



# Bevor es brennt: So holen Sie den externen Einkaufsberater in Ihr Boot

Eigentlich ein Szenario, vor dem wir uns fürchten: Der externe Einkaufsberater wird uns auf den Hals geschickt, um die Leistung des Einkaufs auf den Prüfstand zu stellen. Wie Sie das in die richtigen Bahnen lenken, beschreibt Gerd Schulz von der MTGS GmbH für Mittelstandsberatung.

### Problem 1: Fehlende Personalressourcen

In den Einkaufsabteilungen fehlt oft das Personal, um ausreichend wirksam und strategisch am Markt tätig zu werden und die Synergieeffekte aus der Zusammenarbeit mit Vertrieb, Konstruktion, Fertigung und Materialwirtschaft effektiv zu nutzen. Meist ist allein der Einkaufsleiter mit diesen Aufgaben betraut. Ein Unterfangen, das Sie – rein zeitlich – nur für Ihre Top-Lieferanten durchhalten können.

### Problem 2: Die Geschäftsführung agiert über Ihren Kopf hinweg

Dabei ist der Kostendruck in vielen Unternehmen so hoch, dass Geschäftsführer und Inhaber nach Lösungen suchen. Das führt unter anderem dazu, externe Einkaufsfachberater wie uns zu beauftragen. Unsere Erfahrung: Es ist nicht die Frage ob, sondern nur die Frage wann sich bei Ihnen ein „Externer“ vorstellt.

### Lösung: Werden Sie aktiv, bevor es andere für Sie tun

Angriff ist die beste Verteidigung: Kontaktieren Sie selbst Einkaufsfachberater. Dann steuern Sie, in welchen Bereichen optimiert wird. Durch die externe Expertise verfügen Sie über ein weitgehend objektives und von Internen unvoreingenommenes Ergebnis, das entweder Ihre Einkaufsleistung bestätigt oder Ihnen neue und zusätzliche Möglichkeiten zur Reduzierung Ihrer Beschaffungskosten eröffnet.



### Tipp

Wenn Sie selbst aktiv werden, bevor es Ihre Geschäftsführung tut, fällt der Erfolg einer externen Beratung auf Sie zurück.

Wagen Sie den Schritt aus der Zwickmühle zwischen ...

- der Einkauf hat nicht optimal verhandelt

- der Einkauf wurde von der Geschäftsführung kontrolliert
- der Einkauf wurde durch Externe optimiert
- ... hin zu: Der Einkauf hat sich eigeninitiativ um die Optimierung gekümmert und Experten eingeschaltet.

### Andere Abteilungen nutzen externe Berater – machen Sie es ebenso

In vielen Geschäftsbereichen ist es gang und gäbe, externe Hilfe hinzuzuziehen – etwa bei Rechtsberatung, im Marketing und in der Geschäftsführung. Dort wird es auch nicht als ehrenrührig gewertet. Entwickeln Sie sich dorthin! Sie werden in Ihrer Praxis sicher schon einmal auf Einkaufsdienstleistungen zugegriffen haben, wie z. B. für die Optimierung der Kosten für Energie, Telekommunikation, Hard- und Software, Fuhrparkmanagement sowie Eingangs- und Ausgangsfrachten. Diese Dienstleister reduzieren Ihren eigenen Aufwand für die Auswahl der Lieferanten, Verhandlung der Preise und operative Aufgaben erheblich.

### Schaffen Sie sich Zeit für Ihre Kernkompetenzen

Mit der Vergabe von Nebenleistungen an externe Experten erreichen Sie, dass Ihre Einkaufspreise marktgerecht sind. Außerdem schaffen Sie Zeit und Freiräume, um sich auf Ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren.



### Experten-Rat

Beantworten Sie sich mal bewusst die Frage: „Wonach werde ich von meinen Vorgesetzten bzw. der Geschäftsführung gemessen?“ Erwartet man, dass Sie Experte für sämtliche Einkaufsbranchen sind? Oder erwartet man von Ihnen umfassende Leistungen in Ihrem Kerngebiet? Handeln Sie danach! Prüfen Sie für Nebengebiete eine externe Vergabe.

### Gehen Sie kein Risiko ein: Zahlen Sie Honorar nur bei Erfolg

Einkaufsfachberater werden üblicherweise nach Erfolg bezahlt. Wird also eine Einsparung realisiert, profitiert Ihr Unternehmen mit einem mehrfachen dessen, was der Berater als Honorar erhält. Betrachten Sie den externen Berater daher als Ihre verlängerte Werkbank.

**Fazit:** Durch die Einschaltung eines externen Einkaufsfachberaters können Sie und Ihr Unternehmen nur gewinnen. Sind Sie der Initiator, so behalten Sie das Zepter in der Hand und der Erfolg wird Ihnen zugerechnet.



### Über den Autor:

Gerd Schulz ist geschäftsführender Gesellschafter der Unternehmensberatung MTGS GmbH. Er ist Industriekaufmann, Dipl. Betriebswirt sowie Fachkaufmann für Einkauf und Materialwirtschaft.

### IMPRESSUM

GW I Gesellschaft für Wirtschaftsinformation GmbH & Co. OHG

Postanschrift: Postfach 200952  
80009 München  
Tel.: 089 231103-0, Fax: 089 231103-50

Abonentenservice: kontakt@gwi.de

Geschäftsführung: Wolfgang Materna,  
Stephanie P. Kreuzhage

Idee & Konzeption: Petra Balzer, Augsburg

Chefredaktion: Urs P. Altmannberger,  
Usingen (V.i.S.d.P.)

Objektleitung: Meike Wernink

Satz: Daniel Jarczok, Winkl/Prittriching

Erscheinungsweise: monatlich  
Alle Angaben in „Der EK-Profi aktuell“ wurden mit äußerster Sorgfalt ermittelt und überprüft. Sie basieren jedoch auf der Richtigkeit uns erteilter Auskünfte und unterliegen Veränderungen. Eine Gewähr kann deshalb nicht übernommen werden, auch nicht für telefonisch erteilte Auskünfte. Wiedergabe – auch auszugsweise – nur mit schriftlicher Einwilligung des Herausgebers.

ISSN 1862-4294