



S&F-Gruppe

Modernes Verpflegungsmanagement

*EINKAUF-BERATUNG-PLANUNG-FÜHRUNGS-
KRÄFTEVERMITTLUNG-AUSSCHREIBUNGEN*

S&F - Strategischer Einkauf



00



EINKAUF

Aufgaben des
Einkaufs

*Der **Einkauf** ist einer der Bereiche,
der **Unternehmensziele** am stärksten unterstützen -
oder im schlimmsten Fall auch sabotieren - kann.*

00



EINKAUF

Aufgaben des Einkaufs

Kernaufgaben



Steuerungsaufgaben

Digitalisierung

Stammdatenmanagement

Tools | IT-Systeme



00



EINKAUF

Aufgaben des
Einkaufs

*Der **strategische Einkauf der S&F** macht die Beschaffung im Verpflegungsbereich zu einem Erfolgsfaktor und trägt dazu bei Ihre **Unternehmensziele** zu erreichen.*

AGENDA

01



ZIELE

Beschreibung primäre
& sekundäre Ziele

02



STRATEGIE

Plan zur Erreichung
der Ziele

03



LEISTUNG

Inhalt der
Leistungsmodule

04



LEISTUNG

Leistungsmodul
Erfassung

05



LEISTUNG

Leistungsmodul
Installation

06



LEISTUNG

Leistungsmodul
Regelbetrieb

07



TEAM

Ein leistungsstarkes
Team



ZIELE

Beschreibung primäre
& sekundäre Ziele

Primäre Ziele:

- Effizienzsteigerung des Wareneinsatzes (gesamtwirtschaftlich)
- Reduzierung des Zeitaufwands für die Beschaffung
- Sicherung einer fest definierten Qualität

Sekundäre Ziele:

- Durchsetzung der Unternehmensziele
- Risikominimierung in der Beschaffung
- Berücksichtigung aktueller Innovationen | Neuheiten



ZIELE

Beschreibung primäre
& sekundäre Ziele

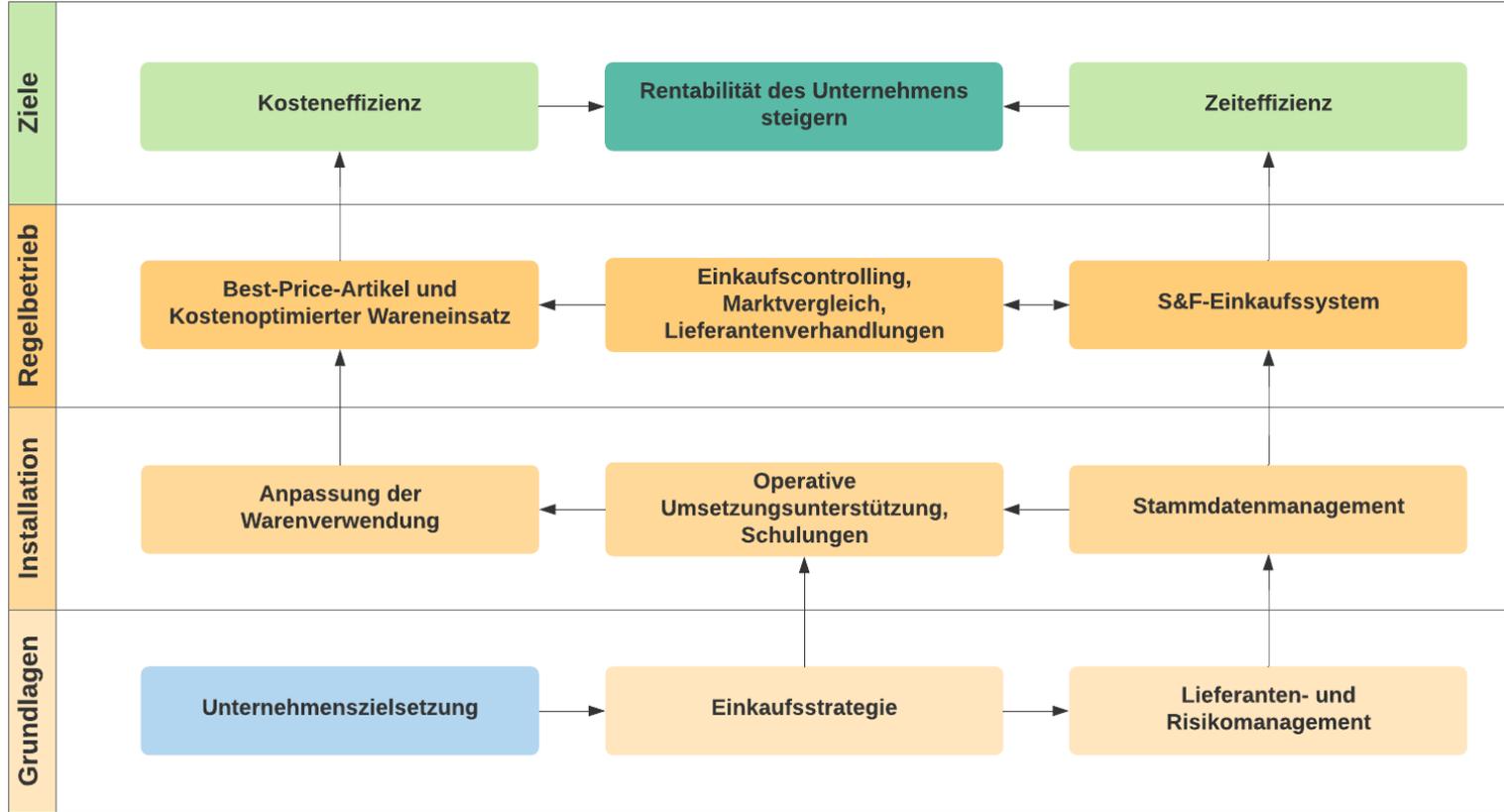
Intention:

