

MANAGEMENT EINKAUF

WER WENIGER UMSATZ MACHT, MUSS BESSER EINKAUFEN

Der Kongress Top Supply fokussiert das strategische Einkaufsmanagement

Kostensenkung und Liquiditätsverbesserung durch professionelle Beschaffungsstrategien sind die Kernbotschaften der von progros initiierten Veranstaltung. Diese findet am 22. April 2010 im Lufthansa Training & Conference Center Seeheim-Jugenheim bei Frankfurt statt und befasst sich ausschließlich mit dem strategischen Einkaufsmanagement in der Hotellerie

Welche Powerstrategien gibt es im modernen Einkaufsmanagement und zu welchen Kosten- und Liquiditätsvorteilen führen sie? Wie gewinnen Hoteliers ihre Einkaufsverhandlungen auch bei schwierigen Lieferantengesprächen? Was leistet E-Procurement in der Hotellerie und wie wird professionelles Lieferantenmanagement organisiert? Diese und andere Fragen werden Mitte April im Lufthansa Training & Conference Center beantwortet. Zu der Veranstaltung, die im Zweijahres-Rhythmus organisiert wird, werden rund 350 Führungskräfte und Einkaufsentscheider aus der Hotellerie erwartet. »Top Supply ist der einzige Kongress in Deutschland, der sich ausschließlich mit dem professionellen Einkaufsmanagement in der Hotellerie befasst«, erklärt progros-Geschäftsführer Jochen Oehler. »Wir wollen mit dem Kongress Top Supply und weiteren Experten Einkaufswissen in der Hotellerie weitergeben und teilen. Es geht darum, keine Maßnahmen zur Kostenoptimierung zu verpassen und Ein-

kaufsprozesse zu verbessern. Wie man das in praktischer Weise macht, wird der Kongress in Seeheim mit vielen Fakten und Lösungsansätzen aufzeigen«, so Oehler. Schirmherren der Veranstaltung sind in diesem Jahr der Hotelverband Deutschland (IHA), die Hoteldirektorenvereinigung Deutschland (HDV) und die Food + Beverage Management Association (FBMA).

Exklusiv: Die Ergebnisse der diesjährigen Einkaufsstudie

Auch 2010 werden bei Top Supply die Ergebnisse der unabhängigen Branchenstudie »Einkauf in der Hotellerie 2010« vorgestellt. Diese wurde vom Supply Management Institute der European Business School (International University Schloss Reichartshausen) unter Leitung von Prof. Dr. Christopher erarbeitet und nimmt das Einkaufsverhalten der Spitzenhotellerie unter die Lupe.

Die Krönung des Kongresstages und ein ganz besonderes Highlight ist die Abendver-

anstaltung. Unter dem Motto »Top Supply. Der Flug« können sich die Gäste in einer der spektakulärsten Event-Locations Deutschlands, dem Lufthansa Flight Training Center, auf einen adrenalingeladenen Abend freuen. Als »Fluggäste« eines High-Tech-Simulators erleben sie starke Turbulenzen und das Gefühl des Water-Ditchings.

Neben dem Fachprogramm steht den Kongressteilnehmern in den Kommunikationspausen die »InnovationsPlaza« offen. Hier präsentieren über 50 ausgesuchte und führende Zulieferer und Dienstleistungsanbieter dem hochkarätigen Fachpublikum ihre Angebote und Lösungen.

Weitere Informationen und Online-Anmeldung unter www.topsupply.de

Austragungsort von Top Supply ist das Lufthansa Training & Conference Center in Seeheim, wo die Teilnehmer u.a. einen adrenalingeladenen Abend im Flugsimulator erleben



REFERENTEN UND THEMEN VON TOP SUPPLY

»Rumble in the Jungle« - Boxkampfstrategien bei Verhandlungen

Frieder Gamm ist einer der erfolgreichsten Trainer im Bereich Verhandlungsführung. In seinem Vortrag »Rumble in the Jungle« gibt er Tipps zu effektiven Verhandlungsstrategien. Der erfahrene Trainer, der viele Jahre erfolgreich im Einkauf bei Porsche in Stuttgart tätig war, demonstriert in seinem multimedialen Praxisvortrag anhand von Boxkampfstrategien Methoden, wie man auch mit schwierigen Verhandlungspartnern beste Einkaufsergebnisse erreicht. Wie verhandle ich aus einer unterlegenen Situation heraus, wenn es hart auf hart kommt? Wie werden Strategie und Taktik gewählt und welche Rolle spielt das Profiling vor und während der Verhandlung? Die Teilnehmer erhalten in Gamm's Vortrag Ideen und Anregungen, wie sie durch eine gezielte Vorbereitung noch besser im Umgang mit schwierigen Geschäftspartnern bestehen.

