

Einkaufen mit festgelegtem Rabatt : Heime und Institutionen werden durch den Einkaufspool intensiver betreut

Autor(en): **Hansen, Robert**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Curaviva : Fachzeitschrift**

Band (Jahr): **79 (2008)**

Heft 12

PDF erstellt am: **31.08.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-803720>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Einkaufen mit festgelegtem Rabatt

Heime und Institutionen werden durch den Einkaufspool intensiver betreut

■ Robert Hansen

Curaviva Schweiz und Cades haben eine neue Aufgabenteilung. Der Schweizer Markt wird nun durch Cades bearbeitet. Mitglieder von Curaviva Schweiz erhalten bei ihren Einkäufen bei diversen Lieferanten Rabatte.

Seit fünf Jahren arbeiten die Firma und der Einkaufspool von Curaviva Schweiz zusammen. Der Markt in der Deutschschweiz wurde bisher durch Curaviva Schweiz bearbeitet, jener in der Westschweiz von Cades, diese verhandelte zusätzlich mit den Lieferanten für die gesamte Schweiz. «Ab Januar 2008 wurde die Zusammenarbeit intensiviert», sagt Peter Läderach, Leiter des Geschäftsbereichs Dienstleistungen bei Curaviva Schweiz. «Der Einkaufspool wuchs zu einer gesamtschweizerisch tätigen Einkaufsorganisation, in welche die Heime der Romandie integriert wurden. Dies führte zu einer neuen Aufgabenverteilung: Im Auftrag von Curaviva Schweiz wird nun die gesamte Marktbearbeitung durch Cades ausgeführt.»

Cades arbeitet als nicht gewinnorientierte Genossenschaft schon seit 40 Jahren im Westschweizer Spital- und Heimbereich und handelt für die von den Institutionen benötigten Produkte des täglichen Bedarfs Spezialkonditionen aus. «Die seit fünf Jahren bestehende Zusammenarbeit hat sich erfreulich entwickelt, und der Erfolg wurde zu einem wichtigen

Standbein von Curaviva Schweiz», sagt Peter Läderach. Aus dem operativen Geschäft habe sich Curaviva Schweiz zurückgezogen, trotzdem könnten die Heime in der Deutschschweiz auf eine engere Betreuung mit deutlich mehr Kundenkontakten zählen, so Peter Läderach. Fritz Burkhalter, angestellt bei Cades, aber mit Büro bei Curaviva in Bern, betreut die Deutschschweizer Kunden. Er versteht sich denn auch als Bindeglied zwischen Cades und den Institutionen und präsentiert den Einkaufsverantwortlichen die Möglichkeiten. «Ein grosser Teil meiner Tätigkeit ist Beratung und Kontaktpflege. Viele wissen nicht, dass über den Einkaufspool die Bedürfnisse aller Bereiche abgedeckt werden, von der Pflege über Administration, Hauswirtschaft und Küche bis hin zum technischen Bereich.» Burkhalter schätzt, dass 60 bis 80 Prozent der Heime und Institutionen ohnehin bei Lieferanten der Einkaufsorganisation einkaufen – viele seien sich jedoch nicht bewusst, dass sie als Mitglied von Curaviva Schweiz über Cades Anrecht auf ausgehandelte Sonderkonditionen haben. «Da wird noch zu wenig gemacht. Manche verzichten auf sehr viel Rabatt.», sagt Fritz Burkhalter. Zwar könnten auch geschickte Einkaufsverantwortliche Rabatte aushandeln. Aber durch die Einkaufsorganisation, die den Lieferanten zu grossen Absätzen verhilft, könnten durch die Verbandszugehörigkeit oftmals noch bessere Konditionen erwartet werden.

