

PRESSEMITTEILUNG

progros Einkaufsgesellschaft mbH

Kosten-Tipps: Checkliste Jetzt!

Kosten-Tipps in der Krise: Die Corona-Krise trifft die Hotellerie voll. Für die schnelle und kurzfristige Kostenoptimierung hat progros für die Branche eine kompakte Checkliste zusammengestellt.

Eschborn, 11. März 2020. Die aktuelle Corona-Krise trifft die Hotellerie hierzulande inzwischen sehr massiv. Viele Hotels haben mit teilweise erheblichen Stornierungen und Umsatzrückgängen zu kämpfen. Zur direkten Unterstützung hat progros für die Hotelbranche eine Checkliste mit Handlungs-Empfehlungen für die Kostenoptimierung erstellt. „Es ist davon auszugehen, dass wir erst am Anfang einer harten Krise stehen. Wir wollen daher beim aktiven Gegensteuern unseren allgemeinen Beitrag leisten. Umsätze und mehr Gäste können wir nicht herbeizaubern - als Einkaufsprofis mit vier Jahrzehnten Hospitality-Kompetenz können wir jedoch mit unserer „Checkliste Jetzt!“ ein paar Praktiker-Tipps geben, wie Hotels auf der Einkaufs-Kostenseite den einen oder anderen Optimierungseffekt erzielen können“, erklärt Jochen Oehler, Geschäftsführer. Die Hotelexperten empfehlen, dass bei allen Maßnahmen, die umgesetzt werden, allerdings auch darauf zu achten sei, dass dort, wo langfristig wichtig und relevant für das Hotel, die Treue zu den bestehenden Lieferpartnern gehalten werden sollte. „Auch die Zulieferer sind von der Krise betroffen“, so Oehler. Deshalb sei es hilfreich, in den Dialog zu treten und am besten zusammen mit den top Lieferpartnern eine gemeinsame Strategie für die kommenden Wochen zu erarbeiten. Ferner sollten bei der Beschaffung jetzt die Emotionen nicht den Kaufentscheid für ein Produkt bestimmen sowie Produkte auf ihre unmittelbare Umsatzwirksamkeit für den Betrieb überprüft werden“, erklärt Oehler. Hier die progros-Checkliste für kurzfristige Kostenoptimierung:

Checkliste – Jetzt!

