

Strategisch einkaufen

Katja Tischer aus Völkersen bietet Firmen Dienstleistungen an

Von Inka Sommerfeld

LANGWEDEL-VÖLKERSEN. „Was der Einkauf spart, braucht der Vertrieb nicht mehr zu verdienen“ – ein Motto, das Katja Tischer in die Tat umsetzt. Am Sonnabend, 1. November, nimmt ihre Firma „Tischer Team Strategische Einkaufslösungen“ ihre Tätigkeit auf.

Das Angebot der Völkerserin richtet sich an kleine und mittelständische Unternehmen, die Materialien für ihre Produktion einkaufen müssen. „Kleinere Firmen brauchen Partner, um ihre Visionen umzusetzen“, erzählt Tischer aus langjähriger Erfahrung. Die 42-Jährige bietet, wie der Firmenname sagt, strategische Einkaufslösungen als externe Dienstleistung an, und das für die Branchen Stahlbau, Lebens- und Genussmittelindustrie sowie für Unternehmen, die Verpackungsmaterialien einsetzen. Ihr Ziel ist es, Unternehmen die Möglichkeit zu geben, durch langfristigen Einkauf wettbewerbsfähiger am Markt zu werden.

Dafür erfragt Tischer bei Zulieferern Artikel, Menge, Qualität und Preis und schreibt anschließend den Auftrag aus. Daraufhin erhält sie Angebote, die sie auswertet. Die Ergebnisse stellt sie ihren Kunden vor. Und der trifft dann die Entscheidung. Auf Wunsch arbeitet sie auch Rahmenverträge zwischen dem Lieferanten und ihren Kunden aus. Bei Bedarf arbeitet sie mit Ingenieuren zusammen.

Eine weitere Dienstleistung ist das Lagermanagement. „In Lagern vieler Firmen liegen Dinge herum, die zwar bezahlt sind, aber nicht gebraucht werden“, erklärt Tischer, „das ist jede Menge gebundenes Kapital.“ Damit Unternehmer ihr Geld nicht verschwenden, bietet sie auch in diesem Bereich Dienstleistungen als Beraterin an.

Ihre Ausbildung zur Industriekauffrau mit zusätzlichem Studium und zertifizierter Qualifikation im internationalem Einkauf und Materialwirtschaft absolvierte Katja Tischer in der Firma Deutsche Airbus. „Schon damals war der Einkauf mein Steckenpferd“, erzählt sie, „denn ich mag den Umgang mit Menschen und das Verhandeln.“ Anschließend war sie je drei Jahre lang in der Einkaufsabteilung der Firmen Eduscho und Chocoladenfabrik Hachez angestellt. Wäh-

rend ihrer 13-jährigen Tätigkeit bei Kraft Foods war sie erst als Einkäuferin für Deutschland zuständig, dann erweiterte sich ihr Aufgabenbereich: Tischer übernahm den strategischen Einkauf. „Der Aufgabenbereich hat mich interessiert“, sagt sie.

Um näher bei ihrer Familie zu sein und weniger auf Reisen gehen zu müssen, wechselte sie zur Firma Thom Maschinenbau in Verden. Auch dort war sie als strategische Einkäuferin tätig. „Ich habe festgestellt, wie einfach es für einen Unternehmer ist, mit gezieltem Einkauf Geld einzusparen“, erklärt sie ihren Schritt in die Selbstständigkeit, „und so sind Gedanke und Wunsch entstanden, Dienstleistungen anzubieten.“ Ehemann Heiko unterstützt sie mit Rat und Tat.

Nähere Informationen ab Sonnabend, 1. November, unter Telefon 042 32 / 934948. Im Internet: www.tischerteam.de.



Katja Tischer hilft kleinen und mittelständischen Firmen, preisgünstig einzukaufen. FOTO: ISO