Wie sieht`s aus in Sachen Digitalisierung?

Wo steht das Gastgewerbe bei der Digitalisierung? Wo gibt es Probleme und wo läuft`s bereits rund?

Hier geht es digital zur Sache! Aktuelle Umfragen vermitteln uns ein gutes Bild, wo im Gastronomiebereich die Digitalisierung bereits volle Entfaltung gefunden hat. Interessant ist hier insbesondere, was den Gästen in Sachen Digitalisierung angeboten wird. Ganz vorne liegt hier das Thema „Gäste-WLAN", knapp 60 Prozent der Gastronomiebetriebe bieten es bereits an und weitere ca. 20 Prozent planen es in naher Zukunft.

Auf dem zweiten Platz folgt der Bereich „Online-Reservierungs- bzw. Buchungssystem". Hier sind etwa 50 Prozent bereits aktiv und weitere ca. 25 Prozent sind kurz davor. Ähnlich sind die Zahlen beim Thema „Digitales Kassensystem" auf Platz 3 der Rangliste. Auf den weiteren Plätzen findet man die „Digitale Speisekarte" und den „Self-Check-in/-out" der Gäste. Insgesamt lässt sich der aktuelle Digitalisierungsgrad in der Gastronomie durchaus als „gut" bezeichnen und viele Betriebe planen in naher Zukunft weitere Schritte zu gehen. Dass dies auch notwendig und gewünscht ist, zeigt ein Blick auf die Bedürfnisse der Kunden.

Was die Gäste erwarten

Auch hier helfen uns aktuelle Studien und Umfragen weiter. Diese besagen, dass etwa drei Viertel der Gäste grundsätzlich daran interessiert sind, neue digitale Möglichkeiten in der Gastronomie intensiver zu nutzen. Ganz vorne liegt auch hier das Thema WLAN, das für viele Gäste quasi schon eine Selbstverständlichkeit ist. Ein fehlender Zugang für Gäste kann sich daher schon wirklich negativ auf den Betrieb auswirken. Für viele Gäste ist eine weitere Sache inzwischen ein „Must-have" – die Online-Speisekarte. Für ca. zwei Drittel der Kunden ist diese Möglichkeit sehr wichtig. Knapp dahinter liegt der Wunsch, seinen Tisch vorab online reservieren zu können. Immer mehr in den Fokus rückt für die Gäste das Thema bargeldlos bezahlen. Etwa 40 Prozent der Besucher bevorzugen inzwischen einen digitalen Bon. Weniger wichtig für die Gäste ist hingegen, ob die Bestellung digital oder „per Zettel" aufgenommen wird. Schaut man sich die Rangliste der Gästewünsche in Sachen Digitalisierung in Summe an, so stellt man erfreut fest: die Gastronomie trifft mit ihren aktuellen digitalen Angeboten die Wünsche ihrer Gäste.

Da gehen wir jetzt ran

Neun von zehn Gastronomiebetrieben wollen weiter in die Digitalisierung investieren. Hierbei gibt es drei große Bereiche: Zum einen die oben genannten digitalen Angebote für die Gäste. Zum zweiten das Thema „Digitaler Auftritt des Betriebs im Web". Und zum dritten das neue große Thema „Einkauf und Supply Chain Management".
Viele Gastronomen erfreuen sich bereits an den zwei erstgenannten Punkten. Die Gäste sind glücklich, dass sie vorab online die Speisekarte studieren können und dann beim Besuch WLAN-Zugriff haben. Über die Website der Gaststätte kommen viele Tischreservierungen und auf Facebook und Instagram werden die eigenen Posts eifrig geliked und kommentiert.

So weit so gut – hier funktioniert die Digitalisierung und bringt den Gastronomiebetrieb voran. Was sich viele Gastronomen nun aber noch wünschen ist eine Digitalisierung des ersten Glieds in der Kette, der Supply-Chain. Hier gibt es inzwischen Tools und Systeme, die es ermöglichen, ständig in Verbindung mit allen Lieferanten zu sein. Egal welche Zutat für die Speisen, egal welches Getränk, stets wird der aktuelle Bedarf über ein digitales Bestellsystem an die verbundenen Lieferanten übermittelt.
Diese Digitalisierung des Einkaufs ist der Hebel, an dem viele Gastronomen aktuell ansetzen, um weiter voran zu kommen.

