

Wir bringen den Einkaufspool auf Vordermann

Nous modernisons le pool des achats



Dani Lieb,
SwissDrink
Genossenschaft

«Clever einkaufen» – oder wie wir das Potenzial einer Verbundgruppe künftig besser nutzen und für Mitglieder wie auch für Lieferanten eine Win-win-Situation schaffen.

Die Vorteile und den Nutzen einer zentralen Einkaufsgesellschaft hat auch der Verband Schweizerischer Getränkegrossisten (VSG / ASDB) frühzeitig erkannt und damals den heute bekannten «EK-Pool» (Einkaufspool) gegründet. Anlässlich des letzten Strategieseminars hat der SwissDrink-Vorstand die Relevanz und das Potenzial eines zentralen, gebündelten Einkaufs nochmals bekräftigt und für die SwissDrink zur strategischen Initiative definiert.

Die Aufgabe der SwissDrink-Zentrale ist es, dafür zu sorgen, dass ihre Mitglieder Produkte und Dienstleistungen zum bestmöglichen Preis bekommen und dabei so wenig Aufwand und so viel Transparenz wie möglich haben. Die Konditionen aus dem Einkaufspool werden zentral durch die SwissDrink-Geschäftsstelle verhandelt. Die Logistik und die persönliche Betreuung bleiben weiterhin dezentral respektive direkt zwischen den Getränkegrossisten und Lieferanten. Das Ziel ist erreicht, wenn die Vorteile für alle Parteien ersichtlich sind:

- ✓ **Für Grossisten:** Attraktive Einkaufskonditionen als Gesamtorganisation, von welchen jeder einzelne SwissDrink-Getränkegrossist profitieren kann
- ✓ **Für Lieferanten:** Zugang zum grössten Getränkeuniversum mit über 150 Getränkegrossisten und Fachmärkten und somit einem signifikanten Wachstumspotential

Der Projektplan und die einzelnen Etappen:

Nebst attraktiven Konditionen ist eines der wichtigsten Ziele im «EK-Pool»-Projekt, die richtigen Partnerlieferanten zu haben. Mit der Mitgliederumfrage startete Anfang April das Projekt. Die Bedürfnisse und Wünsche der Mitglieder wurden erfasst, konsolidiert und im Anschluss analysiert. Nun können daraus die richtigen Schlüsse gezogen werden und die Evaluation der richtigen Partner kann in Angriff genommen werden.

« Acheter intelligemment » ou, comment mieux utiliser à l'avenir le potentiel du groupement, et créer une situation gagnant-gagnant pour les membres ainsi que les fournisseurs.

L'Association Suisse des Distributeurs de Boissons (VSG/ASDB) a, elle aussi, identifié depuis longtemps les avantages et le profit que permet de réaliser une centrale d'achat. C'est d'ailleurs pour cette raison, qu'elle a créé, à l'époque, le fameux « Pool des achats » que nous connaissons aujourd'hui. A l'occasion du dernier séminaire sur la stratégie, le comité de SwissDrink a réaffirmé l'importance et le potentiel d'une centrale d'achats groupés, et l'a définie en tant qu'initiative stratégique de SwissDrink.

La tâche de la centrale SwissDrink est d'assurer à ses membres un accès aux produits et prestations de services au meilleur prix possible, en conjuguant un minimum d'effort avec un maximum de transparence. Les conditions du pool des achats sont négociées de manière centralisée par la société SwissDrink. La logistique et le suivi personnel continuent de rester décentralisés, respectivement de s'effectuer en direct entre les distributeurs et les fournisseurs. L'objectif sera atteint si les avantages sont visibles pour toutes les parties :

- ✓ **Pour les distributeurs :** Des conditions d'achat attrayantes pour l'ensemble de l'organisation et dont chaque distributeur de SwissDrink peut profiter individuellement.
- ✓ **Pour les fournisseurs :** Un accès au plus grand espace de boissons existant, avec plus de 150 distributeurs et magasins spécialisés, et donc un potentiel de croissance significatif.

Le plan du projet et les différentes étapes :

A côté des conditions attrayantes, un des objectifs les plus importants de ce projet « Pool des achats » est d'avoir les bons fournisseurs comme partenaires. Le projet a démarré début avril par un sondage auprès des membres. Les besoins et les souhaits des membres ont été saisis et consolidés et finalement analysés. Désormais, nous pouvons tirer de ce sondage les bonnes conclusions et entreprendre l'évaluation des partenaires adéquats.



