

Kostenmanagement: 10 Tipps

In Zeiten von Umsatzeinbußen muss jeder ausgegebene Euro doppelt überlegt sein. Worauf Hoteliers im Einkaufsmanagement nun achten sollten, zeigt die folgende Checkliste mit zehn Handlungsempfehlungen der Einkaufsgesellschaft Prognos:

1 Zahlungsbedingungen anpassen

Besprechen Sie mit Ihren Lieferpartnern eine temporäre Anpassung der Zahlungsbedingungen. Diese müssen natürlich auch für den Lieferpartner vertretbar sein, denn dieser hat zum Teil Vorlieferanten, aber natürlich auch sein Team zu bezahlen.

2 Den Dialog suchen

Informieren Sie Ihre Lieferpartner über die aktuelle Situation und erklären Sie Ihre Pläne und die aktuelle Liquiditätslage. Suchen Sie unbedingt den Dialog und finden Sie eine tragfähige und nachhaltige Lösung. Informieren Sie auch das Team über Ihre Strategien.

3 Rechnungsprüfung verschärfen

Sollten Sie schon digitale Plattformen im Einsatz haben und darüber alle Lieferanten-Rechnungen zu 100 Prozent artikelgenau digitalisiert haben, fällt Ihnen die Rechnungsprüfung sehr leicht, da die Systeme auf Artikellebene sofort Preisabweichungen anzeigen. Sollten Sie noch „analog“ arbeiten, dann legen Sie genau jetzt noch mehr Wert auf eine verschärfte Rechnungsprüfung – insbesondere im Foodbereich.

4 Rückvergütungen sorgen für Liquidität

Haben Sie von Ihren Lieferanten, mit denen Sie für das Jahr 2019 Rückvergütungsabkommen oder andere Zuschüsse vereinbart haben, schon Zahlungseingänge verzeichnet?

5 Lagerbestände reduzieren

Reduzieren Sie Ihre Lagerbestände, damit nicht Ablauf- und Verfallsdaten überschritten werden und die Kapitalbindung höher als nötig ist.

6 Straffung der Warenkörbe

Streichen Sie sofort vergleichbare Artikel, die sich untereinander sehr ähneln! Konzentrieren Sie sich stattdessen nur auf ein Produkt.

7 Sachlich einkaufen

Für jetzt und auch später: Die Emotion beim Einkauf muss unbedingt hintenanstehen – Produkte, die Sie einkaufen, müssen einen überdeutlichen Fokus auf Umsatzwirksamkeit haben.

8 Überprüfung des Lieferantenportfolios

Wie viele und welche Lieferpartner haben Sie? Straffen Sie Ihre Lieferantenzahl auf die wirklich nötige Menge und konzentrieren Sie sich auf die, die Ihnen mit ihren Leistungen und Produkten umsatzwirksame Effekte oder Kostenvorteile bringen.

9 Strukturierung von Bestellung und Anlieferung

Versuchen Sie, sowohl Bestellungen als auch Liefertermine zu bündeln, damit Sie insgesamt weniger Arbeits-, Prüf- und Lageraufwand haben und die gewonnenen Ressourcen für andere Bereiche einsetzen können.

10 Bestellverfahren digitalisieren

Damit vereinfachen Sie abteilungsübergreifend Bestellprozesse, behalten über Genehmigungsworkflows den Überblick und verbessern Ihre Liquiditätsvorschau! Nutzen Sie lieferantenunabhängige Plattformen. Teilweise stellen Ihnen Lieferanten „kostenfreie“ Webshops zur Verfügung. Doch Vorsicht: Diese Plattformen sind nicht unabhängig, sondern verfolgen ausschließlich das Ziel, Ihnen etwas zu verkaufen.



Neues Bewusstsein für Preis und Leistung nötig

Geiz ist geil: Dämpfer für ‚just in time‘ und Globalisierung. In der Krise zahlen wir jetzt den Preis dafür, dass wir über Jahrzehnte Lieferanten auf Teufel komm raus gedrückt, große Teile der Beschaffung ins Ausland und auf sehr wenige Produzenten verlegt sowie unsere Produktionsprozesse auf ‚just in time‘ umgestellt haben. Lieferengpässe, Qualitätsprobleme, Produktionsausfälle und heftige Kostenexplosionen bei nachfragestarken Produkten sind die Folge. ‚Think global, act local.‘ Lasst uns daraus lernen! Wir brauchen einen gesunden Mix an internationalen, nationalen und regionalen Zulieferern, brauchen Alternativen für den ‚Ernstfall‘, müssen unsere Sortimentsgestaltung und Lagerhaltung sowie den Umgang mit Zulieferern hinterfragen. Und wir sollten jetzt die Chance ergreifen, ein ordentliches Bewusstsein für Preis und Leistung zu entwickeln, das wir auch an unsere Teams weitergeben, die Tag für Tag Waren beschaffen.“

Jochen Oehler, Geschäftsführer Prognos