CREATIVE HOTEL COSMETICS | ARC INTERNATIONAL FOOD SERVICE | BLANCO | BUNZL bringt's! | FBF bed&more | KERMI

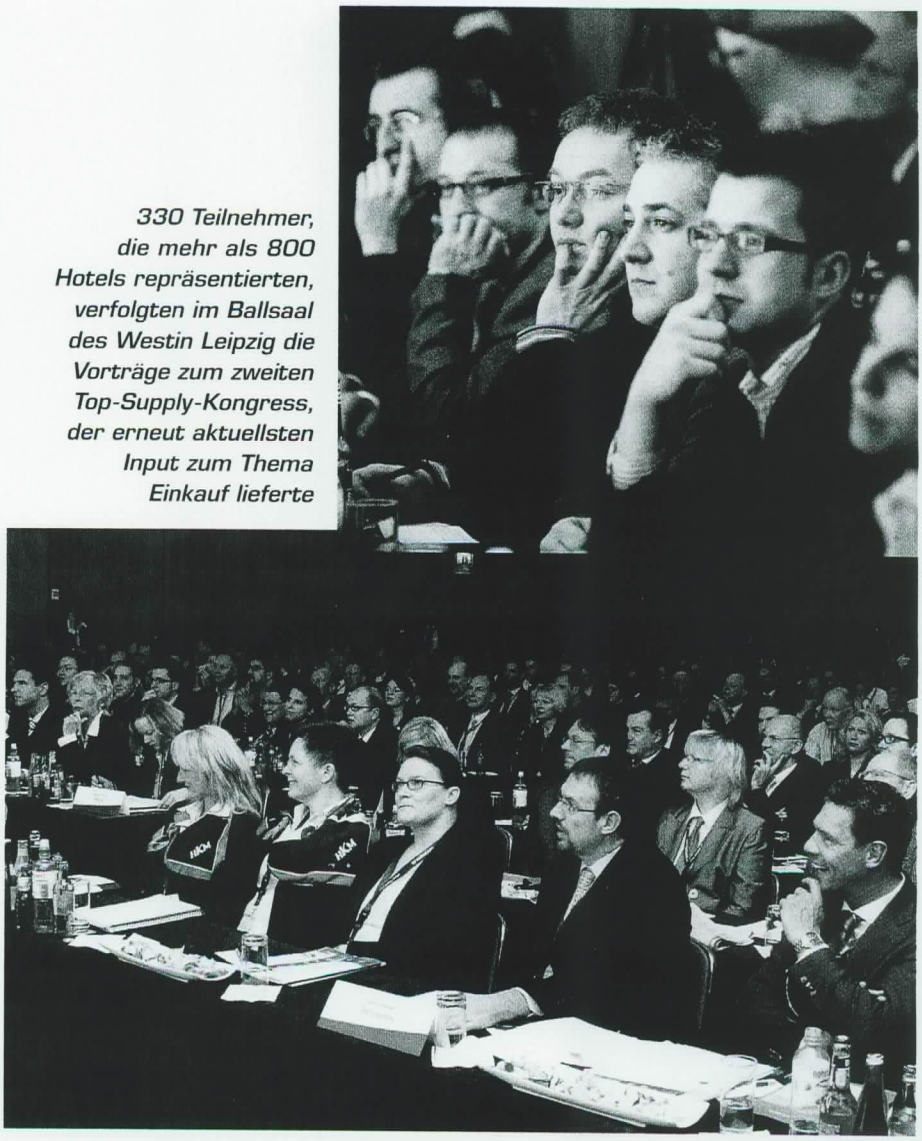
# Das Treffen der EINKAUFSPROFIS

*Auf der »Plaza« konnten sich die Besucher der Veranstaltung über Produkte und Leistungen der Lieferanten aus erster Hand informieren*

