## HOTELDISTRIBUTION DER ZUKUNFT

DIGITAL-NACHHALTIG-AUTONOM, UND DENNOCH PERSÖNLICH: SO SIEHT DAS ZUKÜNFTIGE LIEFER- UND SERVICESPEKTRUM DES GROSSHANDELS-PARTNERS FÜR DIE HOTELLERIE AUS.



Martin Bald, Geschäftsführer der HASENKAMPF GmbH

m Industrie-Dialog mit ECOLAB, dem Global Leader für Reinigungslösungen und COLUMBUS Next Generation Robotics, dem deutschen Anbieter weltweit führender vollautonomer Reinigungstechnologie erklärt Martin Bald (Geschäftsführer HASENKAMPF, siehe übernächste Seite) seine Sicht auf die Hotel-Distribution der Zukunft und den daraus resultierenden Mehrwert für seine Kunden in der Hotellerie.

DIGITAL: Das ganze Thema ist eigentlich nicht so neu, so erklärt Bald. Im Grunde genommen möchte der B2B-Kunde einfach und intuitiv bestellen, das hat er so gelernt aus seiner privaten B2C-Welt. Die Ware soll dann immer zeitnah und bedarfsgerecht geliefert werden und die Lieferdokumente bzw. Rechnungen sollen automatisiert verarbeitet werden können. Darüber hinaus sollte sein Informationsbedürfnis über die Artikel just-in-time

und professionell befriedigt werden. Bei HASENKAMPF können die Kunden seit langem omni-channel digital oder analog ordern. Die Kunden erhalten beleglose Rechnungen und Zahlungsavise im PDF-Format, der gesamte Belegprozess ist digital und papierlos. Das spart Arbeitszeit und schont die Umwelt.

**NACHHALTIG:** Hier erlebt die Hotellerie eine noch nie dagewesene progressive



### PROTECTING WHAT'S VITAL

Experten-Interview mit Sandra Binder, Director

Corporate Accounts ECOLAB Institutional Division Germany

#### Martin Bald: Liebe Frau Binder,

wenn Sie es in einem Satz beschreiben würden, wo sieht sich ECOLAB?

**Sandra Binder:** "Wir sehen uns als Systemanbieter mit maßgeschneiderten Reinigungslösungen für unsere Kunden."

#### Martin Bald: Wo sieht ECOLAB grundsätzlich die Zukunft der

chemischen Reinigungsmittel?

Sandra Binder: "Die Zukunft liegt ganz klar in maximal nachhaltigen, ressourcensparenden und anwenderfreundlichen Produkten, die den Arbeitsalltag und den Umgang mit "Chemie" erleichtern und gleichzeitig die Prozesskosten unter Kontrolle halten. Dabei soll nach der europäischen Gesetzgebung der Einfluss auf die Umwelt und somit auch auf die verwendete Konzentration so gering wie

möglich sein. Das Service-Element wird somit ein Fundament bei der Umsetzung der Gesetzgebung sein müssen."

### Martin Bald: Welche Änderungen ergeben sich daraus insgesamt für den Markt der gewerblichen Reinigung & Hygiene?

Sandra Binder: "Die Art der Services wird sich ändern müssen. Zukünftig wird es eine Kombination aus Service vor Ort und digitalen Lösungen geben, unterstützend bei der Implementierung und Kontrolle. Zusätzlich werden wir unsere Kunden und Handelspartner noch transparenter über Produkt-Entwicklungen im Rahmen des EU Green Deal aufklären."

#### Martin Bald: Was darf der Hotelier

erwarten, welche konkreten

praktischen Veränderungen ergeben

sich dann daraus für sein Haus?

**Sandra Binder:** "Unsere Kunden dürfen innovative Produktlösungen erwarten, die insbesondere ökologisch z.B. bei der Müllvermeidung und ökonomisch bei Arbeits-

zeit-Einsparung greifen. Darüber hinaus schulen wir gern weiterhin die Mitarbeiter, vor Ort und digital. Auch eine Vereinfachung der Portfolios, weg von Einmalflaschen und gebrauchsfertigen Lösungen, hin zu Hoch-Konzentraten über intelligente Dosiersysteme, die digital kontrolliert und trainiert werden können."

#### Martin Bald: Und welcher

Nutzen ergibt sich daraus für die gewerblichen Kunden?

Sandra Binder: "Ein schmales und leicht zu schulendes Produktprogramm unterstützt durch eben diese Online-Trainings – minimale Einsatzkonzentration bei minimalem Umwelteintrag. Die dadurch erzielte grundsätzliche Optimierung entlang der Prozesskostenkette (Arbeit, Wasser, Energie etc.) hilft, dem Hotelier Zeit und insgesamt natürlich Kosten zu sparen. Zu diesem Nutzen ergibt sich aber auch ein klarer weiterer Auftrag für uns alle, denn Kunden und Anbieter werden noch enger zusammenarbeiten müssen, um gemeinsam erfolgreich im Markt zu sein.

