



Rund 900 Privathotels & Hotelketten in acht Ländern Europas nutzen inzwischen die Leistungen der Prognos, so auch bei der Komplettausstattung neuer Häuser oder der Digitalisierung aller Beschaffungsprozesse. Im Bild: Me and All Mainz.

Alles, was digitalisiert wird, wird automatisiert

Der frühe Einstieg der Einkaufscompany Prognos ins Thema Digitalisierung trägt immer größere Früchte: Mit mittlerweile zwei Digitalplattformen im Angebot wächst der Geschäftsbereich „Web: Tools“ jährlich zweistellig. Und auch im laufenden Jahr steht der Erfolgskurs ganz im Zeichen des Ausbaus der Digitalisierung und der Beratung.

Prognos, Full-Service-Anbieter für ganzheitliches Einkaufsmanagement und Beratung für die Hotellerie, blickt auf eine positive und gesunde Gesamtentwicklung 2019 zurück und sehr optimistisch in ein vor allem nochmals digitaleres sowie beratungsstarkes Jahr 2020. „Wir sehen, dass die Digitalisierung voll in der Branche angekommen ist und die Nachfrage nach unseren digitalen Lösungen durch die Decke geht“, betont Jochen Oehler, Geschäftsführer der Prognos, die von mittlerweile 900 Privathotels und Hotelgruppen in acht Ländern Europas zur Verbesserung ihrer Einkaufs- und Beschaffungsprozesse genutzt wird. Für das Geschäftsjahr 2019 kann das Unternehmen auf eine starke digitale Expansion zurückblicken: Zum einen stiegen im vergangenen Jahr die direkten Online-Einkäufe über Prognos um 14 Prozent auf über 36 Millionen Euro. Zum anderen wuchs 2019 die Anzahl der Hotels, die sich für eine der digitalen Lösungen von Prognos entschieden, um 75 Prozent auf mittlerweile über 630 Hotels an. Und auch in diesem Jahr steht der konse-

quente Ausbau des Geschäftsbereichs „Web: Tools“ im Fokus des Full-Service-Anbieters: „Für 2020 stellen wir eine echte Neuheit vor: Prognos bietet jetzt als einziges Einkaufsunternehmen gleich zwei unterschiedliche Digitalplattformen für die Beschaffungs- und Rechnungsprozesse zur Auswahl für Hotels an“, so Jochen Oehler.

Zwei Digitalplattformen

Die Digitalplattformen können sowohl über Prognos als auch über das Beteiligungsunternehmen Allinvos genutzt werden. Bei den Plattformen, denen die Technologien der beiden Partner Cisbox und Future Log zugrunde liegen, handelt es sich um digitale administrative Managementtools, die den gesamten Beschaffungs-, Rechnungs- und Zahlungsprozess digital abbilden und verknüpfen. Die beiden Plattformen haben dabei jeweils unterschiedliche Ausprägungen und Schwerpunkte, sodass jedes Hotel genau das passende System für sich auswählen sowie flexibel zusammenstellen und

„EINKAUF SCHREIBT GESCHICHTE“

Tophotel: Herr Oehler, Digitalisierung im Einkauf ist Ihrer Aussage nach „voll in der Branche angekommen“. Wie lässt sich dieser Boom erklären?

Jochen Oehler: Die Hoteliers haben zunehmend erkannt, dass Digitalisierung ein Geschenk für den Einkauf ist. Und dies im doppelten Sinne: Wer sein Beschaffungsmanagement automatisiert, spart nicht nur Zeit durch vereinfachte Abläufe, sondern gewinnt vor allem Transparenz und damit wertvolle Daten, mit denen sich im Einkaufsprozess Kosten und auch Qualitäten optimieren lassen.

Was sich gerade in Krisenzeiten wie diesen auszahlt?

Spätestens jetzt wird erkennbar, dass die Digitalisierung ein erstklassiges Instrument ist, kaufmännische Geschäftsabläufe, aber vor allem die Kommunikation in großen Teilen aufrechtzuerhalten. Die analoge Abstimmung mit den Gästen, mit den Lieferpartnern, mit den Banken und anderen Geschäftspartnern wäre deutlich schwerer. Und das Vertrauen in die digitalen Werkzeuge ist in diesen Tagen um ein Vielfaches gewachsen. Wenn nach der Krise die Geschäfte wieder anlaufen, werden Videocalls mit normalen Telefonaten noch mehr kombiniert werden. Bei allen positiven Effekten wird die Digitalisierung nie den persönlichen Kontakt ersetzen. Auch das sollte uns Hoteliers zuversichtlich stimmen.

Wie können Hoteliers ihren Einkaufsprozess analog optimieren?

Gerade die Aufgabe der Verhandlung wird oftmals unterschätzt. Eine professionelle Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung der Einkaufsverhandlungen ist essenziell, um ein zufriedenstellendes



Fünf Fragen an Prognos-Geschäftsführer Jochen Oehler

Ergebnis zu erzielen. Die Lieferanten sind in der Regel hervorragend darauf geschult. Um in diesen Gesprächen im Sinne des Hotels zu performen, müssen auch die Einkaufsverantwortlichen entsprechend geschult werden.

