

# Synergien für mehr Resilienz

Durch enge Zusammenarbeit von Einkauf und Vertrieb stellt BÜFA Effizienz und Kundenorientierung sicher

Die BÜFA Gruppe ist ein unabhängiges, mittelständisches Chemieunternehmen, das in den drei Geschäftsbereichen Chemicals, Cleaning und Composites eine Vielzahl von Produkten und Services anbietet. In der Business Unit Chemicals ist das Oldenburger Unternehmen auf Trading und Distribution von Chemikalien aller Gefahrstoffklassen spezialisiert. Mit einer Neuausrichtung im Bereich Einkauf und Vertrieb von Chemikalien will BÜFA nun seine strategischen Ziele vorantreiben. Jasmin Bäumer, Head of Procurement der BÜFA Gruppe, und Jo Wohlers, Head of Sales and Marketing der Tochtergesellschaft BÜFA Chemikalien, erläutern die Pläne und Ziele im Interview.

**CHEManager: Herr Wohlers, wie ist BÜFA im Chemikalienhandel aufgestellt und wie unterstützen Sie die künftige Entwicklung?**

**Jo Wohlers:** BÜFA ist ein gesundes Unternehmen mit drei Geschäftsbereichen und unterschiedlichen Standorten in Europa. Die Synergien und unsere Finanzkraft, um unseren Chemikalienhandel noch besser an die sich ändernden Anforderungen anzupassen. Eine zentrale Rolle spielt dabei der Einkauf, der aktuelle Trends und Marktveränderungen in unsere Beschaffungsstrategien integriert. Durch die enge Zusammenarbeit von Einkauf und Vertrieb stellen wir Effizienz und Kundenorientierung sicher. Wir investieren gezielt in digitale Prozesse und innovative Technologien, um unsere Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten. Dadurch können wir flexibel auf unvorhergesehene Marktveränderungen reagieren und unsere Position im Chemikalienhandel weiter ausbauen.

**Können Sie uns einen Einblick in die Gesamtstrategie des Unternehmens im Bereich Chemikalienhandel geben?**

**J. Wohlers:** BÜFA hat früh erkannt, dass wir uns ständig den veränderten Rahmenbedingungen anpassen müssen. Insbesondere die Coronapandemie hat unseren Wandel beschleunigt. Insofern sehen wir uns in unserer Vertriebsstrategie bestärkt, die auf kontinuierlichem Wandel basiert, um den Anforderungen der Branche gerecht zu werden. Strengere regulatorische Anforderungen und der European Green Deal bieten zudem Chancen und erfordern neue Ausrichtungen und Dienstleistungen.

Ein Schwerpunkt ist das Management von Daten, um fundierte Entscheidungen zu treffen und Trends frühzeitig zu erkennen. Wir setzen auf maßgeschneiderte Lösungen, wobei Vertrieb und Marketing eine Schlüsselrolle spielen. Es ist wichtig, den Kunden und sein Anwendungs-

gebiet zu verstehen und entsprechende Lösungen anzubieten.

**Welche Rolle spielen Vertrieb und Einkauf in dieser Strategie?**

**J. Wohlers:** Vertrieb und Einkauf sind zentrale Elemente unserer Strategie: Der Vertrieb stärkt unsere Kundenbeziehungen und erfasst Bedarfe, der Einkauf sichert wettbewerbsfähige Rohstoffe. Wir setzen unsere Strategie konsequent um, um BÜFA widerstandsfähig und als Vorreiter der Branche zu positionieren.

**Wie eng arbeiten denn Einkauf und Vertrieb zusammen, um die speziellen Anforderungen der jeweiligen Branchen zu erfüllen?**

**Jasmin Bäumer:** Die Coronakrise und der russische Angriffskrieg haben gezeigt, dass ein Unternehmen resilienter ist, wenn Vertrieb und Einkauf eng zusammenarbeiten und gemeinsame Ziele verfolgen. Gerade im BÜFA Chemikalienhandel, wo Aufgaben des Produktmanagements teilweise im Einkauf angesiedelt sind, bringen wir Innovationen von Lieferanten in den Vertrieb ein. Sowohl im Vertrieb als auch im Einkauf ist ein tiefes Ver-



Jasmin Bäumer, Head of Procurement der BÜFA Gruppe, und Jo Wohlers, Head of Sales and Marketing der Tochtergesellschaft BÜFA Chemikalien

die enge Zusammenarbeit können wir flexibel auf Marktveränderungen reagieren und langfristige Kundenbeziehungen halten und aufbauen.

