

Digitale Warenwirtschaftssysteme

Unterstützung bei Kosten- und Budgettransparenz

Durch Lieferengpässe und aufgrund der Inflation steigen die Preise für Lebensmittel seit Monaten an. Hersteller digitaler Warenwirtschaftssysteme erklären, wie Care-Küchenleiter mit Hilfe moderner Softwarelösungen frühzeitig Preise vergleichen und so möglichst günstig einkaufen können.

Nahrungsmittel sind laut Verbraucherzentrale und Statistischem Bundesamts zwischen September 2021 und September 2022 im Durchschnitt um 18,7 Prozent teurer geworden – und zwar über alle Lebensmittelgruppen hinweg. Zum Vergleich: Zwischen 2000 und 2019 lag die durchschnittliche Teuerungsrate noch knapp unter 1,5 Prozent. Gründe für die starken Preisanstiege sind unter anderem gestiegene Energiekosten und Lieferengpässe aufgrund des Kriegs in der Ukraine. Eine Entspannung der Lage und ein Rückgang der hohen Energie- und Lebensmittelkosten sind laut Einschätzung der Wirtschaftsexperten auch mittelfristig nicht in Sicht.

Also muss beim Einkauf und der Menüplanung umgedacht werden – gerade in der kostendruckgeprägten Care-Verpflegung. „Die aktuelle Marktsituation ist gerade für Verpflegungsbetriebe der Klinik- und Seniorengastronomie aufgrund bestehender Kostenbudgets äußerst angespannt“, bestätigt Oliver Schrock, Leiter Geschäftsbereich Einkauf bei der S&F-Gruppe. Er geht, wie auch die Bundesregierung und viele weitere Wirtschaftsinstitute, davon aus, dass sich dieser Trend auch im kommenden Jahr deutlich fortsetzen wird.

Effizientes Controlling

Digitale Warenwirtschafts- und Bestellprogramme unterstützen Küchenleiter dabei, ihre Kosten durch effizientes Controlling auch in dieser ange-

spannten Situation im Griff zu behalten, weiß Anna Janßen, Marketing-Managerin bei Jomosoftware: „Grundsätzlich hilft digitales Verpflegungsmanagement maßgeblich in puncto Kosten- und Budgettransparenz. Einfach nur ‚günstig einkaufen‘ ist dabei zu kurz gedacht.“ Vielmehr geht es Janßen zufolge darum, Prozesse übergreifend zu optimieren – von der Bestellung bis hin zur Produktion und Ausgabe. Sie betont: „Eine fundierte Planung ermöglicht einen bedarfsgerechten Einkauf und eine genaue Produktion – und minimiert letztlich Überproduktion.“ Die Basis dafür sind aktuelle Artikeldaten, also Preise, aber auch Allergene und Zusatzstoffe, die mittels Schnittstellen ganz automatisch übernommen werden.

„Mindestens genauso wichtig ist verlässliches Controlling“, fährt Janßen fort. Sie ergänzt: „Auswertungen sind in den meisten Fällen schnell erstellt. Jedenfalls einmalig. Wenn es um das stetige Controlling geht, wird es schon etwas komplizierter.“ So könne das Nachhalten aller relevanten Informationen schnell überfordern, weiß die Marketing-Managerin. Dabei liegt die Lösung für Janßen auf der Hand: „Einmal digitalisiert, stehen wichtige Daten für die Ermittlung von Kennzahlen immer zur Verfügung. Die in der Software hinterlegte Datenbasis dient als Grundlage für Transparenz über alle zentralen und dezentralen Verpflegungsbereiche hinweg. Das gewährleistet absolute Kalkulationssicherheit.“



Jomosoftware

Das digitale Jomosoftware-Verpflegungsmanagementsystem unterstützt Küchenleiter in der Care-Verpflegung bei der effizienten Organisation und einer hochwertigen Dienstleistung als Fundament für den Unternehmenserfolg.