E-Procurement in der Praxis

Im Gastgewerbe werden immer mehr Einkäufe über elektronische Beschaffungsplattformen, sogenannte E-Procurement-Systeme, abgewickelt. Beispielhaft umgesetzt wird dies bei den Welcome Hotels. Welche Erfahrungen hat die Gruppe bisher damit gemacht, welche Umsätze fließen und wie haben die Lieferanten reagiert? Antworten auf diese Fragen gibt Mario Pick, Geschäftsführer der Welcome Hotels, in seinem Vortrag.

Internationale Gastro-Trendkonzepte:

Professioneller Einkauf und Planung spielen gerade in der Hotelgastronomie eine wichtige Rolle. Wie sehen weltweit die neusten Gastrotrends aus? Welche Innovationen gibt es in der Szene, was kann die Hotelgastronomie davon umsetzen und welche Konsequenzen hat dies für die strategische Einkaufspolitik? Pierre Nierhaus ist internationaler Gastroscout und Szene-Gastronom und wird zum Thema »Erfolgreich in der Gastronomie« referieren. Dabei zeigt er auf, welche Rolle dem Einkaufsmanagement bei der Umsetzung dieser Konzepte zukommt.

Lieferantenmanagement in der Hotellerie

Mit diesem Thema befasst sich die Strategieentwicklerin Filomena Scavelli. Sie zeigt in ihrem Vortrag auf, welche Mess- und Steuerungsverfahren es gibt und wie die Werkzeuge des Lieferantenmanagements in der Hotellerie um- und eingesetzt werden können. Ziel ist es, vom »gefühlten Führen« des Lieferantenmanagements zu einer objektiven und transparenten Bewertung und Auswahl von Lieferanten zu gelangen.

Die Goldfischstrategie

Ein Prozent Wareneinsatz und 100 Prozent Begeisterung – oft sind es gerade die kleinen Dinge, die einen Hotelaufenthalt unvergesslich machen und Stammgäste generieren. Die knapp 200 deutschen Best Western-Hotels haben eine »Verblüffungsoffensive« gestartet, die Standardprozesse im Hotel emotionalisiert und für positive Erlebnisse sorgt. Die Devise dieser Markenprofilierung lautet: »Kreativität statt Kosten.« Marcus Smola, Geschäftsführer Best Western Hotels Deutschland, erklärt, wie Gästebindung ohne große Budgets funktioniert und wie mit niedrigen Kosten die größte Wirkung erzielt werden kann.

Digitales Kreditorenmanagement

Die Lindner Hotels & Resorts haben Ende vergangenen Jahres ihr Kreditorenmanagement weiter optimiert, der komplette Rechnungs-

fluss erfolgt jetzt über digitale Wege. Damit werden die Prozesse erleichtert und die Transparenz erhöht. Otto Lindner jr., Vorstand der Düsseldorfer Hotelgesellschaft, stellt das digitale Kreditorenmanagement in seiner Hotelgruppe vor und zeigt, welche Daten und Informationen sich für den Einkauf verwenden lassen.

Vom Internat zum Hotel

Das Top Supply-Gastgeberhotel Lufthansa Training & Conference Center in Seeheim-Jugenheim hat einen beeindruckenden Wandel hinter sich. Geschäftsführer Gerald Schölzel referiert in seinem Vortrag über die Entwicklung, Realisierung und Organisation des Projektes »Lufthansa Seeheim«, der zentralen Tagungs- und Begegnungsstätte des internationalen Lufthansa-Konzerns. Wie sieht das Konzept aus, welche Hürden galt es zu nehmen, wie wurde die Logistik gemeistert und was bedeutete die Neuausrichtung für die Beschaffungsdurchführung?

Strategischer Einkauf als Best Practice

Zu den Referenten von Top Supply zählt auch Olaf Feuerstein, Geschäftsführender Gesellschafter des Freizeit In Göttingen. In dem Ausgewählten Tagungshotel zum Wohlfühlen wurde im vergangenen Jahr eine neue Einkaufsstrategie entwickelt. Feuerstein zeigt, wie die Umsetzung aussieht und welche Ergebnisse es gibt.

TH

