

Einkauf - (Ein)blick hinter die Kulissen der Beschaffungsabteilungen

Früher oder später in Deiner [Beraterkarriere](#) wirst Du mit ihm in Kontakt treten: dem Einkauf. Höchstwahrscheinlich geht es dann um Dein [Beratungsangebot](#), im speziellen um dessen Preis. Verhandlungen mit dem Einkauf sind insbesondere bei großen Mittelständlern und Konzernen Gang und Gebe. Doch geht es dem Einkauf tatsächlich nur um die Kosten? Oder spielen andere Leistungskriterien wie Qualität, Verlässlichkeit, Flexibilität, etc. der Berater ebenfalls eine Rolle? Zeit für einen Perspektivenwechsel. Dazu habe ich mir das Buch [Einkauf*](#) von Matthias Grossmann geschnappt. Und habe nach drei Stunden Lektüre spannende Dinge erfahren können.

Was kann ich lernen?

Bereits der Einband von Matthias Grossmanns Buch [Einkauf*](#) suggeriert Dir Nutzen. Neben dem in blau gehaltenen Titel ‚Einkauf‘ prangen dort drei klare Kaufargumente für die Zielgruppe - „Kosten senken - Qualität sichern - Einsparpotenziale realisieren“. Okay, halten wir fest: Matthias Grossmann ist nicht nur ein Einkaufsexperte. Gleichzeitig versteht er es, (seine) Produkte zu verkaufen.

Zurück zum Thema: als Berater hast Du mit dem Einkauf in der Regel bei Preisverhandlungen Deiner [Beratungsangebote](#) zu tun. Ganz am Schluss, nachdem die Offerte fachlich genehmigt wurde, wandert diese bei großen Unternehmen zum Einkauf. Dieser hat dann die Aufgabe - bei unangetasteten fachlichen Nutzen - die Preise zu nach unten zu korrigieren. Bei klaren Produkten wie Schrauben, Laptops oder Autos funktioniert das. Die Eigenschaften bleiben unangetastet, der Preis sinkt. Doch beim Consulting? Anders als bei Produkten, handelt es sich bei Beratung um eine abstrakte Dienstleistungen, die selten 1:1 vergleichbar ist. Taugt das Buch von Matthias Grossmann auch für diesen Sonderfall eines [Wertangebots](#)?

Nach 50 Seiten Lektüre wirst Du feststellen: ja und nein. Ja, weil Du viel über die

Basiskonzepte des Einkaufes lernst. Global Sourcing, Partieller Preisvergleich, C-Teile-Management, Produktwertanalyse und E-Procurement sind nur einige der vielen Ansätze, die Dir Matthias Grossmann näherbringt. Und ja, weil Du etwas über das Wertesystem und die Motivation des Einkaufs erfährst. So sieht der Autor die Hauptaufgabe des Einkaufs in „*Produkte und Dienstleistungen in der geforderten Menge und Qualität zum richtigen Termin und optimalen Preis*

REDLINE | 170,40 € | eBook gebunden, 160 Seiten | MATTHIAS
GROSSMANN

EINKAUF



einzu kaufen.“. Auf der anderen Seite wieder nein. Grossmann geht nicht dediziert auf den Einkauf von Consulting Projektleistungen ein. Techniken wie Partieller Preisvergleich, Reduzierung der Teilevielfalt und Deproliferation – dem Zusammenfassen von Teilen innerhalb eines Produktes – funktionieren für Beratungsdienste kaum bis gar nicht. Auch die Sammlung der Verhandlungstechniken im zweiten Teil des Buches liest sich informativ, lässt sich aber nur eingeschränkt für die Verhandlung von preisgetriebenen Angebotsverhandlungen heranziehen. Gleiches gilt für den vorgeschlagenen Kontinuierlichen Verbesserungsprozess (KVP)-[Workshop](#). Oder ist Dir bekannt, dass (D)ein Kundenunternehmen bei (D)einer Beratung einen KVP-Arbeitstermin durchgeführt hat, um dann schließlich an der Preisschraube drehen zu dürfen? Falls ja, freue ich mich über Deinen Hinweis.

Wie liest sich das Buch?

Matthias Grossmann verpackt sein Buch [Einkauf](#)* in eine kleine Geschichte. Die Hauptrolle spielt ein Beschaffungs-Novizen der von einem erfahrenen Hasen durch das Thema Einkauf gelotst wird. Der Mehrwert dieser gradlinigen Geschichte hält sich in Grenzen. Ein Wortwechsel folgt dem anderen, der Chefeinkäufer plaudert aus dem Nähkästchen, sein Zögling lernt emsig die Basics. Bücher von Stefan Merath wie [Dein Wille geschehe:Führung für Unternehmer](#)* zeigen wie Story-Telling gut funktioniert. Der Autor hat hier noch

Potential.

Die Texte lesen sich flüssig und verständlich. Geht es im ersten Teil des Buches um die Struktur des Einkaufs und dessen Methoden und Modelle, widmet sich Matthias Grossmann im zweiten Teil der Lieferantenverhandlung. An mehreren Stellen im Buch blitzen die Lebenserfahrung und der Pragmatismus des Autors durch. Aus meiner Sicht gewinnt der Praxisratgeber dadurch, hebt sich positiv von einem akademischen 08/15 Lehrbuch über Beschaffungsmanagement ab.

Wer steckt hinter dem Werk?

Einkaufstrainer, Buchautor und Unternehmer – diese drei Hüte schmücken das Haupt vom Autor [Matthias Grossmann](#). Bevor er sich in den 1990er selbstständig machte, wirkte er als Einkäufer in der Automobilzulieferindustrie und im Handel. Mit seinem in Aschaffenburg ansässigen Unternehmen [MGS - Training und Beratung für den Einkauf](#) trainiert, coacht und berät er heute Kunden in den Disziplinen Einkauf, Preisverhandlung und Lieferantenmanagement.

Warum sollte gerade ich das Buch lesen?

Greife als Unternehmensberater zum Buch [Einkauf](#)^{*}, wenn Du Dich wie ich mit der anderen Seite am Preisverhandlungstisch beschäftigen möchtest. Die Lektüre ist kurzweilig und der zeitliche sowie finanzielle Investition lohnen. Gerade wenn Du noch kein Buch über Verhandlungstechniken gelesen hast, bietet Dir vor allem der zweite Teil viel Nützliches.

Erwarte von dem Praktikerleitfaden jedoch keine konkreten Hinweise zum Einkauf und Verhandlung von Consulting Leistungen. Matthias Grossmanns Fokus liegt auf dem Produkteinkauf. Dort kommt er her, dort besitzt er Wissen und Erfahrungen, dort will er helfen und Probleme lösen.

Ich bin mir auf jeden Fall sicher: dies war nicht mein letzter Exkurs in die Welt des Einkaufs. Matthias Grossmann hat bei mir einen Appetit angeregt, den ich mit weiteren Büchern über die Beschaffung stillen werde. Hoffentlich gehen diese stärker auf den Einkauf von Dienstleistungen und Wissensarbeiter ein.

Anfang 2018 ist [Einkauf: Kosten senken - Qualität sichern - Einsparpotenziale realisieren](#)^{*} in der inzwischen 7. Auflage als eBook oder Taschenbuch erhältlich. Für einen Einkaufspreis von knapp 20 Euro gehört die Basisliteratur der

Einkäufer Dir.