

BUY-WERK

AUSGABE 4/2025

MICHELIN Key für Spitzenhotellerie
Vier prognos-Hotels unter den
Top 6 Deutschlands

Zahlen, Fakten, Highlights
prognos peilt Wachstum auf
über 260 Millionen EUR an

Wachstum mit Weitblick
prognos investiert
in kompetente Köpfe

Weinstrategie 360°
Welcome Hotels & Schlumberger
gestalten Einkauf ganzheitlich
mit prognos

”

**Ich arbeite nicht in Schubladen,
ich baue lieber neue Regale**

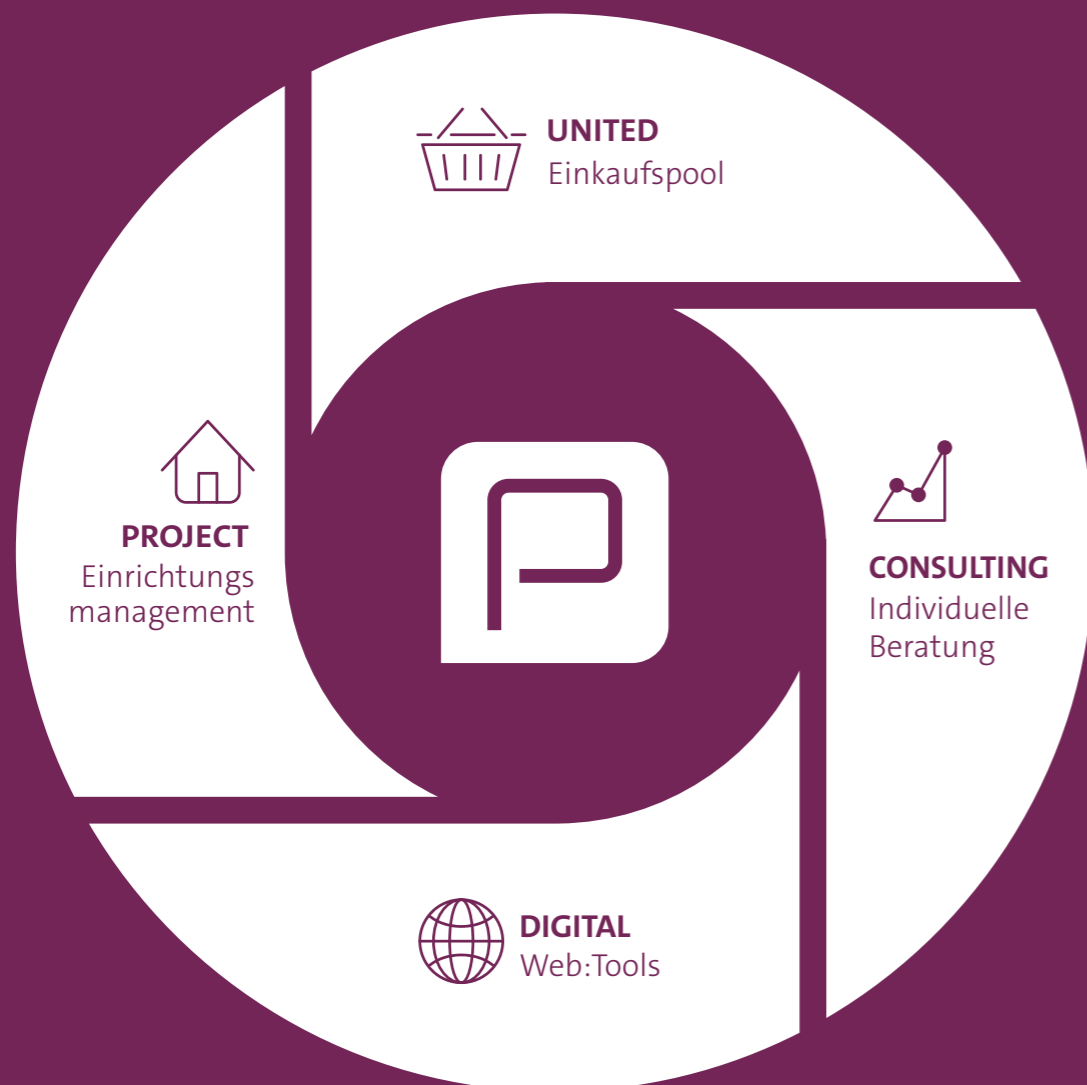
**IM INTERVIEW: Violeta Pantic,
Direktorin und Gastgeberin
Seehotel Niedernberg, das Dorf am See**

progros

ONE TOUCH

100% SUPPLY CHAIN MANAGEMENT AUS EINER HAND

Kosten senken | Effizienz steigern | Zeit sparen



Alles drin.

Mach's einfach!
progros.de

Liebe progros UNITED Community!

Alles drin! Das wünschen wir Ihnen für 2026! Nämlich, dass alles für Sie drin ist, was Sie sich wünschen, was Sie planen – Ihre Vorsätze, gute Taten, Gesundheit, Beziehungen zu Freunden und zur Familie, die Zusammenarbeit mit Ihren Kolleginnen & Kollegen oder Ihre beruflichen Erfolge.

Alles drin! Das gehört neben „Mach's einfach“ zum zentralen Leitbild der progros.

Und dieses „Alles drin“ zieht sich auch diesmal wieder durch dieses BUY-Werk: Das progros-Team hat Ihnen mit viel Liebe & Sorgfalt abwechslungsreiche Ideen & Anregungen, Tipps & Informationen zusammengestellt, mit denen Sie top ins Neue Jahr starten können.

Ihnen sagen wir an dieser Stelle herzlichen Dank für die Zusammenarbeit im Jahr 2025!

Danke an Sie für Ihre Treue, Ihre Loyalität, Ihre stets sinnvollen Feedbacks. Und vielen Dank für Ihre Wertschätzung, die Sie Tag für Tag unserem Team und unserer Arbeit entgegenbringen.

Danke!

