

Matthias Weber

-  +49 176 466 396 08
-  matthias@weber-interim.consulting
-  [weber-interim.consulting](https://www.weber-interim.consulting)
-  LinkedIn-Profil [Matthias Weber](#)



Es gibt sehr viele **Einkaufsberater**. Und es gibt viele **SAP-Berater**.
Es gibt aber kaum jemanden, der **beides** sehr gut beherrscht.
Und fast niemand weiß, wie man umfangreiche **Projekte sauber finanziert**.

BRANCHENERFAHRUNG

- Maschinen- und Anlagenbau
- Automotive
- Pharma
- Energie & Versorgung
- IT & Telekommunikation
- Produzierendes Gewerbe

AUSBILDUNG & ZERTIFIZIERUNGEN

- 2025 SAP Customizing EWM
- 2025 SAP Prozesse EWM
- 2024 SAP Customizing MM
- 2004 Dipl. Betriebswirt
- 2003 Abschluss Grundstudium
Wirtschaftsinformatik

EXPERTISE

Einkaufskosten senken

- **Defence-Projekt:** Alu-Schweißbaugruppen um EUR 480.000 reduziert.
- **Antriebswelle:** bearbeitetes Schmiedeteil mit einem Einsparpotenzial von EUR 7 Mio. p.a. identifiziert.
- **Pharma:** 60 % Reduzierung bei Glasflaschen und gleichzeitig in steriler Form zur sofortigen Verarbeitung.
- **Automotive-Automation:** Reduzierung der Schaltschränke für ein Großprojekt der Automotive-Branche um EUR 520.000, fast eine Halbierung des Auftragswertes.

SAP-Projekte, die nicht entgleisen

Ich berate und unterstütze funktional wie auch technisch.

Meine Leitplanken sind die notwendigen Prozesse und Ihre Bedürfnisse.

Ich bin Sparringspartner gegenüber IT-Dienstleistern, aber auch gegenüber Ihrer IT-Abteilung, damit SAP vollständig für Ihren Erfolg zur Verfügung steht.

Einkaufsprojekt-Finanzierungen, die Ihre Liquidität sichern

Ihre Materialquote muss finanziert werden. Ich habe schon mehrfach erfolgreich Einkaufsfinanzierungen mit gleichzeitiger Prolongation von Zahlungszielen bis zu 270 Tagen umgesetzt.

Mehrere Millionen Euro für ein S/4 HANA-Projekt sind kein Schnäppchen. Über spezielle Finanzierungsmöglichkeiten lassen sich die Gesamtkosten über 8 bis 15 Jahre strecken – erste Zahlungen erst nach dem GoLive.

Die Projektsumme kann bereits vor dem GoLive aktiviert werden.

In den Gesamtkosten sind Hardware, Software, interne und externe Mitarbeiter enthalten.

Darüber hinaus können Sie mit den finanzierten Beträgen weiterhin erfolgreich wirtschaften.

AUSGEWÄHLTE PROJEKTPREFERENZEN

Interim Einkaufsleiter

Auftraggeber: Automation für Automotive-Projekte | Zeitraum: 2022

Der Auftraggeber hatte einen Großauftrag im Bereich der E-Mobilität. Die Lieferzeiten von Siemens waren oft auf über ein Jahr angestiegen, die Preise schnellten nach oben, so dass das Projekt akut gefährdet war.

Ergebnisse:

- ✓ Ich habe einen Schaltschrankbauer gefunden, der die Teile grundsätzlich an Lager hatte.
- ✓ Die Lieferzeiten für komplette Schaltschränke reduzierte sich auf maximal 16 Wochen.
- ✓ Die Gesamtkosten reduzierten sich um EUR 520.000, nahezu 50% des Angebotspreises.
- ✓ Für ein zweites Projekt habe ich die Preise für die VA-Brennkammern um EUR 480.000 fast halbiert. Alternativlieferant, statt der teureren Kombination externes Konstruktionsbüro und Stahlbauer.

Projekteinkäufer

Auftraggeber: Nutzfahrzeuge, Defence | Zeitraum: 2022

Die Bundeswehr wollte ein bestehendes Raketensystem modernisieren und benötigte neue Alu-Schweißbaugruppen.

Ergebnisse:

- ✓ Ich habe die Teile bei einem mir bekannten Unternehmen in D angefragt.
- ✓ Der Gesamtpreis reduzierte sich um EUR 480.000, Preis nahezu halbiert.
- ✓ Die Qualität war hervorragend und das Projekt konnte erfolgreich umgesetzt werden.

