



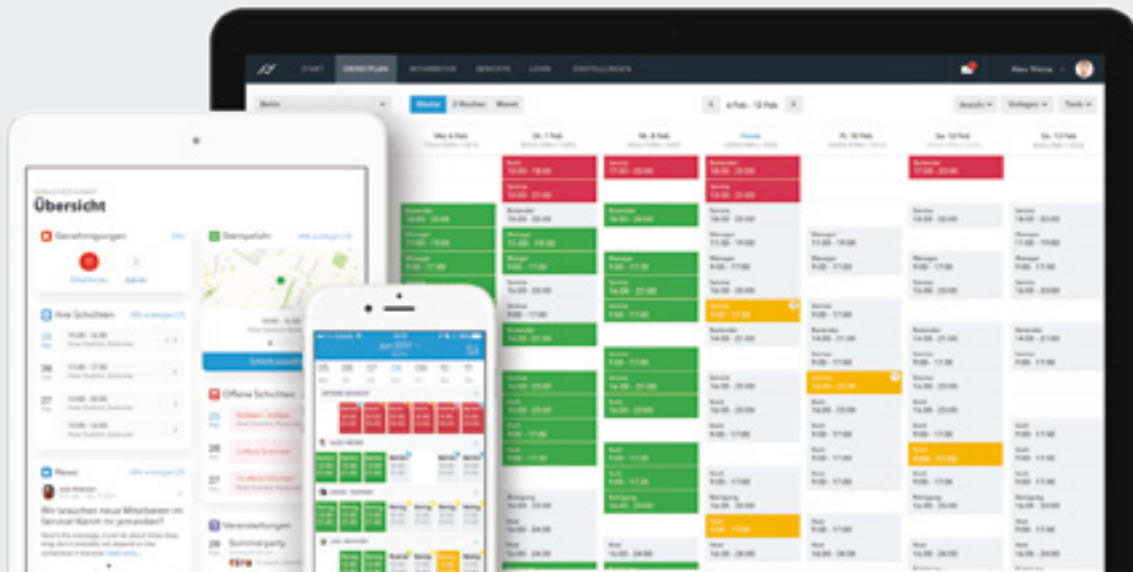
Gastgewerbe Trend & Test

DIGITALISIERUNG #1

> OKTOBER 2017

Mehr als effiziente Dienstplanung

Planday erleichtert die Zeiterfassung, optimiert Dienstpläne sowie die Kommunikation und verschafft einen verständlichen Überblick über das eigene Unternehmen.



PLANDAY BIETET:

- ✓ Effiziente Dienstplanung
- ✓ Präzise Zeiterfassung
- ✓ Urlaubsplanung und Verfügbarkeiten
- ✓ Dynamische Personalverwaltung
- ✓ Gezielte Kommunikation
- ✓ Vorbereitende Lohnbuchhaltung
- ✓ Detaillierte Berichte und Auswertungen
- ✓ Automatische Warnungen und Hinweise

IHRE VORTEILE:

- ✓ Bis zu 75% weniger Verwaltungszeit
- ✓ Bis zu 5% Personalkosten einsparen
- ✓ Voller Überblick immer und überall
- ✓ Mehr Zeit für Ihre Gäste
- ✓ Höhere Mitarbeiterzufriedenheit
- ✓ Schichttätusche mit einem Klick genehmigen
- ✓ Unbegrenzter Kundenservice
- ✓ Schnelle und effiziente Kommunikation

Testen Sie Planday jetzt 30 Tage kostenlos unter:

planday.de/GM



Zeit für Digitales

„Der digitale Wandel kann für Deutschland ein qualitativer Sprung nach vorn sein, wenn die richtigen Weichen gestellt werden.“ Dieses Zitat stammt von Brigitte Zypries, Bundesministerin für Wirtschaft und Energie. Und wie immer, wenn Sätze ein „kann“ und ein „wenn“ enthalten, ist es ein deutliches Zeichen, dass das Ziel noch nicht erreicht ist – im Gastgewerbe möchte man manchmal sagen: noch lange nicht erreicht ist. Noch immer werden Bestellungen auf dem Kellnerblock aufgenommen, gibt es in den Küchen lautstarke Ansagen, werden Abrechnungen auf einem Schmierzettel und Personalplanung auf Zuruf gemacht. Sicherlich: Branchen mit standardisiertem Wareneinsatz und planbarer Nachfrage tun sich leichter, Prozesse zu digitalisieren. Doch nur wer mit der Zeit geht und seine Prozesse und Abläufe optimiert, kann in Zukunft vor dem Hintergrund steigender Kosten und eines immer deutlicher

zutage tretenden Fachkräftemangels überhaupt noch seinen Betrieb führen.

Dabei ist – das muss man ehrlich sagen – der erste Schritt so schwer. Wo fängt man an mit der Digitalisierung? Welche Produkte sind sinnvoll? Wo sind Chancen und Risiken, wo auch Grenzen der Digitalisierung? Eines ist klar: Der Anfang muss getan werden. Und dabei vielleicht auch mal die Risiken ausblenden. Jeder Schritt in die digitale Zukunft ist ein Schritt in die richtige Richtung.

Mit diesem Sonderheft wollen wir Ihnen den Einstieg erleichtern, wollen zeigen, in welchen Bereichen die Digitalisierung sinnvoll und möglich ist. Viel Spaß bei der Lektüre!

> **Andreas Türk**
> **Ronja Plantenga**



> Zeit für Digitales	3	> Sicherheit ist das Thema der Stunde	21
> Round Table Digitalisierung #1: Der Wandel steht bevor	4	> WLAN wichtig wie nie	22
> Teilnehmer des Round Table	6	> Intelligente Haustechnik – der vernetzte Betrieb	24
> Wie Gastronomen sich mit ihrer Website online beweisen können	10	> Gäste-App: Hotelservice trifft auf smarten Zeitgeist	25
> Tradition trifft Technologie	11	> Ein Büro ohne Rechnungen	26
> Werben, wo die Gäste sind	12	> Kassenlösungen für besten Service	28
> Das intelligente Reservierungsbuch ist digital	14	> Bestellen? Per Smartphone!	29
> Food-Service digital bis zur Tür	15	> Hotelsoftware – all digital	30
> Qualität digital dokumentiert	16	> Der digitale Concierge	31
> Digitale Personalplanung erleichtert die Arbeit und sichert Fachkräfte	18	> Digitale Zukunft im Hotel	32
> Hilfe bei der Digitalisierung	20	> Digitaler Einkauf	33
		> Citadel rundum digital	34
		> Social Life	34