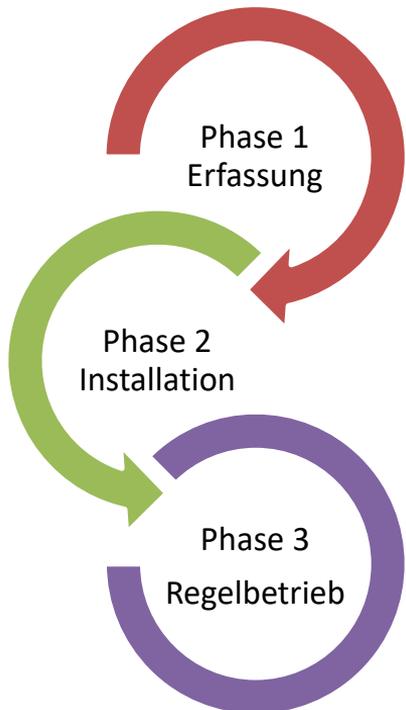
- Übernahme des strategischen Food- und Non-Food Einkaufs als Dienstleistung
- Umsetzung der Vorgaben der Geschäftsführung zur Einkaufspolitik
- Festlegung der Qualitäten und Vorfertigungsgrade der Waren
- Optimierung der Speisepläne
- Aufbau von Ordersätzen, automatisierten Bestelllisten und Produktvergleichslisten
- Schaffung von zeitlichen Freiräumen für die Betriebsleitung für primäre Tätigkeiten
- Aufbau eines Controlling-Moduls zur Steuerung



STRATEGIE

Plan zur Erreichung der Ziele





Leistungsmodule:

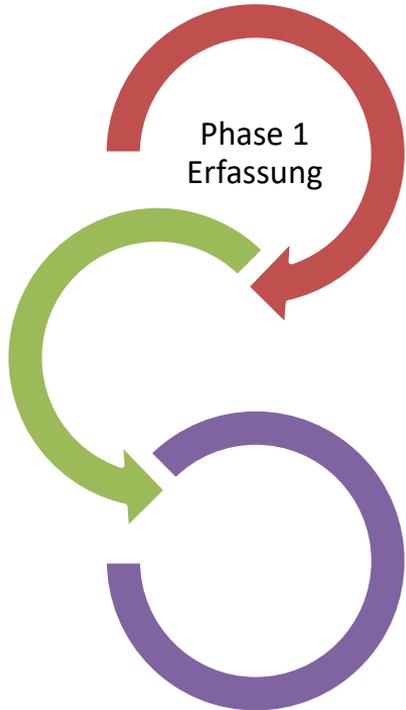
Erfassung der Erwartungen und Anforderungen an das neue Beschaffungsmanagement von Seiten der Geschäftsführung

Installation:

Aufbau der notwendigen Strukturen zur Anwendung des neuen Beschaffungsmanagements durch die geplanten Nutzer

Regelbetrieb:

Schulung und Übergabe des Beschaffungsmanagements an die Nutzer
Durchführung regelmäßiger Controlling-Audits (Jährlich)



Erfassung der Erwartungen und Anforderungen der Geschäftsführung

Erfassung des geplanten Qualitäts-Niveaus (Qualität, Angebotsvielfalt, etc.)

Definition eines „realistischen“ Ziel-Wareneinsatzes

Definition der geeigneten Produktqualität

Neugestaltung der Lieferantenstruktur (Bestellbündelung, Lieferintervalle)

Neugestaltung des Bestellprozess (Berücksichtigung der Lagerkapazitäten, Qualitäts-Niveau und Personalstrukturen)