Strategisches Einkaufsmanagement

„Aus unserer Sicht stellt die Einführung eines modernen, cloud-basierten Einkaufs- und Warenwirtschaftssystems eine wesentliche Grundvoraussetzung dar, um dem aktuellen Marktgeschehen entgegenzutreten zu können“, ist Oliver Schrock überzeugt. Der S&F-Einkaufsleiter weiß aber auch: „Jedoch reicht dieses bei weitem nicht aus, da eine solche EDV-Plattform ebenfalls gemanagt werden muss sowie Hand in Hand geht mit einem strategischen Einkaufsmanagement und damit verbundenen Maßnahmen.“ Solche EDV-Plattformen können mittlerweile über externe Einkaufsdienstleister je nach EDV-Umfang kostenfrei oder stark subventioniert beschafft werden. Zudem lassen sich weitere Preisvorteile durch eine Bündelung des Einkaufsvolumens erzielen. „Aus unserer Sicht lässt sich das Thema EDV-Warenwirtschaft

in der Praxis daher gar nicht mehr losgelöst betrachten, wenn das zugehörige Daten- und Einkaufsmanagement fehlt“, gibt Schrock zu bedenken. Grund dafür ist seiner Ansicht nach der vorherrschende Fachkräfte- und Mitarbeitermangel. Da die Einkaufsabteilung eines Unternehmens zirka 50 Prozent der Kosten verantwortet, es ihr aber gleichzeitig aufgrund der Vielzahl an Aufgaben und fehlender Ressourcen oft nicht möglich sei, den strategischen Einkauf eigenständig umzusetzen, lohne sich in vielen Fällen der Einsatz eines externen Dienstleisters, empfiehlt Schrock. Dieser optimiere nach Kundenvorgaben den Wareneinsatz gesamtwirtschaftlich, reduziere den Zeitaufwand in der Beschaffung und sichere die Qualität nachhaltig, erläutert der Warenwirtschaftsexperte.

Für Tim Granitza, Leiter Vertrieb und Geschäftsentwicklung bei Pro Care Management (PCM), liegt der Schlüssel zum

erfolgreichen Einsatz eines Einkaufs- und Warenwirtschafts-systems in der Vergleichbarkeit von Artikeln im Angebot verschiedener Lieferpartner. Dies ist laut Granitza aber nur durch konsequentes Datenmanagement möglich. Er führt an: „Viele Küchenleiter kaufen Software von Anbietern, ohne dabei an die Datenpflege zu denken. Die Artikeldaten der Lieferpartner müssen jedoch nicht nur aktuell, sondern auch vergleichbar und kategorisiert sein.“ Preise und Verfügbarkeiten änderten sich täglich. Deshalb müsse der Küchenleiter zum Zeitpunkt der Bestellung die verfügbaren Artikel seiner Wunschlieferanten auf Knopfdruck vergleichen können, ergänzt der Vertriebsleiter. „Die PCM-Kunden arbeiten hier mit Artikelpools, in denen ähnliche Artikel kategorisiert und verglichen werden. So ist der beste Preis zum Zeitpunkt der Bestellung sicher“, erläutert Tim Granitza. Artikel, die nicht mehr verfügbar sind, würden bei PCM angezeigt und lieferantenübergreifend mit möglichen Alternativen angeboten. „Unsere Kunden arbeiten mit einer modernen Software ‚ready to use‘ und mit Wunschartikeldaten am Puls der Zeit“, betont Granitza und hebt weiter hervor: „Wer Artikel nicht regelmäßig verhandelt und die Artikel in der Software vergleichbar macht, hat einen Nachteil.“

Abwechslungsreiche Menüplanung

Neben dem Datenmanagement rücke auch die Menüplangestaltung zunehmend in den Fokus des Interesses, sagt Anna Janßen: „Abwechslungsreich, qualitativ hochwertig, gesetzeskonform, nachhaltig und trotzdem im Budget: Bei der Menüplanung gibt es viele Dinge, die man beachten muss, damit es wirklich allen schmeckt.“ Doch auch diese Herausforderungen ließen sich mit modernen

Softwarelösungen meistern, ergänzt die Marketing-Managerin: „Das klingt jetzt erst einmal viel komplizierter, als es ist. Denn mit Jomosoft erstellen Anwender in wenigen Minuten einen Speiseplan, der all die genannten Kriterien erfüllt. Und es gibt eine Menge Features, die ihnen dabei helfen. Dank der Budgetampel sehen sie beispielsweise direkt, ob ihr angebotenes Menü im Budget liegt.“ Angesichts des massiven Kostendrucks setzen Verpflegungsbetriebe aktuell vielfach auf eine Reduzierung des Fleischanteils in der Speiseplanung, wissen die Einkaufsexperten. Oliver Schrock empfiehlt außerdem: „Zudem können durch den gezielten Produkttausch im Warenkorb teils erhebliche Einsparungen erzielt werden.“ Wichtig sei dabei eine genaue Analyse der Kundenbedürfnisse im Abgleich mit den bestehenden Ressourcen sowie mit der Unternehmenspolitik der Leitung, um ein weiterhin tragfähiges Gastronomiekonzept umzusetzen, führt er aus.

