



Einkauf und Beschaffung

Was bieten
Einkaufsverbände?



Für die Umwelt:
Einkufen ohne Müll



Direkt vom Hof zu
den Großverbrauchern



Einkaufsverbände im Wandel

Ein großer diakonischer Träger der Altenhilfe hat 1993 einen in Deutschland heute führenden Einkaufsverbund gegründet – die „Altenhilfe Beratungs GmbH“. Vor über 20 Jahren war das ein innovativer Ansatz. Mit dem Motto „Zeit sparen, spart Kosten“ haben sich seit 2007 innerhalb von zehn Jahren die Kunden von 900 auf 4500 verfünffacht. Marc-Aurel Hopstock, Vertriebsleiter der „Altenhilfe Beratungs GmbH“, beschreibt, wie sich Einkaufsverbände entwickeln und verändert haben.

In der Entwicklung des Einkaufsverbundes zeichneten sich zwei Tendenzen ab: Auf der einen Seite gab es viele Einrichtungen, die sehr zeitintensiv und leidenschaftlich mit zahlreichen Lieferanten verhandelten. Der Einkauf war häufig kleinteilig organisiert. Es wurde bei vielen verschiedenen Lieferanten bezogen. Auf der anderen Seite gab es Einrichtungen, die bezahlten, was auf der Rechnung stand, und kauften, wo schon immer gekauft wurde. Die Markttransparenz war gering. In den ersten Jahren führten einfache Preisvergleiche zu großen Erfolgen. Die Datentransparenz war sowohl auf Lieferanten- wie auf Einkäuferseite schwach ausgeprägt.

Veränderte Rahmenbedingungen erfordern ein Umdenken

Nach Einführung der Pflegeversicherung nahm das Interesse an Einkaufsverbänden schnell zu. Die Einrichtungen waren gezwungen, deutlich mehr auf die Kosten zu achten als bisher. Plötzlich meldeten sich täglich Einrichtungen und signalisierten Interesse an einer Kooperation. Alles war auf den reinen Preis und die monetären Kosten ausgelegt. Heute liegt das Einsparpotenzial in Abhängigkeit vom Einkaufsverhalten des Kunden und der einzelnen Warengruppen, zwischen fünf und zehn Prozent. Bei kleineren Einrichtungen können es auch bis zu 20 Prozent sein. Wesentlich ist auch die Zeitersparnis.

Wie sieht die Zusammenarbeit in der Praxis aus?

Die Zusammenarbeit kann sich, je nach Einkaufsverbund, erheblich unterscheiden. Manche Anbieter verpflichten ihre Kunden vertraglich, zu festgelegten Laufzeiten, über ein geschlossenes System bei vorgegeben Lieferpartnern zu bestellen. Diese Möglichkeit schränkt die Bereiche natürlich von vorneherein ein, kann aber in Einzelfällen auch ein bewusstes Steuerungselement der zentralen Verwaltungen sein.

Das genaue Gegenstück zu diesem Konzept sind Verbände, die dem Kunden die Möglichkeit bieten, aus einem breiten Portfolio an Lieferpartnern den für Sie passenden Partner auszuwählen. Dabei müssen Sie nicht zwingend auf bisherige, regionale und strategisch wichtige Lieferpartner verzichten oder sich vertraglich binden.

Als Kunde nutzen Sie in diesem System Konditionen, die der Einkaufsverbund zusammen mit dem ausgewählten Lieferpartner teilweise auch speziell auf Ihren individuellen Kundenbedarf abstimmt.

Die Laufzeiten und Konditionen variieren hier abhängig von den Warengruppen: Neben den marktüblichen Laufzeiten von drei bis vier Monaten im Lebensmittelbereich geben Ihnen Vertragslaufzeiten von bis zu zwei Jahren bei Reinigungs- und Hygieneprodukten eine große Planungssicherheit.

Oberstes Ziel der Kooperation ist eine langfristige und auf Vertrauen basierende partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Kunde, Lieferpartner und Einkaufsverbund. Dabei sollten Ihre Anforderungen und Wünsche stets ernst genommen und bei der Beratung berücksichtigt werden.

Es ist wichtig, dass Ihnen immer ein Ansprechpartner vor Ort zur Verfügung steht. Bei sich verändernden Anforderungen im Haus können Sie und Ihr Betreuer so vor Ort besprechen, wie sie ideal auf die neuen Anforderungen reagieren können.

Auf jeden Fall günstig – aber auch wirtschaftlich?