Herzliche Grüße & good „buy“

Ihr

Jochen Oehler
CEO | Geschäftsführer progros &
CMO | Vorstand Marketing DEHAG Hospitality Group

Ihr

Vincent Bury
Head of Development &
Consulting progros



INHALT BUY-WERK 4

Das Innovationsmagazin „buy“ prognos – Winter-Edition '25

Update „buy“ prognos

- 6 Im Interview: Violeta Pantic (Seehotel Niedernberg)
- 16 Vier prognos-Hotels unter den Top 6 Deutschlands
- 18 prognos peilt Wachstum auf über 260 Millionen EUR an
- 20 prognos investiert in kompetente Köpfe
- 22 Welcome Hotels & Schlumberger gestalten Einkauf ganzheitlich mit prognos

Technik

- 26 Medientechnik Keuk
- 28 Fischer Akkumulatorentechnik
- 29 Hansgrohe
- 30 Duravit
- 32 Hartmann Tresore
- 33 ias Aktiengesellschaft
- 34 KONE
- 35 clage
- 36 H2BO GmbH
- 37 sky business
- 38 Tricura
- 39 prophete
- 40 ACCENTA
- 41 Simmeth-Training
- 42 Nexi
- 44 Datavision Deutschland
- 45 Vogel's Product
- 46 NICO Europe
- 48 Neuland
- 49 tesa nie wieder bohren

Einrichtung & Mobiliar

- 52 Fermob
- 54 Star Trading
- 56 Hammerbacher
- 58 HTW Design Carpet
- 60 Bahama
- 61 Mebu
- 62 Moit Mobile Systeme
- 64 GO IN
- 66 Jobet
- 67 Technogym
- 68 Stern
- 70 Symphonic
- 72 Gharieni

Food & Beverage

- 76 Tchibo
- 77 Darbo Konfitüre
- 78 Land.Luft
- 80 Hela Gewürzwerk
- 82 Beyond Meat
- 83 Heineken
- 84 Service-Bund
- 85 Lamb Weston
- 86 Wiberg
- 87 Frische Paradies
- 88 H.J. Heinz
- 89 Meyer & Horn
- 90 Gliss Caffee
- 91 Teekanne
- 92 Transgourmet
- 93 Eckes Granini

Gastronomie Equipment

- 96 Peugeot
- 98 Olto Korsukéwitz
- 100 WMF
- 101 BHS tabletop
- 102 RAK Porcelain
- 104 Dometic
- 106 solex GERMANY
- 107 Sellmann Weiden
- 108 Julius vom Hofe
- 109 Churchill

Housekeeping & Consumables

- 112 roba
- 113 Mietwäsche Manufaktur
- 114 Rompe Design
- 115 H&H Hotelservice
- 116 Seidensticker
- 117 Wetrok
- 118 Dibella
- 119 Lucart
- 120 FBF
- 122 Bertsch Hotelwäsche
- 124 Crown International
- 125 HyGreen



6



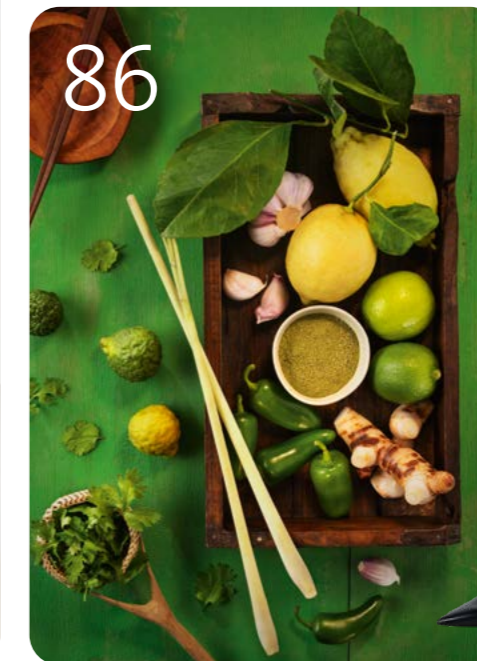
96



30



52



86



114

DAS DORF AM SEE ...



Im Seehotel Niedernberg, das Dorf am See, begrüßt ein einzigartiges Ensemble von 15 Häusern auf einem 66.000 qm großen Areal Entdecker, Genießer, Museumsbesucher, Tagungs- und Wellnessgäste sowie Fashionfreunde. Besucher genießen den Aufenthalt an unterschiedlichen Erlebnisorten wie dem Freunde-, Bade-, Block- und Seehaus oder im Herren-, Fischer- und Gartenhaus sowie der Wellnesscheune Wolke 7. Im Zentrum, auf dem Dorfplatz, finden regelmäßig Events und Märkte statt. Mit seinen 115 großzügig gestalteten Suiten und Zimmern, meist mit Seeblick, sowie 15 Tagungs- und Eventräumen bietet das Seehotel Niedernberg viel Platz zur individuellen Entfaltung. Neu ist die Villa MainTraum mit zehn Zimmern und sechs Suiten im Penthousestil, großzügigen Terrassen und einem Oldtimer-Automuseum. Im Restaurant ELIES mit Seeterrasse und dem Café & Bar HANNES verwöhnen handwerklich hochwertige Gerichte und Getränke die Gäste. Eine Erlebnislocation der besonderen Art ist die hoteleigene Insel im See mit Sandstrand und mediterraner Finca. In der vitalOase entspannen sich Hotel- und DaySpa-Gäste im beheiztem In- und Outdoor-Pool, in der Sauna- und Salzlandschaft, der Blocksauna mit Seeblick und bei Beauty-Treatments.



IM INTERVIEW: VIOLETA PANTIC

Direktorin und Gastgeberin
Seehotel Niedernberg,
das Dorf am See

Name: Violeta Pantic
Alter: 53
Wohnort: im Seehotel
und privat in Schwäbisch Hall
Familienstand: liiert
Hobbys: Familie, Freunde, gutes Essen und
gute Weine, Kunst und Musik
Position: Direktorin Seehotel Niedernberg
Mein Credo: „Ich arbeite nicht in Schubladen,
ich baue lieber neue Regale“

Violeta Pantic ist seit August 2024 Direktorin und Gastgeberin im Seehotel Niedernberg, das Dorf am See. Zuvor arbeitete Sie im Wald und Schlosshotel Friedrichsruhe als Hotelmanagerin. Im Seehotel Niedernberg hat sie innerhalb eines Jahres das Unternehmen wirtschaftlich auf Erfolgskurs gebracht und zentrale Gäste-Zielgruppen neu- und zurückgewonnen. An der Zusammenarbeit mit progros schätzt sie neben der großen Bandbreite nachhaltiger Produkte vor allem die personelle Entlastung im Einkauf.

„

Ich arbeite nicht in
Schubladen, ich baue
lieber neue Regale

Frau Pantic, Ihnen ist als Hoteldirektorin und Gastgeberin im Seehotel Niedernberg innerhalb nur eines Jahres ein beeindruckender Turnaround gelungen, können Sie zaubern?