**Welche aktuellen Trends und Innovationen sehen Sie im Bereich Chemikalienhandel?**

**J. Bäumer:** Deutsche Unternehmen verlagern ihre Produktion zunehmend ins Ausland. Gleichzeitig werden die Vorschriften für Importe aus Drittländern immer strenger. Diesen administrativen Aufwand können nur Händler effizient bewältigen, die ihre Prozesse ausreichend digitalisiert haben. Gleichzeitig ersetzen immer mehr Online-Plattformen traditionelle Anfrageprozesse. Das stellt uns vor die Herausforderung,

sermanagement und erneuerbare Energien. Dies erfordert von uns eine genaue Abstimmung und eine enge Zusammenarbeit mit den Kunden, um maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln. Zugleich ist die Nutzung von Daten entscheidend. Datenanalysetools und künstliche Intelligenz helfen uns, Markttrends besser zu verstehen und proaktive Entscheidungen zu treffen, um den sich ändernden Anforderungen von Markt und Kunden gerecht zu werden.

**Wie spiegelt sich die zunehmende Bedeutung von Nachhaltigkeit und Umweltbewusstsein in Ihrer Einkaufsstrategie wider?**

**J. Bäumer:** Als Chemieunternehmen tragen wir Verantwortung und setzen uns strategisch dafür ein, den Anteil nachhaltiger Chemikalien zu erhöhen und künftig noch stärker gezielt nachhaltige Industrien zu bedienen. Unsere Lead Buyer suchen auf Messen und in Zusammenarbeit mit Lieferanten kontinuierlich nach ökologischeren Alternativen. Wir setzen etwa Recyclingmaterialien und recycelbare Verpackungen ein oder verwenden gespülte IBCs im Recyclingkreislauf statt neue Behälter. Neben ökologischen Aspekten berücksichtigen wir auch die Menschenrechte in der Lieferkette. Obwohl BÜFA frühestens 2029 dem Lieferkettengesetz unterliegt, beginnen wir bereits heute, ethische Standards in unsere Prozesse und Warengruppenstrategien zu integrieren und bauen entsprechende Kompetenzen im Einkauf auf. Zudem investieren wir in Systeme, um den neuen Anforderungen gerecht zu werden.

**Wie stellen Sie sicher, dass Sie in Bezug auf Trends und Innovationen immer auf dem neuesten Stand sind?**

**J. Bäumer:** Im Einkauf werden wir unsere Strategien für die wichtigsten Warengruppen systematisch anpassen. Mit Spend Management und Beschaffungsmarktdaten gehen wir einen datengestützten Weg. Unsere Mitarbeit im Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik, Projekte mit der Hochschule Mainz und Partnerschaften wie mit HGS Research sichern Best Practices und fundiertes Wissen über die Zukunft des Einkaufs. Darüber hinaus arbeiten wir mit Start-ups zusammen, um Impulse zu erhalten und gleichzeitig neue Anwendungen mitzuentwickeln. Aktuell nutzen wir Lösungen von zwei Start-ups, was gerade bei unseren jungen Mitarbeitenden gut ankommt und eine Kultur der kontinuierlichen Weiterentwicklung fördert.

**J. Wohlers:** Durch regelmäßige Markt- und Trendforschung erkennen wir frühzeitig relevante Entwicklungen und Innovationen. Der Austausch mit unseren Kunden gibt uns direktes Feedback und hilft uns, Lösungen für ihre aktuellen und zukünftigen Bedürfnisse zu entwickeln. Darüber hinaus kooperieren wir mit Hochschulen und Verbänden, integrieren wissenschaftliche Erkenntnisse und nehmen an Messen teil, um Trends aufzuspüren, neue Kontakte zu knüpfen und unser Netzwerk zu erweitern.

**Frau Bäumer, Sie haben langjährige Erfahrung aus anderen Branchen im Einkauf mit zu BÜFA ge-**

## ZU DEN PERSONEN

**Jasmin Bäumer** ist seit Ende 2023 als Head of Procurement bei der BÜFA Group tätig. Sie hat über 25 Jahre Erfahrung im strategischen Einkauf sowohl in Matrixorganisationen im In- und Ausland als auch als Einkaufsberaterin und in den letzten zwei Jahrzehnten auch in leitenden Positionen. Ihr breites Branchenspektrum reicht von Technologie über Bau bis hin zu Tierfutter-, Getränke- und Lebensmittelindustrie mit Einkaufsteams unterschiedlicher Reifegrade. Seit 2019 ist sie auch als freiberufliche Beraterin und Interim Managerin im strategischen Einkauf tätig.

