

PRESSEMITTEILUNG

Wachstum trotz Personalmangel

Gastro-Profis diskutieren im gastronovi Format ‚Masterminds‘ Strategien für Finanzierung, Recruiting und Co.

Bremen, 17. Juli 2023 – In der Gastronomie zu expandieren, ist aktuell eine Herausforderung – an Motivation und Wille mangelt es jedoch nicht. Um die hohe Nachfrage der Gäste und die verfügbaren Möglichkeiten effektiv nutzen zu können, braucht es also die passenden Strategien. Wie diese konkret aussehen können, war Thema der neuesten Ausgabe des Talk-Formats ‚Masterminds‘ von gastronovi. In der Online-Runde diskutierten Simone Meyer-Götz vom Franchiseunternehmen ‚Curry & Co.‘, die Betreiber der ‚NOMAD‘-Cafés in Heidelberg Ellis Osabutey und Suna Aslan sowie Julian Haug von den ‚Glück in Sicht‘-Ostseelodges gemeinsam mit Moderator Markus Wessel über ihre Erfahrungen. Unter anderem sprachen sie über die Finanzierung sowie den Umgang mit der angespannten Personalsituation. Das Fazit der Runde: Entscheidend für den Erfolg sind hohe Arbeitgeberattraktivität, durchdachte Digitalisierung und vertrauensvolle Beziehungen zu potenziellen Geldgebern.

Auch wenn die Gastronomie in den letzten Jahren mit diversen Schwierigkeiten zu kämpfen hatte – von pandemiebedingten Schließungen über hohe Energiepreise bis zum Personalmangel – stehen die Zeichen der Zeit mancherorts auf Wachstum. Denn seitens der Gäste ist die Nachfrage groß und aufgrund von Leerstand warten viele attraktive Locations auf neue Betreiber. Die Chance zur Expansion kann jedoch nicht nur von großen Franchise-Unternehmern und Ketten genutzt werden. Auch kleinere, inhabergeführte Betriebe können ihren Marktanteil vergrößern, etwa durch größere Räumlichkeiten oder längere Öffnungszeiten.

Personalmangel mit digitalen Lösungen begegnen

Ein großes Hindernis für das Wachstum in der Gastronomie ist die geringe Verfügbarkeit von Mitarbeitenden. Bereits die bisherigen Standorte und Öffnungszeiten mit dem vorhandenen Personal abzudecken, stellt für viele Betriebe ein Dilemma dar – an Expansion ist so nicht zu denken. Lösungen sehen die Profis zum einen in der Steigerung der Arbeitgeberattraktivität, beispielsweise durch Angebote wie Bike-Leasing, ÖPNV-Zuschüsse oder ‚Family & Friends‘-Rabatte. Auch müsse man die veränderten Ansprüche der neuen Arbeitnehmergeneration in Betracht ziehen, etwa der Wunsch nach einer Vier-Tage-Woche. Zudem gilt es, das bestehende Team flexibel einzusetzen, zum Beispiel, indem einzelne Standorte zu Stoßzeiten mit Springern unterstützt werden.

Großes Potenzial, um auch mit wenigen Mitarbeitenden effizient arbeiten zu können, bietet zudem die Digitalisierung. Digitale Tools wie Bestell- und Bezahlsoftware entlasten das Personal, schaffen Freiräume für andere Aufgaben und beschleunigen die Abläufe im Tagesgeschäft. Hier sei es ratsam, auch Altbewährtes auf den Prüfstand zu stellen und gegebenenfalls auch kontroverse Entscheidungen zu treffen, um eine klare Vision für das

PRESSEMITTEILUNG

eigene Gastro-Konzept zu schärfen, Kosten zu sparen und effizienter zu arbeiten. Ellis Osabutey stellte beispielsweise fest, dass es seinen Betrieb 15.000 Euro im Jahr kostet, Bargeld anzunehmen. Indem er komplett auf bargeldloses Bezahlen umstellte, konnte er also beträchtliche Einsparungen realisieren – auch wenn Bargeld in Deutschland, im internationalen Vergleich, immer noch einen hohen Stellenwert hat. Geringere Kosten sind jedoch nur eine positive Konsequenz dieser Entscheidung. Die stark vereinfachten und beschleunigten Bezahlprozesse kommen direkt dem Personal zugute und steigern so auch die Arbeitgeberattraktivität.

Noch einen Schritt weiter gehen Automatisierungslösungen, etwa in Form von Servicerobotern oder Self-Service-Konzepten. Allerdings sind sich die ‚Masterminds‘-Teilnehmer diesbezüglich einig, dass die Gastronomie immer von zwischenmenschlichen Beziehungen leben wird.

Vertrauen sichert die Finanzierung

Ebenfalls eine große Herausforderung für expansionswillige Gastronomen ist häufig die Finanzierung. Die Erfahrung der Experten im ‚Masterminds‘-Talk zeigt, dass die persönliche Beziehung zur Hausbank bzw. zum zuständigen Berater entscheidend sein kann, denn hier müssen das jeweilige Konzept und der Business-Plan individuell überzeugen. Es empfiehlt sich deshalb, die Ansprechpartner vor Ort regelmäßig zu kontaktieren, auch wenn keine Finanzierung notwendig ist. So wird ein Vertrauensverhältnis aufgebaut, das sich auszahlt, wenn wirklich etwas gebraucht wird. Von parallelen Anfragen bei mehreren Banken rät ‚Curry & Co.‘-Inhaberin Simone Meyer-Götz hingegen ab. Diese werden in der Schufa-Auskunft hinterlegt und können sich negativ auf die weitere Finanzierung auswirken. Gleichzeitig betont sie, dass insbesondere Franchisegeber in der Position sind, ihre Franchisenehmer zu unterstützen und so die Expansion zu fördern. Möglichkeiten seien etwa die Vorfinanzierung der Möbel und des Kassensystems, Marketing-Unterstützung oder das Schaffen von Sicherheit durch Bürgschaften.

Die komplette Ausgabe 5 des virtuellen Stammtischs ‚gastronovi Masterminds‘ gibt es unter: <https://www.gastronovi.com/de/webinare/masterminds/>

Teilnehmer:

Simone Meyer-Götz (Curry & Co.)
Ellis Osabutey & Suna Aslan (NOMAD)
Julian Haug (Glück in Sicht)

Moderation:

Markus Wessel

Begleitung durch gastronovi:

Daniel Niemann



PRESSEMITTEILUNG

Weitere Informationen:

gastronovi GmbH
Buschhöhe 2, 28357 Bremen
Tel.: +49 421 40 89 420
pr@gastronovi.com
www.gastronovi.com

Pressearbeit:

Press'n'Relations GmbH,
Monika Nyendick
Magirusstrasse 33, 89077 Ulm
Tel.: +49 731 96 287-30
Fax: +49 731 96 287-97
mny@press-n-relations.de
www.press-n-relations.de

Über gastronovi:

Die gastronovi GmbH bietet mit gastronovi Office eine Komplettlösung für die Gastronomie und Hotellerie. Das innovative Kassensystem kann individuell um insgesamt 14 Module erweitert werden: von Warenwirtschaft über Tischreservierungen, Marketing oder Kundenbindung sowie Bestell- und Einkaufssystem. Das Unternehmen mit Sitz in Bremen wurde im Jahr 2008 von Andreas und Karl Jonderko, Christian Jaentsch und Bartek Kaznowski gegründet und beschäftigt mehr als 100 Mitarbeitende. Erfahren Sie mehr über das Unternehmen und die einzelnen Module auf www.gastronovi.com.