Am besten schauen Sie sich einmal online um, welche Bestellsysteme und Plattformen Ihnen hier vielleicht helfen könnten.

Eichbaum geht voran!

Wir unterstützen unsere Gastronomiepartner ganz konkret auf dem Weg der Digitalisierung.

Wir hatten in der letzten Ausgabe des Gastro-Newsletters schon darüber berichtet. Wir von Eichbaum möchten Sie gerne auf Ihrem digitalen Weg begleiten. Hierfür haben wir auf unserem neuen Gastronomieportal (eichbaum.de/Gastro/) einen Blog eingerichtet. Dort behandeln wir monatlich die aktuellsten digitalen Themen und geben Tipps und Anregungen für die Gastronomie. Ganz aktuell behandeln wir dort beispielsweise das Thema „Der Einsatz von Apps in der Gastronomie" und versuchen hier in die Fülle an Angeboten ein wenig Struktur zu bringen und herauszufiltern, welche Apps sich wirklich lohnen. Aber auch zu anderen Themen finden Sie viele Ideen und Anregungen. So zum Beispiel zur Frage, wie man sein Gastro-Event online vermarkten kann. Oder zum Thema Facebook. Oder zum Einsatz von Google Ads. Schauen Sie doch einfach ab und zu einmal bei uns vorbei. Wir versuchen auf unserem Blog das Thema Digitalisierung in der Gastronomie für alle ein wenig greifbarer und handfester zu machen.

Mehr Infos

Impressum
Herausgeber: Privatbrauerei Eichbaum GmbH & Co. KG | **Redaktion:** Linn Ann Schubert, Wurth Werbeagentur, Mannheim **Layout:** Wurth Werbeagentur, Mannheim

Braumeisters Gin Aktion

Unsere Braumeisters Gin Aktion – solange der Vorrat reicht! Jetzt eine Flasche Braumeisters Dry Gin kaufen und 24 Flaschen Braumeisters Limonade nach Wahl gratis dazu erhalten. Und wie können Sie profitieren? Wenden Sie sich einfach an Ihren zuständigen Außendienstmitarbeiter oder bestellen Sie direkt auf bewährtem Weg: **bestellungen@eichbaum.de oder 0621 3370 262.**
Unser Gin hat eine milde Wacholdernote und frische Zitrusnoten. Hergestellt ist er aus 21 handverlesenen Botanicals. Die Basis ist ein Brand aus Eichbaum Apostulator, der unserem Gin die angenehme Vollmundigkeit und Identität verleiht. **Hier gleich noch ein kleiner Rezeptvorschlag:** 4 cl Eichbaum Braumeisters Dry Gin, 16 cl Eichbaum Braumeisters Limonade Orange-Malz , Zitronenzeste oder -scheibe und Eiswürfel. Den Braumeisters Dry Gin in ein Longdrinkglas mit Eiswürfeln geben, mit Braumeisters Limonade Orange auffüllen und dann mit Zitronenzeste oder -scheibe garnieren. Und dann: genießen!

Kurzinfo zum Eichbaum Braumeisters Whisky:

Liebe Gastronomiepartner, in diesem Jahr können wir unseren beliebten Whisky leider nicht abfüllen. Die Glashütten fahren wegen der erhöhten Energiepreise und mangelndem Personal weniger Schichten und entsprechend können sie uns aktuell leider nicht mehr mit Flaschen beliefern.

EICHBAUM
Oktober 2022 | Ausgabe 02

TREFFPUNKT aktuell

DER GASTRO-NEWSLETTER FÜR UNSERE PARTNER

SEITE 2 | NACHHALTIGKEIT
Zukunftsthema für die Gastronomie

SEITE 3 | NEUER SERVICE
Eichbaum - neu aufgestellt!