Stammdatenmanager, Einkauf

Auftraggeber: Pharma | Zeitraum: 2024

Der Auftraggeber hatte aufgrund verschmutzter Glasflaschen permanent Stillstand in der Fertigung. Damit sank nicht nur der Umsatz, sondern auch die Reputation am Markt.

Ergebnisse:

- ✓ Ich wurde gebeten die Teile am Markt zu sourcen.
- ✓ Die Glasflaschen wurden weltweit angefragt (RFI, RFQ).
- ✓ Der bisherige Lieferant war nur Händler und bezog diese von einem Hersteller in CN.
- ✓ Es wurde eine Reihe geeigneter Lieferanten gefunden, so dass der Auftraggeber eine Reduzierung über 60 % erreichen konnte und zusätzlich war die Ware für die sofortige Verarbeitung geeignet.

AUSGEWÄHLTE PROJEKTPREFERENZEN

Commodity Manager, Einkauf

Auftraggeber: Antriebstechnik | Zeitraum: 2025

Der Auftraggeber hatte im Jahr 2024 die Teamleiterin für Gussteile verloren und beauftragte mich 10.000 to Rohgussteile anzufragen.

Ergebnisse:

- ✓ Ich habe ca. 260 Gießereien weltweit evaluiert (RFI).
- ✓ Die Gussteile wurden weltweit bei geeigneten Lieferanten angefragt (RFQ).
- ✓ Optional auch mit einer mechanischen Fertigung.
- ✓ Der Kunde bekam eine Reihe neuer Lieferanten in Indien, China und Nordafrika.
- ✓ Südamerika als Option für einen späteren Zeitpunkt sehr interessant.
- ✓ Der Kunde konnte sich die optimalen Bezugsquellen heraussuchen, die Möglichkeiten von jährlichen Kostenreduzierungen im signifikanten Millionenbereich sind möglich.
- ✓ Projektzeit war auf 6 Monate ausgelegt. Der Kunde bekam die Lösungen nach 3 Monaten.

SAP Prozesscoach

Auftraggeber: produzierendes Gewerbe | Zeitraum: 2023

Der Kunde ist sehr erfolgreicher Lieferant im Bereich Reinraumtechnik. Er wunderte sich, weshalb über die Jahre ca. 30 Mio. Euro an Lagerhütern aufgebaut wurden.

Ergebnisse:

- ✓ Ich habe mir das Customizing angeschaut und entdeckte eine ungeeignete Einstellung für den MRP-Typ.
- ✓ Eine geeignete Einstellung wurde getestet und freigegeben.
- ✓ Lagerhüter wegen stornierter Verkaufsaufträge waren damit nicht mehr möglich.

Referenzen und weitere Case Studies

schicke ich Ihnen gern, wenn Sie möchten.

Mehr Case Studies finden Sie aber auch auf meiner Website.

WICHTIGE ECKDATEN FÜR UNSERE ZUSAMMENARBEIT

- Das erste Gespräch führe ich gerne bei Ihnen vor Ort – um zu verstehen, welche Probleme Sie haben und welche Lösungen erwartet werden.
- Nach Auftragsvergabe ist eine Präsenz vor Ort selbstverständlich, damit die notwendigen Kontakte gepflegt werden.
- Danach arbeite ich remote, mit regelmäßiger Präsenz vor Ort, je nach Projektbedarf.
- Eigene GmbH, ein freiwilliges Statusfeststellungsverfahren erfolgreich bestanden.
- Kein Risiko der Scheinselbstständigkeit vorhanden.
- Betriebshaftpflicht bis 2 Mio. Euro, Personen-, Sach- und Vermögensschäden.
- International erfahren. U.a. SAP-Projekt als Key User MM in Atlanta und Suzhou.
- Englisch verhandlungssicher, Französisch konversationssicher
- Bei mir bekommen Sie Lösungen, keine Folienschlachten.
- Tagessatz im Premium-Segment.
- Ich bin nicht der günstigste Interim Manager auf dem Markt- aber vermutlich einer der ganz wenigen, der Einkauf, SAP und Finanzierung aus einer Hand mitbringt.
- Meine Verfügbarkeit erfahren Sie auf Anfrage.

PERSÖNLICHE DATEN

Geburtsjahr	1969
Wohnort	79331 Teningen-Nimburg, Deutschland
Sprachen	Deutsch (Muttersprache), Englisch (Business), Französisch (konv.)
Mobilität	DACH, naheliegendes, gut erreichbares EU-Ausland

Matthias Weber ▪ Geschäftsführender Gesellschafter ▪ MWeber-Consulting GmbH
Sophie-Deicke-Weg 19 ▪ D-79331 Teningen-Nimburg
+49 176 46 63 96 08 ▪ matthias@weber-interim.consulting ▪ weber-interim.consulting