



Serie Berufe bei Krombacher

Der Einkäufer

Ob Hopfen, Malz oder gleich ein gewaltiges Kühlaggregat: Krombacher Chefeinkäufer Thomas Kummler weiß, wo er Qualität günstig bekommt. Seinem Motto bleibt er dabei stets treu: „hart, aber fair“.

Krombacher Brauerei, Betriebsteil Littfetal, Bereich Abfüllung – Verwaltungstrakt: Im zweiten Stock treffen wir Thomas Kummler, seit fast 12 Jahren bei Krombacher beschäftigt. Gesegnet mit sieben Kindern, ist Kummler sowohl Vater als auch Einkäufer aus Leidenschaft – und er hat es weit gebracht: Als Prokurist und Einkaufsleiter trägt er die Verantwortung für den

kompletten Bereich „Zentraleinkauf“, aufgeteilt in die drei Abteilungen „Einkauf/Technik“, „Einkauf, Marketing, Vertriebsabwicklung“ und „Materialwirtschaft“. Neben der Marke Krombacher betreuen er und sein Team von hier aus auch die Marken Schwepes, Rhenania, Eichener, Rolinck und Cab.

Mögen Sie eigentlich Bier, Herr Kummler? „Ja selbstverständlich!“, kommt es wie aus der Pistole geschossen zurück. „Ich bin ein begeisterter Biertrinker. Als Schwabe bin ich natürlich Weizentrinker. Mein Lieblingsbier ist derzeit Krombacher Weizen. Vom Geschmack her ist das absolut super.“ Und was halten Sie von alkoholfreiem Bier? „Damit hab ich es nicht so“, verrät der Fünzigjährige schmunzelnd. „Obwohl, das Krombacher alkoholfrei ist das einzige, das schmeckt.“

Direkt zuständig ist Kummler für 28 Mitarbeiter. Neun davon sind Einkäufer wie er, dann ist da noch Kummlers hoch geschätzte „Perle“ Sekretärin Sylvia Kaproth (30), alle anderen sind in der Materialwirtschaft – Vertriebs-, Produktausstattungs- und Techniklager inklusive – beschäftigt.

Kummler versteht sich vor allem als Mitarbeiter im Team: „Den großen Zampanò geb' ich nicht. Jeder hat hier sein spezielles Sachwissen und seinen Aufgabenbereich.“ Einmal monatlich treffen sich im großen Konferenzraum der Einkaufsabteilung alle zehn Einkäufer und die zwei leitenden Mitarbeiter aus dem Bereich Materialwirtschaft zur Abteilungsrunde. Zunächst informiert man sich gegenseitig über die neuesten Entwicklungen, dann geht's an die weitere Planung.

Intern stimmt sich Kummler außerdem mit der Geschäftsführung und mit Fachabteilungen wie Buchhaltung, Vertrieb und Marketing, Qualitätswesen und der technischen Abteilung ab. Trotz seiner administrativen Aufgaben ist er annähernd 70 Prozent seiner Arbeitszeit direkt im Einkauf tätig. Er selbst kümmert sich hauptsächlich um „High Budget Projekte“ wie den Erwerb von Großanlagen, Investitionsgütern und Dienstleistungen.

Und natürlich betreut er höchstpersönlich den Einkauf von Hopfen und Malz. Dafür fährt Kummler beispielsweise in die bayerische Hallertau. Hier in den Hopfengärten erfolgt, lange vor der Ernte, eine erste akribische Prüfung – hauptsächlich per Auge, Hand und Nase: Die Dolde des an Stangen empor kletternden Hopfens wird in der Mitte auseinander gebrochen und verrieben. Farbe, Geruch, Menge der Bitterstoffe und sogar die Klebrigkeit der Hopfendolde verraten dem Kenner vieles – über Qualität, Reifestadium und den zu erwartenden Ertrag. Einer der gefährlichsten natürlichen Feinde des Hopfens ist Hagel. Der hat, wie erst vor kurzem, oft schon Ernten im erheblichen Umfang vernichtet.