Impressum

Gastgewerbe Special Redaktion:

Andreas Türk, Tel.: 0921/ 99009821, E-Mail: tuerk@gastgewerbe-magazin.de
Ronja Plantenga, Tel.: 0202/ 2 47 988-26, E-Mail: plantenga@gastgewerbe-magazin.de

Anzeigen:

Verlagsbüro Lapp media sales, Thorwaldsenstraße 17, D-80335 München
Tel.: 089/ 18 92 19 00, Fax 089/ 18 92 19 01, E-Mail: lapp@gastgewerbe-magazin.de

Produktion, Controlling, Druck:

Inprima GmbH, Geschäftsführer: Eberhard Fiedler, Am Hofe 10, 42349 Wuppertal,
Telefon 0202/ 2 47 988-0, Telefax 2 47 988-10, Internet: www.gastgewerbe-magazin.de

Layout:

Laura Werksnies, Tel.: 0202/ 2 4711-97, E-Mail: l.werksnies@inprima.de

Druck:

Bonifatius GmbH, Karl-Schurz-Str. 26, 33100 Paderborn

Titelfoto: © iStockphoto.com; Petra Fiedler; resmio



» Für die Gäste ist WLAN wichtiger als Frühstück « *Florian Weiss, Die Privathoteliere*

Round Table Digitalisierung #1 Der Wandel steht bevor



Alle sprechen von Digitalisierung, von digitaler Transformation, Industrie 4.0, Vernetzung und Individualisierung. Ist die digitale Revolution schon im Gastgewerbe angekommen? Wie muss die Branche mit den Möglichkeiten umgehen?

Diese und andere Fragen diskutierten die Teilnehmer des spannenden und lebendigen Round Table #1 Digitalisierung, den Gastgewerbe Magazin in München veranstaltete. Klarer Tenor der Experten: Die Chancen und Vorteile überwiegen, allein fehlen vielen Unternehmen Mut und Zeit, sich um das Thema zu kümmern.

Die Digitalisierung „ist in vollem Gange“, wie es das Bundeswirtschaftsministerium beschreibt, „und sorgt für einen tiefgreifenden Wandel in jedem Lebensbereich.“ Doch noch längst sind nicht alle Bereiche in der neuen digitalen Welt angekommen. Speziell das Gastgewerbe hinkt hinterher. Dabei ergeben sich für das Gastgewerbe vielfältige Chancen durch die Digitalisierung.

Eine davon: die Kosten. Smarte Prozesse, die digitalisiert sind, können dazu beitragen, die Kosten nicht nur zu optimieren, sondern auch zu senken. So nutzen beispielsweise die Privathoteliere, wie Florian Weiss berichtet, die Möglichkeiten digitaler Lösungen beim Einkauf mithilfe von ppm prime procurement management. Die zusammengeschlossenen Hotels

haben ihre Einkaufspreise vereinheitlicht und sparen auch dank schlanker Prozesse mit elektronischen Rechnungen. So sorgt die Digitalisierung auch für eine höhere Markttransparenz.

Ein weiterer Vorteil der Digitalisierung ist die Fehlervermeidung. Wer heute noch glaubt, alle Dokumentationsvorschriften mit Zetteln und Listen erfüllen zu können, hat die Zeichen der Zeit noch nicht erkannt. Gastronom Andreas Ufertinger, Inhaber des Brauereigasthofs St. Afra in Friedberg, erzählt begeistert von der von Kassensysteme Ebner installierten Kasse, „die selbst meine über 70-jährigen Mitarbeiterinnen intuitiv bedienen konnten“.

Die Digitalisierung kann aber auch in anderen Bereichen für Transparenz und eine saubere Dokumentation sorgen. Softwarelösungen dokumentieren Kontrollen und zeichnen Temperaturen auf. Auch für die Dokumentation der Arbeitszeit der Mitarbeiter gibt es Lösungen, die bei Verstößen gegen gesetzliche Vorschriften warnen. Kerstin Reese von Planday ging sogar so weit, dass „das Problem des Fachkräftemangels durch Digitalisierung gelöst

werden kann“. Dabei geht es sicherlich auch um innovative und personalsparende Gästekommunikation, aber auch um eine langfristige Dienstplangestaltung und eine zeitgemäße Mitarbeiterkommunikation.

Digitale Angebote sind in vielen Bereichen aber auch notwendig, weil die heutigen Gästeerwartungen erfüllt werden müssen. Moderne Präsentationen im Internet, einfache Online-Buchungen, verlässliche Tischreservierungen oder ein WLAN-Zugang mit entsprechender Bandbreite werden von den Gästen erwartet. „WLAN ist für manche Gäste wichtiger als die Matratze“, meint Erwin Engelschalk von Goingsoft.

Sicherlich hat die Digitalisierung auch Risiken, insbesondere im Bereich der Datensicherheit und des Datenschutzes. Auch darauf müssten sich die Unternehmer einstellen und entsprechende Vorkehrungen treffen, meint Tim Börjesson von der Telekom. Cloud-Daten sollten zumindest in Deutschland gespeichert werden, entsprechende Back-ups seien verpflichtend. „Wir dürfen aber nicht immer nur auf die Risiken schauen und vor lauter Abwägung



» Die Digitalisierung der Kasse
ist ein Segen « *Andreas Ufertinger,*
Inhaber Brauereigasthof St. Afra in Friedberg



nicht ins Handeln kommen“, merkt Peter Agel von Oracle an.

Allerdings hat die Digitalisierung auch Grenzen. „Die Branche ist ein People-Business“, meint Artin Martinian von ppm, „durch die Interaktion mit dem Gast erfolgt die Wertschöpfung.“ Auch muss sich der Aufwand für digitale Lösungen in Grenzen halten; sollten Kosten und Nutzen in einem guten Verhältnis stehen, dürfen Produkte und Angebote aber auch nicht am Markt vorbeigehen.

Einig sind sich die Teilnehmer des Round Tab-

le bei der Rolle der Hersteller. Die müssen unterstützen, dürfen Hoteliers und Gastronomen mit den Lösungen nicht alleine lassen. „Der Beratungsbedarf ist enorm groß“, meint Michael Ebner von Kassensysteme Ebner. „Und geht sogar über die reinen IT-Lösungen hinaus“, ergänzt Peter Agel.