- **Jetzt sachlich einkaufen**
 - Die Emotion beim Einkauf muss jetzt hinten anstehen – Produkte, die Sie einkaufen, müssen einen überdeutlichen Fokus auf Umsatzwirksamkeit haben.
- **Telefoneinkauf mit Bedacht**
 - Gerade in der Küche ist der Einkauf am Telefon gang und gäbe. Das macht auch durchaus Sinn, wenn es um Sonderaktionen, -posten oder Raritäten geht. Bitte denken Sie jedoch daran, dass Sie im Falle eines Kaufes bewusster auf die Umsatzwirksamkeit der Produkte achten. Meist ist man in „action“ und hat gerade was anderes „um die Ohren“, so dass ein vorschneller Einkauf leicht mal passieren kann. In „guten Zeiten“ mag das nicht ins Gewicht fallen – jetzt aber schon!
- **Straffen Sie Ihre Warenkörbe bei Ihren Lieferpartnern**
 - Streichen Sie sofort vergleichbare Artikel, die sich untereinander sehr ähneln! Konzentrieren Sie sich stattdessen nur auf ein Produkt.
- **Überprüfen Sie Ihr Lieferantenportfolio**
 - 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 & Produkten umsatzwirksame Effekte oder Kostenvorteile bringen.
- **Strukturieren Sie Bestellung & Anlieferung**
 - Versuchen Sie, Bestellungen als auch Liefertermine zu bündeln, damit Sie insgesamt weniger Arbeits-, Prüf- und Lageraufwand haben und die gewonnenen Ressourcen für andere Bereiche einsetzen können.
- **Schulungen durch Lieferpartner**
 - Lassen Sie sich von Ihren Lieferpartnern genau jetzt schulen, wie Sie optimal mit den eingekauften Waren umgehen, um Ihre Verbräuche, Wareneinsätze und Nebenkosten zu optimieren. Beispiel: Umgang mit Reinigungsmitteln, Food-Produkten etc.
- **Lagerbestände reduzieren**
 - Reduzieren Sie Ihre Lagerbestände, damit nicht Ablauf- und Verfallsdaten überschritten werden als auch die Kapitalbindung höher als nötig ist.
- **Stellen Sie Ihre Bestellverfahren auf digitale Plattformen um**
 - Damit vereinfachen Sie abteilungsübergreifend alle Bestellprozesse, behalten über Genehmigungsworkflows den vollen Überblick und verbessern Ihre Liquiditätsvorschau! Nutzen Sie hierbei lieferantenunabhängige Plattformen! Teilweise stellen Ihnen Lieferanten „kostenfreie“ Webshops zur Verfügung. Das klingt im ersten Moment verführerisch. Bedenken Sie: Diese Plattformen sind natürlich nicht unabhängig, sondern verfolgen ausschließlich das Ziel, Ihnen etwas verkaufen zu wollen.
- **Rechnungsprüfung verschärfen**
 - Sollten Sie schon digitale Plattformen im Einsatz haben (z. B. www.allinvos.de oder www.progros.de) und darüber alle Ihre Lieferanten-Rechnungen zu 100% artikelgenau digitalisiert haben, fällt Ihnen die Rechnungsprüfung sehr leicht, da die Systeme auf Articlebene sofort Preisabweichungen anzeigen. Sollten Sie noch „analog“ arbeiten, dann legen Sie genau jetzt noch mehr Wert auf eine verschärfte Rechnungsprüfung – insbesondere im Food-Bereich.
- **Rückvergütungen 2019 prüfen**
 - Haben Sie von Ihren Lieferanten, mit denen Sie Rückvergütungsabkommen vereinbart haben, schon Ihre Rückvergütungen für das Jahr 2019 bekommen?

Quelle: progros

prognos: Hospitality Solutions ④ Supply Chain Management

prognos ist der größte Full-Service-Anbieter für ganzheitliches Einkaufsmanagement und Beratung für die Hotellerie. Das 50-köpfige Beratungs- und Verhandlungsteam der prognos arbeitet für 900 namhafte Privathotels & Hotelgruppen in acht Ländern Europas. Zu den Kunden zählen unter anderem die Lindner Hotels, Althoff Collection, Best Western, Rocco Forte, Brenners Park-Hotel & SPA oder der Öschberghof. Das Einkaufsvolumen der prognos beträgt 200 Millionen EUR pro Jahr. Die vier eigenständigen Geschäftsfeldern der prognos sind: „Einkaufspool“ für die sofortige und direkt messbare Einkaufsoptimierung, „Web:Tools“ zur 100-prozentigen Digitalisierung (Order, Inventory, Invoice), „Projekt Management“ für die Einrichtung neuer Hotels (FF&E, OS&E) sowie „Consulting“ für die maßgeschneiderte Einkaufsoptimierung oder das komplette Outsourcing von Zentraleinkaufsaufgaben an die prognos.

Weitere Informationen unter www.prognos.de

Pressekontakt:

prognos Einkaufsgesellschaft mbH, Eschborn

Anke Cimal, Tel.: + 49 (0) 61 96-50 17-0, Fax: + 49 (0) 61 96-50 17-890

E-Mail: presse@prognos.de, Web: www.prognos.de

Aktuelle Pressefotos und die neuesten Pressemeldungen stehen für Sie im Internet zum Download unter www.prognos.de im Bereich [Presse](#) zur Verfügung.



„Jetzt die direkte Umsatzwirksamkeit von zu beschaffenden Produkten überprüfen und Emotionen vorerst aus der Kaufentscheidung nehmen“, so Jochen Oehler.