



Praktisches

29. November 2016

Büroartikel-Beschaffung So gibt's mehr fürs Geld



Onlineshopping von Verbrauchsmaterialien verspricht weniger Aufwand und Kosten. Aber im Einkauf spielen auch Service und Vertragsdetails eine große Rolle. Oft ist der Bezug über Verbundgruppen oder vom Händler vor Ort immer noch die beste Wahl.

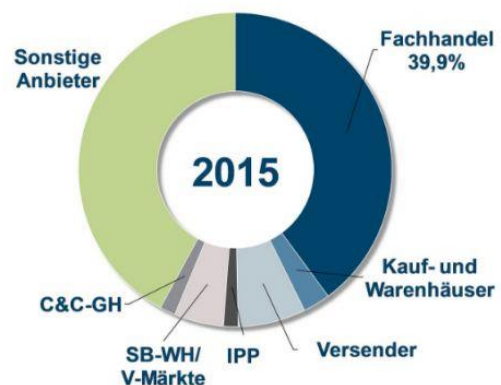
Vorsicht bei teuren IT-Anlagen

Büroartikel wie Papier, Stifte, Klammern oder auch das Firmengeschäftspapier sind oft bis zu 30 Prozent billiger online als vor Ort. Noch mehr sparen können Sie bei Papiertüchern, Handwaschseife oder Pflaster, hier liegt der Onlinepreis bis zu 60 Prozent unter dem im stationären Handel. Selbstzweck sind Kostensenkungen aber meist nicht, entscheidend ist das richtige Preis-Leistungs-Verhältnis. Rechner, Drucker oder Server etwa sollte man möglichst nicht via Internet, sondern beim Spezialisten vor Ort mit einem Leasing- und wartungsvertrag über drei Jahre ordern. Hier ist der Preis eher zweitrangig, wichtiger ist eine ständige Verfügbarkeit der EDV, vor allem, wenn man vollständig digitalisiert ist und ein Rechnerausfall einen Betriebsstillstand bedeuten würde.

Der E-Commerce-Markt boomt, stellte der Handelsverband Deutschland unlängst fest – auch wegen einer steigenden Zahl von gewerblichen Kunden, die sich attraktive Preise früher eher über Einkaufsverbund, Genossenschaft und spezielle Firmenkundenkarten im Großmarkt sicherten.

Allerdings sollte jeder Firmenchef gut überlegen, wie sehr er auf Onlinebeschaffung setzt. Dabei gilt es, nicht nur auf den Preis zu schauen. Unternehmer haben weniger Rechte als Verbraucher und können in teure Vertragsfallen tappen. Stichwort „Widerrufsrecht“: Verbraucher können online bestellte Ware ohne Angabe von Gründen innerhalb von 14 Tagen zurücksenden, Firmenkunden nicht. Manche Händler gewähren zwar ein sogenanntes Rücknahmerecht, um für Gewerbekunden attraktiv zu sein. Die Frist beträgt dann 14 bis 30 Tage. Im Unterschied zu Privatleuten können Unternehmer ein Produkt aber nicht auf Tauglichkeit und Gefallen prüfen. Sie dürfen die Ware nur einwandfrei und unbenutzt zurückgeben.

Grafik: PBS: Marktanteile der Vertriebswege 2015 in Prozent



Quelle: IFH Köln, 2016, Sonstige Anbieter = Direktvertrieb, Papiergroßhandel

Weniger Recht für Unternehmer

Lediglich bei Mängeln ist Firmenkunden eine Rücksendung der Ware ohne die entsprechende Klausel erlaubt, dann allerdings müssen sie sich beeilen. Unverzüglich nach Ablieferung durch den Verkäufer, so heißt es im Paragraf 377 Handelsgesetzbuch, müsse eine Lieferung untersucht, ein sofort erkennbarer Mangel beim Verkäufer gemeldet und eine Minderung des Preises oder Rückgabe verlangt werden. Konkret bedeutet das: Der Abnehmer muss äußerlich beschädigte Lieferungen sofort zurück- und auf Mängel binnen zwei bis drei Tagen hinweisen. Nur ein im Gebrauch entdecktes Problem kann noch in der Verjährungsfrist von zwei Jahren moniert werden. Für Firmenkunden allerdings dürfen Verkäufer diese Frist auf ein Jahr halbieren. Nur der genaue Blick in die AGB des Onlineshops kann also vor einer teuren Überraschung schützen.



