

Über 14% bessere Rendite beim Einkauf

Der persönliche Einkaufsgang zahlt sich aus.
Ein Vergleich lohnt sich.



Dirk und Désirée Post
vom Hotel- und Kongresszentrum Fürigen



Von der klassischen Belieferung zum persönlichen Einkauf

Als langjähriges, erfolgreiches Unternehmerpaar, kennen sich Dirk und Désirée Post vom Hotel- und Kongresszentrum Fürigen in sämtlichen Managementsparten aus. Die Kosten sind ein wichtiger Faktor, um einen Betrieb auch finanziell erfolgreich zu führen. So hat Dirk Post vor einigen Jahren einen Grossteil der Warenbeschaffung umgestellt. Statt der klassischen Belieferung werden heute diverse Warengruppen selber eingekauft.

Ganz klar, dass der persönliche Einkauf auch Zeit erfordert und gegenüber der Belieferung nicht einfach am Telefon oder via Mail und Fax erledigt werden kann. Trotzdem lohnt es sich für jeden Hotelier oder Gastronomen, den Vergleich zwischen dem Abholen und der Belieferung anzustellen. Ein Jahr nachdem Dirk Post die Einkäufe durch seinen Küchenchef bei Prodega Cash+Carry erledigen liess, konnte er eine bessere Rendite erwirtschaften. Dabei hat weder die Qualität der Produkte eingebüsst noch wurde auf den Kauf von Markenartikeln verzichtet. Für die Einkäufe hat Dirk Post einen Bus gekauft. Die Anschaffung hat sich aber durch die Kostenoptimierung des Einkaufs längstens finanziert.

Weniger Warenbestand / Abschreibungen

Nebst der beachtlichen Kostenoptimierung gibt es weitere Vorteile, die der Einkauf mit sich bringt. So meint Dirk Post:
«Durch den persönlichen Einkauf kann der Warenbestand niedrig gehalten werden. Gerade im Frischprodukte-Bereich, wo die Haltbarkeitsdauer beschränkt ist, können Abschreiber auf ein absolutes Minimum reduziert werden. Und zudem ermöglicht das Einkaufen gegenüber der Bestellung ein rasches Reagieren auf kurzfristige Anfragen.»

Höhere Einkaufsrendite dank persönlichem Einkauf

Der Grund, weshalb Dirk Post von der Belieferung auf den persönlichen Einkauf umgestiegen ist, war der folgende:
«Es waren vor allem die grossen Abschreiber, welche wir insbesondere immer wieder im Frischproduktebereich hatten. Durch die grossen Mindestbestellmengen konnte ein Teil der Waren immer wieder nicht verbraucht werden. Mit dem persönlichen Einkauf habe ich festgestellt, dass wir nach rund einem Jahr eine um 14% höhere Einkaufsrendite erwirtschaftet haben.»

Persönlicher Einkauf zur Chefsache erklärt

Ein weiterer Kunde der Prodega Cash+Carry ist Muhamet Kamberi. Er ist seit vielen Jahren selbständiger Unternehmer und führt seinen Betrieb, die Piazza Gastro AG in Schönüh/BE, mit Erfolg. Als er vom Angestelltenverhältnis in die Selbständigkeit wechselte, erfolgte die Warenbeschaffung, so wie er sich das vom früheren Betrieb her gewohnt war, via Belieferung. Herr Kamberi hat nach kurzer Zeit den Rechnungsvergleich zwischen Belieferung und persönlichem Einkauf angestellt. Bei seiner Berechnung stellte er fest, dass er pro Monat, je nach Einkaufsvolumen, bis zu CHF 3'000.00 einsparen konnte – dies bei gleichbleibender Produktequalität. Aus diesem Grund hat Muhamet Kamberi den Einkauf zur Chefsache erklärt und zog los in den Prodega Cash+Carry Markt in seiner Nähe.

Einfache Abwicklung in der Prodega

Herr Kamberi kauft 4–5 mal pro Woche bei Prodega ein und wendet dafür im Schnitt eine Stunde inkl. Hin- und Rückfahrt auf.
«Ich habe mich entschieden, die Einkäufe selber zu tätigen. Dies gibt mir die Möglichkeit, die Produkte selber zu sehen, zu fühlen und die Frische zu testen,» sagt Kamberi. «Auch weiss man, welche Produkte im Betrieb vorrätig sind und welche nicht, vor allem im Frischebereich», kommentiert er weiter.
Für ihn sei der zeitliche Aufwand beim persönlichen Einkauf im Grossen und Ganzen derselbe geblieben. Aufwändige Dispositionen, Einkaufskontrollen, Reklamationen und Zahlungsabwicklungen fallen weg. Er schätze auch die Möglichkeit, persönliche Kontakte zu seinen Berufskollegen zu pflegen.

