



Fünf Prozent. Nicht fünfzehn.

Warum die verbreitete Einsparungszahl der Beschaffungsbranche nicht überprüfbar ist, und wie Sie stattdessen rechnen sollten.

Wer sich mit Software für Ausschreibungen befasst, trifft schnell auf eine Größenordnung. Acht bis fünfzehn Prozent Einsparung auf die Einkaufspreise, je nach Quelle auch fünf bis fünfzehn. Die Zahl steht auf Anbieterseiten, in Fachbeiträgen und in Unterlagen von Einkaufsberatungen. Sie ist so verbreitet, dass sie in Gesprächen nicht mehr begründet, sondern nur noch genannt wird.

Wir haben im August 2026 acht öffentlich zugängliche Veröffentlichungen erfasst, die eine solche Angabe machen: zwei Einkaufsberatungen, vier Softwareanbieter, zwei Fachmedien. Das Ergebnis in einem Satz: Die Spanne ist zitierfähig, aber überprüfbar ist sie nicht.

Keine der acht Veröffentlichungen gibt an, gegen welchen Vergleichspreis gerechnet wurde. Keine nennt eine Stichprobengröße. Die am häufigsten wiederholte Einzelangabe, acht Prozent durchschnittliche Einsparung, wird einem großen Benchmarkinghaus zugeschrieben, ohne Jahr und ohne Fundstelle. Eine gezielte Suche nach der zugrunde liegenden Veröffentlichung führte zu keinem Primärdokument. Auffindbar ist die Zuschreibung, nicht die Untersuchung. Über alle acht Quellen hinweg liegen die genannten Werte zwischen zwei und sechzig Prozent, also um den Faktor dreißig auseinander. [siehe Kapitel 1, 2.1 im White-Paper]

Warum das kein Formfehler ist

Eine Einsparung ist eine Differenz. Sie setzt einen Preis voraus, gegen den gerechnet wird. Welcher Preis das ist, verändert das Ergebnis nicht um Nachkommastellen.

Eine Einsparung ist eine Differenz. Sie setzt einen Preis voraus, gegen den gerechnet wird.

Ein Beispiel mit konstruierten, aber praxisnahen Werten. Eine Verbundgruppe schreibt Arbeitshandschuhe für ihre Mitglieder aus. Der bisherige Rahmenvertrag hat ein Jahresvolumen von 400.000 Euro. Fünf Lieferanten geben ein Angebot ab. Das günstigste Erstangebot liegt bei 440.000 Euro, der Mittelwert aller Angebote bei 480.000 Euro, das teuerste bei 560.000 Euro. Nach der Verhandlung erhält der günstigste Bieter den Zuschlag zu 372.000 Euro.

Vergleichsbasis	Betrag	Ausgewiesene Einsparung
bisheriger Rahmenvertrag	400.000 €	7,0 %
Erstangebot des Zuschlagsempfängers	440.000 €	15,5 %
Mittelwert aller Angebote	480.000 €	22,5 %
teuerstes Angebot	560.000 €	33,6 %



Alle vier Werte sind rechnerisch korrekt und lassen sich in einem Bericht ausweisen. Sie beschreiben denselben Vorgang.

Wirtschaftlich relevant ist nur der erste. Die 28.000 Euro Differenz zum bisherigen Rahmenvertrag verändern das Ergebnis des kommenden Geschäftsjahres. Die 188.000 Euro Differenz zum teuersten Angebot verändern es nicht, weil dieser Preis zu keinem Zeitpunkt zur Zahlung angestanden hätte. [siehe Kapitel 2.2 im White-Paper]

Eine Prozentangabe ohne Vergleichsbasis ist damit nicht nur unvollständig. Sie ist ohne Aussagegehalt.

Wie man stattdessen rechnet

Wenn die verbreitete Zahl nicht überprüfbar ist, bleiben zwei Möglichkeiten. Man kann sie weiter zitieren, oder man rechnet ohne sie.

Wir rechnen ohne sie und setzen **fünf Prozent** an, offengelegt als Annahme und unterhalb aller erfassten Angaben. Bezogen wird die Rechnung auf den indirekt beschaffbaren Bedarf, also inklusive Energie sowie bezogene Dienstleistungen und Beratungen. Die beiden Eingangsgrößen, Umsatzrendite und Kostenstruktur mittelständischer Unternehmen, stammen aus dem KfW-Mittelstandspanel 2025, einer frei zugänglichen und anbieterunabhängigen Quelle.

Das Ergebnis ist deutlicher, als die Ausgangsfrage erwarten lässt. Fünf Prozent Preisreduktion auf diesen Teil der Kosten verbessern das Ergebnis vor Steuern:

Branchengruppe	Umsatzrendite	Ergebnisverbesserung
Handel	3,8 %	+21,5 %
Verarbeitendes Gewerbe	5,2 %	+13,7 %
Baugewerbe	8,4 %	+9,3 %
Mittelstand gesamt	7,0 %	+12,6 %

Der Zusammenhang ist einsichtig, sobald man ihn ausspricht. Je dünner die Marge, desto größer die relative Wirkung derselben absoluten Einsparung. Der Handel ist die Branche mit der dünnsten Marge. [siehe Kapitel 5.5 im White-Paper]



Aussagekräftiger ist die Umkehrung der Rechnung. Wie klein darf die Preisreduktion sein, damit sich das Jahresergebnis um fünf Prozent verbessert?