Wertschöpfungskette möglichst nachhaltig und klimaunschädlich bewegen. Sehr deutlich sichtbar ist das in den sich sehr schnell ändernden Sortimenten. Anfangs noch auf die Vermeidung von Verpackungsmüll konzentriert, werden heute sämtliche Sortimentsteile nachhaltig angeboten. Im Bereich der Reinigungschemie bietet HASENKAMPF sämtliche Öko-Serien der bekannten Markenartikel-Hersteller sowie der seit Jahren etablierten Eigenmarke "iClean" als ECO-Variante an. Diese nachhaltigen Produktlösungen, ECO-Label zertifiziert, schonen die Umwelt entlang der gesamten Wertschöpfungskette von der Produktion bis zur Endanwendung und erbringen grundsätzlich in möglichst geringer Konzentration und möglichst abwasserschonend eine professionelle Reinigungsleistung. Als Branchenstandard gelten inzwischen Eco-Label-zertifizierte Handtuch- und Toilettenpapiere und Kosmetiktücher, die ohne jegliche Qualitätseinbußen aus der Kreislaufwirtschaft stammen. Das nachhaltige Sortiment wird inzwischen abgerundet durch Hygiene- und Müllbeutel sowie Abfallsäcke aus nachwachsenden Rohstoffen, ökologische Mikrofaser-Wischbezüge und -tücher, nachhaltige Maschinengehäuse von Staubsaugern, FSC zertifizierte Holzstiele und -besen und mehr. Zukünftig sollen die Kunden in der Lage sein, für die meisten Anwendungen in der Hotellerie nachhaltige Produktlösungen zu wirtschaftlich vertretbaren Konditionen anzubieten.

Dynamik. Alle gewerblichen Kunden

möchten sich innerhalb der gesamten

AUTONOM: Jetzt wird es richtig spannend. Robotik-Lösungen werden zukünftig eine Antwort auf den wachsenden Fachkräftemangel in der Hotellerie und im Hotel-Gebäudemanagement sein. Die autonomen "humanoid" genannten Roboter können z. B. monotone großflächigere Reinigungsleistungen erbringen und ergänzen dabei ideal parallel durchgeführte manuelle Tätigkeiten. Das ermöglicht eine verantwortungsvollere und ermüdungsfreiere Form der Reinigungsarbeit.

Experten-Interview mit Andre Jezek, Leiter Vertrieb Columbus Next Generation Robotics

#### Martin Bald: Herr Jezek,

Columbus bietet humanoide

Robotiklösungen für die

gewerbliche Reinigung & Pflege

an. Wo sehen Sie den Markt in

5 bis 10 Jahren?

Andre Jezek: "Wir erfahren gerade eine rasante Entwicklung der gesamten Autonomie Branche in der professionellen Reinigung. Diese spiegelt sich nicht nur in den Anfragen, sondern auch in den Anforderungen des Marktes wider. Meiner Meinung nach wird sich in den kommenden 5 Jahren das Zusammenspiel zwischen Technik, Personal und örtlichen Gegebenheiten stetig weiter entwickeln, um letztlich die Qualität deutlich weiter anzuheben."

#### Martin Bald: Welche

Auswirkungen kann das für die Hotelreinigung haben?

Andre Jezek: "Die Auswirkungen für die Hotelbranche können sowohl in der Reinigung als auch im Einsatz weiterführender Robotik enorm sein. In Bezug auf die Reinigung stellen die autonomen Geräte, z. B. unsere weltweit führende Ecobot-Serie eine ausgereifte Arbeitserleichterung für das Personal dar. Diese stellt sich vor allem in Zeitersparnis, Konzentration auf Kernkompetenzen und garantierte Einsätze in zugeordneten Bereichen dar."

#### Martin Bald: Welchen Nutzen

haben die Kunden dadurch?

Andre Jezek: "Auch hier gibt es eine Vielzahl von Punkten. Angefangen bei der Personalentlastung, Digitalisierung und Image, feste Planbarkeit sowie Kostenoptimierung." Es wird insbesondere bei Hotel-Serviceunternehmen in allen angebotenen Leistungsverzeichnissen geprüft, inwiefern das bisher angebotene manuelle Dienstleistungsspektrum sinnvoll und effizient mit passgenauen Robotik-Lösungen zusätzlich angeboten werden kann.



Dabei hat sich inzwischen ein Anwendungsbereich sehr klar herauskristallisiert, nämlich die Bodenreinigung von größeren unverbauten Flächen, z. B. Flure, Konferenzräume und öffentliche Flächen wie in der Lobby. Hier können autonome Reinigungsroboter – wartungsarm und KI-unterstützt – mit vollautomatisierten Working Stations, quasi 7/24/365 ihren Dienst versehen. Und immer mehr Anwendungen, z. B. im Butler-Service, werden alltagstauglich, und auch von den Gästen staunend-amüsiert wahrgenommen.