Wareneinsatzkosten reduzieren

Der Großhändler Transgourmet lotet angesichts der aktuellen Inflation gemeinsam mit seinen Kunden die Optimierungspotenziale in der Speiserversorgung aus. Dabei komme der Softwarelösung des Tochterunternehmens Sanalogic eine entscheidende Rolle zu, wie Kai Zeumer, Leitung Vertrieb Deutschland Sanalogic, erklärt: „Unsere Experten analysieren die Arbeitsprozesse und liefern von Lösungsvorschlägen bis hin zur Begleitung bei der Umsetzung eine Rundum-Unterstützung.“ In vielen Einrichtungen der Care-Verpflegung würden laut dem Vertriebsleiter Lebensmittelbestellungen noch – basierend auf Erfahrungswerten – per Telefon, Fax oder Webshops aufgegeben. „Nur etwa 15 Pro-

procare management

Gerade in diesen Zeiten sind richtige Partner wichtig – machen Sie mehr aus Ihrem Foodeinkauf

Marktführende Software

Digitalisierung neu gedacht

easy Order

Bestellen und auswerten

easy Entry

Wareneingangsbuchung

easy Stock

Lagerverwaltung & Inventur

easy Control

Reporting in Echtzeit

easy Cook

Produktionsplanung

easy Dine

Speisenbestellung per App

Maßgeschneiderte Einkaufsdienstleistungen

Alles aus einer Hand



kostenfreie Einkaufsanalyse



Lieferantenmanagement



Einkaufsverhandlungen



Abrechnungen



Artikel-datenpflege



Support und Schulung

Tim Granitza
Sales Manager
Deutschland

T +49.(0)971 785 487-0
t.granitza@p-c-m.de
procaremanagement.de



QR-Code
scannen



Die Preisampel im Easy-Order-Programm von Pro Care Management vergleicht die Angebote verschiedener Lieferanten und signalisiert dem Anwender auf der Einkaufsliste Produkte mit günstigem Preis.

Pro Care Management

zent bestellen nach konkretem Bedarf über eine professionelle Software“, macht Zeumer deutlich. Dabei ließen sich mit einem digitalen Bestellsystem die Wareneinsatzkosten reduzieren und könnten zur Nachhaltigkeit beitragen, führt er aus: „Menüwünsche von Bewohnern und Patienten fließen digital in die Speiseplanung ein, die Wareneinsatzkalkulation basiert auf aktuellen Preisen und der Speiseplan lässt sich bei Bedarf anpassen, indem man zum Beispiel einzelne Komponenten gegen günstigere Produkte tauscht. Ein weiterer Nutzen ist, dass reale Bedarfszahlen für die Produktion herangezogen werden können und damit keine Überproduktion stattfindet.“ Der Kunde könne zwischen

verschiedenen digitalen Lösungen des Warenwirtschaftssystem-Herstellers wählen. „Die Software lernt bei rollierenden Speiseplänen, wie meist im Care-Bereich genutzt, die Produktionsbedarfe aus den Vorperioden mit. Diese Daten können als Bestellvorschläge in den Einkauf übergeben und als Bestellung an Lieferanten ausgelöst werden“, zählt Zeumer die Vorteile auf. Er betont: „Das spart Zeit im Bestellvorgang und stellt sicher, dass der Einkauf bedarfsorientiert erfolgt. Hohe Lagerkosten gehören damit der Vergangenheit an.“

Produktaustausch statt Lagerhalterung

Denn auch wenn die Sorge vor weiter steigenden Preisen man-

chen Küchenleiter dazu verleite, mehr und früher zu bestellen, müsse bedacht werden, dass in den meisten Küchen die Kapazität für Lagerhaltung begrenzt ist, führt Tim Granitz an: „Platz wird eher weniger als mehr.“ Eine erweiterte Lagerhaltung könne daher nur begrenzt helfen. „Die Dynamik im Preisverhalten ist zudem sehr kurzfristig und kann teilweise auch nach unten gehen. Angemessener scheint es zu sein, die absehbar teuer bleibenden Komponenten mittelfristig in den Menüplänen zu ersetzen – besonders dort, wo Mehrkosten nicht weitergegeben werden können“, erläutert der PCM-Vertriebsleiter. Um beim frühzeitigen Einkauf größerer Produktmengen die Lagerbestände und Haltbarkeitsdaten zu managen, sei Transparenz wichtig, betont auch Anna Janßen. Sie ergänzt: „Mit Jomosoft behalten Anwender den Überblick über alle Lagerbewegungen – vom Wareneingang bis hin zur Entnahme von Artikeln. Eine Lagerhaltung getreu dem Motto ‚First in, first out‘ sorgt dafür, dass alle Waren in der richtigen Reihenfolge wieder entnommen werden.“ Oliver Schrock sieht die Strategie der Lagerbestandsführung in der Branche durch die aktuelle Krise in Frage gestellt:

„Während man bisher darauf gesetzt hat, die Lagerung von Produkten ‚auf die Straße‘ zu verlagern, indem man ‚just-in-time‘ beliefert wurde, erfolgt hier heute mitunter ein Umdenken, um bei drohenden Lieferausfällen weiterhin gewappnet zu sein.“ Aus seiner Sicht ist dies jedoch mit erhöhten Kapitalkosten verbunden und als einzelne Maßnahme zu kurz gegriffen. „Sinnvoll ist zum einen die Einführung eines detaillierten Risikomanagements mit einer entsprechenden Gefahrenanalyse. Zum anderen reicht die Betrachtung der reinen Wertschöpfungskette nicht mehr aus“, ist Schrock stattdessen überzeugt. Die aktuelle Situation erfordere ein Umdenken in Richtung von Wertschöpfungsnetzwerken mit entsprechenden Schlüsselpartnern. Im Lebensmitteleinkauf umfasse dies seiner Einschätzung nach entsprechende externe Einkaufsdienstleister, die mit ihrem Lieferantennetzwerk auf Lieferengpässe kurzfristig reagieren und dieses gezielt einsetzen könnten. „Bezogen auf ein EDV-Warenwirtschaftssystem, sollte dort neben der Rückverfolgbarkeit auch die Haltbarkeit der Produkte beim Wareneingang erfasst und im Rahmen der Lagerwirtschaft berücksichtigt werden“, hebt der S&F-Einkaufsleiter hervor.

Instrumente, um steigenden Preisen entgegenzuwirken

Nutzung einer dualen Lieferanten-Strategie

Je nach Bestellvolumen bietet es sich an, auf zwei Lieferanten zurückzugreifen, um Preise kontinuierlich zu vergleichen.

Preisvergleich von vergleichbaren Produkten

Produkte werden einer gemeinsamen Gruppe zugeordnet und jederzeit miteinander verglichen. Tagesaktuell kann so mit Hilfe EDV-gestützter

Systeme der beste Preis ermittelt werden.

Analysieren von Marktpreisberichten

Analyse und Vergleich der Preisentwicklung eines Lieferanten in einem bestimmten Zeitraum und in Gegenüberstellung zum Marktpreisindex des Statistischen Bundesamtes.

Kernsortimentsabgleich

Analyse und Bewertung der eingekauften Artikel und

Überprüfung, ob diese im verhandelten Kernsortiment enthalten sind. Fehlende Artikel nachverhandeln.

Durchführung von Ausschreibungen

Die bezogenen Produkte neu ausschreiben und somit die Lieferanten in einen Wettbewerb stellen.

Individuelle Vereinbarung treffen

Längere Preisbindung und

-stützung mit Herstellern vereinbaren.

Einkauf zentralisieren / Einkaufsgemeinschaften nutzen

Beschaffungsprozesse bündeln und über die bezogenen Mengen günstigere Preise erzielen.

Konstantes Controlling

Frei nach dem Motto: Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser.

bs

Quelle: Oliver Schrock, Leiter Geschäftsbereich Einkauf S&F-Gruppe

Versorgungssicherheit im Fokus

Dabei betrifft das Thema Lagerhaltung nicht nur die Küchen. Transgourmet ist mit seinen Kunden ständig im Austausch, um die Veränderungen im Bestellverhalten sowohl bei der Artikelauswahl zugunsten weniger kostspieliger Artikel als auch im Bestellvolumen in den Regionalägern auszubalancieren. „Hier findet auch viel Kommunikation zwischen Vertrieb, Einkauf und Lager statt“, berichtet Zeumer von den wiederkehrenden Herausforderungen. Er fügt hinzu: „Durch den Ukraine-Krieg sind beispielsweise einige Produkte Mangelware geworden, für die Ersatz gefunden werden muss.“ Darüber hinaus unterstütze Transgourmet die Kunden mit einer ganzheitlichen Beratung und konkreten Maßnahmen zur Kosteneinsparung. „Die Sicherstellung der Versorgung unserer Kunden ist unser Hauptauftrag“, fasst Zeumer zusammen. „Aufgrund aktuell nicht mehr funktionierender Lieferketten und Preisexplosionen bei vielen Produktgruppen sind Lagerbestände, die in früheren Zeiten im Alltag gut austariert waren,

heute völlig neu zu denken und anzupassen. Da hier Erfahrungswerte fehlen, ist das ein fortlaufender Prozess.“