Die sich wandelnden Anforderungen der Märkte und Gesetzgeber erfordern neben dem Fokus auf die Kosten auch immer mehr, die Wirtschaftlichkeit im Blick zu haben. Bei der Betrachtung der einzelnen Prozesse wird meist sehr schnell deutlich, dass nicht der Preis das alleinige Kriterium einer wirtschaftlichen Beschaffung sein kann. Die Bedarfsbündelung und Reduzierung der Bezugsquellen auf wesentliche Partner entlastet Sie im Hinblick auf den wichtigsten Kostenfaktor, Ihre zur Verfügung stehende Arbeitszeit. Darüber hinaus werden die hausindividuellen Sortimente beleuchtet und auf Qualität und Kundennutzen geprüft.

Anhand eines Beispiels lässt sich dies



recht gut verdeutlichen: Bei den Verbrauchsgütern findet man meist eine hohe Anzahl an Lieferanten und Herstellern. Denn jeder kann einzelne Artikel am „billigsten“ anbieten. Bei einem solchen Kaufverhalten wird enorm viel Zeit in unterschiedlichen Bereichen gebunden.

Es ist ein Unterschied, ob fünf Bestellungen ausgelöst werden müssen, mit fünf Lieferanten Preise verhandelt, fünfmal die Arbeit für die Warenannahme zur Kontrolle und zum Verräumen unterbrochen werden muss und fünf Rechnungen in der Buchhaltung gebucht werden müssen – oder dies mit einem strategischen Partner geschieht.

Dieser kann Ihnen die Waren mit einer hohen Dienstleistungsqualität zu guten Preisen liefern und dabei den zeitlichen Aufwand deutlich reduzieren.

Wenn Lieferanten dann versuchen, Ihnen als Kunde ein gutes Gefühl zu vermitteln, indem Sie Ihnen nicht umsatzrelevante Artikel zu „Blenderpreisen“ anbieten, merken Sie das sofort. Denn durch die Auswertungen und Optimierungen, die Sie zusammen mit Ihrem Betreuer des Einkaufsverbundes erarbeitet haben, haben Sie die umsatz-, und damit preisrelevanten Artikel, stets im Blick.

Die Bestellung im Wandel der Zeit

Auch bei den Bestellprozessen an sich gibt es einen Wandel. Bis vor wenigen

Jahren nutzten nur einige der großen Träger bei den wesentlichen Warengruppen eine Bestellsoftware. Heutzutage rückt, neben der bereits etablierten Onlinebestellung, auch für einzelne Häuser oder kleinere Träger ein in der Einrichtung durchgängiges Bestellsystem verstärkt in den Fokus.

Etablierte Einkaufsverbünde bieten Ihnen bereits heute speziell auf Ihre Bedürfnisse abgestimmte Online-Lösungen. Neben der klassischen Bestellmöglichkeit können auch Budgets hinterlegt, Kostenkontrollen durchgeführt und Auswertungen über das Einkaufsverhalten abgerufen werden.

Beratung im Alltag und Fortbildung

Auch bei fachlichen Fragen stehen Ihnen heutzutage Spezialisten der Einkaufsverbünde kompetent zur Seite. So können Sie mittlerweile auch während einer Küchenbegleitung mit der Fachfrau oder dem Fachmann vor Ort Arbeitsabläufe, Arbeitssicherheit und HACCP-Konzepte in kollegialer Umgebung beleuchten und alternative Lösungsansätze besprechen.

Dies haben auch Einkaufsverbünde erkannt und bieten mittlerweile ein breites

Spektrum an Seminaren an. Neben den klassischen Themen wie Hygiene in der Hauswirtschaft und Küche oder Ernährung in speziellen Lebenslagen gibt es heutzutage auch Seminare zum Umgang mit Beschwerden, der Führung von Mitarbeitern oder der Arbeit mit Angehörigen. Dies hilft den Teilnehmern auch ihre persönlichen Fähigkeiten zu erweitern und mit neuen oder heiklen Situationen besser umgehen zu können.

Welcher Einkaufsverbund ist der richtige für Sie?

Ein wichtiges Kriterium für die Zusammenarbeit ist die Erfahrung und das Know-how einer Einkaufsgemeinschaft. Sie müssen darauf vertrauen können, dass Ihr Partner alle entscheidenden Märkte im Blick hat und ebenfalls nur mit zuverlässigen Partnern zusammenarbeitet. Verträge mit Laufzeiten und Lieferpartnerbindungen können dabei nur bedingt Grundlage einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit sein. Sie sollten vielmehr eigenständig entscheiden können mit wem Sie wie zusammenarbeiten möchten. Und dies auch nach dem Beginn einer Partnerschaft.

Marc-Aurel Hopstock

Der Autor ist Vertriebsleiter bei dem Einkaufsverbund „Altenhilfe Beratungs GmbH“