

PRESSEMITTEILUNG

progros Einkaufsgesellschaft mbH

progros Checklisten und Tipps für Corona-Krise

Angesichts der Corona-Krise hat progros aktuelle Infos, Tipps und Handlungsempfehlungen zusammengestellt, die die Hotellerie im Einkaufs- und Krisenmanagement kurz- und mittelfristig unterstützen.

Eschborn, 26. März 2020. Die Corona-Krise hat die Hotellerie fest im Griff, Hotels kämpfen mit massivsten Umsatzeinbußen oder haben ihren Betrieb sogar vorübergehend geschlossen. Zur direkten Hilfe und Unterstützung hat progros für die Hotelbranche Checklisten mit Handlungsempfehlungen, Tipps und aktuelle Informationen in Zusammenarbeit mit ihren Partnern erstellt. „Inmitten einer noch nie dagewesenen Krise der gesamten Branche wollen wir Hotels mit konkreten Handlungsempfehlungen unterstützen und unseren Beitrag leisten. Viele der Empfehlungen gelten auch für Hotels, die derzeit temporär geschlossen haben. Als Einkaufsprofis mit vier Jahrzehnten Hospitality-Kompetenz und unserem Netzwerk an professionellen Partnern können wir viele Praktiker-Tipps geben, auf was Hotels in diesen Zeiten unbedingt achten sollten“, erklärt Jochen Oehler, progros-Geschäftsführer.

Hier finden Sie die Corona-Checkliste von progros, die Sie gerne mit Quellenangabe vollständig oder auszugsweise veröffentlichen können:

Corona-Checkliste & Infos „buy“ progros

HOTELSCHLIESSUNG – WASSERSYSTEM REGELMÄSSIG SPÜLEN

Um im Falle einer Schließung des Hotels das Trinkwassernetz bei Nichtnutzung in Betrieb zu halten, einem Legionellenbefall vorzubeugen und damit bei einer Inbetriebnahme keine separate Prüfung notwendig wird, hat die Niederberger Gruppe (www.niederberger-gruppe.de) einige Empfehlungen zusammengestellt, die wir direkt an Sie weitergeben.

Niederberger empfiehlt 2-Personen-Teams mit der Spülung eines Trinkwassersystems zu betrauen. Person Nr. 1 geht vor und öffnet alle Kaltwasserarmaturen im Objekt/Bereich. Etwa 5 Minuten später folgt Person Nr. 2, schließt die Kaltwasser- und öffnet die Warmwasserarmaturen. Somit werden zudem eventuelle verstopfte Abflüsse rechtzeitig durch Person Nr. 2 erkannt und Überschwemmungen verhindert. Nach weiteren 5 Minuten schließt Person Nr. 1 letztlich wieder alle Warmwasserarmaturen. Je nach Bauweise und Größe eines Objektes können die sinnvollen Zeiten variieren. Eine Spülung sollte nach Möglichkeit spätestens alle 72 h erfolgen, um eine „normale“ Wasserabnahme zu simulieren. Idealerweise würden die „5 Minuten“-Spülzeit individuell ermittelt: An der weit entferntesten Armatur (meistens in den obersten Etagen) das Kaltwasser laufen lassen, eine Stoppuhr starten, die Temperatur messen und sobald die Temperatur deutlich kälter wird und sich nicht mehr ändert (Temperaturkonstanz) die Zeit stoppen. Sinnvoll ist es zudem ein Spülprotokoll zu führen und die Maßnahmen zu dokumentieren. (www.niederberger-gruppe.de, www.progros.de)

HYGIENE IM HOTEL – DIE RICHTIGE VERHALTENSWEISE & DAS RICHTIGE „DOING“

- **In den Hotel-Küchen:** Wenn keine Flächendesinfektion mehr zur Verfügung steht, sollten die genutzten Flächen mehrfach am Tag intensiv gereinigt werden. Durch die Mechanik von Schwamm oder Microfasertüchern mit nicht desinfizierenden Reinigungsmitteln wird die gleiche Sauberkeit erzielt, sofern man die Flächen mehrfach am Tag reinigt. Die Reinigungsutensilien sollten ebenfalls jeden Tag gewaschen werden.
- **In den öffentlichen Bereichen in Hotels:** Hier sollten mehrfach am Tag Fahrstuhlknöpfe, Treppengeländer und Türklinken gereinigt werden. In den Toiletten betrifft das die WC-Spülung, Seifenspender, Handtuchspender & WC Bürste. TIPP: In den öffentlichen Toiletten und Personaltoiletten könnte man einen Handwaschplan aufhängen. Es geht ja um die Sicherheit von Gast und Team.
- **In den Tiefgaragen:** Der Kassenautomat sollte inklusive der Kleingeldschublade mehrfach am Tag gereinigt werden.

