



plettenberg *brief*

Wagen Sie es, besonders zu sein!

No.02/2020



Liebe Gastronomen, Hoteliers und Genußliebhaber,

Die Zeit der ersten Welle der Pandemie flaut ab und langsam kehren wir Schritt für Schritt in unseren neuen Alltag zurück.

Die Bürokultur sieht anders aus als vorher, geteilte Abteilungen. In Schulen geteilte Klassen und in der Gastronomie reduzierte Sitzplätze, sehr hohe Hygieneauflagen. Die Meinungen, ob oder wie etwas richtig „gehandelt“ wird, gehen auseinander. Das muss nun Jede/r für sich beurteilen, jedoch gerade die hohen Hygieneauflagen sollten eingehalten werden.

Es wird als Unternehmer/in nicht die einzige Krise sein oder gewesen sein, die wir durchlaufen haben. Jedoch muss ich zugeben, dass es die heftigste war, die ich nun in meiner Laufbahn als Beraterin in den letzten 14 Jahren durchlaufen bin. Und ich denke da geht es uns allen gleich.

Was passiert nun in der nächsten Krise? Und hier spreche ich nicht von der zweiten Welle, sondern es muss ja noch nicht mal (hoffentlich nicht) eine Pandemie sein. Was ist mit einer Krise, wie zum Beispiel einem Brand des Betriebsgebäudes oder Hochwasser, oder Ähnlichem.

Also dann, wenn das operative Geschäft wegfällt.

Ich denke, mit das größte Learning, für die Gastronomen, war der Punkt, an dem man kreativ werden musste, um neue Umsatzquellen zu generieren. Nach der Stockstarre folgte das „to go“- Geschäft, oder der Kioskbetrieb. Hier gab es für Viele, eine neue Möglichkeit der Umsatzquelle.

Nun die Wiedereröffnung, mit hohen Auflagen.

Ich habe mich mit Kay Manzel von *KM Catering* bei einer Tasse Kaffee unterhalten, wie es ihm erging, was er empfehlen kann und worauf er sich auch stützen kann in Krisenzeiten.

Kay Manzel ist seit 22 Jahren in ganz Deutschland und Europa als Caterer unterwegs. Und diejenigen die Kay Manzel kennen, wissen was für ein toller und fairerer Unternehmer er ist. In Zeiten von Kurzarbeit stockt er bis auf 80% des Lohns auf, um seine Mitarbeiter nicht ganz im Regen stehen zu lassen.

Mit Kay geht man durch Dick und Dünn, er hat viele kreative Ideen im Laufe seiner Laufbahn entwickelt und das was ihn als Arbeitgeber ausmacht, macht ihn genauso als Netzwerker aus.

Seit Jahren baut er sein Unternehmen auf mehreren Säulen auf. Sein Caterinunternehmen, seine leckereren Saucen, die er vertreibt und auch die neue Kooperation mit der ATG (Alster Touristik GmbH), bei der er exklusiv das Verpflegungskonzepte betreut.

Das wichtigste für Kay ist unter anderem, das Netzwerken. Wann immer er es möglich machen kann, ist er auf den Veranstaltungen zu treffen. Und bei seiner Aufzählung wird mir ganz schwindelig. Da ist Xing nur ein kleines Beispiel. Vom Gesundheitsforum bis hin zu einem Smokersclub oder seiner eigens ins Leben gerufene Veranstaltungsreihe „Arts and Beats“, er ist oft anzutreffen und man merkt, er liebt es und so schildert er, einfach auch, dass er sich sofort in den ersten Tagen des „Lock down“ sich in den Austausch mit seinen Kollegen begeben hat, um einfach präsent zu bleiben. Denn das ist er! Für Jeden und sehr oft, immer erreichbar.

Seine Saucen verkauft er im Einzelhandel, den Vertrieb hierfür macht er selbst. Das Etikett gestaltete einer seiner Mitarbeiter. Und so übergibt er bestimmte Verantwortungsbereiche an seine Mitarbeiter. Im Moment arbeitet er mit einer geteilten Crew. „Wir schauen, dass gleiche oder ähnliche Kompetenzen nie zusammenarbeiten“, erzählt er.





Und na klar, auch das ist logisch. Falls er erkranken sollte, gibt es immer noch eine, oder einen anderen Mitarbeiter, der seinen operativen Job übernehmen kann. Seine 9 medialen Accounts lässt er innerhalb seines Teams pflegen.

Und so gehen ganz schnell Zwei Stunden Treffen auf Abstand mit Kaffee rum. Schade, denn am liebsten hätte ich mich noch länger mit Kay unterhalten. Auch wenn ich es heute noch nicht genau weiß wann das sein wird, weiß ich, dass ich ihn bestimmt bald wieder treffe, um mich weiter auszutauschen.