Wie hat sich Ihre Aufgabe als Full-Service-Anbieter für ganzheitliches Einkaufsmanagement verändert?

Wir sind heute vielmehr Productscouts und Berater. Ob Food & Beverage oder Investitionsgüter: Die zunehmende Produktvielfalt macht es den Unternehmern immer schwerer, sich für das richtige System oder Produkt zu entscheiden. Hier beraten wir nicht nur bezüglich der Preise oder Liefersicherheiten. Schließlich geht es beim Einkauf auch zunehmend um die Frage, ob die Produkte zum Hotelkonzept passen. Das Stichwort lautet auch hier „Storytelling“: Passen die Produkte zum Haus und in den operativen Prozess? Unsere Devise dabei lautet: „Einkauf schreibt Geschichte.“ Die Produktauswahl muss zur Story passen, die das Hotel später erzählen will. Der Einkauf ist deshalb ein wichtiger Wertschöpfer für die Positionierung des Hotels.

Im September heißt es wieder Vorhang auf für den Einkaufskongress Top Supply 2020. Was erwartet die Gäste?

Das Motto ist „Enter the Future“. Thematische Schwerpunkte des Kongressprogramms sind Digitalisierung – gerade auch im Hinblick auf menschliche Arbeit –, Verhandlungsführung sowie Foodtrends. Ein weiterer Höhepunkt wird sein, dass wir die neue Studie zum Einkaufsmanagement in der Hotellerie vorstellen. Wir freuen uns, dass Tophotel als ursprünglicher Mitinitiator von Top Supply dieses Jahr exklusiver Medienpartner ist.

Interview: Nina Fiolka

SAVE THE DATE: TOP SUPPLY 2020

prognos

Am **22. September** findet im **Estrel Hotel Berlin** die sechste Auflage von Top Supply statt, dem Branchenkongress für Supply-Chain-Management in der Hotellerie. Veranstalter ist die Prognos.

Top Supply ist Kongress, Event und Netzwerk in einem und findet seit 2006 in loser Folge alle drei bis vier Jahre als Pop-up-Kongress statt und ist eine exklusive Einladungsveranstaltung, für die man keine Tickets kaufen kann.

Zielgruppe sind Führungskräfte und gehobenes Management der Hospitality-Branche aus der gesamten Top-Hotellerie der Region Central Europe, von Hotelinhabern über Geschäftsführer und Direktoren bis hin zu Führungskräften mit Einkaufsverantwortung.

Weitere Informationen: www.topsupply.de

Exklusiver Medienpartner:

Tophotel

ergänzen kann. Die Module beider Systeme können darüber hinaus teilweise individuell miteinander kombiniert und nach Wunsch mit einem Online-Vertragsmanagement oder Online-Reportingtool ergänzt werden. Die Digitalplattformen sind komplett mobilfähig, inklusive Sprachsteuerung und der Nutzung künstlicher Intelligenz (KI).

„Alle mit der Beschaffung in Verbindung stehenden manuellen Prozesse, die sich digitalisieren lassen, werden digitalisiert. Und alles, was digitalisiert werden kann, wird automatisiert“, betont der Prognos-Geschäftsführer. Damit fielen viele händische Prozesse weg, und die Mitarbeiter könnten sich besser auf ihre Kernaufgaben konzentrieren. Oehler: „Auch können auf diesem Wege Arbeiten erledigt werden, für die sich keine oder kaum Mitarbeiter finden lassen. Komplett automatisierte Prozesse sind mindestens viermal schneller als manuelle Prozesse und somit erheblich günstiger.“

Wachstumsfeld Beratung

Sehr positiv entwickle sich auch das Projektmanagement. Darunter fällt das lieferantenneutrale Beschaffungsmanagement von Mobiliar, Technik, Küchenausstattung sowie das operative Equipment. Das Projektmanagement umfasst die Investitionsermittlung, den kompletten Bemusterungs- und Ausschreibungsprozess, Bestellung, Lieferterminkoordinationen, Warenannahme, Dokumentation sowie die Rechnungsprüfung. Das Beratungs-, Einkaufs-, Verhandlungs- und Digital-Team von Prognos ist auf 50 Personen gewachsen. Für 2020 wird eine Steigerung des Einkaufsvolumens, das über Prognos gesteuert wird, auf rund 205 Millionen Euro (2019: 200 Millionen Euro) erwartet.

Bild: Prognos



www.fair-job-hotels.de

**Vielen Dank für den spannenden
Austausch beim 1. Innovation Camp
für Human Resources!**

Spannende Infos und einen Mitgliedsantrag finden Sie hier:

 www.fair-job-hotels.de/fuer-hotels/partner-werden

Folgen Sie uns auf den Sozialen Medien:

 www.facebook.com/FairJobHotels

 www.instagram.com/fairjobhotels

