

PRESSEMELDUNG:

„HOHE ZUFRIEDENHEIT MIT DEM S&F-EINKAUFSPORTAL“

Das internetbasierte S&F-Einkaufsportal zählt mit rd. 300 Mitgliedshäusern und Verbänden zu den führenden Einkaufsgemeinschaften für Food- und Non Food-Produkte in Deutschland. Sämtliche Verpflegungsverantwortliche der betreuten Einkaufskunden wurden nun zu ihrer Zufriedenheit mit dem Einkaufsdienstleister befragt.

Die aktuellen Preisbewegungen am Lebensmittelmarkt verdeutlichen vor allem eines: Der Food-Einkauf wird Verpflegungsverantwortliche immer komplexer, undurchschaubarer und damit schwerer zu steuern. Häufig fehlt in der Praxis nicht nur die Zeit, sondern auch der „Durchblick“, um eingehende Preiserhöhungsschreiben der Lieferanten umfassend bewerten und angemessen reagieren zu können. Die passende Lösung bieten hier externe Einkaufsdienstleister, die nicht nur eine deutliche Verbesserung der Einkaufskonditionen versprechen, sondern auch und zunehmend zum Prozesspartner werden, indem sie z.B. weitreichende EDV-Systemlösungen mit einer tiefen Integration in benutzerseitige Steuerungssysteme wie SAP anbieten.

Doch halten die Einkaufsdienstleister auch das, was sie versprechen? S&F-Consulting hat nun das Ergebnis einer umfassenden Kundenbefragung vorgelegt, bei der mehr als 200 Verpflegungsverantwortliche der betreuten Einkaufskunden befragt wurden. Die abgefragten Bewertungskriterien beziehen sowohl wirtschaftliche Erwartungen als auch Fragestellungen zum internetbasierten S&F-Einkaufssystem mit ein, die zugleich die Anforderungen an einen externen Einkaufsdienstleister 1:1 abbilden.

Das Ergebnis der Befragung:

82% beurteilen das S&F-Einkaufsportal insgesamt mit „sehr gut“ oder „gut“.



Auch im Detail zeigen sich die Stärken des S&F-Einkaufsportals sowohl auf der Systemseite als auch in der Betriebswirtschaftlichkeit der eigentlichen Einkaufsdienstleistung, die sich u.a. in folgenden Fragestellungen widerspiegelt:



A) EDV-System:

- **Benutzerfreundlichkeit des S&F-Einkaufssystems:**
80% „sehr gut“ oder „gut“
- **Datenqualität und Systembereitschaft:**
80% „sehr gut“ oder „gut“
- **Prozessvorteile (z.B. Bestellwesen, Controlling):**
82% „sehr gut“ oder „gut“
- **Systemnutzung:**
93% nutzen das S&F-Einkaufssystem regelmäßig für ihre Bestellungen („nie“: 7%).
- **Service und Unterstützung:**
97% bewerten den Service und die Unterstützung bei Problemen im S&F-Einkaufsportale als „sehr gut“ oder „gut“.

B) S&F-Einkaufsmanagement:

- 94% sind mit der **Abbildung der eigenen Einkaufsphilosophie** im S&F-Einkaufsportale „sehr zufrieden“ oder „zufrieden“.
- 90% bewerten die für sie aufgestellte **Lieferantenbreite** als „sehr gut“ oder „gut“.
- 91% bewerten das **Lieferantenmanagement** der S&F-Consulting mit „sehr gut“ oder „gut“.
- 82% bewerten das sonstige **Einkaufsmanagement** der S&F-Consulting als „sehr gut“ oder „gut“
- 83% bewerten die ausgehandelten **Preiskonditionen** mit „sehr gut“ oder „gut“.