Kostenoptimierung, Gewinnsteigerung, Qualitätssicherung – um diese Themen drehte sich alles bei der zweiten Auflage des Einkaufskongresses Top Supply am 21. Februar 2008 im Westin Leipzig. Die Teilnehmer erlebten ein hochkarätiges Fachprogramm rund um das professionelle Einkaufsmanagement in der Hotellerie. Veranstalter des Fachkongresses, der alle zwei Jahre stattfindet, ist die Progros Einkaufsgesellschaft, die ein fundiertes Programm mit Vorträgen, Workshops und Vorführungen zum operativen und strategischen Einkauf in der Hotellerie zusammengestellt hatte. Die über 330 Teilnehmer vertraten dabei zusammen die Interessen von 826 Hotels

micros | FIDELIO | Mühldorfer WIR MACHEN BETTEN SEIT 1920 | neubert. Objekteinrichtung | progros | protel hotelsoftware | ZIEHER

Am Thema Einkauf kommt 2008 kein Hotel mehr vorbei. »Die Hotellerie leidet immer stärker unter der Belastung steigender Einkaufspreise – insbesondere der für Energie – und unter knapper werdenden Rohstoffen. Die Brisanz des Kostendrucks hat eindeutig zugelegt, sodass der Einkauf eine entscheidende Managementherausforderung der kommenden Jahre ist«, betonte Jochen Oehler, Geschäftsführer der Progros Einkaufsgesellschaft. »Ein optimierter Einkauf führt unmittelbar zu höheren Gewinnen: Eine Umsatzsteigerung von zwölf Prozent bringt genauso viel Gewinn wie die Senkung der Einkaufskosten um nur zwei Prozent. Im Einkauf steckt also ein extrem wirkungsvolles Renditepotenzial«, erklärte er weiter. Insbesondere das vergangene Jahr mit zum Teil enormen Preisanstiegen habe der Hotellerie gezeigt, dass es allerhöchste Zeit sei, sich dem Thema Kostenoptimierung professionell anzunehmen. Denn: »Der Trend steigender Kosten wird sich in den nächsten Jahren tendenziell fortsetzen«, warnte Oehler.



*330 Teilnehmer, die mehr als 800 Hotels repräsentierten, verfolgten im Ballsaal des Westin Leipzig die Vorträge zum zweiten Top-Supply-Kongress, der erneut aktuellsten Input zum Thema Einkauf lieferte*

## Mehr Rendite durch strategischen Einkauf

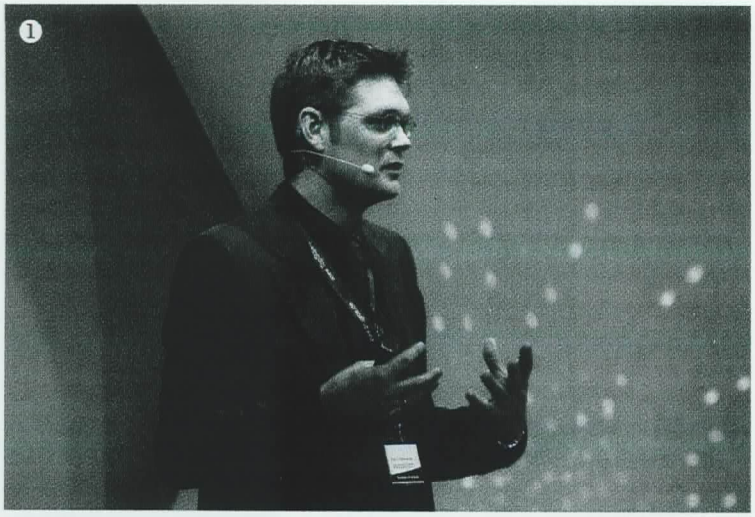
Wie können Einkaufskosten im Hotel also weiter optimiert werden? Wie lassen sich Kostensteigerungen abwehren? Worauf muss man bei der Verhandlungsführung achten und wie findet man den richtigen Preis? Genau diese Themen hatte sich der Einkaufskongress Top Supply auf die Fahnen geschrieben. Präsentiert wurden die Programminhalte von hochkarätigen Einkaufsspezialisten und Hotelprofis. Sie lieferten dem Publikum Fakten und Lösungsansätze, die sich direkt im Hotel umsetzen lassen. Die Resonanz auf den Kongress war hervorragend: Über 330 Teilnehmer, die insgesamt 826 Hotels repräsentierten, stellten im Vergleich zu 2006 einen Zuwachs von rund zehn Prozent dar. Vertreten waren alle, die beim Einkauf in der Hotellerie Rang und Namen haben, so auch Geschäftsführer, Direktoren, Einkaufschefs oder andere Führungskräfte von 30 Hotelketten und -kooperationen – angefangen bei ArabellaStarwood und Best Western über Choice Hotels, Lindner Hotels & Resorts, Welcome Hotels, Grand City, Robinson, Queens, Althoff bis hin zu Steigenberger und Hilton. Außerdem waren zahlreiche Privathoteliers vertreten.

