

PRESSEMITTEILUNG

4 Tipps: Einkaufs- und Prozesskosten optimieren in der Hotellerie

Eschborn, 5. Mai 2026. Für Hoteliere wird es angesichts steigender Einkaufspreise immer schwerer, rentable Erträge zu erzielen. Meist bietet jedoch die Kostenseite noch Potenzial, um enger werdende Gewinnmargen aufzuweiten. Jochen Oehler, CEO der progros, Autor des Managementbuches „Macht Einkauf“ und Branchenexperte für Optimierungsstrategien entlang der gesamten Supply Chain eines Hotels, verrät seine vier besten Tipps zum Kostenoptimieren im Einkauf. „Der größte Gegner der Kosteneffizienz ist die Gewohnheit: Wir sehen in allen uns aktuell bekannten Fällen, dass über die Zeit Warenkörbe ungesteuert wachsen und mehr Produkte bei Lieferanten gekauft werden als nötig. Teilweise werden drei bis vier Produkte eines Typs von verschiedenen Herstellern bei einem Lieferanten gekauft, wo nur ein Produkt dieses Typs reichen würde.“

Einkaufs-Tipp 1: Ausschreibungen. Um Kosten nachhaltig zu optimieren und eine bestmögliche Zuverlässigkeit und Planbarkeit zu erreichen, sind Ausschreibungen wirkungsvoller als die weit verbreiteten oberflächlichen Schnell-Preisvergleiche. Mehr als 70 Prozent der Hotels führen mindestens einmal jährlich Preisvergleiche durch, professionelle und umfassende Ausschreibungen liegen nur knapp über 20 Prozent¹. Das ist ein Fehler. Denn bei Ausschreibungen wird das komplette Warensortiment inklusive aller Rahmenfaktoren wie Preise und Konditionen analysiert und als Ergebnis steht das Re-Design des Warenkorbs pro Sortiment. So können Kosten nachhaltig optimiert werden. Das hat Auswirkungen bis hin zur Reduzierung von Food Waste oder Entsorgungskosten.

Einkaufs-Tipp 2: Konditionen definieren. Für mehr Transparenz nach innen und nach außen sorgt das Definieren von Konditionen. So lassen sich Gewohnheits-Kostenfresser erkennen und bekämpfen. Konditionselemente sind – neben den sich später ergebenden Preisen – Parameter wie

Zahlungs- und Lieferbedingungen, Rückvergütungen, Rabatte, Penalties bei Fehllieferungen, Listungsgebühren, Schulungen oder der Wunsch, Artikeldaten für das hoteleigene E-Procurement-System digital zu übermitteln. Gleiches gilt für digitale Rechnungen. Bei einem hohen Digitalisierungsgrad von Bestellung, Warenwirtschaft und Rechnung lassen sich Bestell-, Liefer- als auch Rechnungswerte vollautomatisiert abgleichen und Rechnungen sachlich freigeben, ohne dass ein Mensch sie manuell prüfen muss.

Einkaufs-Tipp 3: Fachliches und Kaufmännisches trennen. In der Hotellerie wird der operative Einkauf überwiegend vom Bedarfsträger selbst durchgeführt, z.B. dem Abteilungsleiter eines Bereichs. Spitzenwert ist die Küche mit 77 Prozent². Dies kann jedoch zu Befangenheiten führen, die Emotionales vor Effizienz stellen. Von daher empfiehlt es sich, dass der Bedarfsträger den konkreten fachlichen Bedarf definiert – Produkte, Mengen, Qualitäten und Eigenschaften – und der kaufmännische Part eines Hotels, zum Beispiel Controlling oder Finance, die wirtschaftlichen Parameter, die Ausschreibungen und die Verhandlungen in Abstimmung mit der Fachabteilung mit den potenziellen Anbietern federführend übernimmt.

Einkaufs-Tipp 4: Strategisch steuern. Von Vorteil ist es außerdem, eine Person im Unternehmen festzulegen, die sich abteilungsübergreifend um Kosten- und Supply Chain Management kümmert. Das Beschaffungsmanagement jeder Abteilung selbst zu überlassen, führt im seltensten Fall zu einer Senkung der Gesamt-Einkaufskosten. Zentral verankert, kann so für den gesamten Betrieb strategisch festgelegt werden, wie sowohl Produkt- und Qualitätsvorstellungen, Ausschreibungen, Verhandlungen, Vergleiche, Auftragsvergaben, Bestellungen, Warenmanagement als auch das laufende Controlling umzusetzen sind.

¹ Zahlen der progros GmbH

² Studie GUESS Marktforschungsinstitut HINFAM

Weitere Informationen unter [progros](#)

Pressekontakt:

progros GmbH

Tel.: + 49 61 96 50 17-833, Mobil: + 49 (0) 172 6704361

E-Mail: presse@progros.de, Web: www.progros.de, [progros Pressebereich](#)