

COST & LOGIS

HOTELLERIE FÜR PROFIS

22. JAHRGANG

05. JANUAR 2018

AUSGABE 01/2018

TARIFRUNDE 2018

Mehr Geld für
Mitarbeiter? SEITE 04

GERT PRANTNER

„Hotelpreise
auf dem Niveau
von 1972“ SEITE 06

EXPEDIA

Felix Undeutsch
über „Amazonifi-
zierung“ im MICE-
Business SEITE 08

Neu-Hotelier Oliver Blume

Der Regelbrecher

„Wir zeigen auf, wie in der Gastronomie gutes Geld verdient werden kann“

Klaus Klische ist Gründer und einer der beiden Geschäftsführenden Gesellschafter der Gastro Vision GmbH & Co. KG. Jens Riemann, Herausgeber von Cost & Logis, sprach mit dem Branchenprofi über seine Veranstaltung, über Systeme, Digitalisierung und Convenience-Produkte.

Die Gastro Vision stieß in den vergangenen Jahren stets auf große Resonanz. Auch in diesem Jahr wird die Veranstaltung wieder zu den Besucher-Magneten gehören.

HERR KLISCHE, NEBEN DER GASTRO VISION IN HAMBURG FINDET IN DIESEM JAHR AUCH DIE GASTRO VISION IN STUTTGART STATT. WIE KAM ES ZU DER ENTSCHEIDUNG FÜR EINEN WEITEREN STANDORT?

Wir haben uns dafür entschieden, parallel zur Inter-gastra die Gastro Vision in Stuttgart auszurichten, weil sich die Messe seit dem Umzug in das neue Messe-gelände am Airport sehr gut entwickelt hat – was das Raumkonzept betrifft, das Aussteller-Angebot als auch die Zusammensetzung der Besucher. Dazu kommt: Der Einzugsbereich der Messe reicht bis nach Österreich und in die Schweiz. Das ist für uns äußerst interessant.

VISION HEISST IMMER, DEN BLICK NACH VORNE ZU RICHTEN. DAS HAT DIE GASTRO VISION IN DEN

VERGANGENEN FAST ZWEI JAHRZEHNEN STETS GETAN. AUF WELCHE SCHWERPUNKTE DÜRFEN SICH DIE BESUCHER IN DIESEM JAHR FREUEN?

Eine wesentliche Rolle wird die Digitalisierung spielen, wir werden Projekte verschiedener Ausrichtung dazu vorstellen. Außerdem diskutieren wir sehr intensiv über die Themen Optimierung, Planung und Convenience. Es geht um Lösungen, die die Zukunftsfähigkeit des F&B sichern sollen. Dieses Geschäft ist ja traditionell sehr personalintensiv. Wir zeigen auf, wie in der Gastronomie weiterhin oder wieder gutes Geld verdient werden kann.

SOLLTEN HOTELIERS DAS THEMA F&B KÜNFTIG IN DER EIGENEN HAND BEHALTEN ODER LIEBER AUSLAGERN?

Outsourcing halte ich für nicht unproblematisch. Die Erfahrung zeigt, dass das nicht immer reibungslos funktioniert. Zielkonflikte der beiden zusammenkommenden Partner sind oft programmiert. Das muss schon sehr gut abgestimmt sein. Andernfalls können Sie den besten Vertrag der Welt haben – es wird nicht zum Erfolg führen.

SIE HABEN DEN KITCHEN CLUB BY GASTRO VISION LANCIERT, DER 2018 AN FÜNF TERMINEN STATT-





KLAUS KLISCHE

**„Ich kann Gastro-
nomen verstehen,
die mir sagen:
Bei mir können
Gäste online nicht
reservieren.“**

Bei den Ausstellern herrscht gute, ausgelassene Atmosphäre.

FINDEN SOLL, JEWEILS IN DER „KÜCHENPRAXIS“ IN HAMBURG. WELCHE INTENTION IST DAMIT VERBUNDEN?

Der Kitchen Club ist als eigenständige Plattform ja bereits einer der Eckpfeiler der Gastro Vision. Damit sich Küchenchefs aber nicht nur einmal jährlich, sondern regelmäßig austauschen können, bieten wir den Kitchen Club nun alle zwei Monate an. Die bisherigen Erfahrungen und die Resonanz haben uns darin bestätigt, dass die Idee für das Event funktioniert und zeigt trotz aller Digitalisierung den großen Bedarf an persönlichen Gesprächen.

WIE WIRD DIE GASTRONOMIE MIT DEM MANGEL AN FACHKRÄFTEN FERTIG?

Das ist natürlich eine riesige Herausforderung, die nicht nur den F&B-Verantwortlichen auf der Seele liegt. Es gibt aus meiner Sicht aber Mittel und Wege, der Sache wirksam zu begegnen. Zum Beispiel durch den vermehrten Einsatz von Convenience-Produkten oder dem Aufbau effizienter Systeme. Das könnte dem einen oder anderen sogar helfen, seine Qualität zu erhöhen. Viele stehen dem nach wie vor skeptisch gegenüber. Dabei ist es ein Trugschluss, zu glauben, dass die Qualität durch zugekaufte Produkte oder Systematisierung schlechter wird. Frisch zubereitete Gerichte haben selbstverständlich immer einen gewissen Appeal. Doch hier, genau wie bei vorbereiteten Produkten ist die Frage: Welche Rohstoffe setze ich ein? Und: Erzeuge ich damit wirklich ein besseres Ergebnis?