Fotos: Krombacher Brauerei

Kummlers Büro ist groß – und es beherbergt u. a. eine Glasvitrine: In diesem Allerheiligsten verwahrt der umtriebige Einkaufsleiter ein Exponat jedes von Krombacher in den letzten zwölf Jahren hergestelltem Produkts auf: „Hauptsächlich Gläser und Flaschen“, freut sich Kummler. „Ist schon irre, was da so im Laufe der Jahre zusammengekommen ist.“



„Zum Einkäufer muss man geboren sein“

Thomas Kummler, Chefeinkäufer bei Krombacher

Kummler kauft nicht etwa nur bei Handelsgesellschaften, sondern auch direkt bei nach DIN ISO zertifizierten Hopfenbauern. Damit „streut“ Krombacher den Hopfeneinkauf auf zahlreiche Anbieter – mit entsprechenden Vorteilen sowohl unter Qualitäts-, als auch Risiko- und Preisaspekten.

Andere Beschaffungsaufgaben bewältigt Kummler vielfach vom Büro aus. Hierher werden meist auch Lieferanten zu Verhandlungen eingeladen. Das Thema Preise treibt Kummler Sorgenfalten ins ansonsten fröhliche Gesicht: „Einkufen ist spannend, aber derzeit auch stressig. Egal ob Energie- oder Rohstoffpreise, was da momentan abgeht, ist Wahnsinn.“

Und er nennt Zahlen: „Kostete der Malz vor 18 Monaten rund 220,- € pro Tonne, so sind es heute 620,- €. Hopfen gab es für 90,- € pro Tonne, heute sind es 450,- €! Wenn Sie sich da nicht rechtzeitig eingedeckt haben, dann haben Sie ein Preis- und auch noch ein Verfügbarkeitsproblem!“ Ein Grund ist auch hier das Wetter, das über mehrere Jahre hinweg teilweise zu geringeren Erntemengen führte.

Kummler beobachtet den Markt wöchentlich, um umgehend reagieren zu können. Wenn Länder wie Deutschland, Frankreich, Dänemark, England, Spanien die benötigten Mengen und Qualitäten nicht mehr hergeben, muss beispielsweise Gerste auch in Kanada und Australien eingekauft werden. „Wenn jedoch auch dort die Ernten schlecht ausfallen“, so Kummler, „spielt der ganze

Markt verrückt. Das liegt auch am steigenden Bierkonsum, zum Beispiel in Ländern wie China.“

Ist er in Versuchung, Abstriche bei der Qualität zu machen? „No, Sir. Ganz klare Aussage für Krombacher: Qualität geht vor Preis“, betont Kummler mit spürbarer Sachlichkeit. „Als Premiumbrauerei fühlen wir uns unseren Kunden gegenüber verpflichtet, immer die beste Qualität einzukaufen. Wir haben eine hervorragende Prüfabteilung, die pausenlos die Qualität sämtlicher Einkäufe, insbesondere natürlich der Rohstoffe, akribisch überprüft. Hier erfolgt keine Warenannahme, bevor sie nicht genauestens gecheckt worden ist.“

Und die anschließende Ringanalyse bringt dann noch mal sämtliche Einzelwerte auf den Prüfstand.“ Wo Krombacher draufsteht, ist also weiterhin Krombacher drin – versprochen.

Einkäufer bei Krombacher haben in der Regel bereits eine Ausbildung als Kaufmann oder Ingenieur – manche mit, andere ohne Diplom – absolviert. „Zum Einkäufer muss man geboren sein“, erklärt Kummler. „Chancen hat nur, wer standfest und durchsetzungsstark ist. Und man muss hundertprozentig loyal gegenüber seinem Unternehmen sein. Wer allerdings den externen Handelspartner über den Tisch zieht, hat das Nachsehen, wenn er später auf langfristige Partnerschaft angewiesen ist. Ich verhandle hart, aber fair. Ohne diese Fairness würden die Lieferanten heute an andere verkaufen.“ Zukünftig will er den gesamten Einkauf noch stärker strategisch ausrichten. Dazu gehören Marktanalysen und Online-Auktionen genauso wie ein präzises Lieferanten-Management.

Stolz ist Kummler vor allem darauf, dass er mit seinem Team „die Verfügbarkeit der Produkte in der richtigen Qualität zu einem wirtschaftlichen Preis hinbekommt“. Von selbst klappt das nicht: Wenn Kummler von Tarifvereinbarungen unter 40 Wochenstunden hört, kann er nur schmunzeln: „Aber mir macht meine Arbeit unglaublichen Spaß. Das ist ein Job, den macht man richtig oder gar nicht. Das bringt dann eben viel Verantwortung mit sich. Das passt schon. Dafür wird mir bei meiner Arbeit auch viel Freiraum eingeräumt.“ Eben hart, aber fair.