

Tipps für den Restart



Jochen Oehler ist Geschäftsführer von progros / Foto: progros

Nach dem kompletten Corona-Lockdown gilt es für Hotels, sich auf einen Neustart mit entsprechenden Auflagen vorzubereiten. progros hat Empfehlungen zusammengestellt, worauf Hotels nun bei ihrem Einkaufs- und 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.

Zehn 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, Markierungstreifen etc. Kriterien der Produktvergleiche sind unter anderem 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 ?Kruschtecken?, 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 und 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, ob Sie das Abkommen noch brauchen beziehungsweise 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 und Produkten zum Beispiel 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.