An den Einkaufsgewohnheiten ändert sich hingegen nichts, die Einkaufsverantwortlichen können weiterhin direkt bei ihren Lieferanten individuell einkaufen und abrechnen. Einzig die Produkte kosten weniger. Fritz Burkhalter nennt das Beispiel eines Heims, das einem Getränkehändler mit den Curaviva-Konditionen jährlich 2500 Franken weniger bezahlen muss. Die Preisnachlässe fallen je nach Produkt sehr unterschiedlich aus. «Wenn eine Institution ihre Produkte konsequent über Lieferanten von Cades besorgt, können die Ersparnisse in die Tausende gehen», betont Peter Läderach. Nicht zu vernachlässigen sei die indirekte Kostenersparnis, weil die Einkaufsverantwortlichen sich nicht nach den besten Preisen im Markt umschauen müssen und damit Zeit sparen. Die grössten Profiteure sind kleine bis mittelgrosse Heime, die selber keine Struktur für einen professionellen Einkauf aufbauen können. Bei Grossheimen und Heimverbänden, die durch den grossen Warenbedarf selber entsprechende Volumen umsetzen und damit gute Konditionen aushandeln können, ist das Sparpotenzial über Curaviva Einkaufspool naturgemäss kleiner.

Geld für die Verbandsarbeit

Ein Teil des Umsatzes im Promillebereich fliesst an Cades und Curaviva zurück, deklariert und ausbezahlt durch die Lieferanten. Einerseits werden damit die Aufwendungen

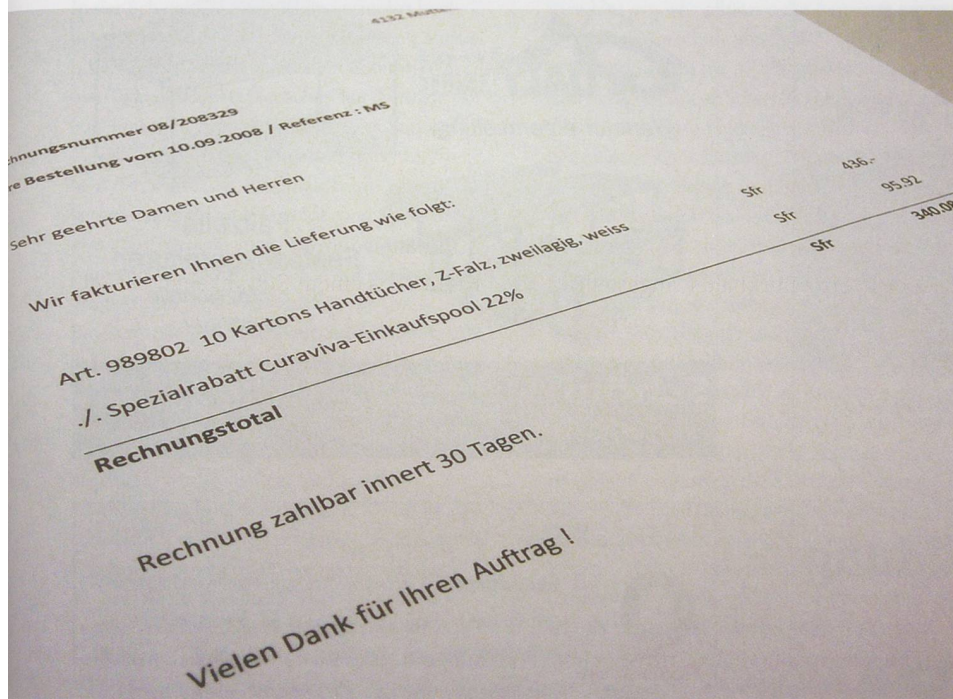
bezahlt: von den Preisvergleichen im Markt über Verhandlungen mit den Lieferanten, der Evaluation der Produkte bis zum Drucken von Zeitschriften mit der Produkteübersicht. Andererseits kommt das Geld auch dem Verband zugute: «Wir müssen ja auch unsere Verbandsaktivitäten finanzieren. Unsere Möglichkeiten, Einnahmen zu generieren, sind beschränkt. Die Mitgliederbeiträge

