

## BESCHAFFUNGSSTRATEGIE – DIE ZWEITGRÖSSTE HERAUSFORDERUNG 2022

Trotz coronabedingter Home-Office-Pflicht und wiederkehrender Lockdowns erhofften sich Gastronomen zu Beginn des Jahres eine Besserung der wirtschaftlichen Situation. Die Hoffnung schwindete jedoch durch den Ausbruch des Ukraine-Russland-Krieges. Explodierende Energiepreise und steigende Energie- und Logistikkosten führen zur globalen Verzweiflung und belasten wirtschaftliche Abläufe. Durch den Verfall der weltweit einflussreichsten Exporteure und durch den Krieg entstandenen Sanktionen gegen Russland, besteht weiterhin eine Knappheit an Agrarrohstoffen und Düngemitteln. In der Gastronomie und Gemeinschaftsverpflegung stellt sich somit die Frage, wie diese Herausforderungen gemeistert werden können.

### RÜCKBLICK DER PREISE IM APRIL

- Preise für Waren stiegen um **12,2%** zum Vorjahresmonat
- Energieprodukte erhöhten sich um **35,3%**
- Nahrungsmittel verteuerten sich um **3,6%**
- Speisefette/-öle stiegen um **27,3%**
- Fleisch und Fleischwaren erhöhten sich um **11,8%**
- Molkereiprodukte und Eier verteuerten sich um **9,4%**

### INFLATIONSRATE STEIGT AUF **7,9%**!

*Kloepfel Consulting GmbH zeigt Ihnen die bestmöglichen Optimierungsmöglichkeiten für Ihr Unternehmen und wie Sie diese anwenden können.*

**Trotz steigender Inflation können Unternehmen unterschiedliche strategische Ansätze angehen, um ihre Geschäfte zu stärken:**

- **alternative Beschaffungs- und Absatzmärkte finden (Double Sourcing)**
- **ausländische Direktinvestitionen in Russland und der Ukraine reduzieren**
- **Sicherheit der Lieferketten, Beschaffungsquellen und Geldflüsse überprüfen**
- **Lagerbestände erhöhen**
- **Substitution von Rohstoffen und Materialien prüfen**

Abgesehen von logistischen Lösungsansätzen können auch in der Gastronomie und in der Hotellerie folgende Strategien die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens positiv beeinflussen:

### 1. Neukalkulation der Speisen und Getränke:

Preisanpassungen sind meist nicht erwünscht, jedoch essenziell für einen langfristigen Erfolg. Aktuell wird eine Erhöhung von mindestens 10 % empfohlen. Es ist von großer Wichtigkeit diese Preiserhöhungen dem Gast gegenüber so transparent wie möglich zu kommunizieren.

### 2. Neugestaltung von Speisekarten:

Im Vergleich zu Fleisch fallen die Preissteigerungen bei Gemüse und Obst nicht so hoch an. Die vermehrte Nutzung von Gemüse und Obst kann somit zur Senkung des Wareneinsatzes dienen. Eine Auswahl an atypische Speisen tragen auch zu einem schmackhafteren Bild der Zutaten bei.

### 3. Optimierung der Produktionsprozesse in der Küche:

Wie in vielen Bereichen dient die Digitalisierung zur Vereinfachung der Prozesse. Die Nutzung von innovativen Methoden führen zu schnelleren und effizienteren Prozessen und entlasten die Arbeit des Personals. In der Gastronomie kann man digitale Lösungen in der Kalkulation, im Kassensystem oder in der Zeiterfassung des Personals einführen.

### 4. Optimierung der Energiekosten (energietechnische Investitionen):

Durch die steigenden Energiekosten ist die Energieeffizienz der Geräte in der Produktion ein wichtiges Thema. Wie viel Energie ein Gerät verbraucht sollte deshalb beobachtet und analysiert werden, um Einsparpotenziale zu bestimmen.

### 5. Reduktion Foodwaste:

Um ein nachhaltiges Geschäft führen zu können ist die Reduktion von Abfällen oder Überproduktionen notwendig. Um dies zu ermöglichen, können beispielsweise Portionsgrößen geändert, weniger vorproduziert und Personal für Verschwendung sensibilisiert werden.

### 6. Implementierung Storytelling:

Für die Stärkung der Kundenbindung ist eine transparente Kommunikation unvermeidlich. Die Präsentation der neuen Speisen, der erhöhten Preise oder der verkleinerten Portionsgrößen muss attraktiv und plausibel dargestellt werden. Eine Zielgruppenanalyse hilft dem Unternehmen ihre Kunden besser zu kennen und ihren Bedürfnissen durch geschicktes Storytelling anzusprechen.

## KONTAKT

Kloepfel Consulting GmbH  
Pempelforter Str. 50  
40211 Düsseldorf  
[www.kloepfel-consulting.com](http://www.kloepfel-consulting.com)

Christopher Willson  
T: +49 211 875 453 23  
[info@kloepfel-consulting.com](mailto:info@kloepfel-consulting.com)