

Preispiraten sind am Start

Neue Einkaufsgemeinschaft Sellcon / Kein Mitgliedsbeitrag / Finanzierung über Lieferanten

KASSEL. Drei gestandene Gastronomen engagieren sich für ihre Branche: Mit der Sellcon Einkaufsgemeinschaft für Gastronomie und Großverbraucher wollen sie die Preise der Lieferanten verhandeln. Geschäftsführer Klaus Pauksch ist sicher, dass noch einiges geht – zur Entlastung der Betriebe.

„In Zeiten von Rezession und Preisanstieg spürt jeder Betrieb und Gastronom den harten Wettbewerb. Dieser macht es notwendig, schon im Einkauf die besten Preise zu erzielen“, sagt Pauksch. Seit mehr als 25 Jahren ist er in der Branche tätig. Früher hat er neun Objekte betreut, heute führt er

noch drei in Göttingen, Gießen und Kassel. „Meine Erfahrungen haben gezeigt, dass sich die Einkaufspreise erheblich senken lassen, wenn ich ein größeres Volumen abnehme. Genau diese Idee steckt hinter Sellcon, die wir im Oktober 2008 gegründet haben“, erzählt er. Mit seiner Frau Jutta und Geschäftspartnerin Iris Heußner ist er seitdem dabei, die Einkaufsgemeinschaft zu vergrößern. Zurzeit zählt sie 62 Mitglieder, noch beschränkt auf Hessen und Niedersachsen.

Von Sellcon erhoffen sich vor allem Kleinst- und Kleinbetriebe, ihre Einkaufspreise auf ein Niveau zu senken,

das sonst nur Großunternehmen oder Franchisebetrieben vorbehalten ist. Verzichten müssen sie auf nichts: Die Sellcon hält nahezu das komplette Lebensmittelsortiment und eine breite Auswahl an Non-Food-Artikeln bereit. Rund 2800 Artikel sind gelistet. Darunter Kassensysteme, Kücheneinrichtungen, Kaffeemaschinen oder Innen- und Außenbestuhlungsartikel.

Die kostenlose Mitgliedschaft spricht zweifellos für die neue Einkaufsgemeinschaft. Sellcon finanziert sich ohne Eintrittsgelder und ausschließlich über die Lieferanten. „Wir arbeiten momentan noch mit Fremdmitteln. Das ändert sich, sobald unser Einkaufsvolumen steigt. Dann werden wir einen geringen Prozentsatz vereinbaren“, sagt Pauksch. Der Gastronom spüre davon aber nichts und werde auf jeden Fall Geld sparen. Pauksch ist sich sicher, dass die Spannen noch gesenkt werden können. „Wir verhandeln viele Artikel, die noch zu teuer sind. Gleichzeitig spart jedes Mitglied sofort über die bereits gelisteten Artikel bis zu 20 Prozent ein“, sagt Iris Heußner. Auffallen wird es dem Gastronomen gleich an der Kasse, da er seine Einkäufe weiterhin selbst tätigt. Die Lieferanten erhalten alte Kunden zurück und sparen Kosten für ihren Außendienst. *Silke Liebig-Braunholz*



Der Preis ist heiß: (von links) Iris Heußner, Jutta und Klaus Pauksch wollen die Einkaufspreise für Gastronomen senken

Foto: Silke Liebig-Braunholz

► www.sellcon.de