„Insgesamt ein sehr gutes Ergebnis!“ sagt Oliver Schrock, verantwortlicher Geschäftsbereichsleiter und Handlungsbevollmächtigter für das S&F-Einkaufsportale. Die Auswertung zeige aber auch, dass es längst nicht mehr ausreiche, sich als Einkaufsverbund ausschließlich auf die Vereinbarung der Einkaufskonditionen zu beschränken. „Es geht um den Zusatznutzen für den Kunden. Einkaufsverbünde sind mittlerweile Standard geworden in der Gemeinschaftsverpflegung. Aber am wichtigsten ist es, sich als ganzheitlichen Dienstleister für die Einrichtung zu begreifen, gewissermaßen als ´verlängerten Arm´ für den Einkauf.“ Hierzu gehöre z.B. die kundenindividuelle Abstimmung der Einkaufsphilosophie mit dem Kunden, d.h. welche regionalen Lieferanten sollen berücksichtigt werden? Soll eine One Hand- oder duale Strategie verfolgt werden? Welche EDV-Systemanbindungen z.B. an SAP oder Controlling-Plattformen wie „Qlik View“ sind erforderlich, um einen ganzheitlichen Prozessnutzen zu erreichen?



Aus Küchenleitersicht ist es darüber hinaus wichtig, die tägliche Küchenpraxis nicht aus dem Auge zu verlieren und praktische Anforderungen wie z.B. die kommende Deklarationspflicht für Allergene auf dem Speiseplan in der Art zu berücksichtigen, dass diese auch für den „Praktiker“ problemlos umsetzbar sind.

Essentiell ist aus der Sicht von Oliver Schrock zudem die transparente Durchführung und Auswertung von Ausschreibungen in enger Abstimmung mit dem Kunden. „Der Kunde verlangt hier natürlich eine maximale Preistransparenz, denn gerade der Einkauf basiert auf Vertrauen.“ Dazu gehöre auch die regelmäßige Erstellung von Marktpreisberichten, die z.B. im Abgleich mit dem Statistischen Bundesamt für den S&F-Einkaufskunden erfolgt. „Dadurch erhält der Kunde eine maximale Preissicherheit.“

Doch wie sieht es mit der Finanzierung solcher Einkaufsportale wirklich aus? Streicht sich der Einkaufsdienstleister hier nicht zusätzliche Kosten beim Lieferanten ein, die ansonsten dem Kunden zu Gute gekommen wären? „Wir weisen dem Einkaufskunden in Form von Sachstandsberichten bereits zur Einführung des Einkaufsportals die konkret zu erwartenden Einsparungen detailliert nach. Hierzu verpflichten wir uns vertraglich, so dass dem Kunden kein Risiko entsteht. Da die Finanzierung des Einkaufsportals ausschließlich über die angeschlossenen Lieferanten erfolgt, entstehen dem Kunden keine weiteren Kosten. Wichtig ist nur, dass die Finanzierungsregelungen gegenüber dem Kunden und den Lieferanten transparent gehalten werden. Dies ist leider nicht überall der Fall. Wir schließen keine versteckten Lieferantenvereinbarungen ´unter dem Tisch´ ab, von denen der Kunde keine Kenntnis hat. Bei uns herrscht maximale Transparenz.“

Fazit: Das Ergebnis der Kundenbefragung räumt somit mit vielen Vorurteilen gegenüber externen Einkaufsdienstleistern auf. Die Einkaufskonditionen und Beschaffungsprozesse der befragten Einkaufskunden wurden nachweislich verbessert. Gleichzeitig wird jedoch auch die Abbildung der eigenen Einkaufsphilosophie im S&F-Einkaufsportale sehr positiv bewertet. Diese Verknüpfung der individuellen Anforderungen bei gleichzeitiger Kosten- und Prozessverbesserung macht den Unterschied. Getreu dem Motto: **„Erfolgreich einkaufen mit System!“**

Lippstadt/Pfaffenhofen, den 16.09.2014

Gez. Oliver Schrock

Geschäftsbereichsleiter und Handlungsbevollmächtigter S&F-Buy / S&F-Sale