Auch die steigenden Energiepreise trafen laut Zeumer das Großhandelsunternehmen, das sich dennoch aufgrund des seit vielen Jahren bewusst nachhaltigen Agierens darauf gut vorbereitet sehe. „Zum Beispiel wurden viele Betriebe mit Solaranlagen ausgestattet, um die Kühl- und Tiefkühlager überwiegend darüber zu betreiben. Mit dem Projekt ‚Grüne Logistik‘ werden außerdem alternative Antriebsformen wie Biogas- und Elektro-LKW zur klimaneutralen Lieferung eingesetzt“, berichtet Kai Zeumer und fügt hinzu: „Die ständige Optimierung von Tourenplänen im Einklang mit den Bedürfnissen der Kunden und der Gesamtsituation ermöglicht ebenfalls eine bezahlbar bleibende Logistik.“

Flexibilität ist gefragt

Anpassung an die sich wandelnden Gegebenheiten ist auch für Tim Granitza die einzige Möglichkeit, in der Care-Verpflegung auch in Zukunft trotz volatiler Preise ein attraktives

Angebot für die Bewohner und Patienten vorzuhalten. Er sagt: „Es muss ein Bewusstsein entstehen. Denn viele Lebensmittel werden sich auf einem hohen Preisniveau stabilisieren, manche werden wieder sinken, neue Produkte werden in den Markt kommen. Zunehmend werden Lebensmittel das kosten, was sie an Schaden verursachen.“ Diese Tatsache würden Verbraucher nach Überzeugung Granitza beim Preis merken und entweder bereit sein, für ihren

persönlichen Genuss mehr auszugeben oder ihr Verhalten umzustellen. „Die Küchen sind hier gefordert, zukünftige Menüpläne auf diese neue Realität hin anzupassen“, betont der Vertriebsleiter. Die PCM wolle dabei ein guter Partner sein, erklärt Granitza: „Wir machen nicht nur auf das Marktgeschehen und unterschiedlichste Preissteigerungen aufmerksam, sondern beraten auch hinsichtlich Produktoptionen.“ ▶

Barbara Schindler

Maicap Network / Soft&Hard

Software wird zusammengeführt

Die langjährigen Software-Partner der Care-Gastronomie, Doris und Hans Günter Beyer, übergeben ihr Unternehmen Soft&Hard zum 1. Januar 2023 an die Berliner Firma Maicap Network. Unter der Marke „Gastro Smart“ werden die Softwarelösungen beider Partner über eine Datenmigration zusammengeführt. „Zusammen sind wir in der Lage, den breiten Bereich der Speisenversorgung – von der kleinsten Küche in der Gemeinschaftsverpflegung bis zu den Großküchen auf der ‚grünen Wiese‘ – mit zehn und mehr Krankenhäusern mit Soft-

ware für das Verpflegungsmanagement versorgen zu können“, schreibt Soft&Hard in einer Kundenmitteilung. Dabei spiele es keine Rolle, ob es sich um eine kleine Küche, einen Küchenverbund oder Länderlizenzen handle. Demnach ist Gastro Smart in Struktur und Aufbau dem FCMS-System von Soft&Hard sehr ähnlich und biete eine zukunftsweisende und performante Webapplikation für das Verpflegungsmanagement. Laut dem Schreiben werden ab 2023 bestehende Wartungsverträge sowie die Soft&Hard-Mitarbeiter von Maicap übernommen. ▶ *sn*

Jomosoftware



Wer in puncto Kennzahlen seinem Bauch vertraut, wird oftmals böse überrascht. Transparenz ist gefragt, damit Sie alle Kosten im Blick haben.

WIR HÄTTE DA EIN PAAR INNOVATIVE IT-LÖSUNGEN FÜR SIE ...

WWW.JOMOSOFT.DE

#KOSTENDRUCK #PLANUNG