Leider kann ich nicht zaubern, da ist sehr viel Demut mit im Spiel, da ich weiß, dass es unsere Branche seit Corona nicht leicht hat. Täglich treffe ich mich mit dem Inhaber auf einen Kaffee, um uns zu besprechen. Nach dem Wechsel von fünf Direktoren haben wir komplett resettet, zurück zu den Wurzeln und wir haben wieder stärker auf die Bedürfnisse der Gäste gehört. Hochzeiten haben wir in unser Angebot zurückgeholt und veranstalten dazu zwei Hochzeitsmessen im Jahr. Familien mit Hunden sind bei uns wieder willkommen, wir haben ein neues CRM System eingeführt, versenden monatliche Newsletter mit Neuigkeiten und Angeboten und haben den Vertrieb aufgestockt mit derzeit sieben Mitarbeitern im Verkauf. Es ist uns wichtig, uns durch unsere Gäste und mit unseren Gästen weiterzuentwickeln und deren Bedürfnisse und Wünsche zu erfüllen.

Was ist Ihr Geheimnis, was Ihr Geheimrezept, mit dem Sie Gäste für das Seehotel Niedernberg begeistern können?

Der persönliche Kontakt zu den Gästen – das beginnt mit der persönlichen Begrüßung und hört mit der persönlichen Verabschiedung auf. Es ist mir wichtig, dass wir als Ganzes Gastgeber sind. Getreu nach unserem Motto: Man kommt als Gast in das Dorf am See und verlässt es als Familienmitglied.

Sie sind bekannt dafür, dass Sie zu Ihren mitarbeitenden Kolleginnen und Kollegen ein besonderes Verhältnis pflegen – mehr als Coachin, denn als Chefin – ist das richtig und wie setzen Sie das in der täglichen Arbeit um?

Selbstverständlich haben auch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Vorgaben und Rahmen, in denen sie sich bewegen können, die besitze ich selbst genauso – mit dem Unterschied, dass mein Rahmen vielleicht ein wenig größer ausfällt. Ganz wichtig ist es mir, nicht Wasser zu predigen und Wein zu trinken und sich auf Augenhöhe respektvoll zu begegnen. Die Kollegen sind auch Menschen mit Wünschen Bedürfnissen und Ängsten. Wichtig ist dabei, dass man immer zugänglich ist, auch ohne Termine. Der Nachteil, in meinem Büro geht es zu wie in einem Taubenschlag. Der Vorteil, ich bin immer nah dran, wenn Unzufriedenheit entsteht, sollte und kann schnell reagieren.

”

Wir sind ein globales Dorf, in dem sich Menschen aus aller Welt wertschätzend und respektvoll treffen [...]

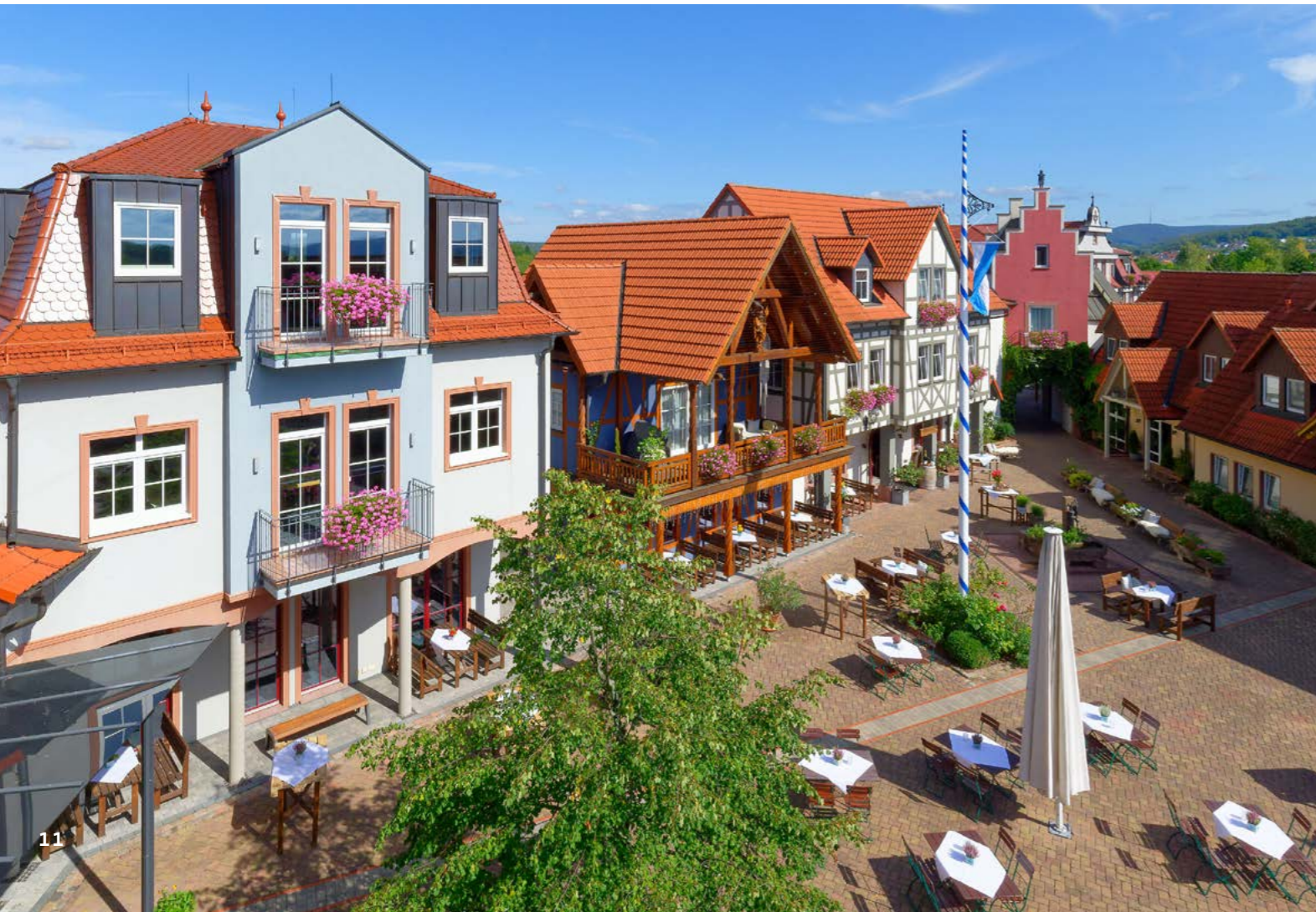
Das Seehotel Niedernberg lässt sich nur schwer bis gar nicht in ein eine bekannte Hospitality-Schublade stecken – es besteht aus 15 Häusern, bietet Kulinarik, Hotel- und Spa-Erlebnis, Tagungs- und Eventlocations vom Fachwerkhaus bis zur Finca auf der Insel im See – was ist die Idee, was ist das Konzept hinter dem „Dorf am See“?