Institutionen oft gebraucht werden. Ausserdem arbeiten wir mit rund 200 Partnerlieferanten», sagt Susan Schmid, die bei Cades den Bereich Heime und Institutionen leitet. Ziel ist es, in der ganzen Schweiz die gleichen Preise anzubieten – was gar nicht einfach ist. In der Westschweiz lägen die Preise tiefer als in der Deutschschweiz, weiss sie. Gewisse Lieferanten, seien zurzeit nicht dazu bereit, der

ten werden, damit niemand einen Monopolvertrieb aufbauen kann. «Die dadurch gebotene Auswahl ist uns sehr wichtig», betont Peter Läderach. «Wenn Lieferanten einen Exklusivvertrieb fordern, kommt es mit uns zu keinem Abschluss», sagt Susan Schmid.

Gemeinsam einkaufen

Was Cades seit Jahren im Spitalbereich erfolgreich anwendet, soll nun auch im Heimbereich Nachahmer finden: «Wir wollen die Heime animieren, sich zu gruppieren. Seit letztem Jahr funktioniert das bei zwei Projekten in der Westschweiz.» So versucht beispielsweise der Genfer Kantonalverband der Altersinstitutionen (Fegems) über Cades, Inkontinenzprodukte beim gleichen Lieferanten einzukaufen. Von den 50 Heimen machen bereits 18 mit. Bei fünf Lieferanten wurden Produkte evaluiert und Sonderkonditionen ausgehandelt. Die einzelnen Heime können weiterhin individuell bestellen, aber zu vertraglich festgelegten Konditionen. «Solche Modelle würden wir gerne auch in der Deutschschweiz fördern», sagt Susan Schmid.



Eine Bestellung, wie sie vom Einkaufspool abgewickelt wird.

Foto: Cades

sind verglichen zum Gesamtbudget ein verschwindend kleiner Teil. Für die Entwicklung und Herstellung neuer Verbandsprodukte brauchen wir eine Einnahmequelle», argumentiert Peter Läderach. Von dieser Strategie profitierten schliesslich sowohl die Heime mit tieferen Konditionen als auch der Verband durch die Rückvergütung. «Und als Verband bürgen wir dafür, dass sowohl die Qualität wie auch das Preis-Leistungs-Verhältnis der Produkte stimmt.»

«In unseren Katalogen führen wir 20 000 referenzierte Produkte, meistens Einwegprodukte, die in den

Deutschschweiz dieselben Konditionen zu gewähren, wie sie in der Westschweiz seit Jahren praktiziert werden. Aufgrund der Kundenbedürfnisse wird die Produktpalette laufend angepasst. Bis ein Produkt oder ein Lieferant auf einer Liste steht, vergehen aber meist einige Monate, manchmal auch bis zu einhalb Jahre. «Wir beurteilen die Konditionen und holen mehrere Kundenmeinungen zu Qualität und Service ein. Wir sind auf die Rückmeldungen unserer Kunden angewiesen», betont Susan Schmid. Manchmal werden die Waren auch von auswärtigen Stellen geprüft. Jedes Produkt soll von zwei bis drei Lieferanten angebo-

Neu wird auch dem Wunsch der Einkaufsverantwortlichen Rechnung getragen, bei lokalen Anbietern Frischprodukte einzukaufen. «Fritz Burkhalter meldet uns nach den Kundenkontakten in den Heimen die regional tätigen Lieferanten, beispielsweise für Fleisch oder Getränke. Unsere Einkäufer versuchen dann, mit diesen Sonderkonditionen auszuhandeln. Die Lieferanten wiederum profitieren vom grösseren Markt», erklärt Susan Schmid. «Im Heimbereich gibt es noch ein grosses Potenzial.»

Cades mit Sitz in Crissier beschäftigt 23 Mitarbeitende, 12 sind im Einkauf tätig, 7 kümmern sich um die Kundenbetreuung.

Weitere Informationen unter www.einkaufcuraviva.ch