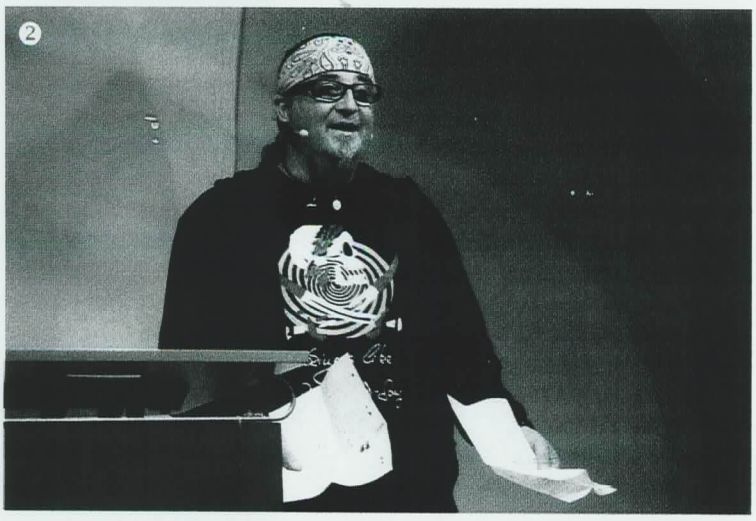
## Power & Performance

Ein erstes Highlight des Kongresses waren die Ergebnisse der eigens für Top Supply erstellten Studie »Einkauf in der Hotellerie 2008«, die unter Leitung von Prof. Dr. Christopher Jahns zum zweiten Mal vom Supply Management Institut der European Business School (International University Schloss Reichartshausen) erstellt wurde. Mit einer nochmals höheren Rücklaufquote als im Jahr 2006 nimmt die aktuelle Erhebung die Einkaufsprozesse der deutschen Hotellerie kritisch unter die Lupe und zeigt auf, wo die größten Potenziale beim Einkauf liegen und wie Optimierungen realisierbar sind. Die komplette Studie mit allen Ergebnissen über den Status des Einkaufs in der Hotellerie erscheint im Mai und wird dann auch über den Buchhandel (und Top hotel) erhältlich sein.

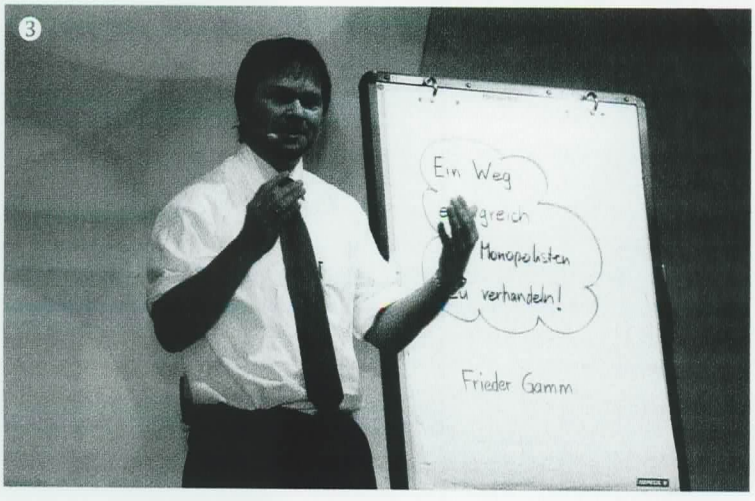
## E-Procurement

Moderne Technologien spielen im Einkauf, bei Bestellabläufen und bei Ausschreibungsverfahren eine zunehmend wichtige Rolle. Am Beispiel der Mövenpick Hotels & Resorts erfuhren die Kongressteilnehmer in einem Praxisvortrag von Frank Dierberger, Direktor Zentraleinkauf Mövenpick Hotels & Resorts, wie ein E-Procurement-System eingeführt wird und zu welchen Ergebnissen dies führt. Dierberger beleuchtete zum The-





