

Interview.

Wenn die Welt Kopf steht.



Dass die Gastronomie weltweit Impulse benötigt, ist kein Geheimnis. Für viele ist es aber schwer nachzuvollziehen, wie diese aussehen könnten.

Markus Paschmann, Vorstand Vertrieb und Marketing der RATIONAL AG, hat zwar keinen Masterplan, scheint aber ein paar Rezepte zu kennen. Schliesslich beschäftigt man sich in seinem Unternehmen schon seit Jahrzehnten damit, nicht nur Kochsysteme zu verkaufen, sondern auch Küchen- und Food-Konzepte gemeinsam mit den Auftraggebern zu erarbeiten. Liegen hier die Impulse für die Zukunft?

Die ganze Welt unterliegt radikalen Veränderungen.



„Bei RATIONAL haben wir unzählige Meisterköche. Sie schauen sich Ihre Küche, Konzepte und Arbeitsabläufe an und geben Ihnen konkrete Handlungsempfehlungen.“

Markus Paschmann, Vorstand Vertrieb & Marketing Vorstand der RATIONAL AG

➔ Herr Paschmann, die Köche von RATIONAL sind nach wie vor in engem Kontakt mit ihren Kunden. Welche Situationen finden Sie vor?

Paschmann Das ist ganz unterschiedlich. Wir sehen, dass die einzelnen Foodservice-Segmente unterschiedlich schwer betroffen sind. Es gibt sehr zuversichtliche Kunden, voller Tatendrang, die endlich wieder Schwung aufnehmen wollen. Andere hingegen kommen mit der jetzigen Situation nicht ganz so gut klar, suchen nach Lösungen und Unterstützung. Leider gibt es auch diejenigen, die den Betrieb nicht aufrechterhalten können und schliessen müssen. Eines haben sie gemeinsam: Für alle steht die Welt Kopf. Und die Krise hat die Umbrüche, die sich bereits abgezeichnet haben, noch beschleunigt. Der optimistische Blick nach vorne ist gerade jetzt wichtig, um diese Krise irgendwie in den Griff zu bekommen.

➔ Wie sieht für Sie der Blick nach vorne aus?

Paschmann Krisen sind auch immer mit Chancen verbunden. Wichtig wird sein, sich auf die Veränderungen einzustellen und sich die Zeit zu nehmen, bestehende Food-Konzepte und deren Umsetzung auf den Prüfstand zu stellen. Werden noch die richtigen Speisen angeboten? Kann die Küche gleichmässig ausgelastet werden? Sind die Angestellten richtig geschult? Stimmen Produktionsabläufe und Qualität? Kann an der Distribution etwas geändert werden? Beispielsweise die Umstellung auf Take-away. Es findet ein Umbruch statt, auf den müssen wir uns alle einstellen und die richtigen Massnahmen und Konzepte entwickeln.

➔ Wenn Sie sagen, Umbrüche werden beschleunigt. Was ändert sich gerade?

Paschmann Gerade in der Gastronomie bleibt kein Stein auf dem anderen. Die Digitalisierung schreitet kontinuierlich voran. Für den Gast mit am deutlichsten zu sehen, beim Check-in per QR-Code oder der digitalen Speisekarte. Auch in den Küchen macht sich das bemerkbar. Standardisierte und automatisierte Abläufe werden immer wichtiger. Wo es Sinn macht, kann hier Technik helfen, Prozesse zu optimieren und effizienter zu gestalten. Mit unserer digitalen Vernetzungsplattform ConnectedCooking können Sie beispielsweise unsere Kochsysteme vernetzen und steuern, ganz bequem über das Smartphone. Da müssen sich natürlich auch die Küchenkonzepte anpassen.

Was können Sie tun, um Ihren Umsatz wieder anzukurbeln? Wir können Ihnen einige Antworten darauf geben.

➔ In der Theorie hört sich das gut an. Aber was können Gastronomen konkret tun?

Paschmann Es gibt keine allgemein gültige Lösung. In den meisten Fällen sind dies sehr individuelle Herangehensweisen. Aber im ersten Schritt kann sich der Gastronom Hilfe von aussen holen. Bei RATIONAL arbeiten beispielsweise zahllose Küchenmeister, die sich bestens auskennen und ihr Wissen gerne weitergeben. Die schauen sich die Küche, das Konzept und die Arbeitsabläufe an und geben konkrete Handlungsempfehlungen für eine Optimierung.

➔ Wie kann man sich das vorstellen?

Paschmann Nehmen wir mal an, Sie betreiben ein Bistro. Eine Ihrer umsatzstärksten Zeiten war Anfang 2020 das Frühstück, weil Sie das beste Buffet der Stadt angeboten haben. Im Moment können Sie aber gar nicht oder nur sehr eingeschränkt öffnen. Was können Sie also tun, um den Umsatz aufrechtzuerhalten? Dafür gibt es auch von RATIONAL Antworten. Und, die sind nicht zwangsläufig an den Kauf eines unserer Kochsysteme gebunden. Mit unserer Erfahrung und unserem Know-how in den unterschiedlichsten Food-Segmenten können wir aber individuelle Lösungen aufzeigen. Dies gilt selbstverständlich nicht alleine für Frühstückskonzepte, sondern für jede Art von Speisen, für jede Betriebsgrösse, mit zentraler oder dezentraler Produktion, mit und ohne Fachkräften.

➔ Wie kommen die Gastronomen an eine solche Unterstützung?

Paschmann Melden Sie sich einfach bei uns. Rufen Sie uns an, gehen Sie auf unsere Webseite und wenn Sie noch nicht überzeugt sind, schauen Sie auf ch.getready2021.com. Da gibt es noch weitere Beispiele, wie wir die Gastronomie unterstützen können.

Herr Paschmann, wir danken für das Gespräch.

➔ Erfahren Sie mehr

de.getready2021.com
at.getready2021.com
ch.getready2021.com