



HGK-BackOffice ist auf jeden Fall ein **Zugewinn** und liefert **Kennzahlen auf einen Blick**

Eine HGK-Mitgliedschaft mit deutlichem Mehrwert im digitalen Bereich

DAS CAROLASCHLÖSSCHEN IN DRESDEN IST EIN RESTAURANT MIT KLASSISCHER GASTRONOMIE, VERFÜGT ÜBER 300 INNEN- SOWIE 300 AUSSENPLÄTZEN UND LIEGT DIREKT AN EINEM MALERISCHEN SEE IM „GROSSEN GARTEN DRESDEN“.

Seit 2007 führt Moyd Karrum diesen Betrieb und kümmert sich gemeinsam mit seinem 45-köpfigen Team um die Gäste. Nach der Ausbildung im Einzelhandel erfolgte der Einstieg des Betriebswirtes in die Gastronomie, die ihn seitdem nicht mehr loslässt. Seine Motivation als leidenschaftlicher Gastgeber ist der Kontakt zu den unterschiedlichsten Menschen und der direkte Meinungs austausch mit den Gästen. Im Gespräch erzählt uns Moyd Karrum, wie er zur HGK gekommen ist und welche Erfahrungen er mit dem HGK-BackOffice-System gemacht hat.

Wie war Ihr Start mit der HGK?

Anfangs haben mein Team und ich alles selbst organisiert und verschiedene Möglichkeiten zur Steuerung und Auswertung des Betriebes ausprobiert. Hierzu hatten wir begonnen, ein Warenwirtschaftssystem mit einem Mitarbeiter zu implementieren. Das ist allerdings für den Betrieb zu kompliziert geworden

und die Datenflut war so gigantisch, dass wir nicht hinterhergekommen sind. Als ich 2016 zur HGK gekommen bin, haben wir im zweiten Schritt direkt mit HGK-BackOffice gestartet. Diese digitale Lösung hat mich von Beginn an am meisten interessiert.

Was hat Sie zur Entscheidung bewegt, HGK-BackOffice zu installieren?

HGK-BackOffice ist auf jeden Fall ein Zugewinn. Ich war auf der Suche nach einem Tool zur Auswertung bzw. genaueren Betrachtung meines Betriebes. Mit HGK-BackOffice erhalte ich meine Kennzahlen auf einen Blick: Was habe ich wann und wo gekauft? Was sind meine 50 oder 60 Top-Artikel? Welche Mengen habe ich bei welchen Lieferanten bezogen und worauf muss ich mein Augenmerk lenken? Welche Preiserhöhungen finden statt?

Mein persönlicher Tipp ist die Preishistorie zu jedem Artikel, das kann ich nur jeder Gastronomin und jedem Gastronomen empfehlen! Es ist auf jeden Fall ein Medium, nach dem zurzeit jeder schreit! Zum Vergleich: Wir kennen alle aus dem privaten Bereich „Check24“. Suchen Sie hier einen Artikel, haben Sie auch eine Historie, wie sich das Produkt in den letzten Jahren preislich entwickelt hat. So können Sie sich das auch im HGK-BackOffice-System vorstellen. Bei jedem Artikel kann man sehen, welcher Preis bezahlt wurde, welcher Preis aktuell berechnet wird und welche prozentuale Steigerung sich daraus ergibt. Diese Dokumentation erleichtern in vieler Hinsicht die Geschäftsführung. Zum Beispiel kann bei einer Prüfung im eigenen Betrieb nachgewiesen werden, welche Preisschwankungen es gab und warum sich der Deckungsbeitrag im entsprechenden Jahr verändert hat. Wurden z. B. Artikel in der Vergangenheit 30 % günstiger eingekauft, ergibt sich daraus auch ein wesentlich höherer Wareneinsatz, da sich die Verkaufspreise nicht direkt geändert haben.

Welche sind Ihre drei Hauptgründe, weshalb Sie sich für HGK-BackOffice entschieden haben?