Mit den Fragen haben Sie das eigentlich schon selbst beantwortet, es ist das Konzept eines Dorfes, da feiert man Hochzeiten, Geburtstage oder verabschiedet sich auch von geliebten Menschen. Genauso werden bei uns Geschäfte gemacht, es gibt Märkte, Messen, Tagungen, Events, Freizeit, einfach alles. Wie in einem Dorf ganz kunterbunt treffen sich hier einfach alle Menschen – von

Show und Business bis zum Handwerker. Und bei uns verträgt sich das alles miteinander, was in anderen Häusern unter Umständen kollidieren oder einfach nicht passen würde. Worauf alle großen Wert legen ist, dass in unseren Restaurants und in allen zugänglichen Hotel-Bereichen „smart casual“ getragen wird und nicht „Jogginghose“. Wir sind ein globales Dorf, in dem sich Menschen aus aller Welt wertschätzend und respektvoll treffen, mit all ihren verschiedenen Bedürfnissen und Wünschen.

Womit beginnen Sie Ihren Arbeitstag? Haben Sie eine Morgenroutine, sobald Sie im Haus sind? Wie kann man sich ihren Alltag vorstellen – gibt es für Sie überhaupt in diesem Sinne „Alltägliches“, also so ganz und gar Planbares, oder lassen Sie auch Dinge, Menschen, Entwicklungen auf sich zukommen?

Tatsächlich habe ich eine Morgenroutine. Auch auf die Gefahr hin, dass, wenn ich Ihnen diese jetzt verrate, man mich für etwas verrückt hält, doch ich stehe dazu: Ich zünde jeden Morgen eine Kerze nach dem Duschen an, bedanke mich beim lieben Gott für den Erfolg, den ich mit meinen Kollegen erzielt habe und erzielen werde, für meine Gesundheit und die meiner Familie, für die Gesundheit meiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die meiner Gäste und



des Inhabers mit seiner Familie. Auch bitte ich den lieben Gott um Weisheit, den Wünschen meiner Gäste gerecht zu werden.

Danach gehe ich durch alle Abteilungen und schaue, wie es meinen Kolleginnen und Kollegen geht und was für den Tag ansteht und geplant ist. Wenn Probleme entstehen, motiviere ich sie dazu, dass sie in Lösungen denken und zum großen Teil funktioniert das auch. Wichtig sind mir Dankbarkeit und Demut! Man kann den Tag noch so gut durchplanen, man muss immer auch offen sein, dass es anders kommt – und das ist gut so.

Was finden Sie besonders spannend an der Arbeit in der Hospitality-Branche und vor allem im Seehotel Niedernberg?

Die Vielfalt, die positive Energie, die diesem gesamten Dorf innewohnt und natürlich unsere schöne Region hier, der See, das Flair drumherum, die Warmherzigkeit der Franken und die urbane Lässigkeit, die uns täglich aus Frankfurt und Umgebung, ja aus ganz Hessen und vielen weiteren Bundesländern erreicht. Die ganze Welt in einem Dorf. Toll finde ich auch die tägliche Begeisterung der Gäste und das Lob, das sie für unsere Mitarbeitenden haben, angefangen von den Putzengeln, Kochkünstlern und Frühstückseffen, bis hin zu den Seelenstreichlern aus dem Wellnessbereich und unseren Technikern, die wie McGuyver durchs Dorf zaubern.

Was sind Ihre Ziele für die Zukunft mit dem Seehotel Niedernberg?

Unser neuestes Projekt: Wellness & SPA Erweiterungen, die noch im Gange sind, ohne momentane Beeinträchtigungen unserer Gäste. Und vieles haben wir ja schon umgesetzt an Renovierungen, von der Bar über die Restaurants bis zum Empfangsbereich. Weitere Optimierungen sind in Planung, aber noch nicht ganz spruchreif. Coming soon! Außerdem wollen wir mit unseren neuen Marketingstrategien den Spirit und das Gefühl für unser Dorf am See und unsere Dorffamilie noch spürbarer werden lassen.

Machen wir noch einen Schwenk zu unserem Kernthema im BUY-Werk – dem Supply Chain Management. Ein alter Unternehmenspruch sagt: „Gewinn wird im Einkauf gemacht.“ Stimmen Sie dem zu? Auf was achten Sie bei der Auswahl Ihrer Lieferanten?

Ja da stimme ich Ihnen zu. Die Auswahl unserer Lieferanten ist zum einen regional orientiert, die Qualität muss definitiv stimmen, und zudem ist uns Nachhaltigkeit sehr wichtig. Doch alles aus einer Region bekommt man nun einmal nicht und da sind wir wirklich sehr dankbar, dass wir progros als Partner haben. Denn diese Bandbreite wäre von uns allen nicht leistbar und wir würden dazu noch ein bis zwei Personen im Einkauf bei uns zusätzlich benötigen.



”

[...] In meinem Büro geht es zu wie in einem Taubenschlag. Der Vorteil, ich bin immer nah dran.

Seit wann arbeitet das Seehotel Niedernberg mit prognos zusammen und wie empfinden Sie die Zusammenarbeit?

Wir arbeiten seit dem 23. Januar 2004 mit prognos zusammen. Die Partnerschaft war und ist für uns immer lohnenswert und alles was wir brauchen können wir immer abrufen. Wirklich alles, wie beispielsweise auch neueste Smart TVs. Hier hatten wir über prognos enorme Preisvorteile. Man darf auch nicht die jährlichen Rückvergütungen außer Acht lassen, wenn wir bei prognos bestellen. Außerdem trägt die Zusammenarbeit mit prognos dazu bei, dass wir im Seehotel Niedernberg unsere personellen Ressourcen schonen können. Mitarbeitende, die ansonsten im Einkauf gebunden wären, stehen uns dank prognos für unsere zentralen Hospitality-Aufgaben zur Verfügung.

Was sind Ihre wichtigsten Argumente für die Partnerschaft mit prognos und welche Dienstleistungsangebote nutzen Sie bevorzugt?

Produkte, auf die wir besonders bei prognos zugreifen, stammen aus den Bereichen Food und Technik. Aber genau genommen kann prognos einfach alles und es ist gut zu wissen, dass wir bei Bedarf immer darauf zugreifen können. Das gibt uns Sicherheit und wirtschaftliche Flexibilität. Wir finden es ausgezeichnet, dass prognos über Jahrzehnte sein Portfolio kontinuierlich erweitert hat – auf diese Zuverlässigkeit können wir bauen und freuen uns auf weitere Jahrzehnte der fruchtbaren Zusammenarbeit mit prognos.





”

Man kommt als Gast in das Dorf am See und verlässt es als Dorffamilien-Mitglied.



