

SEB Steuerberatungsgesellschaft mbH

Durch günstigen Einkauf den Betriebsgewinn verdoppeln

Kosteneinsparungen beim Wareneinkauf tragen überproportional zur Gewinnsteigerung bei.

Wir betreuen mehrere Einkaufskooperationen. Die bisherigen Erfahrungen zeigen, dass ein Sparpotential von bis 10 % und mehr durch die Bündelung und Konzentration des Wareneinkaufs durchaus üblich sind.

Beispiel:

	GuV * ohne Einkaufskooperation		GuV * mit Einkaufskooperation		
Umsatz	100	100%			100
Wareneinsatz	50	50%		./.. 10%	45
Rohgewinn	50	50%	Aufschlag	100%	55
Kosten	45	45%			45
Gewinn	5	5%			10

* Gewinn- und Verlustrechnung

Eine Ersparnis von 10% beim Einkauf der Waren führt zur einer Verdopplung des Gewinns. Diese Gewinnschere nutzen Großeinkäufer aus, um ihre Marktanteile zu vergrößern, und sie führt andererseits zu einem Absterben der mittelständischen unorganisierten Marktteilnehmer. Bilden mittelständische Unternehmen einen gemeinsamen Pool und finden zu einer gemeinsamen Corporate Identity, können sie auch im Verbund werben und den Strukturen der Großeinkäufer aufgrund ihrer größeren Beweglichkeit und Kundenähe Paroli bieten.

Beispiel:

Organisationsform	Beispiel	Beurteilung
1. Großeinkäufer	Media-Markt	Marktmacht bekannt, Marktanteil überproportional
2. Selbstständig, Einkauf gemeinsam, einheitliches Erscheinungsbild	Red Zac	Am Markt bekannt, positive Beurteilung der Überlebenschancen
3. Elektro Einzelhandel unorganisiert	?	Entbehrungsreicher Überlebenskampf, Nachfolgeregelung ungewiss

Der Konzentrationsprozess erreicht alle Waresegmente (z.B. Fahrräder - b.o.c.; Tierfutter - Fressanpf; Büromaterial - Staples) und greift zwischenzeitlich auf den Dienstleistungssektor und das Handwerk über.

Für eine erfolgreiche Unternehmensplanungs- und -fortführungsprognose ist es unumgänglich, den Einkauf zu organisieren und zu konzentrieren. Diverse Zusammenschlüsse haben sich bereits am Markt etabliert. Einige Kriterien zur Wahl bzw. zur Überprüfung der vorhandenen Einkaufskooperationen kann Geschäftsführer Volker Schmidt den Lesern des IHK-Magazin mit auf den Weg geben:

Bewertungskriterien 1-4



1. Vergleich der Hersteller- und Einkaufspreise.
2. Hat sich die Kooperation auf einige Hersteller konzentriert?
3. Werden die Preisvorteile direkt in den Rechnungen der Industrie an den Handel weitergegeben oder werden sie von den Einkaufskooperationen erst im Nachhinein gutgeschrieben?
4. Was berechnet die Einkaufskooperation für die übrigen Leistungen (Werbemittel, Kataloge, Dienstleistungen)?
5. Welchen Stellenwert genießt die betriebswirtschaftliche Beratung bei der Einkaufskooperation?
6. Verfügt die Kooperation über einen einheitlichen Marktauftritt, eine einheitliche Corporate Identity?
7. Gibt es Schulungsmöglichkeiten für Inhaber und Mitarbeiter?
8. Wird die Kooperation von dem Kooperationspartner selbst oder vom Initiator geführt?



Wir stehen Ihnen beratend zur Seite beim Anschluss bzw. Aufbau einer Kooperation. Profitieren Sie von unseren positiven Erfahrungen.



WESTERMEIER & WIELAND GMBH
STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT

Kronwiesstraße 1
17389 Anklam
Tel. 03971/2939-0
Fax 03971/2939-49
Internet www.steuer-beratung.de
E-Mail anklam@steuer-beratung.de



WESTERMEIER & STOLZ
STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT MBH

Marienstraße 7
17235 Neustrelitz
Tel. 03981/24670
Fax 03981/246714
Internet www.steuer-beratung.de
E-Mail neustrelitz@steuer-beratung.de

 **SEB Steuerberatung**

Wismutstraße 23
17036 Neubrandenburg
Tel. 0395/769620
Fax 0395/7696211
Internet www.seb-steuerberatung.de
E-Mail kanzlei@seb-steuerberatung.de