*Die Experten: **Dr. Stefan Walter** ❶, Professor an der European Business School in Oestrich-Winkel, stellte bei Top Supply die neue Studie »Einkauf in der Hotellerie« vor, **Stefan Marquard** ❷, ehemaliger Sternekoch, referierte zum Thema Foodkonzepte und **Frieder Gamm** ❸, Management- und Verhandlungstrainer, vermittelte den Teilnehmern in seinem Vortrag »Teuflisch gut verhandeln« Strategien und Taktiken zum besseren Einkaufsgespräch*




ma Fragen wie: Was ist E-Procurement? Welche Voraussetzungen im Betrieb und bei den Lieferanten müssen dafür erfüllt sein? Welche Vorteile und Einsparungen bietet E-Procurement? Welche »Hürden« sind bei der Einführung zu nehmen? Welche Auswirkungen hat E-Procurement auf die Einkaufsstrategie und das Einkaufsverhalten? Und welchen Einfluss hat E-Procurement auf das Lieferantenportfolio und das Lieferantenmanagement?

## Tipps von Kochprofis

Die wichtigsten Erfolgsfaktoren im Foodbereich sowie innovative Konzepte und Produktkreationen für neue Profile wurden von Heiko Antoniewicz und Stefan Marquard vorgestellt. In einem Tandemvortrag warfen sich die beiden Spitzenköche quasi die »Rezepte« zu. Marquard konzentrierte sich dabei auf »Die Qualitäts- und Produktivitätsverbindung«, da für ihn durch Rezeptentwicklungen die Produktivität gefördert, die Qualität gesichert und der persönliche Auftritt des Unternehmens gepusht werden. Sein Credo: Kreative Prozesse sind qualitäts- und produktivitätsfördernd. Der Vortrag von Antoniewicz zum Thema »Neue Foodkonzepte und neue Produktkreationen schaffen neue Profile« befasste sich unter anderem mit den Schwerpunkten »Vom Fingerfood bis zur Molekularküche« und »Von der Tapasidee bis zum Retro-Menü-Design«.
Weitere Workshops des Kongresses beschäftigen sich mit den Themen »Mehr Lohn«, »Teuflisch gut verhandeln«, »Homefeeling im Hotel«, »Mehr Wein & Mehr Geld« sowie der »Tagungstechnik 2010« und dem »Erlebnis TagungsRaum«.

## Networking de Luxe

Neben dem umfassenden Vortrags- und Workshopprogramm bot Top Supply zudem eine große »Plaza«, auf der über 60 Zulieferer und Dienstleistungsanbieter dem hochkarätigen Fachpublikum ihre Angebote und Lösungen präsentierten. Diese nationalen Anbieter deckten die Lösungen für alle Beschaffungsbereiche der Hotellerie ab – vom Food- bis hin zum Investitionsgüterbereich. Somit konnten sich die Teilnehmer des Kongresses direkt vor Ort mit wichtigen Gesprächspartnern der Zulieferindustrie austauschen.
Und auch Genießen und Erleben standen während des interessanten Rahmenprogramms des Kongresses auf dem Plan. So wurde bereits am Vorabend von Top Supply, am 20. Februar, in die »AquaLounge« des Westin zum Get-together eingeladen. Location für den exklusiven Top Supply-Galaabend am 21. Februar war hingegen der Leipziger Volkspalast auf dem Gelände der Alten Messe. Dieser Abendevent stand unter dem Motto »Himmel & Hölle« und entführte die Kongressgäste zuerst kulinarisch in höhere Sphären, um sie im Anschluss »höllisch« gut mit einem Musikprogramm zu unterhalten.