Operative Unterstützung in der Speiseplanung & Rezepturerstellung

Forecast des zukünftigen Wareneinsatzes



Aufbau & Implementierung des neuen Beschaffungsmanagements

Neugestaltung der Lieferantenstrukturen

Einpflegen | Import des Artikelstamms in das neue Einkaufssystem

Anpassung der Rezepturen und Speisepläne an das definierte Qualitätsniveau

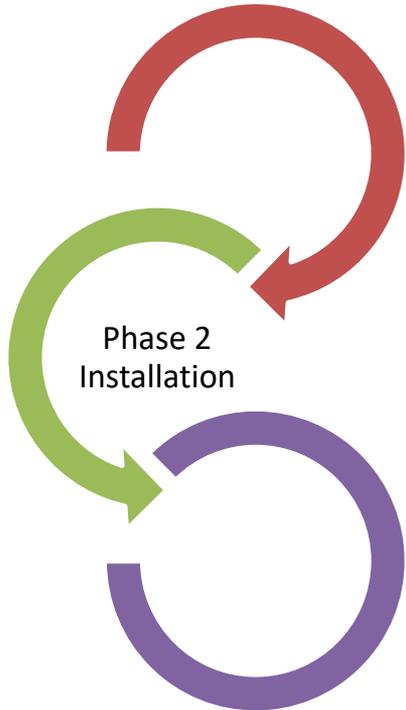
Erstellung fester Ordersätze für den zukünftigen operativen Wareneinkauf

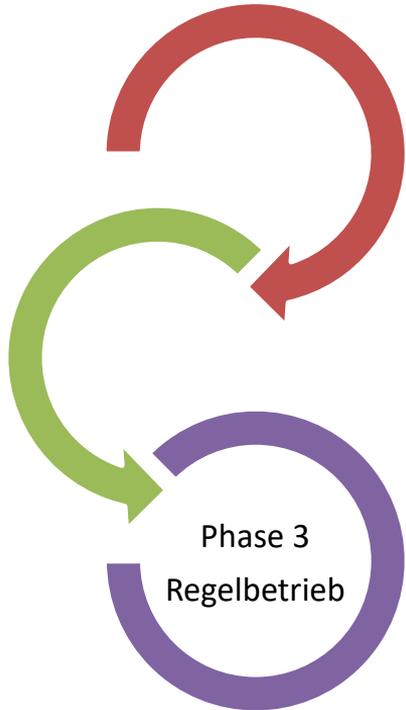
Erstellung von Bestelllisten und Warenvergleichsgruppen

Marktpreisabfrage ggf. Ausschreibung der Warenkörbe

Unterstützung bei der Erprobung neuer Produkte

Ggf. Verhandlung von Rahmenverträgen und Rückvergütungen



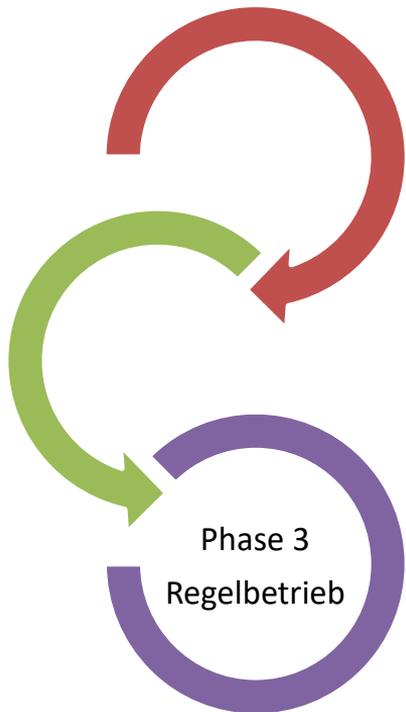


Übergabe | Freigabe des schlüsselfertigen Einkaufssystem an die Nutzergruppen

- Ergebnisse der Ausschreibungen
- Lieferantenbewertungsdokumente
- Odersätze und Bestelllisten
- Rezepturen und Speisepläne
- Produktvergleichsgruppen
- Etc.

Schulung aller Nutzer auf das Einkaufssystem und in den Abläufen

Sicherstellung des Supports bei Fragen



Marktpreisabfrage und Bereitstellung der Best-Price-Produkte in den Ordersätzen

Regelmäßiges Controlling und Reporting des Wareneinsatzes

Durchführung von Produzenten-Audits zur Qualitätssicherung

Durchführung von Lieferantengespräche

Regelmäßige Überprüfung (z.B. jährlich) der Lieferantenstruktur ggf. mit Neuausschreibung der Warenkörbe und bei Bedarf Neuverhandlung der Rahmenverträge und Rückvergütungen

Regelmäßige Anpassung und Nachjustierung der Produktauswahl



07



TEAM

Die Stärke liegt
im Ganzen



GB-Leitungen

Martin Meyer
Oliver Schrock



Beratung

Uwe Thiele
Marco Schulz



Einkauf

Kai Zitzmann
Sebastian Gülzau

07



KONTAKT

Die Stärke liegt
im Ganzen



S&F-Consulting Modernes Verpflegungsmanagement GmbH

info@sundf-gruppe.de

www.sundf-gruppe.de

Unternehmenssitz

Derbystraße 9
85276 Pfaffenhofen
08441 – 79793 0

Niederlassung

Mastholter Straße 230
59558 Lippstadt
02941-66048 0

Weitere Standorte

73226 Bissingen an der Teck

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



Vertrauen und Erfolg ist,...



... wenn alles zusammenpasst!