#### HASENKAMPF ZUVERLÄSSIG • PERSÖNLICH • UNKOMPLIZIERT

Die Großhandelsgruppe verbindet alle drei genannten Elemente zu einer einzigartigen Vollversorgungslösung für die Hotellerie und Hotelservice im Single Sourcing:

- einfache digitale Orderprozesse
- breite ausgewählte nachhaltige Sortimente
- Finanzierung & Lieferung autonomer Robotiklösungen für Reinigung & Service.

Fazit: Ein ganzheitliches modernes non-food 360° Vollsortiment, zuverlässig geliefert, mit persönlichem Experten-Kontakt und unkomplizierter Abwicklung, das ist HASENKAMPF. Sprechen Sie uns an!

# WARUM IMMER GLOBAL PLAYER?

DIE ZUSAMMENARBEIT MIT EINEM INHABERGEFÜHRTEN GROSSHÄNDLER BRINGT VORTEILE MIT SICH.

ie Gastgeber in der Hotellerie benötigen professionelle und nachhaltige Produkte für die Bereiche Housekeeping, Zimmerhygiene, Küchen- und Personalhygiene, Hotelkosmetik sowie für die öffentlichen Bereiche. Und das zuverlässig, persönlich und unkompliziert. Exakt da kommt die HASENKAMPF-Gruppe ins Spiel. Als spezialisierter Non-Food Vollsortimenter mit über 10.000 Verbrauchsartikeln versorgt das norddeutsche Unternehmen mit eigener Logistik und über vier Niederlassungen deutschlandweit unzählige Hotels, Restaurants und Hotelreiniger.

#### VERBRAUCHSARTIKEL SPEZIELL FÜR DIE HOTELLERIE

Das Team von HASENKAMPF besteht aus über 40 erfahrenen Spezialisten, darunter Reinigungsexperten und Hygiene-Fachwirte. Das Gründungsmitglied der HighClean Group, einer der großen deutschen Fachgroßhandelsgruppen, stellt durch den Zentraleinkauf der Gruppe äußerst wettbewerbsfähige Preise sicher.

#### PERSÖNLICHE BETREUUNG UND EFFIZIENTES HANDELN

"Wir handeln zuverlässig, weil wir das halten, was wir versprechen. Weil wir pünktlich und vollständig liefern.
Anders als die Global Player betreuen wir als Familienunternehmen unsere Kunden immer persönlich. Bei uns ist kein Kunde nur eine Kundennummer", sagt Inhaber Martin Bald, der die bekannte norddeutsche Handelsgruppe 2017 vom Branchenurgestein Walter HASENKAMPF übernommen hat und vorher selbst über 20 Jahre Branchenerfahrung aus dem Großverbraucher-Großhandel mitbringt. "HASENKAMPF bietet schnörkellos den gesamten

individuellen Warenkorb aus einer Hand zu günstigen Preisen an. Bei uns gibt es auch keine versteckten Lieferkosten oder unnötigen anderen kostenintensiven Schnickschnack. All das hilft dem Hotelier, Zeit und Geld zu sparen", so zieht Bald sein Fazit.



#### DIGITAL = EFFIZIENT

Die Digitalisierung verändert die Arbeitsgewohnheiten grundlegend, auch in der Hotellerie. Darum werden bei HASENKAMPF verstärkt digitale Werkzeuge wie der web- oder app-basierte Order Manager eingesetzt. Das B2B-spezifische System ermöglicht intuitiv-einfache, schnelle Bestellungen und bietet konkret echte Vorteile:



- Objekt-/KostenstellenbasierteBestellung & Abrechnung
- Objektspezifischer Warenkatalog
- Individuelle Berechtigungsstrukturen
- Budgetkontrolle Betriebswirtschaftliche Auswertungen

"Unser Order Manager ist 24 Stunden/365 Tage erreichbar. Er macht die objektgenaue Bestellung für Hoteliers einfach, effizient und papierlos. Zusätzlich stellt das auch sicher, dass nur fest vereinbarte Top-Artikel bestellt werden und somit das Sortiment unserer Kunden nicht unkontrolliert ausufert. All das spart enorm Kosten und schont auch noch die Umwelt", resümiert Susanne Schamp Kundenmanagerin HoReCa bei HASENKAMPF.

#### **NETZWERK-INFOS**



HASENKAMPF GmbH Rugenbarg 61 22848 Norderstedt www.hasenkampf.eu

#### Ihre Ansprechpartner:

Martin Bald Telefon 0178 5302595 martin.bald@hasenkampf.eu

Susanne Schamp Telefon 040 52887282 susanne.schamp@hasenkampf.eu