € 70 Mio.

Wechselmotivation: Größeres Artikelportfolio, Ausgeprägtes Impulsgeschäft, Größeres Einkaufsvolumen

Berichterstattung an den Gesamt -Category Manager der jeweiligen Warengruppe

Erfolge

- H-Milch Kontrakt für 2001, Einsparung im höheren sechsstelligem Bereich
- Beschaffung neuer Zigarettenträger und Süß- und Tabakwareenträger für die Kassenzone. Verhandlung mit der Industrie, Abschluß und Umsetzung des Projektes
- In den geführten Jahresgesprächen eine konditionelle Weiterentwicklung von 1,5 bis 2,5 %
- Werbliche Aktionen mit den Industriepartnern verhandelt und hohe WKZ Vergütungen erhalten

UDO BOCKEN

- Führen von Sonderverhandlungsrunden (Kundenkarte, Jubiläen usw.)

Aufgaben

- Verhandlung von Konditionen und Preisen sowie Führen von Jahresgesprächen
- Entwicklung von Verkaufsaktivitäten und deren Verhandlung
- Mitverantwortung für die Zielerreichung (Umsatz, WKZ, Rohertrag) und Optimierung der Sub-Category
- Erstellung von Absatz-, Umsatz- und Rohertragsprognosen, Abverkaufskontrollen und -analyse
- Entwicklung von neuen Produkten und Verpackungen
- Einkauf und eigenverantwortliche Disposition aller Obst- und Gemüseartikel für die Region Berlin, in der 170 Filialen beliefert werden
- Bei Überbeständen, auch aus den anderen Regionen, nach alternativen Vermarktungsmöglichkeiten suchen und umsetzen
- Personalverantwortung für 4 Mitarbeiter

11/98 – 12/00

C. B. Hoffmann GmbH

Kaarst

Die C. B. Hoffmann ist einer der führenden Anbieter für Verpackungslösungen in Deutschland und Österreich. Das Unternehmen beschäftigt an sechs Standorten mehr als 200 Mitarbeiter

Wechselmotivation: Bedeutend größeres Einkaufsvolumen, Großer Konzern

Einkäufer

Berichterstattung an den Geschäftsführer

Erfolge

- Straffen des Lieferantenportfolios
- Planen, Ausschreiben, Verhandeln und Abschließen von einigen Gewerken für das Neubauprojekt Verwaltungs- und Lagergebäude

Aufgaben

- Verantwortetes Einkaufsvolumen € 5 Mio.
- Verantwortlich für die Disposition, Lagerverwaltung sowie Rohwarenlogistik
- Analyse des jeweiligen Beschaffungsmarktes
- Führen von Jahresgesprächen sowie verhandeln von Preis- und Mengenvereinbarungen und Abschluss von Verträgen mit den Lieferanten
- Projektleiter strukturierte Datenverkabelung, Beschaffung der Server sowie PC – Arbeitsplätze, Beschaffung der Telekommunikationsanlage, Aufbau des Intranet, Beschaffung der Zeiterfassung

08/86 – 10/98

Wolf Bauwens GmbH & Co. KG

Erkelenz

Die Firma Wolf – Bauwens ist Marktführer in dem Bereich Vertrieb und Produktion von Briefumschlägen an fünf Produktionsstandorten im In- und europäischem Ausland, ca. 200 Mitarbeiter

UDO BOCKEN

Wechselmotivation: Von der Firma C. B. Hoffmann abgeworben

Erfolge

Bereits ab dem zweiten Lehrjahr den gesamten Einkauf verantwortet.

Einkäufer, Handlungsvollmacht

Berichterstattung an den Geschäftsführer

- Alleinverantwortlich für den Papiereinkauf mit einem Einkaufsvolumen € 10 Mio.
- Verantwortlich für die Disposition, Lagerverwaltung sowie Rohwarenlogistik

Weiterbildung / Seminare

10/1991 – 11/1991	Schulverein der österreichischen Papierindustrie Papiertechnisches Seminar für Verkäufer, Einkäufer und Mitarbeiter im kaufmännischen Bereich
09.06.2010	Grundlagen des HACCP – Systems
15./16.02.2017	Vertragsrecht für Nicht-Juristen, Essentielles Vertrags-Know-how
Straelen, 29.01.2018	