VIER progros-HOTELS UNTER DEN TOP 6 DEUTSCHLANDS



Der Guide MICHELIN hat seine diesjährige renommierte Auszeichnung für Hotels vergeben – den MICHELIN Key. Die Verleihung fand in Paris statt. Besonders erfreulich: Bei der höchsten Auszeichnung – 3 MICHELIN Keys – kamen 4 progros Hotels unter die Top 6 der besten Hotels in Deutschland:

3 MICHELIN-Keys – diese progros Häuser sind in der Top 6-Liste der besten Hotels Deutschlands:

- The Fontenay, Hamburg (Platz 1)
- Hotel Bareiss, Baiersbronn (Platz 3)
- Hotel Traube Tonbach, Baiersbronn (Platz 4)
- Althoff Seehotel Überfahrt, Tegernsee (Platz 6)



The Fontanay Hamburg

Das The Fontenay in Hamburg belegt Platz 1 in der höchsten Kategorie 3 MICHELIN Keys. Viele weitere Top-Häuser der progros COMMUNITY wurden ebenfalls mit MICHELIN Keys 2025 ausgezeichnet.

Herzlichen Glückwunsch an alle Teams & Hotels

Die Bewertung der MICHELIN Keys erfolgt auf Basis von fünf international anerkannten Kriterien:

- Architektur & Design
- Servicequalität
- Charakter
- Preis-Leistungs-Verhältnis
- Umgebung

Wir gratulieren allen ausgezeichneten Häusern und vor allem ihren Teams sehr herzlich zu diesem Spitzenergebnis. Es ist klasse und begeistert uns immer wieder, so viele tolle Hotels als Partner begleiten zu dürfen.



Hotel Bareiss, Baiersbronn



Hotel Traube Tonbach, Baiersbronn



Althoff Seehotel Überfahrt, Tegernsee

Insgesamt wurden 130 Hotels in Deutschland ausgezeichnet – darunter viele weitere Top-Betriebe der progros UNITED Community. **Die Gesamtübersicht finden Sie gleich hier**



prognos PEILT WACHSTUM AUF ÜBER 260 MILLIONEN EUR AN

Der ISO-zertifizierte Komplettanbieter für 360 Grad Supply Chain Solutions, prognos, befindet sich auf einem beeindruckenden Wachstumskurs. Tommi Huuhtanen, CPO & Head of Procurement, und Jochen Oehler, CEO der prognos und CMO der DEHAG Hospitality Group AG, zu der die prognos seit den 1980er Jahren gehört, geben jetzt Einblicke in die aktuelle Unternehmensentwicklung der ersten drei Quartale und Ausblicke auf die zu erwartenden Jahreszahlen. „Das gesamte Beschaffungsvolumen der rund 900 Hotels und Hotelketten, die die prognos zur Kosten- und Prozessoptimierung nutzen, wird über alle Geschäftsbereiche der prognos hinweg die 260 Millionen EUR-Marke übersteigen“, so Oehler. „Die digitalen Einkaufsumsätze peilen einen Zuwachs von 30 Prozent an. Große Veränderungen gibt es auch im Bereich prognos UNITED, Einkaufspool der prognos und eigenständiges Geschäftsfeld. Dort hat sich die Anzahl der so genannten Trusted Partner seit Anfang des Jahres um 25 auf mehr als 600 erhöht.“

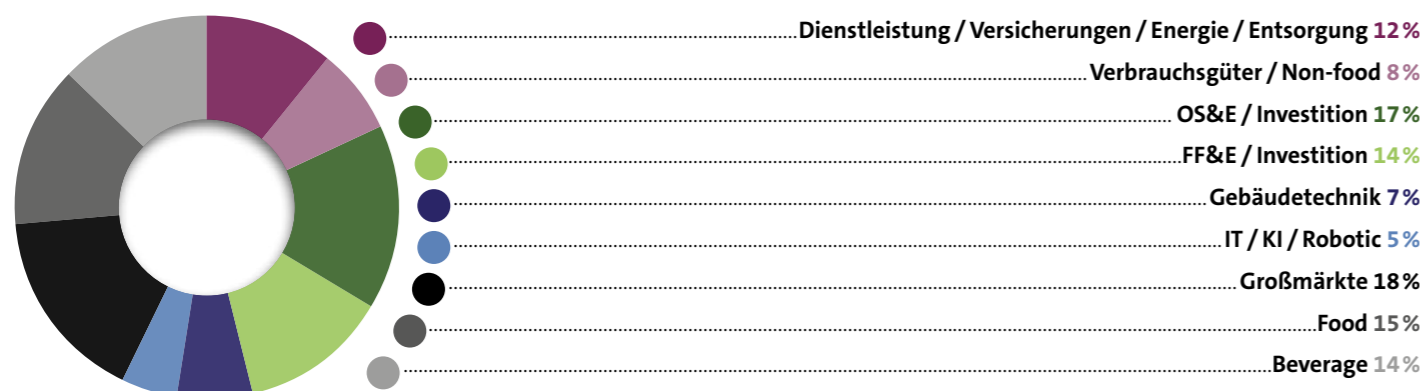


Freuen sich über den Wachstumskurs bei der prognos: v. l. Tommi Huuhtanen, CPO & Head of Procurement, und Jochen Oehler, CEO der prognos und CMO der DEHAG Hospitality Group AG

Trusted Partner: Portfolio auf den Kopf gestellt

Trusted Partner sind Dienstleistungsunternehmen, Hersteller und Lieferanten, die einen ISO-zertifizierten Qualifizierungsprozess durchlaufen müssen, bevor es zu einer Leistung im Bereich prognos UNITED kommt. Tommi Huuhtanen, CPO & Head of Procurement: „Wir haben in den vergangenen 36 Monaten das Portfolio komplett auf den Kopf gestellt. Partner kamen hinzu, Partner sind nicht mehr dabei. Wichtig war uns, einen Mix zu konzipieren, der alle Einkaufs- und Beschaffungsbereiche abdeckt. Und dazu gehören eben nicht nur ‚Klassiker‘ wie Food, Beverage und Non-Food-Verbrauchsartikel. Auch Themen wie Robotic, Mobility, PMS, Gebäudetechnik, Interieur und Design, Finanzierung oder Rechtsberatung sind Bereiche, die ein Hotel ‚zukauff‘ und durch die Kosten entstehen. Daher haben wir unser Portfolio an Trusted Partner auf Ganzheitlichkeit, auf Nachhaltigkeit und auf Kostenoptimierung getrimmt.“ Die messbar dokumentierten Kosteneinsparungen, die die Hotels im Jahr 2024 erzielt haben, lagen durch die Abkommen mit den Trusted Partners bei 13,7 Millionen EUR. Für das Jahr 2025 wird mit einer erneuten Steigerung der Savings gerechnet.