Wichtig ist aber, dass die Hoteliers und Gastronomen aktiv werden. Viele würden erst starten, wenn es ernst wird, wenn sie mit den herkömmlichen analogen Methoden nicht mehr weiterkommen. Gastgewerbliche Unter-

nehmer müssten offen sein für Innovationen, auf Beratung vertrauen und ein Stück weit auch loslassen. „Innovation ist keine Aufgabe der eigenen Identität“, meint Michael Ebner. Vielleicht bietet der in vielen Betrieben anstehende Generationenwechsel eine Chance. Gastronom Andreas Ufertinger hat eine klare Aufforderung an die Kollegen: „Offen sein für neue Dinge, mehr miteinander reden, Erfahrungen austauschen.“ Und endlich anfangen, denn die Vorteile überwiegen alle Zweifel.

> Andreas Türk

SIHOT.
hotel management software





Smarte und mobile Lösungen sind gefragt

ORACLE
Hospitality

Die Position als einer der führenden Anbieter für Hotelsoftware hat Oracle spätestens seit der Übernahme von Micros Fidelio inne. Weltweit arbeiten Betriebe unterschiedlichster Größe mit den Lösungen von Oracle. Doch das Unternehmen beschäftigt sich, wie Peter Agel, Global Segment Leader Hospitality von Oracle Deutschland, erläutert, intensiv mit der Zukunft. „Wir müssen die Prozesse personalisieren, weil es keine konkreten Zielgruppen mehr gibt“, sagt er und berichtet von dem, was Oracle von der Zukunft erwartet: Einsatz von Robotern für einfache Prozesse, Gesichtserkennung, 3D-Drucker oder Künstliche Intelligenz. „Der Gast will schon heute mit-

reden und mitsteuern“, sagt Agel. Dies werde in Zukunft noch weiter zunehmen. Allerdings steige mit mehr Individualisierung und Digitalisierung auch die Komplexität. Deshalb hat es sich Oracle zur Aufgabe gemacht, flexible Plattformen zu entwickeln, die Innovationen zulassen, smarte Prozesse noch smarter machen und den Anspruch von Gästen und Unternehmen an ein Höchstmaß an Mobilität unter einen Hut bringen. Als Beispiel nennt Agel den Check-in-Prozess, der sowohl völlig automatisiert ablaufen kann – an einem mobilen Tablet bei einer Tasse Kaffee in der Lounge – als auch ganz klassisch an der Rezeption.

www.oracle.com



Fotos: Petra Fiedler

» Das Gastgewerbe sollte mehr die Chancen und weniger die Gefahren sehen «

Peter Agel, Oracle Deutschland



» Ab sechs Mitarbeiter lohnen sich digitale Lösungen «

Michael Ebner, Kassensysteme Ebner

Vom Kassenaufsteller zum Systemanbieter

Vernetzt denken – das ist der Schwerpunkt von Kassensysteme Ebner. Das Unternehmen aus Wolfratshausen bei München denkt mit seinen Lösungen inzwischen weit über die Kasse hinaus. Da spielt sicherlich die Digitalisierung eine große Rolle. Rund um das Thema Kasse hat Michael Ebner viele zusätzliche Lösungen platziert, die die Arbeit maßgeblich erleichtern. So ist beispielsweise durch das innovative Küchenmonitoring Schluss mit der Zettelwirtschaft oder den lautstarken Ansagen in der Küche: Jeder Mitarbeiter hat durch große Touchscreens immer seine Aufgaben im Blick. Ähnliche Lösungen bietet Kassensysteme Ebner auch für den Schankbereich. Das System bietet darüber hinaus Tools für die

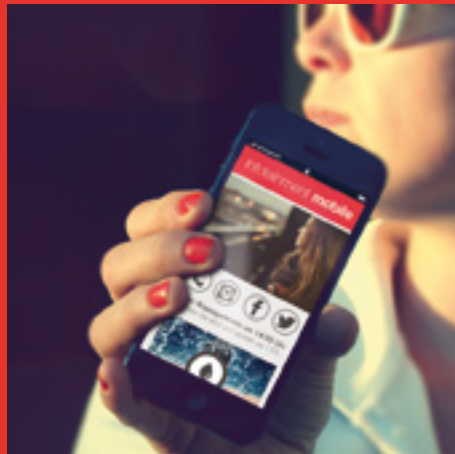
Tischreservierung, die Gutscheinverwaltung oder den Personaleinsatz.

Was für Kassensysteme Ebner ganz besonders wichtig ist: die Beratung vor Ort und das spezielle Verständnis für die Branche. „Wir haben schon mehr Küchen von innen gesehen als so mancher Koch“, sagt Michael Ebner. Deshalb sind seine Lösungen immer ganz nah an der Praxis und werden von vielen Gastronomen sowohl in Individualbetrieben als auch in der Systemgastronomie mit Begeisterung eingesetzt. „Und sie sind so modular aufgebaut, dass der Einstieg leicht, aber die Erweiterung auf andere Tools jederzeit möglich ist“, so Ebner.

www.ebner-kasse.de

WLAN mit Mehrwert

powered by goingsoft



Gäste-WLAN Lösungen von goingsoft: Sicher, schnell und ohne Umbau in jedem Zimmer

Seit über 15 Jahren entwickelt die goingsoft innovative und zuverlässige WLAN und Entertainmentlösungen für die Hotellerie. Mit unseren Vernetzungstechnologien erhalten Sie professionelle WLAN Lösungen nach aktuellsten Standards ganz ohne Umbau über die vorhandene Verkabelung. Ob über die TV- (Coax), Telefon- (xDSL) oder die bestehende Netzwerkverkabelung (Ethernet): Wir kennen die zukunftssicherste, nachhaltigste und kosteneffizienteste WLAN-Lösung für Ihren Betrieb.

goingsoft Deutschland GmbH
Bürgermeister-Stocker-Ring 18
D-86529 Schrobenhausen

T: +49 8252 881 43 40
F: +49 8252 881 43 44 4

goingsoft Office Hamburg
Ludwig-Erhard-Straße 6
D-20459 Hamburg

T: +49 40 609 452 430
F: +49 40 609 452 439

goingsoft Office Berlin
Boyenstraße 42
D-10115 Berlin

T: +49 30 555 789 740
F: +49 30 555 789 749

www.goingsoft.com

goingsoft®



Ein wichtiges Thema: Im Einkauf liegt der Gewinn



» Das Bewusstsein ist da, aber viele wissen nicht, wo und wie sie anfangen sollen «

Artin Martinian, ppm prime procurement management GmbH

Fragt man Hoteliers und Gastronomen nach ihren Hauptproblemen, so kommen stets die Punkte „Personal“ und „Kosten“. Um letztere in den Griff zu bekommen, gewinnt das Thema „Einkauf“ an immer größerer Bedeutung. Auch hier leistet die Digitalisierung wichtige Dienste, denn die Amazonisierung im Gastgewerbe schreitet voran, wie Artin Martinian von der ppm prime procurement management GmbH erläutert.