Abbildung 1: Projektplan SwissDrink Einkaufspool: einzelne Meilensteine

Figure 1 : Plan du projet « Pool des achats » de SwissDrink : les différentes étapes de la mise en œuvre

Was können Sie vom neuen EK-Pool erwarten und was sind die nächsten Schritte:

- ✓ Mitgliederumfrage zum EK-Pool
- ✓ Auswertung und Analyse der Umfrage
- ✓ Selektion neuer und bestehender Lieferanten
- ✓ Erarbeiten/Anpassen des Konditionenmodells für EK-Pool-Lieferanten
- ✓ Planung Konzept «EXPO SwissDrink» (EK-Pool-Ausstellung)
- ✓ Erste EXPO an der GV SwissDrink im April 2024

Die positive Resonanz und die zahlreichen Rückmeldungen zeigen, dass seitens SwissDrink-Mitglieder grosses Interesse vorliegt. Die Antworten geben klare Signale, dass neue Branchen und Geschäftsfelder im EK-Pool gewünscht sind.

Wir sind gespannt, wann die SwissDrink zum ersten Mal eine ganze Fahrzeugflotte (z.B. LKW, PKW) verhandeln und anbieten kann. Detaillierte Information zu den Umfrageresultaten können gerne bei der SwissDrink-Geschäftsstelle angefordert werden.

Ce que vous pouvez attendre du nouveau pool des achats, et quelles sont les prochaines étapes :

- ✓ Sondage des membres sur le pool des achats
- ✓ Évaluation et analyse du sondage
- ✓ Sélection des fournisseurs actuels et des nouveaux fournisseurs
- ✓ Élaboration/adaptation du modèle des conditions pour les fournisseurs du pool des achats
- ✓ Concept de planification « EXPO SwissDrink » (exposition du pool des achats)
- ✓ Première EXPO lors de la l'AG de SwissDrink, au mois d'avril 2024

L'écho positif et les nombreux retours montrent l'existence d'un grand intérêt de la part des membres de SwissDrink. Les réponses donnent des signaux explicites et expriment le souhait d'avoir de nouvelles branches et de nouveaux champs d'activités dans le pool des achats.

Nous sommes impatients de voir quand SwissDrink pourra pour la première fois négocier et proposer une flotte entière de véhicules (par ex. poids lourds, véhicules particuliers). Vous pouvez demander des informations détaillées sur les résultats du sondage auprès du bureau de SwissDrink.

LKW Fahrzeuge / Camions

55 Antworten

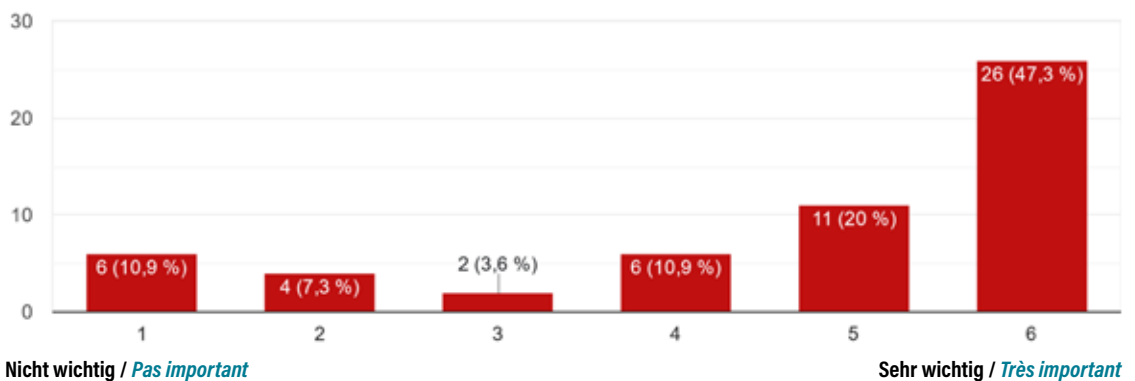


Abbildung 2: Beispiel Interesse an einem gemeinsamen Einkauf von LKW's

Figure 2 : Exemple d'un intérêt pour un achat collectif de camions