

Lieferantenauswahl

Immer wieder hört man in der Praxis folgende Aussagen.

„Den Lieferanten haben wir schon immer“ oder „Wir holen seit Jahren unsere Artikel aus dem Cash und Carry Markt“ oder „Klar vergleichen wir Preise, aber das bringt doch nichts“

Zugegeben, das Thema Lieferantenauswahl ist recht komplex und schwierig, weil es sehr individuell behandelt werden muss. Dennoch möchten wir hier einige wichtige Punkte ansprechen und ein paar Anregungen geben, um die Lieferantenauswahl mal wieder neu zu überprüfen.

Für die meisten Gastronomen steht der Preis an erster Stelle. Doch neben den reinen Warenkosten kommen Beschaffungskosten noch hinzu. Zu den Beschaffungskosten zählen der Zeitaufwand für die Bestellung bzw. des Einkaufs, Lieferkosten und manchmal auch Portokosten. Auch wenn bei vielen Lieferanten ab einem bestimmten Einkaufsbetrag keine extra Lieferkosten anfallen, sollte man nie vergessen, dass solche Kosten immer Bestandteil der Kalkulation sind. Andererseits ist Zeit knapp. Auch wenn mancher Cash und Carry Markt oder sogar mancher Supermarkt günstigere Produkte anbietet, darf man nicht die Einkaufszeit vergessen. Kalkulieren Sie also immer diese Zeit mit, (addieren Sie die Fahrzeugkosten/ min 0,50€/KM) so relativiert sich oft der Minderpreis.

In diesem Zusammenhang darf auch nicht die hygienisch einwandfreie Lieferung vergessen werden. Viele „Selbsteinkäufer“ transportieren Ihre Waren ohne Kühlung. Selbst Styroporboxen sind für längere Transportwege nicht unbedingt geeignet.

Ein Vorteil für den direkten Einkauf ist, dass man die Waren direkt anfassen kann und die Qualität direkt sieht. Auch sind Verpackungseinheiten oft kleiner als bei Lieferanten. Bei der Auswahl gehen die Lieferanten wieder in Führung, die Lieferzeit spricht wieder für den Eigeneinkauf.

Wenn man sich auf eine Belieferung geeinigt hat, sollte man auf eine Lieferantenkonzentration achten. Höhere Abgabemengen reduzieren in manchen Fällen den Preis. Viele Großlieferanten bieten deshalb auch schon Reinigungs- und Verpackungsmaterialien an. Auch alkoholische Getränke sind im Angebot.

Lange Rede, kurzer Sinn:

Ab einem bestimmten Umsatzvolumen sind Lieferungen eine feine Sache. Man spart viel Zeit und bei einer Lieferantenkonzentration oft sogar bares Geld. Achten Sie bei Lieferungen, dass Hygienerichtlinien und Temperaturvorgaben eingehalten werden. Nutzen Sie den Markt um die Ecke um Noteinkäufe zu tätigen, einmalige Produkte und Angebote zu erhalten und zu großen Gebinden aus dem Weg zu gehen. Die eigentliche Lieferantenauswahl liegt natürlich an Ihrem Angebot. Lassen Sie Kataloge schicken, vergleichen Sie Preise, Qualität und Auswahl.