

SUPERIOR HOTEL

MANAGEMENT & STRATEGIEN

Reale Expansion und digitale Transformation



Geschäftsführer der progos: Jochen Oehler / Foto: progos

Zuwachs auf 900 Hotels in acht Ländern Europas, Steigerung auf 200 Millionen Euro Einkaufsvolumen, 15 Neubauprojekte, Digitalisierung und Vernetzung der Bestell- und Rechnungsprozesse: 2017 war wiederholt ein Expansionsjahr für progos. Sowohl 2017 als auch das erste Halbjahr 2018 sind bei progos von positiver Expansion und entsprechend guten Ergebnissen in allen Bereichen gekennzeichnet. „Seit nunmehr über drei Jahrzehnten realisieren wir konstant nachhaltiges Wachstum und bauen unsere Dienstleistungen für die Hospitality Branche strategisch und solide aus. Das Ziel seit jeher ist, Hotels und Hotelketten sowohl bei der Verbesserung ihrer Einkaufskonditionen als auch aller mit der Beschaffung in Verbindung stehenden Arbeitsprozesse zu helfen“, erklärt Jochen Oehler, Geschäftsführer, im Rahmen der Veröffentlichung der Unternehmenszahlen 2017 und erstes Halbjahr 2018. Das gemanagte Einkaufsvolumen stieg demnach 2017 von 189 Millionen auf rund 200 Millionen Euro (plus sechs Prozent). Die Anzahl der Hotels, die die Dienstleistungen der progos nutzen, ist 2017 auf mittlerweile rund 900 Häuser in acht Ländern Europas gewachsen (plus acht Prozent). Zu den Neuzugängen zählen unter anderem das Ameron Frankfurt Neckarvillen, neue Häuser der Gruppen Adina Hotels, Best Western Hotels & Resorts, Explorer Hotels, Lindner Hotels und auch die Hotels der Gruppe Trans World Hotels sowie viele Privathotels. Das Projekt Management, also das lieferantenneutrale Beschaffungsmanagement von Mobiliar (FF&E) und operativem Equipment (OS&E), hat mit 15 Neubauprojekten einen neuen Höhepunkt erreicht. Auch die Digitalisierung boomt: Über 700 Betriebe arbeiten bereits im webbasierten

Rechnungsmanagement oder lieferantenneutralen Online-Ordering digitalisiert. ?Wir sind somit pfeilgerade dabei, unser angepeiltes Ziel von 1.000 Hotels mit einem Einkaufsvolumen von 250 Millionen Euro im Jahr 2020 zu erreichen. Dabei hilft uns die digitale Transformation in allen Arbeitsbereichen der progros sehr?, ergänzt Oehler.

18 Millionen Euro Einsparungen ? neues Online-Rechnungsportal

?Insgesamt konnten wir 2017 für unsere Kunden allein im Einkaufspool rund 18 Millionen Euro an direkten Einkaufskosten einsparen, die unmittelbar in die Gewinnbilanz der Häuser geflossen sind und somit deren Margen erhöht haben. Die darin enthaltenen Rückvergütungen für die getätigten Einkaufsumsätze, die wir auch für 2017 centgenau ermittelt, kontrolliert und ohne Abzüge ausgeschüttet haben, lagen bei 2,3 Millionen Euro?, so Oehler. Die Senkung und Optimierung der Einkaufskosten erzielen die Hotels durch den barrierefreien Zugang zu allen zentral verhandelten Konditionen über alle Sortimentsbereiche eines Hotels bei mehr als 570 qualitätsgeprüften Lieferanten. Einen Kaufzwang oder Mindestumsatz gibt es für die Häuser, die dem progros-Einkaufspool angeschlossen sind, nicht. Trotzdem ist der Anteil der über progros-Lieferanten getätigten Umsätze 2017 erneut gestiegen. In der Spitze bis zu 80 Prozent des gesamten Einkaufsvolumens eines Hauses im Einkaufspool werden heute über progros-Lieferanten abgewickelt. ?Das ist ein sehr gutes Ergebnis. Die Hotels würden ja nicht einkaufen oder sie würden weniger einkaufen, wenn die Produkte und Dienstleistungen der progros-Lieferanten nicht preislich attraktiv wären?, sagt Tommi Huuhtanen, Bereichsleiter Zentraleinkauf und seit 1. Juli 2018 weiterer Geschäftsführer der progros. Oehler: ?Ein großes und wirkungsstarkes Projekt war die komplette Einführung des kostenfreien Online-Rechnungsportals ?progros invoice? für alle Häuser im Einkaufspool der progros. Über dieses verschlüsselte Rechnungsportal erhalten nun alle Hotels ihre Lieferantenrechnungen komplett digitalisiert in einem Format, prüfen sie sachlich und geben sie zur zentralen Zahlung frei. Zudem sind die Rechnungen revisionssicher archiviert. Ein weiterer Service, der nochmals zu mehr Einfachheit, Transparenz, Kosten- und Zeitersparnis sowie Effektivität bei den Häusern geführt hat.? Zur Entlastung tragen auch die progros-Einkaufsspezialisten bei, die den Hotels bei Angebotsanfragen oder Ausschreibungen helfen. Huuhtanen: ?Mehr als 30.000 umfassende Einkaufsanfragen unterschiedlichster Art gehen bei uns jedes Jahr über den Tisch. Das spart den Hotels viele tausende von Arbeitsstunden, die wir ihnen abnehmen.?