Prozentuale Verteilung der rund 600 Trusted Partner „buy“ prognos UNITED auf Sortimente



Digitalsparte sehr stark: 30% höhere Umsätze

Ein starkes Wachstum verzeichnet auch die Digitalsparte der prognos Gruppe. Inzwischen wird der komplette und cloudbasierte Procure-to-pay-Prozess durch die zwei Plattformpartner cisbox und FutureLog abgedeckt. „Die Hotels und Hotelketten haben hierbei die Option zu entscheiden, welche der Plattformen besser zu ihrem Einkaufs-, Warenwirtschafts- und Rechnungsprozess passt oder ob eine Kombination aus beiden sinnvoll ist. Wir beraten neutral, kümmern uns um die komplette Integration, die Schulung sowie den laufenden First Level Support mit unserem eigenen Web-Team, so dass alles zentral bei uns zusammenläuft. Das ist natürlich das Effizienteste für die Hotels, weil sie sich nicht an externe Dienstleister oder Softwarehäuser wenden müssen“, erklärt Oehler. Etwas mehr als 400 Privathotels und Hotelketten setzen die Cloud-Lösungen von prognos DIGITAL bereits ein. Ausgebaut wurde die Sparte in den letzten Monaten um digitale und teilautomatisierte Nachhaltigkeitsdokumentation, KI-gestützte Kontierung, integriertes Vertragsmanagement, Reisekosten sowie einen neuen prognos STORE, der bereits über 120.000 Verbrauchsartikel verfügt.

Beratung und Outsourcing strategischer Einkauf großes Thema

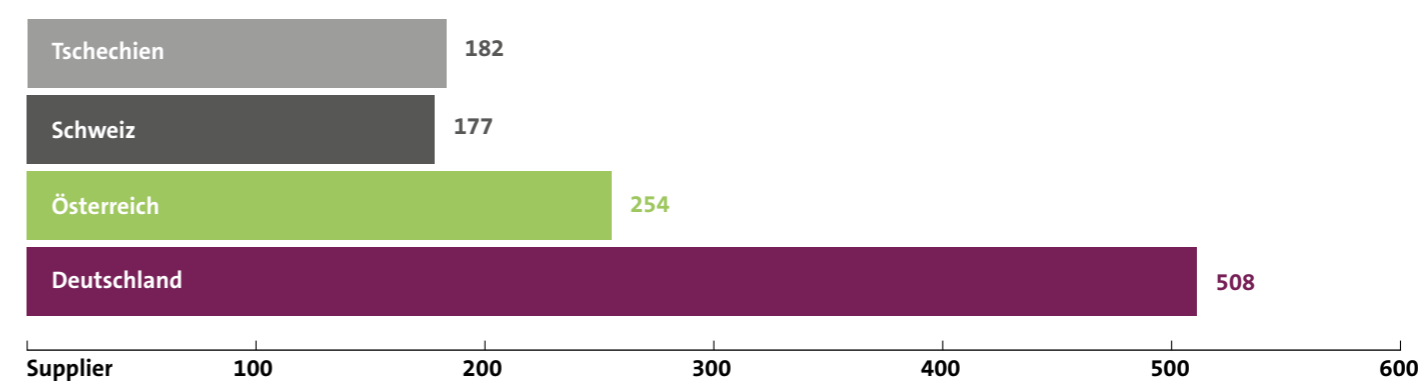
Besonders expansiv zeigt sich das komplett lieferantenneutrale Beratungsgeschäft prognos CONSULTING. Zum einen beauftragen insbesondere Privathotels die prognos mit einmaligen Optimierungsprojekten bei der Einkaufs- als auch Digitalisierungsstrategie. Zum anderen wägen immer mehr Hotelketten ab, den strategischen Zentraleinkauf als Ganzes oder in Teilen an die prognos auszulagern. Jochen Oehler: „Inzwischen haben fünf sehr große und namhafte Hotelgruppen mit Häusern in Deutschland, Österreich und Niederlande ihren kompletten Einkauf per Mandat vollumfänglich an uns übertragen. Wir kümmern uns um alle Belange eines ganzheitlichen und modernen Zentraleinkaufs: Ausschreibungen, Sortimentsoptimierungen, Bemusterungen, Verkostungen, Vertragsabwicklung, Integration, Monitoring, Saving-Dokumentation sowie Training der Hotels.“ Anfang 2026 soll eine weitere Hotelgruppe ihren gesamten Einkauf und die Prozessoptimierung an prognos outsourcen. Dieser Beratungsbereich ist – wie alle Digital- und Beschaffungsbereiche der prognos – ebenfalls ISO-zertifiziert.

Begleitung bei Hotelneubauprojekten und Conversions Druck auf Profitabilität im Fokus

Ein kontinuierliches Wachstum zeigt sich auch im eigenständigen Geschäftsbereich Projekt Management, den es unter dem Namen prognos PROJECT seit 2010 gibt: „Pro Jahr schließt prognos im Durchschnitt um die 10 bis 12 Neu- oder Umbauprojekte ab. So auch 2025. Eines der jüngsten Projekte ist das Mandarin Oriental in Wien, für das wir das gesamte Beschaffungsmanagement – vorwiegend OS&E – übernommen haben, inklusive lieferantenunabhängiger Bemusterungen, Ausschreibung, Warenannahme, Dokumentation, Rechnungskontrolle und Abrechnung“, so Huuhtanen. Ein weiteres Leuchtturmprojekt in diesem Jahr ist das Mercure Hotel Dortmund Messe, bei dem prognos die komplette Renovierung inklusive Projektmanagement bauseits verantwortet.

„Wir verzeichnen“, so Jochen Oehler und Tommi Huuhtanen weiter, „einen deutlich steigenden Nutzungsgrad bei den Hotels und Hotelketten, die uns schon länger für ihre Kosten- und Prozessoptimierung einsetzen. Neue Partner – und das begrüßen wir ausdrücklich – analysieren wesentlich detaillierter als noch vor wenigen Jahren alle Optimierungsmöglichkeiten und -lösungen, weil sie die Bedeutung effektiver Kosten- und Prozessvorteile für eine optimale Profitabilität und somit Gesamtwirtschaftlichkeit erkannt haben.“

Ein starkes Netzwerk – über die Grenzen hinaus



prognos INVESTIERT IN KOMPETENTE KÖPFE

prognos wächst weiter und baut das Team in mehreren Kernbereichen aus. Mit der Verstärkung in Development & Consulting, Procurement, Technical Development, Payment & Benefits sowie Marketing & Communication reagieren wir auf die wachsenden Anforderungen unserer 900 Hotel- und Hotelketten-Kunden und stärken gleichzeitig unsere Beratungs- und Servicekompetenz. Fünf neue Mitarbeitende bringen frisches Know-how und wertvolle Erfahrungen mit, um unsere Ziele als Komplettanbieter für Supply Chain Management-Lösungen in der Hotellerie nachhaltig zu unterstützen.

