

Perfektes Product-Placement

Im Alltag kommt dem Einkaufsmanagement und der Warenwirtschaft eine strategische Schlüsselrolle zu. Um diesen Zeitaufwand zu minimieren, setzt die St. Augustinus Gruppe Neuss auf eine Einkaufsgemeinschaft mit Mehrwert.

Das richtige Produkt zum akzeptablen Preis zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu haben – das ist die Kernaufgabe eines guten Einkaufsmanagements. Allerdings bringt das viel zeitlichen und fachlichen Aufwand mit sich. Da die Verantwortlichen in den Küchen häufig mit wesentlichen Aufgaben wie Kochen oder dem Personalmanagement zu tun haben und dadurch stark ausgelastet sind, bleibt eine konsequente Nutzung von Warenwirtschaft und Einkaufsmanagement häufig auf der Strecke. Diese Beobachtung machen die Berater der S&F-Gruppe immer wieder im Praxiseinsatz: „Ein Großteil der Betriebe kauft schon jahrelang bei denselben Lieferanten ein. Preisvergleiche und die Beobachtung der Marktentwicklungen finden wenig bis gar nicht statt. Dazu kommt, dass Produkte und/oder Sortimente nicht definiert sind“, stellt Florian Lorenz, Einkaufsmanager bei der S&F-Gruppe, in der Praxis häufig fest. Das führe zum sogenannten Maverick-Buying (wildes Einkaufen).

Die Folge: Eine Bewertung des Einkaufs mit belastbaren Kennzahlen, um Einspar- und Prozesspotenziale zu identifizieren, ist nur mit sehr großem Aufwand möglich.

Wahllose Auswahl

Das wilde Einkaufen verleitet den einen oder anderen Küchenverantwortlichen dazu, z. B. vier verschiedene Produkte eines Typs zu kaufen – wie von S&F erlebt. So etwas passiert, wenn alte Prozesse übernommen, Lieferanten nicht hinterfragt und Artikel nicht definiert werden. So geht bares Geld verloren. Zusätzlich wird nur sehr selten ein Tool verwendet, um den Einkauf zu strukturieren. „Meist finden wir in den GV-Betrieben, wenn überhaupt, nur das Online-Bestellportal des jeweiligen Hauptlieferanten“, berichtet er.

Das bedeutet aber wiederum, dass weitere Lieferanten, z. B.

BEST PRACTICE Servicegesellschaft der St. Augustinus Gruppe, Neuss

Ausgangssituation: Dezentraler Einkauf der einzelnen Küchen
Ziele, die durch die Einkaufsgemeinschaft erreicht werden sollen:

- Der Einkauf von sieben Seniorenheimen (ca. 750 Bewohner in stationärer und ambulanter Pflege) und fünf Krankenhausstandorten (über 650.000 BKT pro Jahr zzgl. Essen für Mitarbeiter, Besucher und Events) soll zentralisiert werden.
- Dennoch sollen die benötigte Flexibilität und Individualität der einzelnen Küchen so wenig wie möglich eingeschränkt werden.
- Parallel soll der Einkaufsprozess für die Zentrale sowie die Küchen bei gleichzeitig verbessertem Controlling vereinfacht werden.

Voraussetzungen für die Wahl der Einkaufsgemeinschaft:

- Das Preisgefüge soll verbessert werden.
- Frei wählbare Lieferantenstruktur, Einbeziehung auch kleiner örtlicher Lieferanten
- Bereitstellung eines umfassenden EDV-Einkaufs- und Warenwirtschaftssystems inkl. Rezeptverwaltung und Speiseplanung
- Nachgelagerte Einkaufsdienstleistungen, z. B. in Form von Marktberichten, einem begleitenden Ausschreibungsmanagement und Mitarbeiterschulungen (Letzteres, um durch die Umstellung die Unsicherheit bei den Mitarbeitern zu nehmen)

für Obst und Gemüse oder der regionale Bäcker, nicht auf das System aufgeschaltet werden können oder dies nur mit immensem händischen Aufwand und Datenpflege möglich ist.

Wie bringen GV-Verantwortliche den Einkauf – als Schlüsselrolle für Wirtschaftlichkeit in ihren Betrieben – also mit den vorhandenen Rahmenbedingungen in Einklang?