Web:Tools: Digitale Transformation ? Künstliche Intelligenz

Lieferantenübergreifendes Ordering, individualisierte Online-Warenkörbe nach Kostenstellen oder Mandanten, Lieferinformationen und automatische Preisänderungsanzeigen, Warenbestandsverwaltung via Tablet, digitaler Rechnungsworkflow und vollautomatisierter Abgleich von elektronischem Lieferschein und digitaler Rechnung ? diese in vielen hundert progros-Hotels bereits im Echtbetrieb eingesetzten Lösungen fallen unter den Begriff Web:Tools. Unterstützt wird das Ganze bereits mit künstlicher Intelligenz (KI) in einigen Bereichen. Seit 2003 konzentriert sich das Unternehmen auf die webbasierte Digitalisierung aller Prozesse im Einkaufsmanagement für die Hospitality Branche. ?Wir sind ein Pionier in der Branche. Unsere Mission: Alle mit der Beschaffung in Verbindung stehenden manuellen Prozesse, die sich digitalisieren lassen, werden digitalisiert. Und alles, was digitalisiert werden kann, wird automatisiert?, so Oehler.

Damit fallen viele händische Prozesse weg und die Mitarbeiter können sich auf ihre Kernaufgaben besser konzentrieren. Auch lassen sich auf diesem Wege Arbeiten erledigen, für die sich keine oder kaum Mitarbeiter finden lassen. Komplett automatisierte Prozesse sind mindestens viermal schneller als manuelle Prozesse und somit erheblich günstiger, so die prognos-Spezialisten.

15 Neubauprojekte, neue Interior- & Designlösungen

Auf strammem Wachstumskurs ist bei prognos das Geschäftsfeld Projekt Management. Hier übernimmt man die gesamte und lieferantenneutrale Beschaffungsorganisation und -durchführung von verbundenem (FF&E) und beweglichem (OS&E) Inventar bei der Ausstattung und Einrichtung von Hotelneubauten und zu renovierenden Hotels, jeweils individuell abgestimmt auf das einzelne Haus. Die Bereiche Interior, Design und Küchenplanung hat prognos weiter verfeinert. Oehler: ?Seit Anfang 2017 sind wir für 15 Neubauprojekte beauftragt worden, die sich gerade in der Realisierung für Eröffnungen in der zweiten Jahreshälfte 2018 oder in den Jahren 2019 und 2020 befinden ? zudem fünf weitere Neubeauftragungen in den vergangenen Wochen. In Summe haben wir in den letzten zehn Jahren mehr als 50 Neubau-Projekte in Europa beim neutralen Beschaffungsmanagement realisiert.?