Nutzen im Fokus: Kompetente Köpfe nehmen Kostendruck von Hotels

„Wachsende Kosten drücken auf die Renditen vieler Hotels, Ausschreibungen und Preisvergleiche sowie die Produkt- und Lieferantenauswahlen werden immer komplexer. Prozesse müssen digitalisiert und automatisiert werden zugunsten erhöhter Effizienz. Hierfür braucht es kompetente Köpfe und Macher, die den Hotels qualifiziert zur Seite stehen, weil viele davon schlichtweg nicht mehr die eigene Manpower oder das Know-how dazu besitzen“, erklärt Jochen Oehler, CEO von prognos. „Genau hier setzen wir von prognos mit unserem Full-Service-Hebel an: Wir unterstützen die rund 900 renommierten Hotels und Hotelketten so, dass sie ihre Profitabilität in den Bereichen Einkauf, Beschaffung, Renovierung, Neubau und Digitalisierung aller kaufmännisch relevanten Prozesse nachhaltig ausbauen können.“

Carmen Clavería Márquez verstärkt den Finanzbereich bei prognos

Carmen Clavería Márquez ergänzt bei prognos nun das Team Payment & Benefits. Dieser Bereich umfasst sowohl Transaktionen, Controlling als auch das Reporting und weist eine Umsatzgröße von über 250 Millionen EUR aus. Die erfahrene Spezialistin verfügt über nahezu 15 Jahre Erfahrung in der Finanzbuchhaltung und im Cash Management aus verschiedenen Branchen. Zuletzt war sie im Treasury Management bei B&B Hotels tätig.



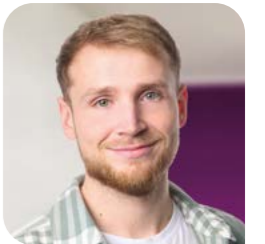
Erik Kampf verstärkt Development & Consulting

Mit einem fundierten Hospitality-Background erweitert Erik Kampf das Team Development & Consulting. Nach seiner Hotelfachausbildung studierte er Betriebswirtschaft an der WIHOGA Dortmund und sammelte anschließend Vertriebserfahrung und Beratungswissen in der Hotellerie, zuletzt bei einem großen Non-Food-Händler und Logistiker in Deutschland. Bei prognos liegt sein regionaler Schwerpunkt im Raum West- und Norddeutschland.



Paul Neumann unterstützt den Einkaufsbereich Technik & IT

Als Junior Manager verstärkt Paul Neumann das strategische Einkaufs-Team in den Bereichen FF&E, Tech & IT. Paul Neumann ist ausgebildeter Groß- und Außenhandelskaufmann und war zuvor bei Jack Wolfskin im Bereich Logistik & Supply Chain Management tätig. Berufsbegleitend absolviert er derzeit eine Weiterbildung zum Fachwirt Einkauf.



Vanessa Ulrich setzt Akzente in Marketing & Communication

Die ausgebildete Kauffrau für Groß- und Außenhandel Vanessa Ulrich ist neue Managerin Marketing & Communication bei prognos. Sie verfügt über mehrjährige Erfahrung im Marketing, unter anderem als Marketingassistentin bei Subaru, Marketing Professional in Kommunikations- und Werbeagenturen und Marketingleiterin bei einem namhaften Caravanning-Anbieter. Bei prognos verantwortet Vanessa Ulrich insbesondere Copywriting und Content Creation.



Zeyad Abu Al-Rejal ergänzt Technical Development Team

Zeyad Abu Al-Rejal bringt einen Masterabschluss in Entrepreneurship & Innovationsmanagement (TU Darmstadt) sowie einen Bachelor in Betriebswirtschaftslehre mit. Seine akademischen und praktischen Erfahrungen umfassen unter anderem die digitale Prozessoptimierung, datenbasierte Entscheidungsfindung und die Integration von KI in Unternehmensprozesse. Im Team Technical Development beschäftigt sich Zeyad Abu Al-Rejal als Junior Manager insbesondere mit der Automatisierung von Prozessen und der strukturierten Datenanalyse.



prognos investiert in kompetente Köpfe: v. l.: Carmen Clavería Márquez (Finanzbereich), Paul Neumann (Einkaufsbereich Technik & IT), Vanessa Ulrich (Marketing & Communication), Erik Kampf (Development & Consulting), Zeyad Abu Al-Rejal (Technical Development Team) ©prognos

WELCOME HOTELS & SCHLUMBERGER GESTALTEN EINKAUF GANZHEITLICH MIT prognos

Das Welcome Hotel Darmstadt wurde vor kurzem zum wichtigen Treffpunkt für strategischen Austausch rund um das Thema Wein. Die Welcome Hotels, erster prognos UNLIMITED-Partner (seit 2015), verfolgen ein ganzheitliches Modell zur Optimierung ihrer Beschaffungs- und Prozessstrukturen. Mit prognos UNLIMITED haben sie ihren gesamten strategischen Zentraleinkauf an prognos outgesourct und setzen damit auf eine umfassende und lieferantenneutrale Unterstützung – von der Verhandlung bis zur Umsetzung. „Die prognos kümmert sich um den gesamten strategischen Zentraleinkauf der Welcome Hotels. Neben Ausschreibungen und Vertragsabstimmungen kommen auch laufende Konditionskontrollen und Sortimentsoptimierungen dazu. Und das in allen Beschaffungsbereichen der Welcome Hotels“, so Alexander Ottens, Senior Director Procurement | Food, Beverage, Housekeeping & Consumables.

Gemeinsam mit dem Trusted Partner Schlumberger, einem der führenden Wein- und Sektimporteure Deutschlands, sowie dem prognos-Team wurde in dem Zusammenhang die Sortimentsplanung für eine nationale Weinkarte weiterentwickelt. 35 ausgewählte Weine – von Weiß über Rosé bis hin zu Rot, Sekt und alkoholfreien Varianten – standen zur Verkostung an. Natalie Conrad, Abteilungsleiterin im Verkauf von Schlumberger, nahm das direkte Feedback der Hotelteams auf und integrierte es in die finale Sortimentsgestaltung. So wurde aus der Verkostung ein praxisnaher Entscheidungsprozess.

Schlumberger[®]
WEINE UND SPEZIALITÄTEN DIESER WELT


WELCOME
HOTELS
AUF REISEN ZUHAUSE

Die Umsetzung des Projekts erfolgte im Rahmen von prognos UNLIMITED – von der Bedarfsklärung über die Angebotseinholung bis zur Nachbereitung. Auch das Thema Nachhaltigkeit wurde bewusst eingebunden. Schlumberger steht als erster Fair & Green-zertifizierter Weinimporteur Deutschlands für verantwortungsvolle Weinwirtschaft. Die Zusammenarbeit geht über die Produktauswahl hinaus: Geplant sind ferner Präsenzs Schulungen, Online-Trainings und regionale Weinevents mit Winzern – direkt für die Welcome-Häuser und ihre Teams.