SEITE 4 | DIGITALISIERUNG
Wo steht das Gastgewerbe bei der Digitalisierung?

Gemeinsam stark!

Neue Herausforderungen und Chancen stehen vor der Tür und die Gastronomie stellt sich neu auf

Gemeinsam stark – selten war diese Redewendung treffender als jetzt. Corona ist noch nicht ganz vorbei und die Energiekrise stellt uns alle vor neue Herausforderungen.

Aber es gibt Lösungen – wenn wir uns gegenseitig unterstützen, gerade auch in der Gastronomie.

Alle in einem Boot

Um Sie, liebe Gastronomiepartner, bei den anstehenden Herausforderungen zu unterstützen, haben wir in dieser Ausgabe des Gastro-Newsletters einige Tipps und interessante Hinweise für Sie zusammengestellt. Wie kommt man als Gastronom halbwegs durch die Energiekrise und kann die damit verbundenen hohen Kosten stemmen? Welche staatlichen Unterstützungen gibt es? Und was sagen die Kunden zu den höheren Preisen?
Auf diese und ähnliche Fragen versuchen wir Antworten zu geben. Eines wird dabei immer klar: schaffen können wir das nur gemeinsam. Diese Gemeinsamkeit möchten wir nicht nur hier per Newsletter demonstrieren, sondern auch durchgehend im alltäglichen Geschäft. Aus diesem Grund haben wir unsere Gebietsverteilung zur Betreuung der Gastronomiebetriebe neu aufgestellt und unser Gastro-Bereich hat auch einen neuen Chef. Auf Seite 3 erhalten Sie ausführliche Informationen zu den Neuerungen, die wir für Sie in Sachen Zusammenarbeit auf den Weg gebracht haben.

Die Zukunft kann kommen

Die Zukunft hat nicht nur neue Herausforderungen zu bieten sondern auch viele neue Chancen. Insbesondere das Thema „Nachhaltigkeit" verdient hierbei eine intensivere Betrachtung.
Auf Seite 2 dieses Newsletters zeigen wir die Chancen auf, die für Sie im Thema „Nachhaltigkeit" stecken und wie man dort sieht, wirkt sich nachhaltiges Handeln oft positiv auf den Umsatz aus. Auch das Thema „Digitalisierung" greifen wir in diesem „TREFFPUNKT aktuell" gerne noch einmal auf. Wir beleuchten, welche Themen hier aktuell in der Gastronomie im Vordergrund stehen.
Wie schon zu Beginn gesagt: gemeinsam kann man alles schaffen. Neue Perspektiven eröffnen und aktuelle Probleme bewältigen. Zum Beispiel auch die aktuell überall – und leider auch bei uns – erfolgenden Preissteigerungen. Energie, Rohstoffe und Produktion werden für jeden teurer und viele Unternehmen müssen Anpassungen am Preis und auch am Sortiment vornehmen. Davor sind auch wir von Eichbaum nicht gefeit. Dennoch tun wir alles in unserer Macht stehende, um die Gemeinsamkeit in den Vordergrund zu stellen, damit wir Sie, liebe Gastronomiepartner, bestmöglich unterstützen können.

Auf gute Zusammenarbeit!

Andreas Hiby-Durst

Energie in der Gastronomie

Welche Einsparpotentiale und Hilfsangebote kann man nutzen?

Wo setzt man den Hebel an? Explodierende Energiekosten und durch die Inflation verursachte Preissteigerungen. Leider sind das die Themen, die die aktuelle Energiedebatte bestimmen.

Auch das Gastgewerbe schlägt Alarm. Viele Gastronomiebetriebe sehen sich in ihrer Existenz bedroht. Als Ausweg sehen viele nur die "eigene Preisschraube", also das Erhöhen der Preise in Hotels und Restaurants. Hier droht dann allerdings die nächste Gefahr. Denn man kann seine zusätzlichen Ausgaben nicht einfach 1:1 auf Zimmer oder Speisen aufschlagen, ohne dabei Gefahr zu laufen, Gäste zu verlieren.
Auch bei den Gästen sitzt das Geld aktuell nicht mehr so locker, denn sie haben ja im eigenen Haushalt auch mit den steigenden Energiepreisen zu kämpfen. Was kann man als Gastronom also tun?