Das wichtigste was Kay mit gegeben hat, gerade für Gastronomen, die sich in den letzten Jahren nur mit einem Standbein beschäftigt haben, ist dass man versuchen muss mit der Zeit, sich mehrere Standbeine aufzubauen, gerade auch digitale Angebote schnüren, die sich bei einem operativen Ausfall weiter verkaufen können. Meine Empfehlung für den Anfang: Kurze und kleine Schritte, damit diese gut und professionell gehandelt werden können.

Viele Gastronomen in ganz Deutschland haben in der Krise mit dem Konzept „Kochen für Helden“ bewiesen, was Zusammenhalt unter einander heißt und sagen wie wichtig der Austausch unter einander war. Besonders wichtig, damit man einfach seine Sachen auch mal los werden kann, und neue Einflüsse, trotz der Krise bekommt. Und vor allem dort hilft, wo es am Nötigsten war.

Kay rät, sich ein starkes Netzwerk aufzubauen und immer wieder aufzufrischen.

Wer Lust hat in den nächsten Wochen an seinen Umsatzquellen zu arbeiten, schickt mir doch bitte bis zum 26.06. 2020 eine Mail an mail@plettenberg-consulting.de.

Bei Interesse würde ich gern ein Workshop in kleinen Gruppen organisieren, um im Austausch und Kreativität, Umsatzquellen mit Euch gemeinsam und individuell zu erarbeiten. Weitere Details dazu folgen.

„A pro po“ Kreativität und Austausch, Kooperation und überhaupt.

Wie ich oben schon erwähnte, hat mich der Lockdown in so vielerlei Hinsicht, von der Seite erwischt, dass auch ich mich nach einer Stockstarre, erholte und nach den Osterferien unseres Sohnes, wieder Luft bekam.

Und so nahm ich den Telefonhörer für einen Austausch in die Hand und meldete mich mal wieder bei Bettina. Eine Heldin meines Netzwerkes.

Bettina Sturm „wie der Wind“, wie sie selbst von sich sagt, von ihrer Agentur „Respekt Herr Specht“ arbeitet und lebt in München und ist auch als Beraterin von Quereinsteigern in der Gastronomie unterwegs. Sie betreut die meisten ihrer Kunden digital.



respektherrspecht.de

Bist du neugierig geworden? Dann schnupper doch mal bei Bettina´s Blog Spot vorbei:

<https://respektherrspecht.de/gastro-corona-come-take-stay-home/>

Ihr seid durch Corona im Krisenmodus?

In den letzten Wochen haben wir gemeinsam, ein Programm auf die Beine gestellt, was wir Euch gern anbieten möchten. Lasst uns die Ärmel hochkrepeln und loslegen.

Dieses Programm wird sich langfristig positiv auf eure jetzige wirtschaftliche Situation auswirken wird. Zuerst stellen wir deine Liquidität auf den Prüfstand. Dann schärfen wir dein Konzept und gehen auf die Suche nach neuen Zielgruppen und weiteren Einkommenssäulen. Auch der Punkt Digitalisierung steht auf der Agenda.

Dein Ergebnis unterm Strich: Du bist widerstandsfähiger in der nächsten Krise. Das muss nicht mal eine mögliche zweite Corona-Welle sein, sondern kann auch ein Brand oder Wasserschaden sein.

Wir bekommen aktuell sehr viele Anfragen, und können daher nur limitierte Plätze vergeben. Zum besseren Verständnis deiner Corona-Situation, bitten wir dich uns vorab einige Informationen zu schicken. Nach Prüfung (innerhalb von 24 Stunden) bekommst du von uns eine Einladung zum Kennenlerngespräch.

Wer unser Programm buchen möchte und ein eventuelles Förderprogramm in Anspruch nehmen möchte, meldet sich gern auch hier bis zum 26.06.2020 per Mail (mail@plettenberg-consulting.de) bei mir.

Nun freue ich mich schon auf das nächste Gespräch bei einer Tasse Kaffee mit Learnings aus der Krise. Bei Fragen meldet Euch doch gern bei mir, denn ich möchte gern wieder präsenter für Euch sein.

Eure Hannah

Besuchen Sie doch auch gern meine social Media Kanäle.



plettenberg consulting

Hannah Plettenberg
Plettenbergconsulting
Finkhütte 2b
21493 Schwarzenbek
M 0176 232 176 71
mail@plettenberg-consulting.de
www.plettenberg-consulting.de

Haben Sie kein Interesse mehr an unseren Informationen? *Dann bitte hier abmelden*

Powered
by **acyMailing**