

## Checkliste – für Jetzt!

### **Kosten-Tipps in der Krise**

Dies sind nur ein paar Ideen & Anregungen für Sie. Jedes Haus & jede Hotelgruppe muss für sich entscheiden, was hier im Einzelfall hilfreich und sinnvoll ist, da die Unternehmensphilosophien von Haus zu Haus ja auch sehr unterschiedlich und individuell sind.

**Wichtig ist bei den nachstehenden 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.

**InfoLine:** progros – Hospitality Experts 4 Supply Chain Management, Benita Lenarz, Miriam Kehrer, E-Mail: [progros@progros.de](mailto:progros@progros.de), Tel. + 49 (0) 61 96-50 17-830, [www.progros.de](http://www.progros.de)

## Checkliste – für 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**
  - Wieviele 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](http://www.allinvos.de) oder [www.progros.de](http://www.progros.de)) und darüber alle Ihre Lieferanten-Rechnungen zu 100% artikelgenau digitalisiert haben, fällt Ihnen die Rechnungsprüfung sehr leicht, da die Systeme auf Artekelebene 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 prüfen**
  - Haben Sie von Ihren Lieferanten, mit denen Sie Rückvergütungsabkommen vereinbart haben, schon Ihre Rückvergütungen für das Jahr 2019 bekommen?

Sie haben Fragen oder wünschen unsere Beratung zur **Einkaufs-, Prozess- oder Digitalisierungsoptimierung**? Sprechen Sie uns an. Wir sind für Sie da. Versprochen!

**InfoLine:** progros – Hospitality Experts 4 Supply Chain Management, Benita Lenarz, Miriam Kehrer, E-Mail: [progros@progros.de](mailto:progros@progros.de), Tel. + 49 (0) 61 96-50 17-830, [www.progros.de](http://www.progros.de)