

## **Warum Gastronomie-Berater JETZT helfen können**

### **Der Blick hinter die Kulisse kann Lokale retten!**

*Gastkommentar von Bettina von Massenbach von Oyster Hospitality in München. Sie ist seit 2012 unabhängige Beraterin für Hotellerie und Gastronomie. Bettina ist beim FCSI verantwortlich für das Ressort Presse & Öffentlichkeitsarbeit.*

Mit Fassungslosigkeit gehen viele Gastronomen im Augenblick ins Bett und erkennen am nächsten Morgen, dass genau der gleiche Zustand immer noch da ist. Es war kein Alptraum – es ist ein Alptraum. Wie kann es sein, dass ohne eigenes Verschulden die Existenz in Gefahr geraten ist? Wer kann in dieser Situation helfen?

Nimm die Chance wahr und lass Dich durch diese Zeit von einem Berater begleiten. Es wird vom Bund bezahlt. Wie es funktioniert, findest Du am Ende des Artikels. Du bekommst Antworten auf viele Fragen, die nicht Deine Kernkompetenz sind. Es gibt finanzielle Hilfspakete: von Soforthilfen über Kredite. Rettungsschirme werden geschnürt – der bürokratische Aufwand ist immens. Hier einen Durchblick zu behalten von Antrag bis Ansprechpartner und Anforderungen ist eine immense Aufgabe. Gastronomen ist diese häufig zu aufwendig. Dadurch können Chancen verloren gehen, seinen eigenen Betrieb zu retten. Und das wäre wirklich traurig. Ein Berater, der mit der notwendigen Bürokratie vertraut ist, kennt sich aus und weiß, wo man welche Unterstützungen bekommt; hat Einblick in viele Betriebe.

### **Gastronomieberater sind Insider**

Berater kennen die Welt der Gastronomie. Viele waren in der Vergangenheit selbst Gastronom oder sind noch immer. Sie wissen um die harten Fakten eines Unternehmers. Sie kennen auch die weiche Seite, Gastgeber mit Leib und Seele zu sein.

Was bedeutet das genau? Er kann Dir in vielen Punkten helfen. Ob es die Analyse Deines IST-Zustandes ist und mit Hilfe der Auswertung Maßnahmen mit Dir gemeinsam zu schnüren, die Deinen Betrieb neu auf die Beine stellt. Er gibt Dir Impulse und Begleitung. Die Umsetzung im Alltag, den Gästekontakt machst Du wie gewohnt allein.

Aktuell kann Dich ein Berater bei Gesprächen mit der Bank oder dem Vermieter begleiten. Welche Verbindlichkeiten können angepasst werden, was kann gestundet werden? Für kurzfristige Liquidität stellt sich die Frage, ob Du Gutscheine anbieten möchtest. Es gibt sicherlich treue Gäste, die Dich in dieser Phase unterstützen möchten, um nach der Öffnung nicht auf Dein Lokal verzichten zu müssen. Auf diese Weise gibt Dir ein Berater neue Denkanstöße und bietet Dir Lösungen an, um die aktuellen Probleme lösen zu können. Er steht Dir zur Seite.

### **Rückendeckung für das operative Geschäft**

Darüber hinaus kann er Dir mit seiner Erfahrung Rückmeldung auf die Operative in Deinem Betrieb geben. Kleine Veränderungen können unmittelbare Auswirkungen auf Deinen Erfolg haben: was solltest Du nach der Krise ändern.

Konkrete Ansatzpunkte können sein: Wie kann man den Mindestabstand einhalten und dennoch möglichst viele Gäste bewirten und die gewohnte Atmosphäre aufrechterhalten? Es wird sicherlich neue Anforderungen an die Hygienestandards geben. Wie kann kannst Du sie einhalten, damit sie