Staatliche Hilfen nutzen

Der Staat hat Zuschussprogramme für die Strom- und Gaskosten auf den Weg gebracht. Schauen Sie, ob auch Ihr Gastronomiebetrieb von diesen Zuschüssen profitieren kann und nutzen Sie diese Unterstützung. Zudem hilft natürlich auch die reduzierte Mehrwertsteuer auf Speisen im Restaurant, mit der Sie weiterhin kalkulieren können. Außerdem sind fast täglich neue Ansätze zur Unterstützung der Unternehmen und auch der Gastronomie in der Debatte. Halten Sie hier also Augen und Ohren offen.

Energie sparen

Insbesondere in Anbetracht der aktuellen Energiepreise macht das Thema Energiesparen momentan natürlich sehr viel Sinn. Nicht nur durch Verordnungen von oben (z.B. Außenwerbeanlagen von 22:00 bis 16:00 ausschalten), sondern durch eigenes Agieren. Hier gibt es vielerlei Ansätze, die eine ganze Menge Einsparpotential bieten. Von einfachen organisatorischen Maßnahmen über technische Maßnahmen im Gastronomiebetrieb bis hin zu Einsparmöglichkeiten in der Küche, beim Beleuchtungskonzept oder in Sachen Heizung und Wasser.

Schauen Sie sich einmal im Internet, z. B. auf den Seiten des DEHOGA Bundesverbands um. Sie werden dort jede Menge nützlicher und ganz konkreter Tipps finden.

NACHHALTIGKEIT

IHR REGIONALER GETRÄNKEPARTNER

Eichbaum bekennt sich zu nachhaltigem Handeln und zur Unterstützung der regionalen Wirtschaft. Kurze Wege, weniger Energieverbrauch und die Jobs in der Region bleiben erhalten.

Die Zukunft ist nachhaltig!

Immer mehr Gastronomiebetriebe können mit Nachhaltigkeit überzeugen.

Überall hört und liest man, dass sich Unternehmen und auch Gastronomiebetriebe dem Thema Nachhaltigkeit verschreiben. Interessant ist, dass die Verbraucher bzw. die Gäste diese Aussagen nicht so einfach hinnehmen, sondern genauer hinschauen. Handelt der Betrieb wirklich nachhaltig oder betreibt er nur ein nach außen gut aussehendes „Greenwashing"? Es geht also um echte Nachhaltigkeit und verantwortungsvolles Handeln.

Nachhaltigkeit zum Anfassen

Mit oberflächlichen Aktionen ist es nicht getan. Die Kunden honorieren besonders in der Gastronomie echte, tiefgreifende Nachhaltigkeitskonzepte. Am besten solche, die man auch wirklich sieht und die der Gastronomiebetrieb ganz offensiv zeigt. Dies kann beispielsweise ein umfassendes Energiesparkonzept sein, das sich der Betrieb auferlegt hat. Viele Kunden finden, dass das eine gute Sache ist, gerade in der aktuellen Zeit. Auch ganz oben auf der Beliebtheitsskala findet sich das Thema „nachhaltige Beschaffung und Produktion". Es kommt bei den Gästen sehr gut an, wenn eine Gaststätte oder ein Hotel hier aktiv ist.
Viele Gastronomiebetriebe zeigen inzwischen ganz öffentlich, woher die Speisen und Getränke stammen. Von regionalen und nachhaltig agierenden Lieferanten oder sogar aus dem eigenen Anbau. Das kommt bei den Gästen hervorragend an. Auch gibt es inzwischen viele Hotels, die den Kunden präsentieren, dass nur nachhaltige Baustoffe eingesetzt wurden und der Betrieb des Hotels über erneuerbare Energien läuft.