Und er geht noch weiter: „Ein fundamentales Umdenken ist unausweichlich, denn Einkaufen ist ein strategischer Schwerpunkt.“ Digitale Prozesse sorgen hier nicht nur für effizientes Vorgehen, sondern für ein Plus an Markttransparenz. PPM unterstützt die Unternehmer bei diesem Übergang. „Allerdings müssen sich diese dafür öffnen und ihre Einkaufsstrukturen grundsätzlich überdenken“, sagt Martinian. So wird über die Platt-

form schon heute ein Einkaufsvolumen von rund 100 Millionen Euro abgewickelt. Das System deckt von der Bestellung über Bestandspflege bis zur digitalen Rechnungsprüfung alle wesentlichen Bereiche des Einkaufs ab. Lieferantenbewertungen sollen dabei helfen, die Qualität weiter zu steigern. „Köche hören auf Köche“, meint Martinian. Analysen und Reporting sorgen dafür, dass „Controlling by Bauchgefühl“ der Vergangenheit angehört. Neben der Transparenz spielen vor allem die Punkte Zeitersparnis und ergebniswirksame Kostensenkung bei PPM eine maßgebliche Rolle – allein bei den Gesamtkosten des Einkaufs spricht Martinian von zehn bis fünfzehn Prozent, die sich durch das digitale Einkaufssystem reduzieren lassen. „Das kann schnell ein fünf- oder sechsstelliger Betrag sein“, rechnet er vor.

www.ppm-system.de

WLAN ist wichtiger als die Matratze

„2017 ist eine Revolution für WLAN“, sagt Erwin Engelschalk von goingsoft. Durch den Wegfall der Störerhaftung werde vieles einfacher. Gleichzeitig steigen aber die Anforderungen der Kunden ständig. „WLAN muss bis in den letzten Winkel verfügbar sein“, betont er. Doch nicht nur das: Auch die Bandbreite muss gewährleisten, dass genügend Netzleistung bei allen Usern ankommt, wenn beispielsweise am Abend alle Zimmer belegt sind und alle Gäste am Netz hängen – manchmal sogar mehr Endgeräte als Gäste.

goingsoft bietet hier den Kunden maßgeschneiderte Lösungen sowohl für die Versorgung der Zimmer – gegebenenfalls auch über bestehende Leitungsverbindungen wie Telefon

oder Antennen-Kabel – als auch ein Netcontrol-Management. Dabei kann der Login-Zugang auf den Betrieb gebrandet werden und der Unternehmer weiß dennoch stets, wer was im Internet macht. Dies spielt insbesondere bei strafrechtlichen Themen eine Rolle. „Wir unterstützen den Unternehmer, um den Gästen mit möglichst geringem Aufwand bestmöglichen Komfort zu bieten“, so Engelschalk. Und weil goingsoft schon Lösungen für die Vernetzung anbietet, bietet der Telekom-Partner auch mit Hotainment ein digitales Informations- und Entertainmentsystem für die Hotellerie, das die Gäste nicht nur informiert, sondern auch Basis für attraktive Zusatzverkäufe ist.

www.goingsoft.de



Fotos: Petra Fiedler

» 2017 ist eine Renaissance des WLAN «

Erwin Engelschalk, goingsoft Deutschland

Europas führende Lösung für Personalplanung



» Das Problem des Fachkräftemangels kann durch Digitalisierung gelöst werden «

Kerstin Reese, Planday

Passgenauer Personaleinsatz mit größtmöglichem Komfort bei gleichzeitig hoher Rechtssicherheit – das verspricht Planday den Nutzern der führenden europäischen Lösung, die vor allem dann erfolgreich zum Einsatz kommt, wenn Personal im Schichtdienst eingesetzt wird. „Unternehmer verlieren Zeit und Geld durch ineffektive Personalmanagement-Prozesse“, sagt Kerstin Reese, Marketing-Managerin bei Planday. Die Software setzt dabei bei der Planung des Personaleinsatzes an, kontrolliert und protokolliert die Umsetzung und schafft damit nicht nur eine Schnittstelle zur Abrechnung, sondern die Basis für die Nachverfolgung des Personaleinsatzes. Als klar auf mobile Geräte ausgerichtete Lösung – Planday ist unter anderem Ap-

ple Mobility Partner, wird so in der Umsetzung gemeinsamer mobiler Visionen unterstützt und kann immer die neuesten Lösungen implementieren – geht es vor allem um eine hohe Benutzerfreundlichkeit; die Lösung ermöglicht eine schnelle und unkomplizierte Kommunikation zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer, aber auch innerhalb des Teams. „Eine gute und nutzerfreundliche Personalplanung ist heute extrem wichtig und kann ein wichtiger Beitrag zur Bewältigung des Fachkräftemangels sein“, so Kerstin Reese. Denn, so hat Planday ermittelt: Durch den Einsatz der Software sinkt die Verwaltungszeit um bis zu 75 Prozent, reduzieren sich Personalkosten um 5 Prozent, steigt aber die Mitarbeiterzufriedenheit um 20 Prozent. **www.planday.de**



Jetzt informieren:
wirecard-retail.de

WIRECARD bietet Kreditkartenakzeptanz und Zahlungsabwicklung aus einer Hand. Unsere Produkte ermöglichen es Ihnen, bargeldlose Zahlungen Ihrer Kunden sicher und schnell entgegenzunehmen. Erschließen Sie neue Umsatzpotenziale, bieten Sie Ihren Kunden attraktive Mehrwert-Angebote und profitieren Sie dabei von Akzeptanzverträgen zu besonders flexiblen Konditionen.

WER unterstützt mich dabei, meinen Kunden das Bezahlen am POS zu erleichtern und meinen Umsatz dadurch langfristig zu steigern?

Wie Gastronomen sich mit ihrer Website online beweisen können

Um von potenziellen Kunden gefunden zu werden, ist ein eigener professioneller Internetauftritt für Gastronomen unverzichtbar. Die Experten von Websitebutler verraten, was bei der Erstellung einer Website unbedingt beachtet werden sollte.

Bevor Kunden ein Lokal besuchen, informieren sie sich heutzutage mehrheitlich online über verschiedene Anbieter: Bereits drei von vier Deutschen konsultieren das World Wide Web als zentrale Informationsquelle hinsichtlich lokaler Geschäfte und Dienstleister. Eine unternehmenseigene Webseite bildet daher den digitalen Ausgangspunkt zur Neukundengewinnung über die Auffindbarkeit in Suchmaschinen.

