Gastronomie in der Pandemie

AM BALL BLEIBEN

Im neuen Videotalk „Auf einen guten Rat“ sprechen die Servisa Redakteurinnen Katrin Lang und Linn Grunwald regelmäßig mit Betriebsberater und Küchencoach Björn Grimm. In lockerer Runde geht es dabei um aktuelle Branchenthemen, Tipps und Tricks.

Björn Grimm ist seit knapp 20 Jahren selbstständig mit seinem Unternehmen Grimm Consulting, hat mehrere erfolgreiche Bücher geschrieben und kümmert sich aktuell auch um die Betriebsleitung eines 4-Sterne-Hotels an der Deutschen Nordseeküste. Die Auswirkungen der Pandemie kennt der gelernte Hotelfachmann somit aus Theorie und Praxis. Überrollt vom ersten Lockdown vor gut einem Jahr, liegt ihm das Thema Mitarbeiter besonders am Herzen: „Wir reden aktuell viel über Fördermittel, Pläne, Strategien. Dabei verlieren wir unsere Mitarbeiter etwas aus dem Blick.“ Wie sich dieser Blick wieder schärfen lässt? Grimm hat ein paar Tipps parat. Mehr Infos: *www.gastronomieberatung.de*

Mitarbeiter

Im Dialog bleiben

Nicht nur über WhatsApp kommunizieren, sondern die Mitarbeiter engmaschig informiert halten. Bestenfalls persönlich oder z. B. über eine Videokonferenz einmal pro Woche, spätestens immer dann, wenn eine neue Verordnung in Kraft tritt. ✔

Auszubildende

… sind besonders hart getroffen, sollten als erste zurückgeholt werden und geschult werden. Eine weitere Überlegung: Können auch ausbildungsfremde Tätigkeiten erledigt werden, wie z. B. Unterstützung bei der Renovierung o. ä.? ✔

Was kostet eine Mitarbeiterstunde?

Wer es noch nicht kalkuliert hat, sollte es jetzt tun, und ggfs. Prozesse optimieren oder einfach mal neu denken. So kann man gegenüber seinem Team offener kommunizieren. ✔

Wirklich nur Mindestlohn?

Die Krise nutzen, um zu kommunizieren, dass viele Angebote darauf basieren, dass die Entlohnung in der Gastronomie oftmals schlecht ist. Wie wäre es mit einem fairen Restaurant – für Mitarbeiter und Gäste. ✔

Ehrlich und transparent

Miteinander auch über die finanzielle Lage reden, offen kommunizieren, welche Hilfen ausbezahlt wurden, wie die aktuelle Lage ist. ✔

Im Lockdown: Beschäftigung und Kurzarbeitergeld

Zeit für die Qualifizierung der Mitarbeiter nutzen, individuelle Gespräche führen, was gebraucht wird z. B. Vorbereitung auf die Ausbildereignungsprüfung, auch schauen, welche kostenlosen Angebote es gibt. Außer-Haus-Geschäft ausbauen. Auch jetzt schon nachdenken, wie die Zukunft aussieht, Geschäftsfelder ausloten. Mitarbeiter aus der Kurzarbeit holen, wenn es Arbeit gibt. Besonders an die Kollegen denken, die in der Gehaltsleiter ganz unten stehen, und das auch so kommunizieren. ✔

Fotos: (c) Grimm Consulting, Unsplash – @markus spiske, @shane rounce, @valentin balan, @dana devolk, dfv

Strategie in unsicheren Zeiten

„2021 geht es erstmal nur ums Überleben. Man sollte nichts dem Zufall überlassen. Es gewinnt immer der, der gut geplant hat“, rät Björn Grimm. Dazu gehören folgende Fragen und Themen:

Take away, Liefern & Boxen

Die unbekannte Variable: der Gast. Wie wird er sich weiter verhalten? Boxen als Lösung (fertige Weihnachtsgans oder das Valentinstagsmenü mit Blumen) oder Event (z. B. mit regionalen Highlights, evtl. in Kooperation mit Anderen) können noch eine Weile gut funktionieren. „Solche Projekte machen wir momentan mit den Azubis. So kann man Aufgaben schaffen und sie bekommen positives Feedback.“ ✔

Mehr lesen Sie in Björn Grimms „Der KüchenCoach“, Matthaes Verlag, ISBN: 978-3875153132, 29,90 Euro.

Realistisch sein

Liquiditätsplanung: Welche Mittel habe ich zur Verfügung, was fließt ab von meinem Konto? Bei einer finanziellen Lücke: mit Partnern/Bank sprechen, Stundungen erwirken oder zur Überbrückung private Mittel einsetzen. Für sich oder mit Berater klären: Macht es überhaupt noch Sinn? ✔

Restart als New Start

Sehen Sie den „Restart“ als Chance für Veränderungsprozesse. Wie könnte das „New Normal“ aussehen? Was wird bleiben? Lassen Sie sich darauf ein und bleiben Sie offen und neugierig! ✔

Mit Partnern kooperieren

Mit offenem Visier mit Banken, Brauereien etc. reden. „Die Probleme betreffen die ganze Branche! Die Lösung liegt nicht im Preis, sondern in strategischen Allianzen.“ In den Dialog treten: Wie können wir gemeinsam dafür Sorge tragen, dass es uns gut geht? Wie kann ich Bestellungen bündeln und gute Konditionen bekommen? Prozesse hinterfragen, sodass der Lieferant z. B. seltener kommen muss. ✔

Preiserhöhungen

Sind kaum vermeidbar. Produkte und Dienstleistungen überprüfen, um aus der Vergleichbarkeit mit Wettbewerbern oder der Situation vor Corona rauszukommen. Über Qualität überzeugen und selbstbewusst kommunizieren: Wir sind jetzt neu und anders – und die Preise einfordern, die man braucht. Ressourcen besser einsetzen und Produktivität erhöhen: z. B. einer Einrichtung Essen liefern, Speisenkomponenten oder Boxen vorproduzieren. Transparenz bei den Leistungen: für Feiern Servicepauschalen kommunizieren, die z. B. Raummiete, Mobiliar, Mise-en-place und Reinigung beinhalten, Vorgespräche für Events begrenzen, Überstunden berechnen. Reserven für die Zukunft aufbauen! ✔

Aktuellen Businessplan erstellen

Wirtschaftliche Parameter für den eigenen Betrieb überprüfen: Welche Tilgungsleistungen (Darlehen, gestundete Zahlungen gegenüber Finanzamt, Sozialversicherungen, Vermietern) kommen auf mich zu, welche Umsatzerwartung muss ich kalkulieren? ✔

Betriebsberater und Küchencoach Björn Grimm

Den Videotalk mit Björn Grimm finden Sie auf unserem YouTube-Kanal ServisaTV unter *http://bit.ly/grimm_talk* sowie per nebenstehendem QR-Code.