

Neue Impulse im Lieferdienstmarkt



Thomas und Lena Wos sind die beiden Gründer des Online-Bestellsystems 4takeaway / Foto: 4takeaway

Thomas und Lena Wos haben mit 4takeaway ein neues Online-Bestellsystem ins Leben gerufen. Im Interview geben die beiden Gründer einen Einblick.

Herr und Frau Wos, was war Ihre Motivation, 4takeaway zu gründen?

Wir sind seit über 20 Jahren in der Web-/App-Entwicklung und im Marketing tätig und haben mit unserer Agentur mehrere Tausend Kunden erfolgreich beraten. Dabei haben wir in den letzten Jahren festgestellt, dass die Gastronomie die größten Herausforderungen hat. Dadurch haben wir sehr viel Erfahrung in dieser Branche und wissen, wie wir hier maximal unterstützen können.

Nämlich wie? Wo drückt der Schuh am meisten?

Durch die Auswirkungen von Corona haben uns Gastronomen vermehrt bezüglich eigener Online-Bestellsysteme und Apps kontaktiert. Auf ihren Wunsch hin haben wir dies umgesetzt. Jedoch stellten wir schnell fest, dass das nicht die optimale Lösung darstellte. Die Entwicklung war für sie teuer und auch die monatlichen Kosten zu hoch. Zudem blieben ihre Bestellsysteme oft unbekannt, da Endverbraucher nicht bereit waren, zahlreiche Apps von verschiedenen Restaurants herunterzuladen. Sie griffen daher weiterhin auf Plattformen wie Lieferando zurück. Aus diesem Grund entschieden wir uns, eine Lösung zu entwickeln, die Gastronomen und Endverbrauchern gleichermaßen zugutekommt und die Gastronomie in vielen verschiedenen Bereichen nicht nur finanziell, sondern auch organisatorisch entlastet. Zudem sollen die Besteller von günstigeren Preisen und vielen nützlichen Zusatzfunktionen profitieren. Nach zahlreichen Gesprächen mit Gastronomen gründeten wir schließlich

4takeaway, um einen echten Mehrwert zu bieten.

Was unterscheidet 4takeaway von anderen Lieferdienstportalen?

Der größte Unterschied liegt darin, dass wir null Prozent Umsatzbeteiligung haben! Über 4takeaway fließen die Einnahmen vom Kunden ohne Umwege direkt zur Gastronomie. Bei unserem kleinen monatlichen Fixpreisbieten wir noch zusätzliche Inklusivleistungen und immer wieder neue Funktionen, die der Gastronomie weiterunter die Arme greifen. Dadurch hat die Gastronomie neben dem Bestellsystem weitere Vorteile, die sie bei anderen Lieferdienstportalen nicht bekommt. Wir möchten, dass die Gastronomie ihre Identität stärkt und dadurch bekannter wird. Unser größtes Ziel ist es, dass die Gastronomie das Maximale von ihrem Umsatz behalten kann.

Was bieten Sie Ihren Kunden?

Die Gastronomie hat uns als direkten Ansprechpartner und Berater an der Seite. Neben der Online-Bestellfunktion und der digitalen Speisekarte erhalten die Gastronomien noch ein Unternehmensprofil, bei dem sie sich ansprechend präsentieren und Informationen teilen können. Gastronomen können beispielsweise ihre Rabattaktionen, Stellengebote und Eventankündigungen dort einstellen. Zusätzlich sorgen wir dafür, dass die Gastronomie in den Suchmaschinen besser gefunden wird, wodurch sie noch bekannter wird.

Noch sind Sie regional in vier NRW-Städten tätig. Planen Sie einen bundesweiten Ausbau? Aufgrund unseres Standorts in Mönchengladbach fokussieren wir uns zuerst auf NRW, damit wir so eng wie möglich mit unseren Kunden zusammenarbeiten können. Weitere Regionen, nicht nur Städte, sollen schnellstmöglich kommen. Gerne stehen wir aber auch jetzt schon bei Bedarf für Gastronomien außerhalb NRW zur Verfügung.

Welche Ziele verfolgen Sie in den nächsten Jahren?

Unser Ziel ist es, die führende Alternative und erste Anlaufstelle zu den etablierten Onlinebestellsystemen in der DACH-Region zu werden. Wir möchten neben Gastronomien auch Hotels und den Einzelhandel unterstützen.