

PRESSEMITTEILUNG

progros Einkaufsgesellschaft mbH

Corona-Krise: progros Tipps für den Restart

Erste Lockerungen stehen in der Corona-Krise auf dem Plan. progros hat Tipps und Handlungsempfehlungen für den Restart in der Hotellerie zusammengestellt.

Eschborn, 29. April 2020. Nach dem vollen Corona-Lockdown sind erste Lockerungsmaßnahmen für die Branche in Aussicht: Nun gilt es für Hotels, sich auf einen Restart mit entsprechenden Auflagen vorzubereiten. progros hat Empfehlungen zusammengestellt, worauf Hotels nun bei ihrem Einkaufs- & Kostenmanagement achten sollten und wie sie sich vorbereiten können. „Wir wollen die Branche bestmöglich bei einem Restart unterstützen und geben Tipps und Empfehlungen, wie sich Hotels nun vorbereiten können und auf was geachtet werden sollte“, erklärt Jochen Oehler, progros-Geschäftsführer.

Hier finden Sie die 10 Handlungstipps für das Einkaufs- & Kostenmanagement von progros, die Sie gerne mit Quellenangabe vollständig oder auszugsweise veröffentlichen können:

RESTART - 10 Handlungstipps für Ihr Einkaufs- & Kostenmanagement (Stand 29.4.2020)

- **Corona Taskforce Einkauf gründen**
 - Stellen Sie mit Ihrem Team eine Gesamt-Liste aller zu beschaffenden Waren zusammen, die Sie für den Restart benötigen: Abstandhalter, Mundschutz, Community Masken (ggf. mit Hotellogo), Leitsysteme, Raumteiler, digitale Personenzählsysteme, Buffetlösungen, Desinfektionssäulen, Markierungsstreifen etc. Kriterien der Produktvergleiche sind u. a. Lieferzeit, Preis, Qualität, Handhabung, Anmutung.
- **Bestellungen & Liefertermine bündeln**
 - Bestellungen als auch Liefertermine bündeln, damit Sie insgesamt weniger Arbeits-, Prüf- und Lageraufwand haben. Zudem unterstützen Sie damit Ihre Hygienesituation intern aber auch am Warenempfang, da weniger Kontakte.
- **Lagerordnung verbessern**
 - Ordnen Sie Ihre Lager und strukturieren Sie sie so, damit Sie mit so wenig wie möglich Handgriffen und Kontakten an die Waren kommen (unterstützt Ihr Hygienekonzept). Trennen Sie sich von „Kruschtelecken“, um leicht und schnell erfassen zu können, welche Waren Sie haben bzw. benötigen. Legen Sie Mindestbestände sowie Bestellgrößen fest. Das verbessert Prozesse, Planung sowie Liquidität.
- **Emotionen bei Kaufentscheidung reduzieren**
 - Sachlich & konzentriert einkaufen. Die Emotion beim Einkauf muss hintenanstehen – Produkte, die Sie einkaufen, sollten einen klaren Fokus auf Umsatzwirksamkeit haben. „Was bringt mir der Einkauf dieses Produktes für meinen Betrieb in Bezug auf Umsatz, Image / Story, meine MitarbeiterInnen oder die Werterhaltung etc.?“
- **Vertragsabkommen prüfen**
 - Checken Sie Ihre Vertragsabkommen inklusive der Laufzeiten, Zahlungsbedingungen sowie Rückvergütungen als auch weitere finanzielle oder immaterielle Leistungen und stellen Sie sicher, ob diese Leistungen Ihnen gegenüber erbracht werden und ob Sie das Abkommen noch brauchen bzw. ob es angepasst werden sollte.
- **Ausschreibungen**
 - Stellen Sie Ihre wichtigen Lieferabkommen auf den Prüfstand und schreiben Sie die großen und volumenstarken Sortimente im Bedarfsfalle neu aus, sollten Sie einen Anlass dafür erkannt haben.
- **Lieferantenportfolio straffen**
 - Straffen Sie Ihr Lieferantenportfolio. So wenig Lieferpartner wie möglich, so viele wie nötig. Es gibt keine Faustregel – es kommt ganz darauf an, welche „Story“ Sie als Hotel haben. Besprechen Sie das in Ihrem Team und legen Sie bei der Lieferantenauswahl den Fokus auf die, die Ihnen mit ihren Leistungen & Produkten z. B. umsatzwirksame Effekte oder Kostenvorteile bringen.
- **Warenkörbe straffen**
 - Streichen Sie vergleichbare Artikel, die sich untereinander sehr ähneln. Konzentrieren Sie sich anstatt auf mehrere, vergleichbare Produkte auf nur eines in Zukunft.
- **Schulungen durch Lieferpartner**
 - Lassen Sie sich von Ihren Lieferpartnern schulen, wie Sie optimal mit den eingekauften Waren umgehen, um Ihre Verbräuche, Wareneinsätze und Nebenkosten zu optimieren. Beispiel: Hygienehandling, Reinigungsverfahren etc.
- **Digitalisieren Sie Einkaufs- & Buchhaltungsprozesse – auch für bessere Hygiene**
 - Bestellung, Warenverwaltung, Rechnung, Verträge etc. – digitalisieren Sie diese Prozesse in einem System, einer Lösung, lieferantenübergreifend. Die Auswahl ist sehr gut und reichhaltig sowie preisattraktiv. Alle Dokumente und Vorgänge, die Sie digitalisieren können, unterstützen zudem Ihr Hygienekonzept.

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 Cimbal, 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 Hotels beim Restart unterstützen“, so Jochen Oehler, Geschäftsführer prognos.