REINIGUNGSMITTEL - MARKTLAGE

Desinfektionsmittel / Reinigungsmittel / Preise: Die Verfügbarkeit von diversen Reinigungs- und Desinfektionsmitteln ist extrem eingeschränkt. Zudem wird jetzt der Versorgungsschwerpunkt auf das Gesundheitswesen gelegt. Dadurch kommt es zu erheblichen Lieferengpässen. Ferner sind die Preisabkommen in bestimmten Produktbereichen ausgesetzt, was auf die Nachfrage und die Lieferengpässe zurückzuführen ist. Die Preisanpassungen liegen wöchentlich bei bis zu 450% (Stand 25.03.2020).

EINKAUFS- & KOSTENMANAGEMENT

Das können Sie selbst sofort umsetzen:

- Zahlungsbedingungen
 - Besprechen Sie mit Ihren Lieferpartnern eine temporäre Anpassung Ihrer Zahlungsbedingungen. Diese müssen natürlich auch für den Lieferpartner vertretbar sein, denn er hat zum Teil Vorlieferanten aber natürlich auch sein Team zu bezahlen.
- „Reden hilft“
 - Informieren Sie Ihre Lieferpartner über Ihre aktuelle Situation und erklären Sie Ihre Pläne bzw. auch Ihre aktuelle Liquiditätslage. Suchen Sie unbedingt den Dialog und finden Sie eine tragfähige und nachhaltige Lösung. Informieren Sie auch Ihr Team über Ihre Strategien.
- Rechnungsprüfung verschärfen
 - Sollten Sie schon digitale Plattformen im Einsatz haben und darüber alle Ihre Lieferanten-Rechnungen zu 100% artikelgenau digitalisiert haben, fällt Ihnen die Rechnungsprüfung sehr leicht, da die Systeme auf Artikalebene sofort Preisabweichungen anzeigen. Sollten Sie noch „analog“ arbeiten, dann legen Sie genau jetzt noch mehr Wert auf eine verschärfte Rechnungsprüfung – insbesondere im Foodbereich.
- Rückvergütungen 2019 sorgen für Liquidität
 - Haben Sie von Ihren Lieferanten, mit denen Sie für das Jahr 2019 Rückvergütungsabkommen oder andere Zuschüsse vereinbart haben, schon Zahlungseingänge verzeichnet?
- Sachlich einkaufen
 - Für jetzt und auch später - Die Emotion beim Einkauf muss vor allem 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.

Hier hilft Ihnen progros:

- Ausschreibungen
 - Stellen Sie Ihre Lieferabkommen auf den Prüfstand und schreiben Sie die großen und volumenstarken Sortimente offen aus. Dies machen wir pro Jahr für dutzende Hotels & Hotelgruppen und berechnen in der aktuellen Lage nur unseren „Selbstkostenpreis“. Die Entscheidung, welchen Lieferpartner Sie nehmen wollen, liegt 100% bei Ihnen – unabhängig. **InfoLine:** Tel. +49 (0) 61 96-50 17-0, E-Mail: einkauf@progros.de
- Vertragsabkommen prüfen
 - Checken Sie Ihre Vertragsabkommen inklusive der Laufzeiten, Zahlungsbedingungen sowie Rückvergütungen als auch weitere finanzielle oder immaterielle Leistungen für Sie und stellen Sie sicher, ob diese Leistungen Ihnen gegenüber erbracht wurden und ob Sie das Abkommen noch brauchen bzw. ob es angepasst werden sollte. Auch hierbei können wir Sie unterstützen. **InfoLine:** Tel. +49 (0) 61 96-50 17-0, E-Mail: einkauf@progros.de

Wichtig ist bei allen Maßnahmen: Halten Sie - dort wo langfristig wichtig und relevant für Sie - die Treue zu Ihren Lieferpartnern! Diese sind aktuell auch voll betroffen. Erklären Sie Ihren top-Lieferpartnern, wie Sie planen vorzugehen und dass es sich um zeitlich befristete Maßnahmen handelt, bis sich die „Normalität“ wieder eingestellt hat. Erarbeiten Sie eventuell mit Ihren wichtigsten Lieferpartnern sogar eine gemeinsame Strategie für die kommenden Wochen. Und wenn sich alles wieder „normalisiert“ hat, dann kann man ja gut die eine oder andere Maßnahme, die vielleicht jetzt etwas „hart“ wirkt, wieder zurückfahren. Wenn Sie Infos vermissen oder den Dialog mit uns wünschen, dann sprechen Sie uns gerne an. **InfoLine:** E-Mail: progros@progros.de, Tel. +49 (0) 61 96-50 17-0.

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.



„Wir wollen die Branche mit konkreten Handlungsempfehlungen und Informationen in Zeiten der Corona-Krise unterstützen“, so Jochen Oehler, Geschäftsführer prognos.