

Sparen beim Einkauf

Mit einem Angebot, das man eigentlich nicht ausschlagen kann, verspricht Pecher & Partner auch KMUs Ersparnisse in der Beschaffung von bis zu 50 Prozent.

VON FRIEDRICH RUHM

► **F**allen wir gleich mal mit der Tür ins Haus. Das eigentlich unwiderstehliche Angebot von Pecher & Partner (pecher-partner.com), Spezialist für „strategisches Beschaffungsmanagement“, ist: sie ins Haus zu holen, kostet nichts. Geschäftsführer Simon Pecher behauptet daher nicht zu unrecht: „Wir arbeiten rein auf Erfolgsbasis und machen auch kostenlose Voranalysen. Eigentlich müsste uns jeder ins Haus holen.“

Womit auch schon die Zielgruppe von Pecher & Partner umrissen wäre. Denn jeder kann beim Einkauf sparen. Vor allem bei den sogenannten Gemeinkosten, also jenen Kosten, die nichts mit dem Produkt zu tun haben: Reinigung, Bewachung, Büromaterial etc. Im Schnitt sind, so Pecher, zwischen 20 und 30 Prozent möglich. Bei der Telefonie – je nachdem wann der Tarif das letzte Mal vereinbart wurde – sogar bis zu 50 Prozent.

Mehr Wissen über Preise

Vor seiner selbständigen Tätigkeit als Berater war Pecher unter anderem bei der Porsche Holding im Finanzbereich und international tätig. Seit 2011 ist er gemeinsam mit seinem Partner Ernst Borutzky eben Pecher & Partner und kann auf durchaus namhafte Referenzen verweisen, die von A wie AMAG über Energie AG oder PORR bis zumindest W wie Wiener Konzerthaus reichen.

Wie Pecher bei diesen durchaus großen Namen, die ja eigene Einkaufsabteilungen haben, punktet? Pecher: „Sehr oft unterstützen wir die strategische Einkaufsabteilung, weil einfach

die personellen Ressourcen fehlen. Und wir haben ein Wissen über Marktpreise, das eine einzelne Abteilung nie haben kann.“

Sparen können aber nicht nur die Großen, sondern durchaus auch Klein- und Mittelbetriebe, wie Pecher anhand eines echten Kundenbeispiels vorrechnet: einen Tischlereibetrieb mit rund

GESCHÄFTSFÜHRER SIMON PECHER:

„Reinigung, Bewachung, Büromaterial etc.:
Im Schnitt sind zwischen 20 und 30 Prozent möglich.“

13 Millionen Euro Umsatz und 80 Mitarbeitern. Bei diesem Unternehmen beliefen sich die Gemeinkosten für Reinigung, Telefon, Büromaterial etc. vor der Optimierung durch Pecher & Partner auf rund 60.000 Euro. Die erzielte Einsparung betrug rund 15.000 Euro, also knapp 25 Prozent.

Kein Einzelfall, so Pecher: „Sehr oft sind es Positionen, auf die man gerne vergisst oder die für sich nicht so groß sind, dass man sich damit laufend beschäftigt.“ Sehr oft ist es aber auch, dass man vorhandene Kontakte oder auch mit der Lieferantenbeziehung verbundene eigene Aufträge nicht gefährden will. Pecher dazu: „Wir versuchen das so sensibel zu machen, dass kein Lieferant vergrämt wird.“ Und: „Zu 80 Prozent können Lieferantenbeziehungen gehalten werden, indem man dem Gegenüber transparent macht, wo der Marktpreis liegt.“

Chef kommt mit Angebot

Außerdem garantiert Pecher & Partner, das mit externen Spezialisten auf ein



Foto: Pecher & Partner

Team von zwölf Leuten kommt, jedem Kunden „Chefbetreuung“. Die Arbeit für einen Kunden startet mit einem sogenannten Expertentag, „wo wir ins Unternehmen kommen und eine Potenzialabschätzung vornehmen – kostenlos und unverbindlich“, so Pecher. Dem folgt dann das Angebot, das die ermittelten Einsparungen und eine vorgeschlagene Vorgehensweise beinhaltet.

50 Prozent Provision

Ganz gratis ist die Arbeit von Pecher & Partner dann aber doch nicht. Man arbeitet auf Erfolgsbasis und partizipiert an der erzielten Ersparnis über einen bestimmten Zeitraum. Üblich ist eine Provision von 50 Prozent fallend über einen Zeitraum von 18 Monaten. Beim erwähnten Tischlereibetrieb war das ein Honorar von 7.500 Euro im ersten Jahr und 3.250 Euro im zweiten Jahr. Aber, so Pecher: „Wir bringen unser Honorar selbst mit.“ Und: „300.000 Euro Einsparung heißen 300.000 Euro mehr Gewinn.“