Bei IT-Anlagen gibt es einen weiteren Trick: Die Risiken lassen sich hier minimieren, indem die Hard- und Software zusammen gekauft wird. In diesem Fall haftet der Lieferant dafür, dass die Anlage insgesamt funktioniert. Die in der Praxis häufige Schuldzuweisung zwischen Hardware- und Softwareanbieter funktioniert dann nicht.

Einkauf im Verbund geht immer

Wer sich weder mit rechtlichen und technischen Details noch mit Preisrecherchen im Internet beschäftigen will, sollte weiter auf den gemeinsamen Einkauf setzen. Spezielle Plattformen wenden sich an Mittelständler, die in verwandten Branchen operieren oder große Mengen ähnlicher Produkte benötigen. Über die EMV-Profi Systemzentrale GmbH & Co. KG im ostwestfälischen Lage etwa, führende Verbundgruppe für selbständige Unternehmer der Heimwerkerbranche, bündeln gut 360 Baubetriebe sowie Bau- und Gartenmärkte ihre Bestellungen. Der gemeinsame Einkauf samt Beratung beispielsweise zur Preisgestaltung und Werbung vor Ort durch die Zentrale verschafft ihnen günstigere Konditionen bei Produkten und Dienstleistungen sowie Know How für das Alltagsgeschäft.

Beratung gehört zum Konzept



Generell sind vor allem genossenschaftlich organisierte Einkaufs- und Kooperationsgemeinschaften sehr gefragt, die dem Mittelstandsverbund in Berlin angehören, früher als Zentralverband Gewerblicher Verbundgruppen (ZGV) bekannt. Die Gruppen sind in fast 50 Branchen aktiv, dazu zählen im Handel Rewe und Edeka, im Handwerk Bäko oder Dachdeckereinkauf sowie im Dienstleistungsbe- reich DATEV.

Die angeschlossenen Betriebe setzen 490 Milliarden Euro um. Kooperation bedeutet weit mehr als günstigen Einkauf. Heute ist Multichannel das Stichwort: Warenbezug, Präsentation, Gestaltung der Verkaufsräume und umfassende Beratung gehören zum gesamtheitlichen Konzept. Bei Bäko, der Verbundgruppe für Bäcker und Konditoren, gibt es neben Backmitteln den energieeffizienten Backofen, die passende Ladenausstattung sowie das richtige Reinigungsmittel. Auch bei den zunehmend strengeren Lebensmittelvorschriften hilft Bäko, indem sie informiert und Tipps zur Verwendung sowie Angabe der Inhaltsstoffe liefert. Zudem sind Verbundgruppen durch ihre besondere Konstruktion sehr interessant. Sie sind als Genossenschaft nicht an Gewinnmaximierung orientiert und schütten ihren Ertrag zu großen Teilen an die Mitglieder aus, die dadurch noch einmal profitieren.

Gute Konditionen aushandeln



Wer genau weiß, was er will, kann im Einkauf auch als Solist viel herausholen, wenn es Ihnen wichtig ist, orts- und regionalbezogen zu kaufen. Auch, da die Händler evtl. die jetzigen oder zukünftigen Kunden sind. Man positioniert sich im direkten Gespräch als verlässlicher Kunde und handelt gute Rahmenbedingungen aus. Die Erfahrungen sind positiv. Büromaterial wie Druckerkartuschen, Papier oder Stifte etwa liefert der Händler direkt in den Betrieb. Für die am häufigsten bestellten Artikel vereinbart man den Preis jährlich neu. Das lohnt sich auch finanziell: man zahlt z. B. fünf bis acht Prozent weniger als bei Onlinebestellungen.

