

?Das Beste aus den Möglichkeiten machen?



Das Luibl in Eggenfelden hat auf den Außer-Haus-Verkauf umgestellt und ist hiermit sehr erfolgreich / Foto: Luibl

Durch die Maßnahmen rund um die Corona-Krise sind zahlreiche deutsche Gastronomien existenziell bedroht. Der Verkauf von Speisen ?to go? und Lieferservices sind für viele Betreiber der letzte Strohhalm. Drei Beispiele aus der Praxis.

Das Jedermann in Leipzig bietet seinen Gästen zünftig Hausmannskost, gemütlich-rustikale Einrichtung und belebtes Ambiente. Normalerweise, denn auf einiges davon müssen die Gäste des Restaurants aktuell verzichten ? auf die Hausmannskost aber nicht. Wie viele weitere Gastronomen, hat sich die Betreiberfamilie Meißner dazu entschlossen, weiter für ihre Gäste zu kochen ? selbstverständlich in angepasster Form an die derzeitigen Regularien und Empfehlungen: So können Gäste die Speisen entweder am Lokal abholen oder kontaktlos nach Hause geliefert bekommen.

?Anfangen haben wir damit, Bestellungen über das Haustelefon anzunehmen und dann per Hand abzurechnen?, sagt Konstanze Meißner. Mittlerweile habe man auf Online umgestellt: Über die betriebseigene Website bietet das Lokal die Möglichkeit der kontaktlosen Lieferung und Bezahlung über moderne Zahlungsmittel wie PayPal, ApplePay und Co. an. Recht ungewöhnlich für eine traditionelle Gaststätte. Doch Meißner erklärt: ?Gerade in diesen schwierigen Zeiten ist es wichtig, positiv zu denken, offen zu sein und das Beste aus seinen Möglichkeiten zu machen.? Unterstützt wurde das Jedermann dabei von der Initiative ?Ronomie?, einer Aktion des nordrhein-westfälischen Softwareherstellers Tobit, der Gastronomen mit digitalen Produkten, Lösungen und Bestellsystemen für Abholung und Lieferung in Zeiten der Corona-Krise kostenfrei berät und unterstützt.

Vorteile für die Abläufe

Auch Torsten Trusch, Chef der Bäckerbörse in Glandorf, hat sich früh in der Krise dazu entschlossen, weiter für seine Gäste da zu sein und so gut es geht Umsätze zu machen: Bei ihm können die Speisen am Abholschalter im Eingangsbereich abgeholt werden. "Wir haben ganz fix umgeschaltet. Es hat sich alles radikal geändert. Unsere Gäste bestellen jetzt in der Regel online, zum Teil auch noch telefonisch. Online geht es aber schneller, für den Gast zudem komfortabler. Für uns positiv: Das Geld ist schon da, bevor wir anfangen zu kochen und die Belege schreibt das System vollautomatisch. Besser geht es gar nicht. Und die Sache mit dem Online-Payment ist zudem ein Hygienevorteil", sagt Trusch. Weitere Vorteile für die Bäckerbörse: Falschbestellungen sind ausgeschlossen, ebenso wie Bargeld, eine zusätzliche Eingabe in die Kasse überflüssig.

An den Wochenenden ist in der Küche der Bäckerbörse "die Hölle los", obwohl die Gasträume leer sind. Truschs komplettes Küchenteam sorgt dafür, dass die Speisen zeitgenau zur Abholung bereitstehen. Damit es bei den eingehenden Bestellungen nicht zu einem Durcheinander kommt, erweitert man nun auch die Hardware um einen digitalen Helfer: wayter. Das System von Tobit Software steht als Ausgabeterminal in direkter Verbindung mit dem Online-Shop. "Ich hätte nicht gedacht, dass die Gäste von jetzt auf gleich den digitalen Weg gehen", sagt Trusch, der bereits überlegt, seine Speisen auch nach der Krise noch online zur Abholung anzubieten.

Gutscheine für das Krankenhaus

Das Luibl in Eggenfelden kocht ebenfalls weiter für seine Gäste: Die Köche des Restaurants stellen in einer Wochenkarte eine Auswahl zusammen, die den Gästen dann bei Abholung im Lokal oder per Lieferung an die Haustür serviert wird. Mit enormem Erfolg. "Wir sind sehr glücklich und dankbar, dass wir auf unsere Gäste vor allem auch in solchen schwierigen Zeiten zählen können", sagt Peter Steinbacher, Betreiber des Lokals. Die Gäste bestellen vor allem online. Über eine eigene Außer-Haus-Website kann ebenfalls direkt kontaktlos mit PayPal, ApplePay und Co. bezahlt. Seit neuestem bietet das Restaurant außerdem digitale Gutscheine an, die Gäste wiederum zu eigenen solidarischen Ideen inspirierten: "Einer unserer Gäste hat sehr viele Gutscheine gekauft, um sie in den örtlichen Krankenhäusern zu verschenken. Eine tolle Geste!", so Steinbacher.