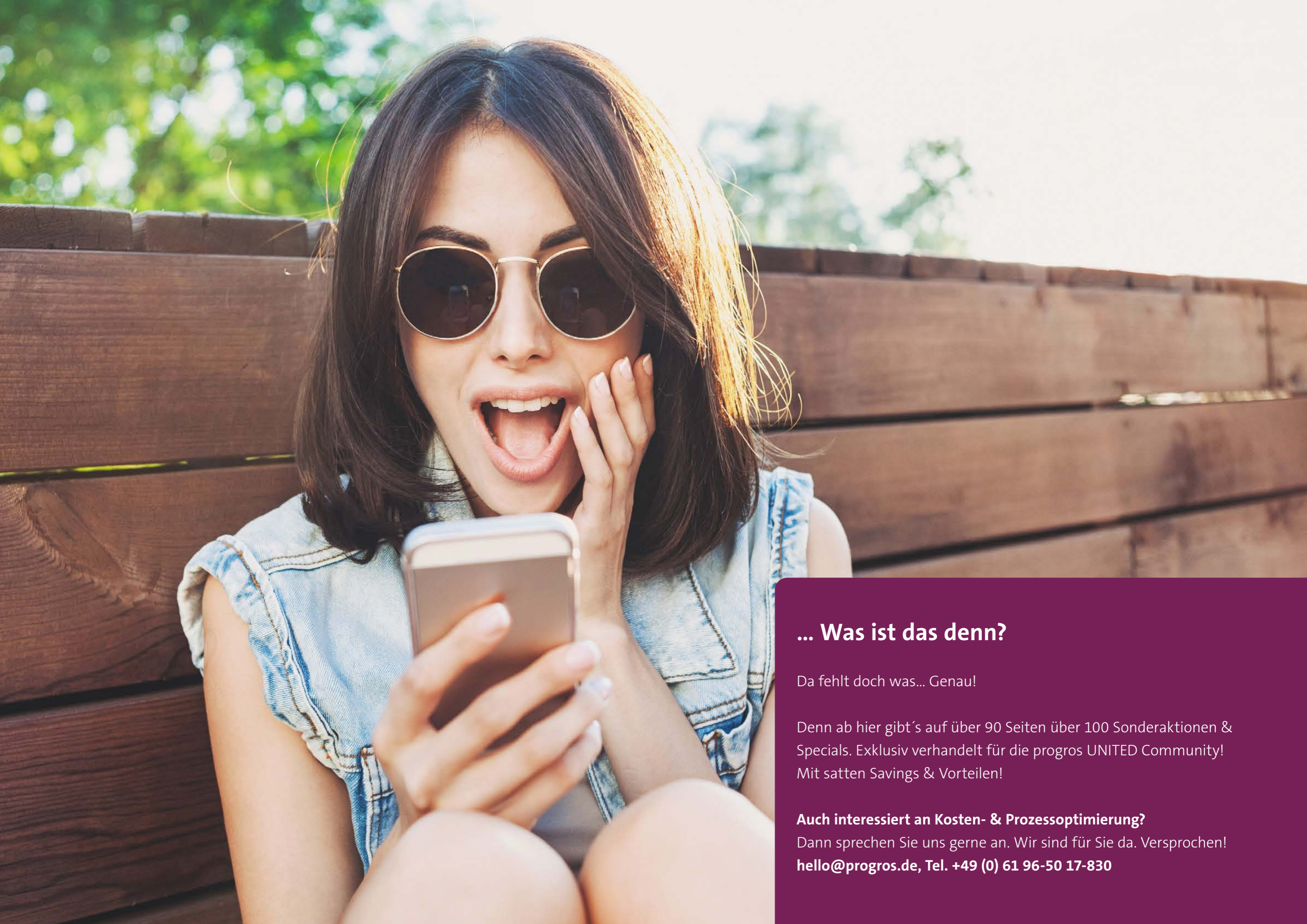
Das Bestellmanagement des definierten Sortiments inklusive einheitlicher Bestelllisten erfolgt über prognos INVENTORY „buy“ FutureLog. prognos INVENTORY „buy“ FutureLog ist eine der weltweit führenden, cloudbasierten E-Procurement-Plattformen und wird inzwischen von rund 300 prognos Hotels & Hotelketten ge-

nutzt. Das smarte an prognos INVENTORY „buy“ FutureLog ist, dass auf dieser Plattform alle Supplier abgebildet werden können, ungeachtet einer Verbindung zu prognos.

Den passenden Rahmen für Austausch und Genuss bot das Welcome Hotel Darmstadt – mit viel Herzlichkeit und einem liebevoll gestalteten kulinarischen Angebot. Ein Beispiel dafür, wie Einkauf, Gästelerlebnis und Genuss sinnvoll zusammenspielen können – und wie aus einem gemeinsamen Projekt konkrete Mehrwerte entstehen.



v. l. n. r.: Kathrin Heinrich (prognos); Alexander Ottens (prognos); Jörg Beginen (Welcome Hotels); Martin Schröder (Welcome Hotel Darmstadt); Natalie Conrad (Schlumberger); Daniel Maresca (Welcome Hotel Neckarsulm)



... Was ist das denn?

Da fehlt doch was... Genau!

Denn ab hier gibt's auf über 90 Seiten über 100 Sonderaktionen & Specials. Exklusiv verhandelt für die progros UNITED Community! Mit satten Savings & Vorteilen!

Auch interessiert an Kosten- & Prozessoptimierung?

Dann sprechen Sie uns gerne an. Wir sind für Sie da. Versprochen!

hello@progros.de, Tel. +49 (0) 61 96-50 17-830

BUILD YOUR DIGITAL FUTURE

100% DIGITALISIERUNG IHRER BACK-OF-THE-
HOUSE PROZESSE

Zeit sparen | Prozesse automatisieren | Effizienz steigern

Inventory
Order
Invoice
ESG Documentation
Travel Expenses

So smart.

So digital!

allivos.de

Impressum:

prognos GmbH
Marketing & Kommunikation
Frankfurter Straße 10–14, 65760 Eschborn
Tel.: +49 (0) 6196-5017-833
E-Mail: marketing@prognos.de

Fotos: ©prognos GmbH, Seehotel GmbH & Co. KG, iStock

Alle Angaben in diesem Magazin sind freibleibend.
Irrtum vorbehalten.

 prognos.de

 facebook

 instagram

 LinkedIn