Die Leistungen im Projekt Management reichen von der Investitionskostenschätzung über die komplett lieferantenneutrale Beschaffungsplanung und -organisation bis hin zur Lieferterminsteuerung, Warenannahme vor Ort, Dokumentation und Rechnungsprüfung. Die Umsetzung erfolgt über das Einkaufs- und Projekt-Management-Team direkt und nicht über Dritte. Zu diesem Zweck wurde das Projekt-Management-Team auch ausgebaut. Zu den Projekten, die über dieses Team realisiert wurden, gehören unter anderem die neuen Best Western Hotels in Wiesbaden und München, die Hotels der Lifestyle Marke Arborea, die eröffneten und entstehenden me and all hotels von Lindner Hotels & Resorts, das Dekra Congresshotel Wart in Altensteig, das neue PierDrei Hotel Hafencity in Hamburg oder die a-ja Resorts in Travemünde, Ruppolding sowie Zürich.

Consulting

Das Interesse und die Offenheit von Hotels oder Hotelketten, zur Unterstützung ihres strategischen Einkaufs oder einzelner Projekte einen externen, neutralen Spezialisten dazu zuzunehmen, wächst in der Hotellerie spürbar. So haben vor wenigen Monaten die Adina Hotels ihren strategischen Zentraleinkauf gesamthaft an die prognos ausgelagert. Neben den Welcome-Hotels und der B.W. Betriebsgesellschaft mit sechs Hotels nunmehr die dritte, bedeutende Hotelgruppe. ?Diese Hotels haben somit für 100 Prozent ihres Einkaufs und 100 Prozent ihrer Lieferanten mit prognos einen einzigen Umsetzer. Wir garantieren vertraglich lieferantenneutrales Arbeiten im Beschaffungsmanagement. Einher geht bei diesem Konzept, das wir ?Einkauf unlimited? nennen, dass wir uns um das komplette Vertragsmanagement, die Konditionskontrolle, das tägliche Angebotswesen sowie um den technischen First-Level-Support der eingesetzten Online-Systeme mit einem Team aus einer Hand kümmern?, erläutert Oehler. Auch Einzelprojekte zur Sortiments- und Einkaufsoptimierung von Food, Beverage, Telefonie, Housekeeping, Wäsche und anderes sind inzwischen seitens vieler Hotels an der Tagesordnung, da diese laut Oehler vielfach die Zeit und das Marktwissen gar nicht haben und es sich somit bequem machen können, schnelle Ergebnisse bekommen und die Prüfung der Hoteleignung der Waren und

Leistungen sichergestellt ist.

Einkauf im Wandel

Der Branche wird bewusst, wie sehr Prozesse zusammenhängen und miteinander verzahnt sind beziehungsweise verzahnt sein müssten. Gerade durch die Digitalisierung können die Warenströme eines Hotels ? die so genannte Supply Chain ? wesentlich einfacher und besser organisiert aber auch Vorgaben und Strategien leichter umgesetzt werden. Jochen Oehler: ?Genau das macht eben erfolgreichen strategischen Einkauf bzw. erfolgreiches ?Supply Chain Management? aus ? die Vereinfachung von Prozessen und Abläufen über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg, mit dem Einsatz modernster Technologien. Von daher ist Supply Chain Management das neue Einkaufen ? angetrieben vom Mega-Trend der Digitalisierung und Automatisierung.?

Positiv in die Zukunft

Oehler: ?Für die Zukunft sehen wir uns sehr gut aufgestellt. Unsere Lösungen und Leistungen für die Hospitality Branche, das zeigen alle Zahlen und Ergebnisse, schaffen messbare Mehrwerte für die Hotels und Hotelketten und entlasten sie spürbar. Die Dienstleistungen, die alle im Kern die Optimierung des Supply Chain Managements verfolgen, stehen auf einem guten Fundament. Somit können wir uns voll und ganz auf die weitere Verbesserung unserer Lösungen ? und das unter Ausschöpfung aller Möglichkeiten der Digitalisierung ? konzentrieren. Wir sind sehr zuversichtlich, dass wir das uns vor vielen Jahren selbstgesteckte Ziel von 1.000 Hotels in Europa sowie etwa 250 Millionen Euro Einkaufsvolumen im Jahr 2020 erreichen werden.?