



plettenberg *brief*

Wagen Sie es, besonders zu sein!

No.03/2020



Liebe Gastronomen, Hoteliers und Genußliebhaber,

Unser letzter Newsletter ist noch gar nicht so lange her und schon gibt es wieder eine interessante Geschichte zu lesen. Die Geschichte von Marko. Marko Hohmeister betreibt seit einem Jahr sein Café Saltkråkan in Stade.



Sein Konzept eröffnete er zum ersten Mal vor ca. 8 Jahren in Hamburg Altona. Er servierte dort Skandinavische Köstlichkeiten, Kaffeespezialitäten, einen Mittagstisch, und etwas Handelsware. Viele Gründe bewegten Marko vor 2,5 Jahren sein Konzept in Altona aufzugeben, seine Sachen zu packen, um nach Stade zu ziehen und um dort vor fast genau einem Jahr wieder zu eröffnen.

Mit Marko verbindet mich eine schon sehr lange Netzwerkbeziehung. Immer wieder tauschen wir uns aus, geben Ratschläge.

Schon damals in Altona, faszinierte mich, wie organisiert und strategisch ausgerichtet er das Café eröffnete. Er nutzte schon damals sein Netzwerk, um Kosten zu minimieren und durch viele geschickte Schachzüge hatte er sich ein überschaubares Investment zusammengestellt. Diese und viele verhandlungssichere Geschicke, sammelte er durch seine Ausbildung zum Hotelfachmann und seine „Vertrieblerlaufbahn“.

..

Markos Coronazeit als Carebetreiber

Zwei Tage vor der offiziellen Schließung der Behörden, entschied Marko sein Cafébetrieb einzustellen. Das Wetter war schlecht und die Umsätze rechtfertigten einfach keinen regulären Betrieb mehr. Die Unsicherheit vor allem bei den Gästen war zu spüren.

Im Laufe der letzten 1,5 Jahren wurde Markos Netzwerk gerade in Stade immer größer und größer. Der sehr gute Kontakt zum örtliche Tourismusverband half ihm vielleicht etwas früher an Infos zu kommen. Und so war für ihn relativ schnell klar, der Shutdown wird kommen.

Wann und vor allem wie kann er wieder öffnen und unter welchen Voraussetzungen?

Diese und viele Fragen mehr klärte er mit den umliegenden Ämtern und kam nach der sehr strengen Schließungsphasen schnell wieder ins Machen.

Aber eins nach dem anderen.

Nach der Schließung und der Beantragung seiner Soforthilfe, setzte er sich sofort als erstes mit dem Vermieter zusammen, um an einer Lösung zu arbeiten. Er verhandelte und hätte seine Miete für die drei Folge Monate stunden lassen können um diese dann im Laufe der nächsten 10 Monate zurückzahlen. Allerdings durch die in zwei Teilen ausgezahlte Unterstützung vom Staat, musste er dieses Entgegenkommen gar nicht annehmen.

Als nächsten Schritt reduzierte er seinen Stromabschlag von 450 Euro im Monat auf 50 Euro im Monat und er setzte seine Tilgung für seinen laufenden Kredit in Absprache mit der Bank, drei Monate aus.

Seine Devise: Fixkosten sofort versuchen zu senken!!!



Mit der ersten ganz kleinen Lockerung folgte der „Kioskbetrieb“.

Der Kioskbetrieb verschaffte ihm natürlich nicht den nötigen Umsatz.

Was für ihn jedoch in dieser Zeit viel wichtiger war, **Präsenz**. Das Vertrauen der Kunden erhalten, wo es nur geht.

Welcher Umsatz natürlich fehlte, war der „Erst shoppen, dann Kaffeetrinken- Umsatz“. Und so war er im Kaffee, machte nebenbei kleine Renovierungsarbeiten und konzentrierte sich parallel gleichzeitig auf seinen Präsenz bei Instagram und Facebook.

Nach der nächsten Lockerungsphase war wieder mehr möglich. Seine Terrasse schick von Anfang an, waren nun wieder mehr Tische, gerade draußen erlaubt. So kamen Stück für Stück die Gäste wieder.

Um weiter Präsent für seine Gäste zu sein, startete er ein virtuelles Backevent.

„Das war der Hammer“, erzählt er.

Dieses Event wird er wiederholen, als ein Bestandteil seines Konzeptes. Auch Lesungen und kleine Konzerte kann er sich durchaus vorstellen.

