

# ENERGIEVERSORGER – EINFÜHRUNG DES BUSINESS PARTNER-MODELLS IM EINKAUF

Fakten

**Branche:** Energieversorgung; **Umsatzgröße:** 2,21 Mrd. €, 2.686 Mitarbeiter  
**Auftraggeber:** Leiter Einkauf  
**Projektteam Kunde:** Leiter Einkauf, Sachgebietsleiter Einkauf, Personalentwickler  
**Projektteam Berater:** Senior Consultant, Consultant  
**Rolle:** Berater / Entwickler des Change-Designs, Coach, Moderator, neutraler Gutachter

Ausgangslage und Zielsetzung

- Auf Basis einer Untersuchung des Einkaufs wurde u. a. empfohlen das Business Partner-Modell einzuführen.
- Dieses wird durch die Führungskräfte unterstützt, jedoch fehlt die Akzeptanz und die Umsetzungskompetenz der Mitarbeiter.
- Trotz verschiedener Maßnahmen konnte bislang nicht die gewünschte Unterstützung für die Umsetzung erreicht werden.

Vorgehen

- Partizipative Konzeption des Umsetzungsprogramms zur Einführung des Business Partner-Modells
- Herstellung eines einheitlichen Verständnisses vom gemeinsamen Zielbild als Business Partner sowie dem Weg zur Zielerreichung (Umsetzungsfahrplan)
- Durchführung und Nachbereitung von Interviews, Workshops, Monitoring und Audits

Ergebnisse und Kundennutzen

- Entwicklung eines neuen Mind-Sets – von der Administration zur gestaltenden Business-Partnerschaft
- Konfliktlösung, Klärung von Rollen, Verantwortlichkeiten und Herausforderungen
- Schaffen einer gemeinsamen Ausrichtung, auf deren Basis die neuen Prozesse bei Einführung gut vorbereitet sind sowie schnell und nachhaltig funktionieren