Nicht zuletzt stehen auch die Themen „vegan" und „vegetarisch" bei vielen Gastronomiebetrieben inzwischen ganz oben auf der Liste. Nachhaltigkeit hat für viele Gäste auch mit diesen beiden Themen zu tun und so wird es immer wichtiger, dass die Speisekarte zumindest auch eine Rubrik „Vegetarisch/Vegan" enthält.

Werden Sie aktiv!

Nachhaltig zu agieren ist gar nicht so schwer. Fangen Sie doch einfach mal beim Thema „Verpackung" an. Die Kunden werden es honorieren, wenn sie Speisen und Getränke in wiederverwertbaren oder recyclebaren Behältnissen erhalten. Einwegverpackungen oder -behältnisse sind einfach „komplett out". Zeigen Sie Ihren Gästen, dass Sie nachhaltig handeln. Über die Verpackung oder über eine andere der oben genannten Möglichkeiten. Sie werden viel positive Resonanz erfahren! Und mit Eichbaum als regionalem Getränkepartner ist ja auch schon ein Schritt in die richtige Richtung getan.

Nachhaltig auch beim Thema „Fleisch"?

Das Thema „alternative Proteine" gewinnt zunehmend an Bedeutung

Fleisch bzw. die dahinterstehende Fleischproduktion gilt als einer der größten Verursacher von Klimaschäden. Dennoch möchten viele Menschen nicht auf ihr Steak, ihren Burger oder ihr Schnitzel verzichten. Was kann man tun? Gibt es einen Mittelweg bzw. geeignete Alternativen?

Das „neue Fleisch"

Immer häufiger hört man, insbesondere auch in der Gastronomie, Begriffe wie „neues Fleisch" oder „alternative Proteine". Was steckt dahinter? Grundsätzlich unterscheidet man drei Varianten: plant-based, fermentiert und kultiviert. Plant-based Fleischalternativen sind aktuell eindeutig ganz vorne im Rennen. Es handelt sich um pflanzlichen Fleischersatz, der den Geschmack des „Originals" sehr gut trifft.

Der Markt für solche Produkte wächst, gerade in Europa, sehr stark. Immer mehr Gäste finden daran Geschmack – im wahrsten Sinne des Wortes, denn der Geschmack steht nach aktuellen Umfragen an erster Stelle, noch vor den gesundheitlichen Aspekten und dem Thema Nachhaltigkeit.

Einfach mal probieren

Plant-based Fleischalternativen sind in der Gastronomie inzwischen recht stark vertreten. Die Gäste greifen gerne zu und probieren, wie der pflanzliche Fleischersatz denn so schmeckt. Zumeist tut er das dann gut und so haben die Gäste nach dem Verzehr zusätzlich auch noch das gute Gefühl, etwas in Sachen Nachhaltigkeit getan zu haben. Besonders beliebt sind aktuell in Deutschland sogenannte Plant-based Burger. Hier sind die Produkte schon sehr ausgereift und bieten das volle Geschmackserlebnis. In anderen Bereichen, etwa beim Thema Bacon oder Fisch, kommen die Speisen aktuell noch nicht ganz so gut an, hier ist noch Optimierungsspielraum. Schauen Sie sich doch einmal bei Ihren Lieferanten um, was diese so an pflanzlichem Fleischersatz zu bieten haben. Und dann probieren Sie das Ganze am besten einmal aus. Ein Plant-based Burger oder ein Plant-based Schnitzel machen Ihre Speisekarte gleich um einiges interessanter und wenn man den aktuellen Zahlen glaubt, dann ist die Sache auch gut für`s Geschäft. Nicht zuletzt stärken Sie damit natürlich auch Ihre Aktivität in Sachen Nachhaltigkeit.

Wie halten es die Kunden mit der Nachhaltigkeit?

Nachhaltigkeit in der Gastronomie funktioniert nur dann, wenn es die Gäste auch wollen!

Nachhaltig zu handeln ist grundsätzlich im Sinne von allen. Dennoch muss man, bevor man als Gastronom in das Thema investiert, natürlich wissen, ob die Gäste das überhaupt wünschen. Eine aktuelle Studie des Marktforschungsinstituts npdgroup Deutschland liefert hierzu wertvolle Erkenntnisse.