Der 11. Mai kam, die Öffnungen waren wieder erlaubt. 50% der Sitzplätze durften belegt werden. Doch die Umsätze in den ersten zwei Wochen nach der Öffnung waren miserabel. Die Gäste hatten noch zu viel Respekt vor der Situation auch drinnen Platz zu nehmen. Das Wetter war schlecht und ungemütlich und somit viel auch der Terrassenumsatz weg.

Der Respekt der Kunden bleibt bis heute. Draußen auf der Terrasse „JA“, drinnen „NEIN“. Verständlich sagt Marko und somit konzentrierte er sich zu 100% auf sein Terrassengeschäft.

AM 12. Juni kam eine tolle Nachricht der Stadt Stade. Die Stadt erlässt dieses Jahr die Gebühr für die Außengastronomie. Somit können die Gastronomen in Stade diese Gebühren sparen. Eine weitere finanzielle Erleichterung.

Lebensebene und mit Überdacht testet er sich mit den Öffnungszeiten heraus. Lebt sich ein

Langsam und gut überlegt, tastet er sich mit den Öffnungszeiten heran. Kommt sich eine Sonntagsöffnung im Moment oder nicht. Diese Frage stellte er sich in dem Zeitraum, als die Touristen noch nicht wieder in die Stadt durften und hielt es etwas flexibel. Nun wo alle Geschäfte wieder geöffnet und auch die Besucher wiederkommen, ist er wieder mit geregelten Öffnungszeiten am Start. Scheut sich aber auch nicht davor gegeben Falls daran noch einmal zu schrauben, falls es nötig ist.

„Das was wirtschaftlich sinnvoll ist, das tue ich“, so Marko. Schnell hat er die nötigen Hygienemaßnahmen getroffen. Für ihn ist die Registrierung der Gästekontaktdaten richtig und wichtig. Nicht mehr als nötig und einfach muss es sein.

Marko bucht bei jeder neuen Gästebestellung einen Extrabon und gibt bei diesem die Kontaktdaten der Gäste ein. Somit wird jeder Gast nicht zusätzlich durch Ausfüllen eines Formulars an die aktuelle Situation erinnert. Zusätzliches Plus: Der Kulli muss nicht nach jedem Tisch desinfiziert werden.

Ein Donald Duck oder eine Mickey Mouse sei ihm noch nicht untergekommen. Dafür ist ihm das Thema der Gesundheit zu wichtig. Bei dem Thema geht es nicht nur um seine Gesundheit, sondern vor Allem um die Gesundheit der Gäste und auch seiner Mitarbeiter, die sich jeden Tag dem Risiko der Ansteckung aussetzen.

Ein Schild mit „Please wait to be seated“ empfängt die Gäste. Und sie warten gern, denn Marko desinfiziert nach jedem Gästebesuch den Tisch und die Stuhllehnen. Hygiene und HACCP ist nichts Neues für ihn. Seit Beginn seiner Selbstständigkeit achtet er auf Sauberkeit und ein entsprechendes Hygienekonzept. Nun braucht er es nur den aktuellen Vorschriften anpassen.

Was sich Marko im Laufe dieser Zeit immer wieder bewusst macht:

Er kann nichts persönlich für diese Situation. Die Pandemie ist eine von außen entstandene Situation, für die Niemand etwas kann, außer der Mensch selbst.

Er ist sehr dankbar für die Unterstützung des Bundes. So etwas hat es noch nie geben. Und somit hat es für ihn nur die Möglichkeit gegeben präsent zu bleiben, auf Instagram; Facebook, medial und persönlich soweit es ging und geht. Das bringt alles kein Umsatz, was für Marko vielleicht genauso wichtig ist, wie das Präsent sein selbst, ist es in Aktion zu bleiben!!

Sein Fazit für die letzten Monate:

Ein Buch, eine Tasse, den frisch gemahlene Kaffee, ja vielleicht den Kuchen kann man im Internet, dank der vielen Onlineshops bestellen, was man jedoch nie kaufen kann, ist die Atmosphäre, die man mit einem guten Konzept, wie dem Café Saltkråkan erfahren kann.

Bei Eurem nächsten Besuch in Stade, schaut doch einfach bei Marko vorbei.

Besucht doch auch gern meine social Media Kanäle.



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

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