Zentraler Einkauf mit Plus

Die Servicegesellschaft der St. Augustinus Gruppe in Neuss, die sieben Seniorenheime und fünf Krankenhäuser betreibt, hat sich vor zwei Jahren dazu entschieden, den Einkauf ihrer Häuser zu zentralisieren, um diesen Prozess insgesamt zu vereinfachen und dabei besser zu strukturieren. Die Wahl des Trägers ist dabei auf das Einkaufsmanagement von S&F gefallen. Funktionen, wie das automatische Anzeigen von Allergenen, Zusatzstoffen usw., sind heute selbstverständlich. Die verschiedenen Softwareprogramme im Einkauf unterscheiden sich größtenteils nur noch in Details und in der Benutzeroberfläche – so die Erfahrung von Marko Anderson, Abteilungsleitung Speisenversorgung & Gastronomie der St. Augustinus Gruppe. Bei der Entscheidungsfindung seien vielmehr Schnittstellen zu der bereits bestehenden Krankenhaussoftware in den eigenen Häusern relevant gewesen. Wichtige Kriterien bei der Auswahl waren ebenso die nachgelagerten Einkaufsprozesse, z. B. Marktanalysen, Lieferantensuche oder Preisvergleiche, die – wie Marko Anderson einräumt – die St. Augustinus Gruppe nur mit hohem Aufwand leisten könnte.

„Wir brauchten einen Partner, bei dem wir nicht eine weitere Nummer sind – diesen haben wir in der S&F-Gruppe gefunden“, freut sich Marko Anderson. „Die direkte Kommunikation mit den Lieferanten bleibt in unserer Hand; S&F unterstützt uns im Hintergrund mit verschiedenen Dienstleistungen. Dadurch sind wir sicher, dass unser Einkauf immer marktorientiert ist“, erklärt der Abteilungsleiter Speisenversorgung & Gastronomie. Zudem ist er überzeugt, dass die Schulungen von S&F geholfen haben, die Mitarbeiter von Anfang an mitzunehmen und Ängste abzubauen.

Auf Betrieb zugeschnitten

Das Beispiel der St. Augustinus Gruppe in Neuss (s. Kasten I.) zeigt: Bei einer Einkaufsgemeinschaft kommt es längst nicht nur auf eine positive Preisentwicklung an; die dahinterstehenden Dienstleistungen und das begleitende Einkaufsmanagement sind dabei der eigentliche Trumpf, der ausgespielt wird.

Vor der Einführung der neuen Software und einer eventuellen Umstellung der Lieferanten ist es daher sinnvoll, zuerst das Kernsortiment unter Berücksichtigung der individuellen Einkaufsphilosophie zu analysieren und auszuwerten.

Auch ein Kriterienkatalog für bestehende und zukünftige Lieferanten ist häufig empfehlenswert. Auf Basis der Ergebnisse werden dann die potenziell geeigneten Lieferanten über die folgende Ausschreibung benachrichtigt. „Bei der Auswertung der Angebote kommt es vor allem darauf an, nur identische Produkte zu vergleichen und zu bewerten“, erklärt Florian Lorenz.

Die Wahl der Software leitet sich aus den betriebsspezifischen

ZUSAMMENGEFASST

WORAUF BEI DER WAHL DES EINKAUFSDIENSTLEISTERS ZU ACHTEN IST:

1. Kundenindividuelle Abbildung der Einkaufsphilosophie
2. Berücksichtigung der Folgekosten, z. B. Rechnungsbearbeitung
3. Integration der Liefermodalitäten in den eigenen Betriebsablauf
4. Berücksichtigung regionaler Lieferanten, kein Lieferantenzwang
5. Hohe Benutzerfreundlichkeit (v. a. bei fehlenden EDV-Kenntnissen)
6. Transparenz der Vergütung – bester Lieferant für den Kunden?
7. Einwandfreie Datenübernahme und -bereitstellung
8. Individuelle Vereinbarung der Lieferbedingungen (z. B. Zahlungsziel, Logistik)
9. Artikelspezifikation muss der tatsächlich geforderten Qualität entsprechen
10. Begleitendes externes Controlling (Abgleich mit allgemeiner Marktentwicklung, z. B. Statistisches Bundesamt)

Anforderungen ab. Die S&F-Gruppe arbeitet in diesem Zuge mit den drei EDV-Partnern D.H. Coptec, Jb-x Solutions und Necta Deutschland zusammen, mit denen sie ein eigenes internetbasiertes Einkaufs- und Warenwirtschaftssystem im Markt vertreibt. Es enthält unter anderem die Möglichkeit von Preisvergleichen oder eine halbautomatische Inventur. Da das System vom Menschen bedient wird, sind eine umfassende Einarbeitung und der anschließende Support wichtig und sollten daher stets Teil einer Einkaufsdienstleistung sein.

Informationen unter: einkauf@sundf-gruppe.de oder www.sundf-gruppe.de

SOCAMEL
TECHNOLOGIES

DIE OPTIMALE LÖSUNG FÜR
IHRE SPEISENVERTEILUNG



Socamel Deutschland GmbH - Wittestraße 30 K - 13509 Berlin
Tel.: +49 30 43 57 25 24 - info@socamel.de

www.socamel-speisenverteilssysteme.de