einerseits Vertrauen bei den Gästen schaffen aber auf der anderen Seite nicht zu dominant wirken? Auch: Sind bauliche Veränderungen notwendig, um die Anforderungen zu erfüllen? Möchtest Du mit dem gleichen Team wieder aufmachen, mit dem Du vor der Krise zusammengearbeitet hast? Oder gibt es Veränderungen, da sich Eckdaten geändert haben? Hier schließt sich die Frage nach den Öffnungszeiten an. Bleiben diese oder sollte Du mit einem kleineren Team starten und das Arbeitsschutzgesetz berücksichtigen, bis die maximale Auslastung wieder möglich ist? Eine weitere Überlegung ist die Speisekarte, denn auch in der Küche muss der Mindestabstand eingehalten werden. Macht es Sinn, das bekannte Angebot unverändert zu übernehmen oder fängst Du lieber mit einer kleineren Auswahl an? Wie sieht Deine Marge bei jedem Gericht aus? Stimmt die Kalkulation? Es hilft nichts, aber hier müssen die harten Fakten auf den Tisch, damit Du wieder souverän als Unternehmer und Gastwirt zuverlässig für Deine Gäste da sein kannst. Langfristig!

Solltest Du die Chance des Take away genutzt haben, stellt sich die Überlegung, ob man es nicht weiterhin laufen lässt. Es gibt bestimmt eine Zielgruppe, die den Vorteil erkannt und liebgewonnen hat. Ob man kleine Kinder zuhause nicht allein lassen will oder gemütlich picknicken möchte – ToGo macht Sinn, da man nicht auf Deine Speisen und Getränke verzichten muss.

### **Die perfekte Kommunikationsstrategie**

Wie kommunizierst Du in den Zeiten des Shutdowns mit Deinen Gästen, für die Du ein wichtiger Teil ihres Lebens warst? Bist Du aktiv auf Social Media wie Instagram und Facebook? Ist Deine Webseite aktuell? Freuen sich Deine Gäste auf Deinen Newsletter? Welche Nachrichten schickst Du ihnen? Halte sie auf dem Laufenden. Jeder kommuniziert unterschiedlich und hat andere Kanäle, derer er sich bedient. Demnach ist es jetzt wichtig, überall Sichtbarkeit zu zeigen, um nicht in Vergessenheit zu geraten.

Diese Voraussetzungen sind wichtig für einen erfolgreichen Neustart am Tag X, den wir alle so sehnsüchtig herbeisehnen. All diese Themen neu zu überdenken und in Frage zu stellen, ist sehr viel verlangt. Es würde bedeuten, dass man mit Leichtigkeit langjährige Arbeitsweisen in Frage stellt. Das fällt jedem schwer. Und die Zeit ist knapp, um Gewohnheiten auf den Kopf zustellen. Somit ist es eine Chance, den Berater zur Seite zu holen, die Du Dir nicht entgehen lassen solltest. All diese Facetten haben Auswirkungen auf Deinen Umsatz und damit auch auf Deinen Gewinn. Es ist also hilfreich, wenn Dir jemand über die Schulter schaut. Er meint es nur gut mit Dir!

### **Wie funktioniert das Förderprogramm?**

Die BAFA (Bundesamt für Außenwirtschaft) finanziert das Honorar zu 100% bis zu 4.000€. Damit kann man schon eine ganze Menge erreichen. Du hast keinen Eigenanteil, lediglich die Umsatzsteuer musst Du bezahlen, die Dir im nächsten Monat wieder erstattet wird. BAFA-zertifizierte Berater des FCSI findest Du hier: <http://news.fcsi.de/m/11914680/>

Am besten Du rufst einen davon an, um mit ihm die Antragsstellung und den Ablauf zu besprechen.

Der FCSI Deutschland-Österreich ([www.fcsi.de](http://www.fcsi.de)) ist ein internationaler Verband für Gastronomieberater und Küchenplaner. Die Professionellen Mitglieder stellen ihre Expertise mit Aufnahme durch eine Eingangsprüfung unter Beweis und müssen ihre Weiterbildung jedes Jahr nachweisen.



Bettina von Massenbach ([www.oysterhospitality.com](http://www.oysterhospitality.com)) ist seit 2012 unabhängige Beraterin für Hotellerie und Gastronomie. Sie ist beim FCSI verantwortlich für das Ressort Presse & Öffentlichkeitsarbeit.