

[EINKAUFSSVERBÜNDE]





Der Gedanke der Einkaufsverbünde wie Prognos, Lidega oder Intergast ist einfach. Einkaufsvolumen erhöhen und damit bessere Preise erzielen. Aber es gibt auch Nachteile.

Es ist wichtig, dass ein Gastronomiebetrieb sorgfältig abwägt, ob die Teilnahme an einem Einkaufsverbund für sein spezifisches Geschäftsmodell und seine individuellen Bedürfnisse sinnvoll ist. Eine gründliche Analyse der Vor- und Nachteile sowie eine klare Kommunikation mit der Verbundleitung sind entscheidend, um die bestmögliche Entscheidung zu treffen.

Welche Vorteile bieten Einkaufsverbünde?

1. **Bessere Einkaufsbedingungen:**

Durch die gebündelte Einkaufsmacht können Mitglieder oft bessere Preise und Konditionen bei Lieferanten aushandeln. Dies kann zu erheblichen Kosteneinsparungen in den Betrieben führen.

2. **Umfangreiches Lieferantennetzwerk:**

Verbünde haben etablierte Beziehungen zu einer Vielzahl von Lieferanten aus verschiedenen Branchen, darunter Lebensmittel, Getränke, Non-Food, Technik und mehr. Dadurch erhalten Mitglieder Zugang zu einem breiten Sortiment an Produkten und Dienstleistungen.

3. **Individuelle Beratung und Betreuung:**

Verbünde bietet individuelle Beratung und Betreuung durch branchenerfahrene Experten. Das bedeutet, dass Mitglieder Unterstützung bei der Optimierung ihrer Einkäufe und der Auswahl von Lieferanten erhalten.

4. **Effizientere Logistik:**

Durch die Zusammenarbeit können Mitglieder von effizienteren Logistklösungen profitieren. Das kann eine bessere Koordination von Lieferungen, eine Reduzierung der Anzahl von Lieferanten und Lagerbeständen sowie Kosteneinsparungen bei der Lagerhaltung bedeuten.

5. Innovative Lösungen und Technologien:

Verbünde können ihren Mitgliedern Zugang zu innovativen Lösungen und Technologien bieten, die dabei helfen können, betriebliche Abläufe zu optimieren und Kosten zu senken.

6. Netzwerk und Erfahrungsaustausch:

Als Teil eines Netzwerks haben Mitglieder die Möglichkeit, sich mit anderen Gastronomen und Hoteliers auszutauschen. Das ermöglicht den Transfer von Best Practices und die Möglichkeit, voneinander zu lernen.

7. Bessere Verhandlungsposition Lieferanten:

Durch die Mitgliedschaft in einem Einkaufsverbund können Gastronomen und Hoteliers oft eine stärkere Verhandlungsposition gegenüber Lieferanten erlangen, da sie größere Mengen abnehmen und für Lieferanten attraktiver sind.



Welche Nachteile bieten Einkaufsverbünde?

Trotz der Vorteile, die die Teilnahme an einem Einkaufsverbund bieten kann, gibt es auch potenzielle Nachteile, die berücksichtigt werden sollten:

1. Abhängigkeit von einem externen Partner:

Durch die Mitgliedschaft in einem Einkaufsverbund gibt ein Gastronomiebetrieb einen Teil seiner Einkaufsautonomie ab. Dies bedeutet, dass er sich auf die Auswahl und Verhandlungen der Verbundleitung verlassen muss, was eine gewisse Abhängigkeit schaffen kann.

2. Möglicher Verlust individueller Flexibilität:

Ein Einkaufsverbund hat oft eine gemeinsame Beschaffungsstrategie, die nicht immer perfekt zu den individuellen Bedürfnissen eines Betriebs passen könnte. Dies könnte zu Kompromissen bei der Produkt- oder Lieferantenauswahl führen.

3. Teilung der Einsparungen:

Die Kosteneinsparungen, die durch die Mitgliedschaft in einem Einkaufsverbund erzielt werden, müssen oft unter den Mitgliedern geteilt werden. Dies könnte bedeuten, dass die individuellen Einsparungen nicht so groß sind wie erwartet.

4. Mögliche begrenzte Auswahl an Lieferanten:

Einkaufsverbünde haben oft langfristige Vereinbarungen mit bestimmten Lieferanten. Dies könnte dazu führen, dass Mitglieder möglicherweise nicht die volle Auswahl an Lieferanten haben, die sie sonst hätten.

5. Komplexität bei der Verbundverwaltung:

Die Koordination und Verwaltung eines Einkaufsverbunds erfordert Zeit und Ressourcen. Mitglieder müssen möglicherweise zusätzliche Aufwände für die Kommunikation, Koordination und Verwaltung des Verbunds einplanen.

6. Wettbewerbsrechtliche Aspekte:

In einigen Fällen könnten Einkaufsverbünde wettbewerbsrechtlichen Vorschriften unterliegen, insbesondere wenn sie zu dominant in einem bestimmten Markt sind.