Die Top 3 der Kundschaft

Die oben genannte Marktforschungsstudie hat unter anderem die Top 10 für die Restaurantauswahl ermittelt. Schon in den Top 3 taucht das Thema Nachhaltigkeit zwei Mal auf.

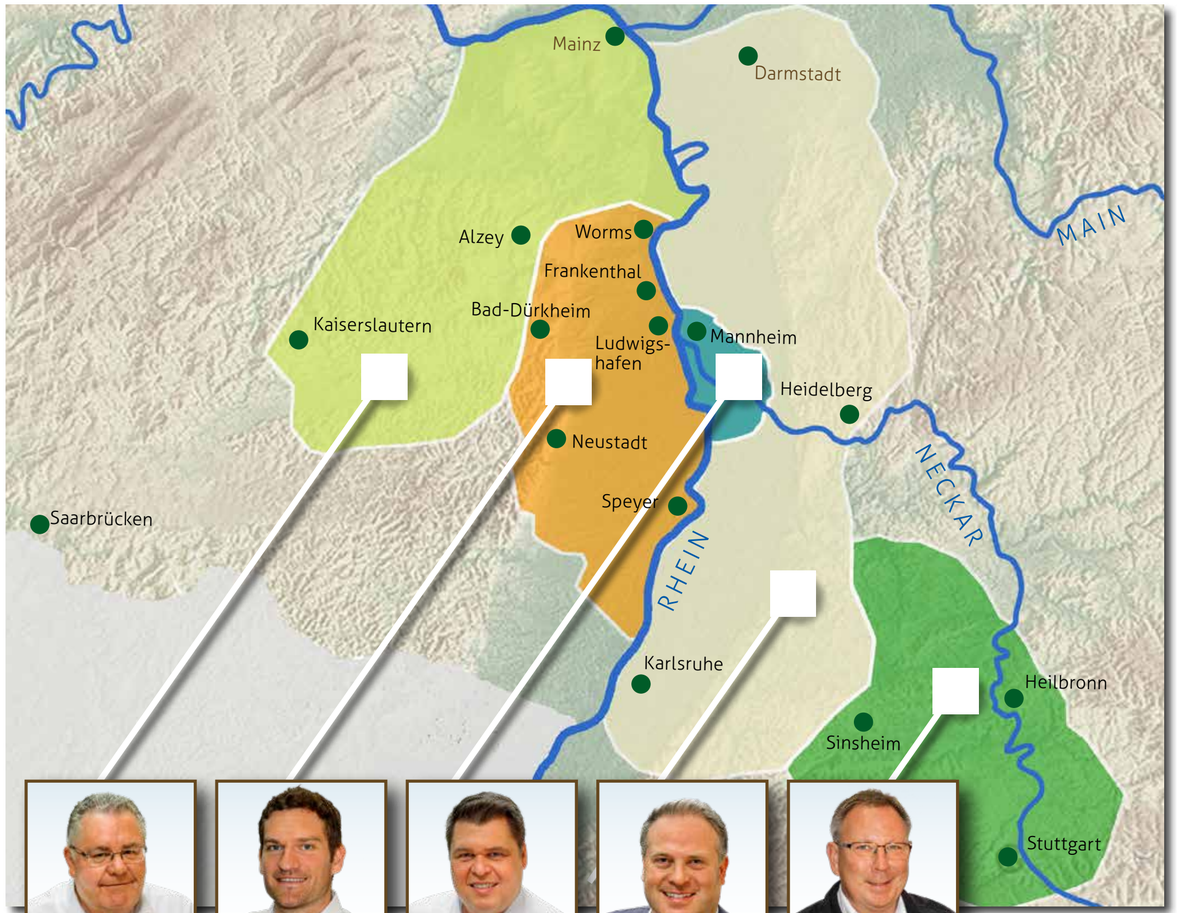
Auf Platz 1 findet man: „Ich besuche nur Restaurants, denen ich vertraue", auf Platz 2 folgt: „Nur solche, wo ich draußen sitzen kann" (noch von Corona geprägt) und auf Platz 3: „Nur lokale Restaurants, um die regionale Wirtschaft zu stützen". Wie man sieht spielt das Thema Nachhaltigkeit hier schon eine Rolle, nämlich bei den Aspekten Vertrauen und Regionalität.

