

Der richtige Einkauf

Die uralte kaufmännische Aussage »Im Einkauf liegt der Gewinn« ist nach wie vor aktuell. Der richtige Einkauf und die richtigen Konditionen dabei, sind wirtschaftlich überaus wichtig.

RM Kontakt:

Lakner Unternehmensberatung
Tel. 0 77 55/9 10 41
h.p.lakner@lakner.de

Im Fahrrad-Fachhandel liegt der Wareneinsatz bei 59 bis 64 Prozent des Umsatzes, je nach Sortiment und Einkaufskonditionen. Ob man Umsatz bei 1.000.000, 640.000 oder 590.000 Euro Wareneinsatz realisiert, ist also ein gewaltiger Unterschied und entscheidet häufig darüber, ob das Betriebsergebnis zufriedenstellend ausfällt. Natürlich haben die übrigen Kosten, vor allem Personalkosten, noch Einfluss auf das Betriebsergebnis, aber eben bedeutend weniger. Deshalb ist der Einkauf nicht nur als Warenbeschaffungsinstrument zu sehen, sondern, in Verbindung mit der Sortimentspolitik, als strategischer Erfolgsfaktor.

Maßnahmen, den Rohertrag zu verbessern, sind: Skontonutzung, Auftragsbündelung und Konzentration.

Skontonutzung: Viele Händler scheuen sich, einen größeren Kreditrahmen in Anspruch zu nehmen, um Skonto ziehen zu können, vor allem außerhalb der Saison, wenn die Liquidität sowieso nicht so üppig ist. Dasselbe gilt für Valuta-Vereinbarungen, die bei vorzeitiger Zahlung erhöhten Skonto ermöglichen würden, ebenso für Bankeinzugs- oder Lastschriftverfahren (nur bei seriösen Lieferanten), wodurch erhöhter Skonto oder eine Bankeinzugsvergütung abgezogen werden könnte.

Es lohnt sich immer, den notwendigen Kredit oder Kontokorrent bei der Bank in Anspruch zu nehmen, um Skonto zu nutzen, egal, ob der Zinssatz 10 oder 20 Prozent beträgt. Denn der Lieferantenkredit ist immer der teuerste. Die Beispielrechnung oben zeigt das deutlich.

Auftragsbündelung: Weitere Vorteile im Einkauf ergeben sich meist durch Auftragsbündelung. Anstatt also beim Großhändler dreimal täglich 5 Schläuche zu bestellen, könnten einmal am Tag 15 mit Mengenrabatt bestellt werden. Oft lassen sich durch Bündeln von Einzelaufträgen auch Bezugsnebenkosten oder Frachtkosten einsparen. Und jeder Beschaffungsvorgang ist Aufwand, kostet Zeit, die an anderer Stelle, zum Beispiel im Ver-

kauf fehlt. Auch deshalb können weniger Einzelaufträge die bessere Entscheidung sein.

Allerdings: Mengenrabatte und erhöhtes Einkaufsvolumen dürfen nicht dazu führen, das Lager unnötig aufzubauen, dass Ware zu lange liegt oder zum Ladenhüter wird.

Konzentration: Je weniger Lieferanten, desto größer ist das Umsatzvolumen beim einzelnen Lieferanten – umso besser sind in der Regel die Rabatte (Mengenrabatte, Auftragsrabatte, Jahres-

tigen Einkaufskonditionen und der erhöhte Wareneinsatz zu niedrigerem Rohertrag.

Bei weniger Lieferanten ergeben sich zumeist auch niedrigere Prozesskosten, also einfachere Abwicklung, bessere Chancen Garantiereklamationen durchzusetzen oder bevorzugt beliefert zu werden.

Verhandeln und Gefälligkeitsaufträge

Möglicherweise sind Sie ein Händlertyp, der die Einkaufskonditionen seiner Lieferanten ohne Murren und Knurren akzeptiert, »weil man schon jahrelang gut zusammenarbeitet«. Diese Einstellung ist im Einkauf nicht angebracht, da sie in der Regel verpasste Einkaufschancen bedeutet. Wenn Sie beispielsweise 100 Fahrräder vorordern (und nicht mehr bestellen wollen), aber die nächsthöhere Rabattstaffel bei 120 Fahrrädern beginnt, lohnt es sich, intensiv mit dem Lieferanten um die bessere Rabattstaffel zu verhandeln.

Auch wenn Sie einen Außendienstmitarbeiter mögen oder aus alter Verbundenheit, sagen Sie nicht ja, wenn sie nein sagen wollen. Wenn das Produkt nicht in Ihr Sortiment passt, bestellen Sie es nicht.

Meistens werden aus Gefälligkeitsaufträgen Ladenhüter oder sie müssen mit erheblichen Nachlässen verkauft werden. Das reduziert ebenfalls den Rohertrag, wirkt sich also aus wie ein teurer Einkauf.

Ein guter Einkäufer ist »hart aber fair« und konsequent. Kein Händler hat Geld zu verschenken, nicht beim Verkauf, aber schon gar nicht beim Einkauf. Gute Betriebsergebnisse zu erwirtschaften, ist überlebensnotwendig. Der Einkauf bietet dazu in fast jedem Fall noch Optimierungspotential.

H. P. Lakner

Lieferantenkredit ist der teuerste Kredit!

Beispiel:	Rechnungssumme 10000,- Zahlung 10 Tage 3% Skonto oder 30 Tage rein netto	
In 30 Tagen zu zahlen		10000,-
in 10 Tagen zu zahlen		9700,-
Skontoertrag		300,-
Finanzierungskosten		
9700,- 10% KK-Zins für 20 Tage =		53,88
Ersparnis durch Skontierung		246,12

boni) oder sonstige Konditionen. Hierbei spielt das Sortiment eine Rolle: Es muss zum Laden passen, um für Stamm- und Zielkunden attraktiv zu sein. Beispielsweise führen 20 Fahrradmarken auf 100 Quadratmetern Ladenfläche zu ungüns-

Skonto u. Auftragsbündelung

	Beispiel A	Beispiel B	Beispiel C
eVK incl. MWST	1600,-	1600,-	1600,-
HEK netto	1000,-		
HEK bei 3% Sk.		970,-	
HEK bei 3% Sk. + 5% Me.Rab.			921,-
Kalk.Aufschlag	60,0%	64,9%	73,7%
=			
HSP o. MWST	28,1%	30,3%	35,2%