SIE SPRECHEN VON SYSTEMEN UND DER MÖGLICHKEIT, DIE EFFIZIENZ MIT IHRER HILFE ZU STEIGERN. DIE DIGITALISIERUNG LEISTET DEM VORSCHUB. IST DIE ENTWICKLUNG AUCH FÜR DAS GASTGEWERBE AM ENDE VIELLEICHT SOGAR EIN SEGEN?

Sie ist einerseits erforderlich, weil elektronische Prozesse dazu führen, dass Mitarbeiter wieder mehr Zeit dafür haben, sich um ihre Gäste zu kümmern. Andererseits bringt sie Gefahren mit sich. Die Betriebe der Hotellerie haben das mit dem Aufkommen von Portalen schmerzlich erfahren müssen. Deshalb stellen sich jetzt viele Gastronomen die Frage: Müssen wir dieselben Fehler machen wie die Hoteliers? Sollen wir auch zusehen, dass uns mächtige Mittler die Buchungen aus der Hand nehmen und Geld für eine Leistung kassieren,

die ihnen nicht gehört – und das auch noch für einen Preis, den wir nicht für angemessen halten? Ich kann Gastronomen verstehen, die mir sagen: Bei mir können Gäste online nicht reservieren. Wenn ein einzelner Betrieb – ob nun Hotel oder Restaurant – auf einen multinationalen, börsennotierten, shareholder-value-orientierten Konzern trifft, dann lassen sich beiderseitige Interessen nur schwer unter einen Hut bringen. Denn das muss für beide fair geregelt sein.

DAS EMPIRE RIVERSIDE HOTEL IN HAMBURG, IN DEM SIE DIE GASTRO VISION AUSRICHTEN, WIRD 2018 ZEHN JAHRE ALT. WELCHEN ANTEIL AM ERFOLG DER VERANSTALTUNG HAT DIE ZUSAMMENARBEIT MIT DEN HOTEL-VERANTWORTLICHEN?

Wir sind auch dank der sehr erfolgreichen und guten Zusammenarbeit mit dem Empire Riverside Hotel – der Eigentümerfamilie, dem gesamten Team – dort, wo wir heute stehen. Das Haus hat uns stets die Möglichkeit gegeben, uns mit der Gastro Vision weiterzuentwickeln, hat das immer mitgetragen und unterstützt. Ein großartiges Miteinander.

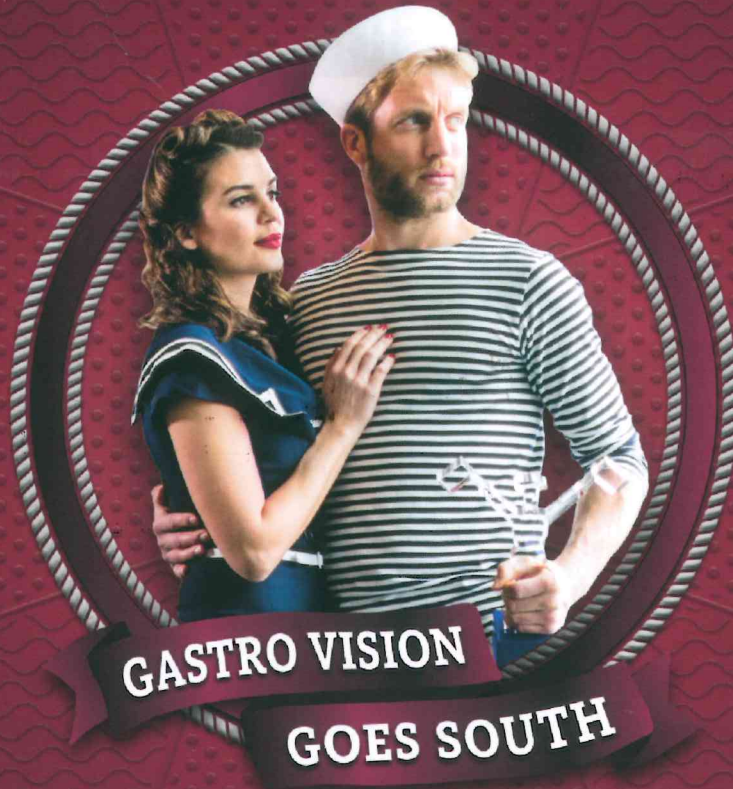
IM KOMMENDEN JAHR FEIERT IHRE VERANSTALTUNG 20-JÄHRIGES BESTEHEN. HABEN SIE SICH FÜR DIE JUBILÄUMS-GASTROVISION IM KOMMENDEN JAHR SCHON ETWAS BESONDERES EINFALLEN LASSEN? (lacht ...) Ja.

WOLLEN SIE UNS SCHON SAGEN WAS? (lacht ...) Nein. <

Klaus Klische: „Es ist ein Trugschluss, zu glauben, dass die Qualität durch zugekaufte Produkte oder Systematisierung schlechter wird.“



GASTRO
VISION
STUTT GART



GASTRO VISION
GOES SOUTH

Gastro Vision Stuttgart: 03. - 07. Februar 2018 @ INTERGASTRA Eingang West

2018: Die Gastro Vision im Doppelpack

Deutschlands Businessforum für Entscheider aus Hotellerie, Gastronomie und Catering



Gastro Vision Hamburg: 09. - 13. März 2018 im Empire Riverside Hotel

GASTRO
VISION
HAMBURG

www.gastro-vision.com