Auf Platz 4 der Rangliste für die Restaurantwahl der Gäste folgt: „Restaurants, die regionale Produkte verwenden". Das Nachhaltigkeitsthema steht hier also schon im Vordergrund.
Hinter den Plätzen 5 und 6: („Nur die mir schon bekannten" und: „Solche mit klaren Angeboten") folgt auf Platz 7: „Solche, die sich um Nachhaltigkeit bemühen". Hier geht es um die Themen Abfallvermeidung und Plastikverbrauch, aber auch um das Angebot nachhaltiger Speisen und Getränke.
Schließlich folgen auf den Plätzen 8 bis 10 noch die Argumente: „Covid-Maßnahmen", „Digitales Bezahlen" und nochmals „Vertrauen".
Relativ abgeschlagen und weit hinter den Nachhaltigkeitsthemen rangieren Faktoren wie Preisaktionen, Kundenbindungsprogramme oder allgemeine Events.

Als Fazit lässt sich also festhalten, dass die Kunden sich eine nachhaltige Gastronomie wünschen. Die Tendenz geht hierbei weiter nach oben. Als Gastronom sollte man somit unbedingt nachhaltige Themen angehen – und diese auch offensiv kommunizieren.

Eichbaum - neu aufgestellt!

Wir haben uns im Gastro-Bereich neu aufgestellt, um Ihnen noch besseren Service zu bieten.



Andreas Gundermann:
Kaiserslautern, Alzey, Mainz

Sebastian Brehm:
Speyer, Ludwigshafen, Frankenthal, Worms, Bad Dürkheim, Neustadt a.d. Weinstraße

Hendrik Kießl:
Mannheim

Frank Duttenhofer:
Darmstadt, Bergstraße, Odenwald, Heidelberg, Karlsruhe

Harald Renz:
Heilbronn, Sinsheim, Stuttgart

Eichbaum rückt noch näher ran. Um Ihnen, liebe Gastronomiepartner, den Kontakt zu uns noch leichter zu machen und um Ihnen noch mehr Service und Unterstützung zu bieten, haben wir unsere Gebietsverteilung neu organisiert. Auf der oben gezeigten Karte finden Sie den für Sie zuständigen Mitarbeiter. Vielleicht kennen Sie ihn schon, vielleicht handelt es sich aber auch um ein „neues Gesicht". Sprechen Sie Ihren Ansprechpartner gerne an, er wird Ihnen in allen Belangen bestmöglich weiterhelfen. Egal, ob es um neue Produkte, neue Aktionen oder um ein völlig anderes Anliegen geht. Für uns von Eichbaum steht die regionale Partnerschaft zu Ihnen absolut im Vordergrund. Gemeinsam sind wir stark, egal welchen Herausforderungen sich die Gastro-Branche stellen muss.

Interne Veränderungen

Wie Sie oben auf der Karte erkennen können, hat sich auch auf dem Chefposten etwas getan. Christian Bauer übernimmt die Leitung Vertrieb Gastronomie & Veranstaltungen. Er wird sich dabei – neben vielen anderen Aufgaben – auch um größere Events kümmern, beispielhaft genannt seien hier das Brezelfest Speyer, das Strohhutfest Frankenthal, das Rettichfest Schifferstadt und das Backfischfest Worms. Und auch im Innendienst gibt es eine neue Mitarbeiterin: Daniela Thelen. Sie wird Claudia Flösser unterstützen – als zusätzliche Mitarbeiterin Innendienst Gastronomie.

Daniela Thelen

Claudia Flösser

Christian Bauer:
Leitung Vertrieb Gastronomie und Veranstaltungen