



7 goldene Regeln für eine erfolgreiche Lieferantenbeziehung

1. Guter Kontakt:

Der persönliche Kontakt zwischen der Küchenleitung und dem Lieferanten ist notwendig zur Sicherstellung einer erfolgreichen Geschäftsbeziehung. „Darüber reden“ ist das Wichtigste für eine erfolgreiche Zusammenarbeit! Das persönliche Gespräch bringt gegenseitiges Verständnis für die Betriebsabläufe.

2. Genaue Liefermengen:

Es sollten möglichst genaue Absprachen zwischen der Küchenleitung und dem Lieferanten über die verfügbaren Liefermengen getroffen werden. Die gemeinsame Planung ermöglicht eine größere Verfügbarkeit von Rohware und passt sich den Bedürfnissen des Betriebes besser an.

3. Genaue Liefer-Konditionen:

Der Küchenchef und der Lieferant sollten möglichst genaue Absprachen treffen über die Lieferkonditionen wie Lieferzeit, -rhythmus, Lieferort, Verpackung sowie Verpackungseinheit, um Lieferengpässe zu vermeiden.

4. Gute Qualität der Lebensmittel:

Für die Verarbeitung spielt die Größe und geschmackliche Qualität, z. B. des Gemüses oder der Früchte, eine wichtige Rolle. Früchte sollten nicht zu klein sein, weil sie sonst maschinell nicht gut zu verarbeiten sind. Der Verlust würde zu groß. Daher sollte bei der Bestellung genau geklärt werden, wie die Ware verarbeitet werden soll bzw. für welches Gericht sie bestimmt ist.

5. Genaue Absprachen bei vorverarbeiteten Lebensmitteln:

Bei vorverarbeiteter Ware sollte die Schnittgröße genau abgestimmt werden, z. B. bei vorgeschnittenem Salat. Außerdem sollte besprochen werden, zu welchem Zeitpunkt Gemüse, Salate und Früchte gewaschen werden. Bei zu früh verarbeiteten Lebensmitteln drohen Geschmacks- und Nährstoffverluste.

6. Rückgabe von Mehrwegverpackung:

Die Art der Mehrwegverpackung sowie der Ablauf und die Verantwortlichkeiten hinsichtlich der Rückgabe bzw. Entsorgung sollten genau geklärt werden.

7. Reklamationsvereinbarungen:

Es sollten genaue Vereinbarungen über die Verfahrensweise bei Reklamationen getroffen werden.