**Jo Wohlers** ist Head of Sales & Marketing bei BÜFA Chemikalien und verfügt über umfangreiche Erfahrungen in den Bereichen Unternehmensstrategie, Verhandlungsführung, Go-to-Market-Strategien, Agrarwirtschaft und unternehmerische Nachhaltigkeit. Seine Karriere startete er bei EDEKA Nord. Zuletzt spezialisierte er sich als Head of Trading und als Director of Sales auf Geschäftsstrategien und -entwicklung. Seit Anfang 2023 ist er bei BÜFA Chemikalien tätig und treibt die Entwicklung der Business Unit voran, wo er für strategisches Denken, Wachstum und nachhaltige Entwicklung in seinem Geschäftsbereich steht.

**bracht. Sehen Sie es als Vor- oder Nachteil, nicht aus der Chemie beziehungsweise dem Chemikalienhandel zu kommen?**

**J. Bäumer:** Ich sehe es als großen Vorteil an, dass ich in den letzten 25 Jahren oft und erfolgreich die Branche gewechselt habe. Dadurch habe ich mir immer einen frischen Blick bewahrt. In meiner Rolle geht es nicht primär um tiefgehendes Chemie-Know-how oder ein bereits bestehendes Netzwerk im Chemikalienhandel. Vielmehr geht es darum, das passende Einkaufsorganisationsmodell für Handel, Abfüllung und Produktion an unseren europäischen Standorten zu schaffen. So können wir Synergien bei Mengen, Prozessen und Systemen sowie beim Know-how heben. Ein Beispiel für Prozesssynergien ist die Notwendigkeit moderne, KI-gestützte Systeme einzuführen, woran wir intensiv arbeiten. Zudem haben wir für die neuen Segmente, die sich aus der BÜFA-Strategie ergeben, Einkäufer gefunden, die fachliche und strategische Expertise in den neuen Geschäftsfeldern mitbringen.

■ [www.buefa.com](http://www.buefa.com)

**Sowohl im Vertrieb als auch im Einkauf ist ein tiefes Verständnis für die Beschaffungsfelder notwendig.**

ständnis für die Beschaffungsfelder notwendig. Deshalb haben wir unter anderem eine gemeinsame Plattform mit Marktdaten aufgebaut, um Kostentreiber zu identifizieren und Trends zu prognostizieren.

**J. Wohlers:** Die enge Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Vertrieb ist entscheidend, um die Bedürfnisse unserer Kunden optimal zu erfüllen. Wir sehen den Einkauf daher als wichtigen Partner, der nicht nur Rohstoffe beschafft, sondern auch die Produktentwicklung mitgestaltet. Durch

die Bedürfnisse der klassischen Ein- und Verkäufer im Handel zu klären und als mittelständischer Händler einen echten Mehrwert im Einkauf und Vertrieb zu bieten, den unsere Kunden schätzen und bezahlen.

**J. Wohlers:** Ein wichtiger Trend ist die steigende Nachfrage nach nachhaltigen und umweltfreundlichen Chemikalien. Hier sehen wir viele Chancen, uns mit innovativen Lösungen zu differenzieren. Der Markt für Spezialitäten wächst, vor allem in Nischen wie Biotechnologie, Was-

Preisvorteile beim Einkauf von Produkten und Dienstleistungen mit den VCI-Einkaufskooperationen realisieren!

Alle Angebote richten sich exklusiv an Mitgliedsunternehmen des VCI und seiner Fachverbände. Ausführliche Informationen zu den Partnern und Leistungen unter [www.vci.de/einkaufskooperationen](http://www.vci.de/einkaufskooperationen). Als persönliche Ansprechpartnerin steht Ihnen Gisa Omlor, Leiterin VCI-Einkaufskooperationen, unter [omlor@vci.de](mailto:omlor@vci.de) oder 069-2556 1653 gerne zur Verfügung. Die Teilnahme ist freiwillig und kostenfrei. Teilnehmende Unternehmen sind weder an Abnahmemengen noch an Mindestumsätze gebunden.

Verband der Chemischen Industrie e.V.  
Wir gestalten Zukunft.



© alphspirit/stock.adobe.com