Letztpreiskontrolle | Controlling | papierloses Rechnungsbuch. Wir finden alle Rechnungen oder in der Vergangenheit gekaufte Artikel einfach per Knopfdruck. Zusätzlich legen wir Verträge, Wartungsvereinbarungen oder andere wichtige Dokumente sicher im integrierten Vertragsmanagement/DMS ab. Zusätzlich kann man „Erinnerungen“ zu den verschiedenen Dokumenten hinterlegen und sich E-Mails vor Ablauf von Garantieleistungen oder zur Erinnerung von Kündigungsfristen senden lassen. Anfangs ist es eine Umstellung und braucht wie jedes neue System etwas Zeit. Im Nachhinein betrachtet ist es eine Bereicherung und hat viele Vorteile mit sich gebracht.

Zur Zeitersparnis – in welchen Bereichen wurde der Betriebsablauf durch HGK-BackOffice entlastet?

In der Buchhaltung, da alle Belege immer digital verfügbar sind und sofort zur Bearbeitung bereitstehen. Durch HGK-BackOffice wird die Kontierung zu einem Großteil automatisiert und artikelgenau vorgenommen. Dadurch hat das Steuerberatungsbüro bzw. die Buchhaltung weniger Aufwand und kann sich auf andere wichtige Themen, zum Beispiel Abschlussbuchungen oder Beratungen, konzentrieren. In den anderen Abteilungen wird das System auch genutzt. So findet die Rechnungskontrolle durch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter direkt statt und der Abgleich mit den Lieferscheinen ist jederzeit möglich.

Wie nutzen Sie das Auswertungstool und Berichtswesen im System?

Ich nutze das Berichtswesen, um Bestellmengen in bestimmten Zeiträumen auf Knopfdruck abzurufen und um mit den Lieferanten individuell zu meinem genauen Volumen zu verhandeln bzw. Angebote einzuholen. Zum Beispiel habe ich meine

50 meistgekauften Produkte mit entsprechenden Mengen bei verschiedenen Lieferanten angefragt. Dadurch habe ich eine andere Position beim Händler, als wenn ich sage, 10 Kisten davon und 10 Kisten davon. Hierbei bekommt der Lieferant eine Abnahmesicherheit und ich eine ganz andere Verhandlungsposition. Aktuell ist das alles schwierig, aber auch kurzzeitige Festpreise sind schon ein kleiner Erfolg.

Wie war die Umstellung der Lieferanten auf die zentrale Postadresse?

Das war kein Thema. Zum HGK-BackOffice-Start haben die Lieferanten die Belege per Post an die zentrale Adresse geschickt. Heute können die Rechnungen einfach per E-Mail versendet werden, indem die E-Mail-Adresse für den direkten Versand an den entsprechenden Lieferanten weitergegeben wird. Dies erspart uns sowie dem Händler viel Zeit. Die E-Mails kommen in der HGK-BackOffice-Rechnungsstelle an und werden verarbeitet. Wir selbst müssen keine Rechnungspost öffnen, scannen oder ablegen. Es gibt keinen Papier- oder Zeitaufwand mehr, um die Belege an die richtige Stelle weiterzuleiten.

Zur Kostenersparnis – in welchen Bereichen konnten Sie durch HGK-BackOffice Kosten einsparen?

Wir konnten bereits in verschiedenen Bereichen Kosten sparen, wie zum Beispiel im Energiesegment. Mit HGK-BackOffice konnten wir unsere genauen Strom- und Gaskosten ermitteln und haben dann mit einem Lieferpartnern der HGK im Jahr 2020 für 4 Jahre unseren Strombedarf gekauft, das kommt uns jetzt, bei den explodierenden Preisen, sehr zugute.

Und was ist Ihr persönlicher Tipp?

Mit HGK-BackOffice hat man auf jeden Fall bessere Karten als ohne! Denn heutzutage geht es um kaufmännisches Zahlenmaterial und betriebswirtschaftliche Auswertungen. Jeder muss wissen, was in seinem Haus los ist und wo man steht. Sonst fehlt die Grundlage für eine entsprechende Planung. Der Gewinn liegt nicht im Verkauf, sondern im Einkauf. Und nur mit guten Zahlen kann man den Einkauf gut oder besser koordinieren.



KONTAKT

Restaurant Carolaschlösschen
Querallée 7
01219 Dresden
Tel.: 0351 250600-0
E-Mail: mkarrum@carolaschloesschen.de
carolaschloesschen.de