Social-Media

Kanäle wie Facebook, Twitter oder Instagram haben eine große Reichweite und sind gerade für die Erreichbarkeit der jüngeren Zielgruppe wichtig. Wer auf diesen Plattformen aktiv ist, sollte jedoch in regelmäßigen Abständen Neuheiten posten. Fehlt es der Seite an Aktualität und kontinuierlichen Informationen, so verlieren die User schnell das Interesse.



10 Tipps für die perfekte Gastro-Webseite

- 1 **Getränke- und Speisekarte:** Eine übersichtliche, informative Angebotskarte in ansprechendem Design ist der Dreh- und Angelpunkt einer jeden Gastro-Webseite. Informieren Sie möglichst auch über Optionen für Allergiker, Vegetarier und Veganer sowie die Herkunft Ihrer Zutaten.
- 2 **Kontaktdaten und Öffnungszeiten:** Die Wiedergabe von Öffnungszeiten ist genauso selbstverständlich wie die Angabe von Standort(en), Anfahrts- und Parkmöglichkeiten sowie Kontaktoptionen.
- 3 **Räumlichkeiten:** Überzeugen Sie Besucher mit optisch ansprechenden Bildern Ihrer Lokalität. Das Auge isst mit – das gilt auch für das Ambiente Ihres Geschäfts.
- 4 **Geschäftsporträt:** Bringen Sie durch Inhalte, welche die Persönlichkeit Ihres Geschäfts widerspiegeln, Individualität in Ihre Webseite. Ein Porträt des Besitzers, seiner Mitarbeiter oder Auszeichnungen sind ein Schritt in die richtige Richtung.
- 5 **Kundenbewertungen:** Positive Online-Reviews haben besonders in der Gastronomie einen sehr hohen Stellenwert bei der Entscheidungsfindung. Mit authentischen Bewertungen zufriedener Kunden schaffen Sie bei Besuchern Vertrauen.
- 6 **Neuigkeiten, Aktionen und Events:** In einer News-Rubrik können Sie Ihre neuesten Speisekreationen vorstellen, auf aktuelle Küchenspecials und Events hinweisen sowie Aktionsangebote bewerben.
- 7 **Online-Reservierung:** Die Möglichkeit, Tische, Plätze und Services online zu reservieren, wünschen sich laut der aktuellen Metro-Gründerstudie immer mehr Deutsche. So sichern Sie sich einen klaren Wettbewerbsvorteil.
- 8 **Mehrsprachigkeit:** So international wie die verschiedenen Landesküchen, so international die potenzielle Kundschaft, vor allem in touristischen und multikulturellen Spots. Mit einer mehrsprachigen Website erweitern Sie Ihre Zielgruppe enorm.
- 9 **Mitarbeitergewinnung:** Gerade im schnelllebigen Gastronomiegewerbe ist es hilfreich, mittels einer professionellen Webseite online offene Stellen zu inserieren.
- 10 **Bestellung, Abholung und Lieferung:** Online-Lieferdienste erfreuen sich bei deutschen Verbrauchern großer Beliebtheit. Die Integration einer Option zur (Vor-)Bestellung, (Vor-)Bezahlung und Abholung oder sogar Lieferung von Speisen käme diesem Kundenwunsch entgegen. > rp

www.websitebutler.de

PARTNER für die eigene Website

WEBSITEBUTLER:

Website-Erstellung per Online-Beratung, inklusive Wartung und Pflege. Der Aufwand ist gering, relevante Daten zum Betrieb werden lediglich in einem Online-Fragebogen ausgefüllt.

www.websitebutler.de

TOBIT.SOFTWARE:

Breites Produktportfolio für die digitale Reichweite. Von der mobilen Website bis zur Smartphone-App lassen sich individuell zugeschnittene Pakete schnüren.

www.tobit.software

WEB4BUSINESS:

Für bessere Auffindbarkeit im Netz. Die Leistungen umfassen die Erstellung und Pflege der Website bis hin zur Online-Marketingkampagne.

www.web4business.de

1 & 1 INTERNET AG:

Ein Baukasten für die Website. Mit individuell anpassbaren Design-Vorlagen sowie Bild- und Textvorschlägen lässt sich die Website selbst gestalten.

www.1und1.de

Tradition trifft Technologie

Sich positionieren, neue Gäste gewinnen und langfristig binden – das traditionelle Gasthaus „Im wilden Mann“ profitiert von digitalen Strukturen.



Eines der ältesten Gasthäuser Deutschlands steht im Zentrum von Soest. Seit 1618 haben unzählige Gäste „Im wilden Mann“ übernachtet, gegessen, getrunken und gefeiert. Trotz dieser langen Tradition ist die Beziehung zum Gast bei den Hotelbetreibern kein bisschen verstaubt. Ganz im Gegenteil – sie setzen auf fortschrittliche Technologien, nutzen das Internet und mobile Plattformen.

Moderne Kundenbindung

Trotz aller Historie wissen Yvonne und Thorsten Pälmer, Inhaber vom „Wilden Mann“, dass sie bei der Vermarktung ihres Hauses mit der Zeit gehen müssen. Eine eigene digitale Plattform zur Ansprache und Bindung ihrer Gäste ist für sie darum ein Muss. „Die wichtigste Basis für unseren Online-Auftritt ist eine gepflegte und aktuelle Website, die auch auf mobilen Geräten etwas hermach“, so Yvonne Pälmer. „Und natürlich eine eigene Smartphone-App, um die Gäste auch nach ihrem Aufenthalt bei uns im Wilden Mann noch aktiv erreichen zu können.“

Präsent auf allen Kanälen

Anfang 2016 hatten die Pälmer genug von ihrer alten, statischen Website. Änderungen waren kompliziert und schon die Anpassung der Öffnungszeiten mit Aufwand verbunden. Um sich aktueller und interaktiver zu präsentieren, wurde die Website vom Wilden Mann auf chayns® von Tobit.Software umgestellt. Die mobile Website und eine eigene Smartphone-App waren im Paket dabei. Mit ganz einfachen Mitteln erreichen die Gastronomen aus Soest jetzt wesentlich mehr Gäste. Täglich stellen sie ihren Mittagstisch auf allen Kanälen vor, holen damit mehr Gäste ins Restaurant und sorgen für höhere Umsätze. Für die Umstellung auf die neue digitale Präsenz hat Yvonne Pälmer die Mindtraffic GmbH, einen Partner von Tobit.Software, beauftragt. „Aufwand und Kosten waren wirklich gering und das Ergebnis bereits nach ein paar Wochen sichtbar.“

www.tobit.software
www.mindtraffic.de



FoodGENIUS

SMART RESTAURANT
MANAGEMENT

BIG NEWS!