Bezogen auf die Umsatzrenditen der einzelnen Branchen ergibt sich folgendes Bild:

			
Handel	Verarbeitendes Gewerbe	Mittelstand (gesamt)	Baugewerbe
1,2 %	1,8 %	2,0 %	2,7 %

Ein Handelsunternehmen benötigt rund 1,2 Prozent. Das liegt innerhalb der Schwankungsbreite eines einzelnen Angebots. Ob die Branche acht oder fünfzehn Prozent verspricht, ist für diese Wirkung nachrangig. [Kap. 5.6]

Für Verbundgruppen: Bündelung erzeugt überhaupt erst einen Markt

Der Bundesverband Kooperierender Mittelstand vertritt nach eigenen Angaben rund 250 Verbundgruppen mit etwa 200.000 angeschlossenen Unternehmen, zusammen mehr als 513 Milliarden Euro Umsatz.

Für die Frage, ob genug Volumen zusammenkommt, ist die Gesamtsumme nicht die richtige Größe. Ausgeschrieben wird eine Warengruppe, nicht ein Gesamtvolumen. Rechnet man den indirekt beschaffbaren Bedarf eines Handelsunternehmens auf fünfzehn bündelbare Warengruppen:

	Volumen je Warengruppe/ Jahr
Ein Anschlusshaus mit 5 Mio. € Umsatz allein	rund 55.000 €
20 Anschlusshäuser gemeinsam	rund 1,1 Mio. €
50 Anschlusshäuser gemeinsam	rund 2,7 Mio. €



„Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele.“

Friedrich Wilhelm Raiffeisen
(1818 - 1888)

Ein Auftrag über 55.000 Euro im Jahr rechtfertigt für keinen der Beteiligten den Aufwand eines strukturierten Verfahrens. Der Einkäufer verlängert den bestehenden Vertrag, und der Anbieter kalkuliert sein Angebot entsprechend nachlässig oder gibt gar keines ab. Bei über einer Million Euro verhält sich derselbe Anbieter anders.

Die Bündelung erzeugt in dieser Warengruppe also nicht nur einen besseren Preis. Sie erzeugt überhaupt erst einen Markt. [siehe Kapitel 6.3 im White-Paper]

Wann es sich nicht lohnt

Ein Papier, das für jeden Fall eine Lösung anbietet, hilft keinem Fall. Fünf Konstellationen, in denen die Rechnung nicht aufgeht:

1. **Das bündelbare Volumen ist zu klein.** Als Orientierung sollte es beim Fünfundzwanzig- bis Siebenundsechzigfachen der jährlichen Gesamtkosten des Werkzeugs liegen, je nach Annahmenlage.
2. **Die heutige Ausschreibungsquote ist bereits hoch.** Wer achtzig Prozent seines Volumens strukturiert vergibt, hat wenig Neuvolumen zu heben.
3. **Der Bedarf ist komplex und ändert sich häufig.** Hier ist die Verhandlung dem Wettbewerbsverfahren nachweislich überlegen.
4. **Der Anbieterkreis ist eng.** Bei zwei oder drei möglichen Anbietern greifen die beschriebenen Wirkungswege nur eingeschränkt.
5. **Die Teilnahme lässt sich organisatorisch nicht herstellen.** Eine rechnerisch tragfähige Bündelung, an der niemand teilnimmt, ist keine.

Der zweite Punkt läuft dem Verkaufsinteresse jedes Anbieters zuwider und bleibt trotzdem stehen. Eine Organisation mit hoher Ausschreibungsquote und geübtem Einkauf ist der schwierigste Fall für eine Wirtschaftlichkeitsrechnung, nicht der leichteste. [siehe Kapitel 8 im White-Paper]



Drei Fragen, die Sie jeder Einsparungsangabe stellen sollten



1. Gegen welchen Preis wurde gerechnet, und hat dieser Preis zu irgendeinem Zeitpunkt zur Zahlung angestanden?
2. Wie viele Projekte liegen der Angabe zugrunde, und wie viele davon stammen aus einer vergleichbaren Branche und Größenklasse?
3. Wurde die Angabe außerhalb des Einkaufs bestätigt, insbesondere durch das Controlling?

Bei keiner der acht untersuchten Angaben lässt sich eine dieser Fragen aus der Veröffentlichung selbst beantworten. (siehe Kapitel 2.7 im White-Paper)

In eigener Sache

Herausgeber dieser Untersuchung ist die cusoso GmbH, ein Anbieter von Software für Ausschreibungen und Vergabeverfahren. Wir verkaufen die Art von Werkzeug, deren Wirkung hier untersucht wird.

Vier Festlegungen begrenzen diesen Interessenkonflikt. Es sind keine eigenen Projekt- oder Plattformdaten eingeflossen. Jede Kennzahl stammt aus einer anbieterunabhängigen, frei zugänglichen Quelle. Die verwendete Annahme von fünf Prozent liegt unterhalb aller erfassten Branchenangaben. Und unsere eigene Angabe steht als neunter Eintrag in derselben Übersicht, in der die acht untersuchten Fundstellen stehen.

Die vollständige Untersuchung umfasst neun Kapitel und einen Anhang, in dem sämtliche Annahmen mit ihrer Wirkung, alle Rechenwege, die neun Fundstellen im Wortlaut und eine Aufstellung dessen stehen, was wir verworfen haben und warum. Sie ist so angelegt, dass sich jede Zahl nachrechnen und mit anderen Annahmen wiederholen lässt.

White Paper anfordern

Herausgeber:

cusoso GmbH | Leopoldstraße 31 | 80802 München | <https://cusoso.com> | contact@cusoso.com