

VON BOXERN UND FISCHEN

Ebenso informativ wie lehrreich: der dritte progros-Einkaufskongress

330 Führungskräfte und Entscheider trafen sich am 22. April im Lufthansa Training & Conference Center Seeheim-Jugenheim bei Frankfurt, um sich auf dem Top-Supply-Kongress über die Vorteile des modernen Einkaufsmanagements zu informieren. Im Mittelpunkt standen Kostensenkungen und Liquiditätsverbesserungen durch professionelle Strategien

»Wir wollen mit dem Kongress Einkaufswissen in der Hotellerie weitergeben und teilen. Es geht darum, im Hoteleinkauf Maßnahmen zur Kostenoptimierung nicht zu verpassen und Einkaufsprozesse zu verbessern«, sagt progros-Chef Jochen Oehler. Wissensvermittler waren am 22. April insgesamt neun Referenten, die das Thema Supply Management aus unterschiedlichsten Blickwinkeln beleuchteten sowie zahlreiche Fakten und Lösungsansätze aufzeigten.

Frieder Gamm, Trainer für Verhandlungsführung, gab in seinem Vortrag »Rumble in the Jungle« handfeste Tipps zu effektiven Verhandlungsstrategien; Prof. Dr. Christopher Jahns, Präsident der European Business School und Executive Director des Supply Chain Management Institutes, stellte die Ergebnisse der Branchenstudie »Einkauf in der Hotellerie 2010« vor, die anlässlich des Kongresses erstellt wurde (siehe auch »BUY 2010«, das Supplement dieser Ausgabe). »Führen statt Fühlen« hieß es bei Filomena Scavelli, Strategieentwicklerin für Lieferantenmanagementsysteme, deren Vortrag sich mit durchdachten Methoden des Lieferantenmanagements befasste. Pierre Nierhaus informierte bildreich über internationale, erfolgreiche Gastronomiekonzepte. Schließlich kamen fünf erfahrene Praktiker auf die Bühne:

Mario Pick, Geschäftsführer der Welcome Hotels, widmete sich zunächst den elektronischen Beschaffungsplattformen in der Hotellerie. Sein Kollege Marcus Smola von den Best Western Hotels Deutschland erklärte eindrucksvoll die »Goldfischstrategie« und damit, wie Gästebindung ohne große Budgets funktionieren kann. Die Bedeutung des digitalen Kreditorenmanagements verdeutlichte Otto Lindner anhand seiner Hotelgruppe; Gerald Schölzel, Geschäftsführer des Lufthansa Training & Conference Centers, informierte die Kongressteilnehmer, wie sich das Projekt »Lufthansa Seeheim« zur zentralen Tagungs- und Begegnungsstätte des internationalen Lufthansa-Konzerns entwickelt hat. Ein weiterer Praxisbericht kam von Olaf Feuerstein, geschäftsführender Gesellschafter des Freizeit In Göttingen, der in dem Vortrag »Strategischer Einkauf als Best Practice« über die neue Einkaufsstrategie seines Vier-Sterne-Hotels informierte.

Highlight und krönender Abschluss des Kongresses war die Abendveranstaltung. Unter dem Motto »Top Supply. Der Flug« erlebten die Teilnehmer im Lufthansa Flight Training Center als Insassen eines Hightech-Simulators starke Turbulenzen und das Gefühl bei einer Notlandung im Wasser.

TH



FOTOS: Jens Brauns del Angel

Die Referenten von Top Supply (oben v.li.): Filomena Scavelli (Strategieentwicklerin), Otto Lindner (Lindner Hotels), Christopher Jahns (European Business School) und Gerald Schölzel (Lufthansa Center); unten v.li.: Marcus Smola (Best Western Deutschland), Pierre Nierhaus (Gastronom & Autor), Mario Pick (Welcome Hotels) und Olaf Feuerstein (Freizeit In Göttingen); Frieder Gamm (Trainer, S. 50, Mitte li.)