JETZT EFFEKTIVER LIEFERN ALS JE ZUVOR!

Entdecke mehr auf:

FoodGenius.de

Die optimale
All-In-One-Lösung
für Restaurants
mit Lieferservice.
Jetzt noch mehr
SuperFeatures!



info@foodgenius.de
T: 06858 / 9797-600
FoodGenius Labs GmbH



Werben, wo die Gäste sind

Wenn Gastronomen heute an Werbung denken, kommt oft die gleiche Reaktion: Dann schalten wir eine Anzeige in der Zeitung. Digital? Dafür haben wir doch unsere Homepage. Dass es damit nicht getan ist, zeigt sich immer mehr; die Präsenz in digitalen Medien und auf sozialen Plattformen wird immer wichtiger. Anbieter unterstützen Sie dabei, online sichtbar zu werden.

Stellen Sie sich vor, Sie sind fremd in einer Stadt und suchen ein Hotel oder ein Lokal. Der Blick geht heute ins Internet – und nur wer dann gefunden wird, hat eine Chance, den Gast für sich zu begeistern. Denn nur wer sichtbar ist, kommt beim Gast in die engere Auswahl.

Das Internet bietet unzählige Möglichkeiten, mit den richtigen Informationen an der richtigen Stelle präsent zu sein. Wichtig ist aller-

unmittelbarer Umgebung des Restaurants befinden. Die Streuverluste werden minimiert, die Kosten halten sich für diese Art der Werbung in Grenzen, wie Michael Kuriat berichtet, dessen Agentur TNC Production GmbH Kampagnen in sozialen Netzwerken durchführt und für die Spöckmeier-Aktion verantwortlich zeichnete. Wichtig sei auch, wie Kuriat betont, dass man „da kommuniziert, wo die Zielgruppe ist“. Dazu sei es allerdings wichtig, die Zielgruppe und deren Verhalten zu kennen – und wenn es ausländische Gäste auf dem Marienplatz sind, die man in sein Lokal locken will, dann eben in der Landessprache.

Angst vor ausufernden Kosten muss

in diesem Zusammenhang nicht aufkommen, denn grundsätzlich gilt bei digitaler Werbung das Prinzip „pay per click“. Das bedeutet: Erst wenn der potenzielle Gast auf die angezeigte Anzeige klickt und zur Homepage weitergeleitet wird, fallen Kosten an. Das Budget dafür kann zudem gedeckelt werden: Ist das Budget zu Ende, wird die Werbung einfach nicht mehr angezeigt. Der Erfolg sollte sich dann ja bereits eingestellt haben... Ein weiterer Vorteil: Es kann mit kleinem Budget begonnen und langsam gesteigert werden, wenn sich der Erfolg einstellt.

Digitale Werbung ist darüber hinaus deutlich messbar. Mithilfe von kostenfreien Analyseinstrumenten wie beispielsweise Google Analytics können erste Erkenntnisse über die Nutzer gewonnen werden, die auf die digitale Werbung reagiert haben. Kostenlose Tools haben allerdings gewisse Grenzen, weshalb Agentu-

ren zusätzlich Analysetools anbieten, um einerseits den Erfolg messbar zu machen, andererseits Ansatzpunkte für eine weitere Optimierung zu bieten. Auf jeden Fall sollte professionelle Unterstützung zurate gezogen werden, bevor man ins kalte Wasser des Online-Marketings springt. **> Andreas Türk**

» Digital werben bedeutet
sichtbar & zielgerichtet werben «

dings, dass das Unternehmen sichtbar ist. „Wer digital nicht gefunden wird, existiert nicht“, wie es Carsten Schmidt, Geschäftsführer von WinLocal im Interview mit Gastgewerbe Magazin ausdrückt. Ein Mindestmaß an Informationen von der Adresse und Telefonnummer bis hin zu den Öffnungszeiten und dem Link zur eigenen Homepage ist ein absolutes Muss.

Dabei kann die Werbung im Internet – sei es über Google oder über die sozialen Medien wie Facebook, WhatsApp oder Instagram – noch viel mehr. Das Wirtshaus Spöckmeier in der Nähe des Münchner Marienplatzes spielt beispielsweise allen Besuchern der Münchner Innenstadt seine Werbung aufs Smartphone – und das auch noch in ihrer jeweiligen Landessprache, also beispielsweise auf Chinesisch, Russisch oder Englisch. Der Clou dabei: Die Werbung sehen nur diejenigen, die sich in

PARTNER

für Werbung und
Kommunikations-
kampagnen im Internet

ReachLocal ist ein weltweit führender Online-Marketing-Dienstleister und bietet kleinen und mittelständischen Unternehmen eine umfassende Lösung für Suchmaschinenmarketing, Suchmaschinenoptimierung und Social-Media-Werbung.

www.reachlocal.de

WinLocal bietet Online-Marketing-Maßnahmen für Unternehmen, Dienstleister und Betriebe mit lokalen Standorten. Kern der Produktphilosophie ist die perfekte Verzahnung von Empfehlungsmarketing, Google AdWords, Google MyBusiness, Google Maps und Facebook.

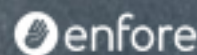
www.winlocal.de

CASIO®
Kassensysteme
seit 1976

Gastronomie-Kassen
kassen-gobd.de/haendlersuche



In Kooperation mit



GROSSES WUNDER FÜR KLEINE GASTRONOMIEBETRIEBE

„Digitalisierung ist nur was für die Großen in der Gastronomie“ – das war gestern richtig. Heute steht die Technologie zur digitalen Geschäftsabwicklung auch für das kleinste Lokal bereit. Und das ohne große Kosten. Es kommt nur darauf an, sie sinnvoll einzusetzen, um Absatz und Service zu steigern. Nun bringen Telekom und enfore mit **MagentaBusiness POS** eine interessante Lösung auf den Markt.

EINFACHES PRINZIP.

Dank Komplettlösungen wie **MagentaBusiness POS** haben selbst kleine Lokale große Vorteile, wenn sie ihr Geschäft digitalisieren. Denn Reservierungen und Warenbestellungen, Kommunikation und Kasse bilden eine clevere Logistikhilfe, die die Welt auf die Tische der Gäste bringt – und mehr Umsatz in die Kasse. Damit hat sich so ein Paket auch schnell amortisiert.