Berechnungsbeispiel: Einkäufe Prodega/Growa Cash+Carry und dem Belieferungshandel (ohne Bier und Mineralwasser) Einkaufsvolumen CHF 130'000.–

Bereiche: Food, Weine, Spirituosen, Getränke, Putz- und Reinigungsmittel, Verbrauchsmaterial, Papierwaren, Non Food, Früchte und Gemüse, Molkerei-, Metzgerei- und Tiefkühlprodukte

Warenbeschaffung bei Belieferung

Bestellungen bei Lieferanten, Vertreterbesuche, Wareneingangs-/Qualitätskontrolle, Fehllieferungen, Rechnungskontrolle, Vergleich mit Lieferschein, Zahlungen, dringend benötigte Artikel beschaffen

Total pro Woche bei Belieferung **9 Std. = 468 Std./Jahr**

Einkauf bei Prodega/Growa Cash+Carry

Einkaufsliste erstellen, Einkauf tätigen in den oben erwähnten Bereichen, Ideen/Neuheiten entdecken auf der Einkaufstour. Waren-, Fakturenkontrolle, Zahlung, Hin- und Rückfahrt, verladen und entladen

Total pro Woche bei 2 x 2,5 Stunden **5 Std. = 260 Std./Jahr**

Pro Jahr im Zeitvergleich

Zeitersparnis bei Prodega/Growa Cash+Carry, 208 Stunden à CHF 40.00	CHF	8'320.00
./ Autokostenanteil, 104 Einkäufe à 50 km = 5'200 Km à CHF 1.00	CHF	5'200.00
Einsparung durch Zeitgewinn	CHF	3'220.00

Einsparungen durch günstigere Preise bei Prodega/Growa Cash+Carry

gegenüber dem Belieferungshandel unter Berücksichtigung der Belieferungszuschläge bei einem Wareneinkauf von CHF 130'000.00 pro Jahr in den oben erwähnten Bereichen

Total Einsparungen (Ø über alle Warengruppen 9,5 %) **CHF 12'350.00**

Weitere Einsparungen bei Prodega/Growa Cash+Carry Einkauf pro Jahr

Kapitalzins für höhere Lagerkosten von CHF 20'000.00 zu 4%, die bei Prodega/Growa nicht anfallen	CHF	800.00
Warenverluste wegen Überlagerung, vor allem im Frischprodukte-Bereich und Weine, 2% des Jahresbedarfs, die bei Prodega/Growa Cash+Carry nicht anfallen	CHF	2'600.00

Total Mehrgewinn pro Jahr durch den Einkauf bei Prodega/Growa Cash+Carry **CHF 18'970.00**

(In Prozenten des Einkaufsvolumens 14,59%)

Günstigere Einkaufspreise

Muhamet Kamberi hat für seine Berufskollegen, vor allem für diejenigen, die sich mit einem eigenen Betrieb selbständig machen wollen, folgenden Rat:
«Ein Rechnungsvergleich zwischen dem persönlichen Einkauf und der Belieferung anzustellen, lohnt sich in jedem Fall. Seit ich persönlich einkaufe, erwirtschaftete ich beinahe eine 15% bessere Einkaufsrendite.»

Rückvergütungen bei Prodega/Growa Cash+Carry

Für den Rückvergütungsbonus werden die Umsätze aus den Prodega/Growa Cash+Carry addiert. Bonusberechtigt ist, wer in den Prodega/Growa Märkten CHF 60'000.– Jahresumsatz erzielt. Auf den Aktionspreisen sowie auf Tabakwaren gibt es keine Rückvergütung, jedoch zählt auch dieser Umsatz für die Festlegung der Bonusstufe.

Rückvergütungen bei Prodega/Growa Cash+Carry Jahresumsatz Bonus

ab CHF 60'000.00	.0,50%
ab CHF 80'000.00	.1,00%
ab CHF 125'000.00	.1,50%
ab CHF 175'000.00	.2,00%
ab CHF 300'000.00	.2,25%
ab CHF 400'000.00 und mehr	.2,50%

Mit 25 Standorten und weiterhin auf Expansionskurs, ist Prodega/Growa Cash+Carry Schweizer Marktleader und einziger dreisprachiger Abholgrosshandel.

Weitere Informationen:

Prodega/Growa Cash+Carry · transGourmet Schweiz AG
Lochackerweg 5 · 3302 Moosseedorf · Tel. 031 858 48 48
www.prodega.ch · www.growa.ch

cash + carry
prodega **cash + carry**
growa