In bestimmten Bereichen aber wird man – trotz theoretischer Einsparmöglichkeiten – nie das Risiko eingehen, dass etwas nicht klappt. Für die IT-Anlage mit drei PCs z. B. verlässt man sich auf einen Fachmann in der Nähe. Der spielt Updates auf, kümmert sich um den Server und ist bei Problemen innerhalb eines halben Tages im Betrieb.

Beschaffungsstrategie – Auf diese Besonderheiten sollten Sie beim Einkauf achten

■ Onlinehändler

eignen sich für viele Büroartikel oder Verbrauchsgüter und bieten sehr günstige Konditionen. Studieren Sie die AGB und achten Sie darauf, ob der Shop ein kosten- oder portofreies Rücksenderecht einräumt sowie ob die Gewährleistungsfrist zwei Jahre beträgt. Untersuchen Sie die Wer beim Eingang und geben Sie dem Zusteller beschädigte Teile wieder mit.

■ Lokale Einzelhändler

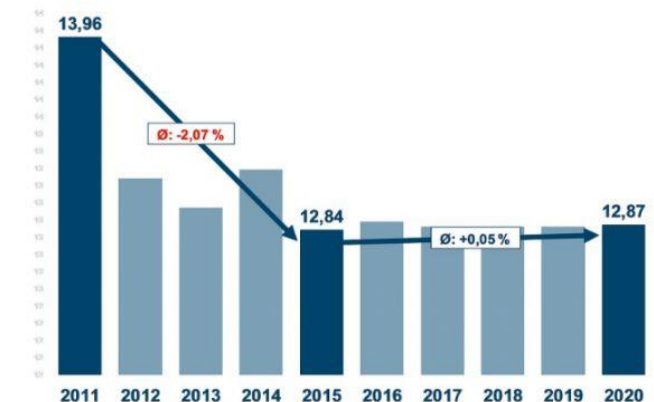
lassen bei den Konditionen mit sich reden, wenn das Gespräch gut vorbereitet ist. Wer Vergleichspreise recherchiert hat, kann Rahmenverträge zu ähnlich guten Konditionen wie bei Onlinehändlern abschließen. Sinnvoll ist der Einkauf vor Ort vor allem bei Produkten, die später Service und Wartung erfordern. Wer IT-Anlagen und Software zusammen beschafft, erhält oft eine bessere Gewährleistung als bei getrennter Bestellung.

■ Verbundgruppen

oder Einkaufsgenossenschaften bekommen wegen ihres hohen Ordervolumens bessere Konditionen als einzelne Kunden und geben diesen Preisvorteil größtenteils an ihre Mitglieder weiter. Außerdem können Genossenschaften ihre Mitglieder beim Einkauf gut beraten, weil sie Eigenheiten und Anforderungen der Branche bzw. des Unternehmens berücksichtigen. Mehr Informationen gibt es unter www.mittelstandsverbund.de.

Milliardenmarkt mit wenig Wachstum

Im vergangenen Jahr wurden mit PBS-Artikeln in Deutschland 12,8 Milliarden Euro umgesetzt. Allerdings sind die Gesamtaussichten doch eher trübe. Eine Studie geht davon aus, dass der Markt eher stagniert und bis zum Jahr 2020 durchschnittlich um 0,05 Prozent wachsen wird. Die Digitalisierung lässt grüßen, denn einige Warengruppen verloren gegenüber dem Vorjahr deutlich im zweistelligen Bereich. Aber wer hat im Zeitalter von Smartphones und digitalen Zeitplanern auch tatsächlich noch Bedarf an Tisch- und Wandkalendern? Übrigens entfallen fast 50 Prozent der Umsätze auf Papiere jeglicher Art. Gedruckt wird bekanntlich ja immer noch, trotz aller Utopien von papierlosen Büros.



Quelle: IFH Köln, 2016