UNKOMPLIZIERTES SYSTEM.

MagentaBusiness POS kombiniert robuste Hardware für Kasse und Kartenzahlung mit plattformübergreifender Software. Dabei werden die Daten automatisch synchronisiert: Digitale Bestellungen können vom Tisch direkt aufs Küchendisplaysendet werden. Gleichzeitig behält die Warenwirtschaft den Rohwarenverbrauch im Blick und warnt bei knappem Lagerbestand. Auch die Zahlung ist unkompliziert – dank Rechnungssplit, Kartenzahlung und Gutschein-Einlösung.



PROFESSIONELLE KOMPONENTEN.

Alle Anwendungen laufen auf Android, iOS, macOS und Windows 10. Das Kassensystem enforeDasher bietet einen 14,1-Zoll-Hi-Res-Touchscreen mit Kundendisplay. Der mobile Kartenleser enforePayPad unterstützt kontaktloses Zahlen per NFC-Technik. Die Hardware lässt sich jederzeit bedarfsgerecht erweitern – etwa um Bondrucker oder Küchendisplays. Für den schnellen Datentransport sorgt dabei der IP-basierte Anschluss der Telekom. Kurz: Alles ist aus einem Guss.

SPÜRBARER NUTZEN.

Wo alle Geschäftsvorgänge mit nur einem System abgedeckt werden, liegen die Vorteile auf der Hand: Es verringert den Planungsaufwand. Es reduziert die Kosten. Und es ist auch in Stoßzeiten nicht aus der Ruhe zu bringen, weil alles optimal aufeinander abgestimmt ist. In Kürze stehen darüber hinaus neue Funktionen bereit: z. B. Online-Reservierungen, Gutschein- und Produkt-Verkauf im eigenen Webshop oder über Portale wie eBay und Amazon.

FAZIT: GASTRONOMEN UND GÄSTE PROFITIEREN.

Lösungen wie MagentaBusiness POS erleichtern nicht nur jenen das Leben, die sie anwenden. Sondern auch allen Gästen, die jetzt noch komfortabler ausgehen können – egal, ob mal schnell in der Mittagspause oder ganz groß am Abend.

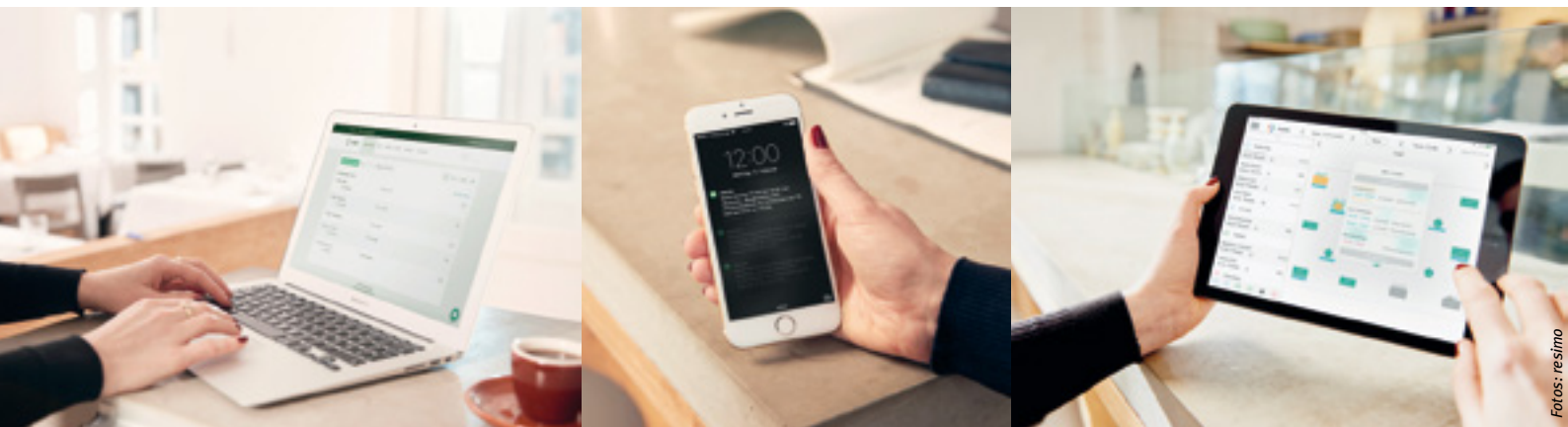




Das intelligente Reservierungsbuch ist digital

Für den Gast ist die Auswahl an Restaurants groß.

Der Vorteil der Online-Reservierung kann Entscheidungshilfe leisten.



RESERVIERUNG-Anbieter

Gastronomen, die das digitale Reservierungsbuch einrichten, machen sich 24 Stunden am Tag für den Gast verfügbar, können strukturierter planen und so für eine höhere Auslastung im Betrieb sorgen. Zu den Anbietern für die Branche gehören:

gastronovi GmbH & Co KG
www.gastronovi.de

Bookatable
www.bookatable.com

OpenTable
www.opentable.com

resmio
www.resmio.de

Und nicht nur für den Gast, der immer mehr digitalen Service von seinem Gastgeber verlangt, ist die rund um die Uhr mögliche, online getätigte Reservierung praktisch. Es profitiert besonders der Gastronom inklusive aller seiner Servicekräfte. Reserviert der Gast online, so managt sich die Gästeverteilung an den Tischen fast selbstständig, ohne großen Organisationsaufwand im Betrieb. Dies ermöglicht einen besseren Überblick über die Auslastung für alle Mitarbeiter; die zum Teil verwirrende und zeitaufwendige Zettelwirtschaft ist damit vorbei. Zudem sind viele Gäste bereit, dem Restaurant persönliche Daten zu überlassen, um vor Ort bessere Empfehlungen und einen individualisierten Service zu erhalten. „Die meisten Gäste genießen die Vorteile, die technische Neuerungen mit sich bringen“, sagt Thomas Bergmann, Regional Director D-A-CH bei Bookatable. „14 Prozent der Gäste gaben in einer Umfrage an, dass sie es gut fänden, wenn Restaurants ihre persönlichen Daten wie vorherige Bestellungen, Abneigungen,

Allergien oder Vorlieben speichern, um sie besser beraten zu können. Besonders hierzulande, wo das Thema Datenschutz und ein verantwortungsvoller Umgang mit Daten tief in den Köpfen der Menschen verankert ist, ist dies bereits ein Zugeständnis an Restaurants für einen besseren Service.“ Liegen dem Gastronom solche Daten in einer Kartei vor, auf die die Mitarbeiter bei einer Reservierung zurückgreifen können, lassen sich Arbeitsschritte optimieren und gleichzeitig ein maximal auf den Gast angepasstes Serviceangebot umsetzen.

So beinhaltet auch das Reservierungssystem von gastronovi eine aussagekräftige Kundendatenbank. Ob automatisch über die Homepage oder telefonisch: Jede Tischreservierung wird bequem erfasst. Das Modul ist übersichtlich, aktuell und einfach zu bedienen. Der Gastronom hat dabei die Tischwünsche der Gäste immer im Blick und erstellt nebenbei eine aussagekräftige Kundendatei, die schon für den nächsten Besuch des Gastes vorgemerkt ist.



Kassen mieten: ab € 49,- zuzügl. MwSt.
dann stimmt die Kasse auch noch **2017 und 2020**
www.kassen-huth.de Tel.: 0221 - 510 22 31

Food-Service digital bis zur Tür



Foto: FoodGenius

Gehört der Lieferdienst zum Service, verlangt es nach einem strukturierten Restaurant-Management.

Online-Plattformen werden immer häufiger zur ersten Anlaufstelle des Gastes, denn hier werden Angebote gebündelt und es entsteht der erste Eindruck, der Appetit auf mehr macht. Auch der Lieferdienst steht hoch im Kurs. Hier möchte FoodGenius Gastronomen unterstützen, indem die Vorteile externer Anbieter weiter genutzt und dabei im Restaurant effizient und unabhängiger gearbeitet werden kann.

Herausforderungen im Restaurant lösen

FoodGenius revolutioniert das Management des Restaurants und Lieferdienstes innerhalb der eigenen vier Wände. Denn das System deckt jeden organisatorischen Schritt im Unternehmen ab. Es handelt sich um eine Komplettlösung, die dem Restaurant dank digitaler Schnittstellen zu einem Höchstmaß an Effizienz verhelfen soll. Ob Online-Auftritt mit integriertem Shopsystem, Bestellannahme und -abwicklung, Zubereitungscoordination, Kühlhausdokumentation,

Mindestlohn, GoBD, GDPdU, HACCP, Fahrerorganisation, Telefonie, Warenwirtschaft – all diese Bereiche lassen sich mit FoodGenius abdecken und vereinfachen das Management im Betrieb.

Neue Features

Neu im Portfolio von FoodGenius ist eine voll integrierte Schnittstelle zu den Lieferdienstplattformen Foodora, Lieferando, Lieferheld und pizza.de, die Bestellungen über diese Drittanbieter fast vollautomatisch verarbeitet. Außerdem schafft eine intelligente Routenplanung mit effizienter Bündelung von Touren mehr Übersicht, reduziert Lieferzeiten und erhöht die Kundenzufriedenheit. Als drittes Feature bietet FoodGenius den SmartService. Dabei handelt es sich um eine mobile Kellner-App und Fahrer-App zur Beschleunigung und Vereinfachung der Abläufe im Restaurant und beim Lieferservice. Kellner und Fahrer sind dabei mit Tablets ausgestattet, die nahtlos in die Abrechnungs-, Dokumentations- und Zahlungssysteme eingebunden sind.

www.foodgenius.de

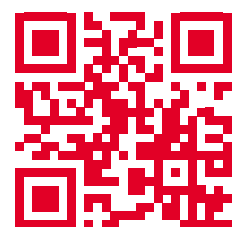
protel.I/O

HOTEL. TECHNOLOGY.

BETRIEBSKOSTEN.ZUVERLÄSSIG.REDUZIERT.

Die Zukunft, heute.
Für Hotels von morgen.

www.protel.io/willkommen



Qualität digital dokumentiert

Die Zahl der Dokumentationen und Listen, die regelmäßig zu führen sind, wird scheinbar immer länger. Wenn dann der Prüfer aufschlägt, muss alles passen. Doch mit einer verknitterten Zettelwirtschaft gibt der sich nicht mehr zufrieden. Auch hier gibt es digitale Lösungen, die nicht nur die Arbeit erleichtern, sondern auch die Dokumentation sicherer machen.



Früher reichte ein Blick aufs Thermometer des Kühlhauses. Stimmte die Temperatur, war alles gut. Diese Zeiten sind vorbei. Heute müssen diese Kontrollergebnisse dokumentiert und lange Zeit aufbewahrt werden. Hinzu kommt: Die Dokumentation muss stets so sein, dass sie bei einer Kontrolle schnell und unkompliziert nachvollzogen werden kann. Einfach eine Datei abzulegen und dem Kontrolleur zu sagen, er soll suchen, was er wissen will, das reicht nicht – eine ideale Aufgabe für eine digitale Lösung, die der DEHOGA NRW beispielsweise mit der App Q4me entwickelt hat. Mit Flowtify gibt es eine weitere Lösung.

„Wir haben ein System geschaffen, das nicht nur maßgeschneidert für das Gastgewerbe ist, sondern auch die Anforderungen der Kontrollinstanzen berücksichtigt“, sagt Marc Weber vom Brauhaus Webster in Duisburg, der die App maßgeblich entwickelt hat. Q4me bietet für kleine Betriebe eine fertige

und komplette Lösung, für größere Betriebe die Möglichkeit, alle Bausteine individuell auf die Anforderungen maßzuschneidern. Beispiel Kühlhaus: Der eine hat eines, der andere drei. Das macht einen Unterschied. Aber der Kern ist für alle gleich: Es werden Aufgaben angelegt wie die Kontrolle der Temperatur, die die jeweils Verantwortlichen durchzuführen haben. Diese werden dann über die App an die Fälligkeit erinnert, führen die Kontrolle durch und geben die Werte in die App ein – eventuell sogar belegt durch ein Foto. Das alles wird abgespeichert, damit dokumentiert, und ist jederzeit mit wenigen Klicks nachvollziehbar.

Die Möglichkeiten von Q4me gehen aber noch darüber hinaus, denn es ist ein Qualitätssicherungssystem, mit dem auf Wunsch alle Prozesse im Betrieb kontrolliert, organisiert und dokumentiert werden. So kann Q4me an die Entkalkung der Kaffeemaschine erinnern und dem Verantwortlichen auch gleich die Bedienungsanleitung dazu liefern.

Oder man kann eine Checkliste für den Brunchaufbau mit Sollvorgaben mittels Fotos eingeben. Oder Q4me erinnert an die Überprüfung der Feuerlöscher. Oder an die Erstellung der neuen Saisonkarte...

Verantwortliche können definiert und über das System an ihre bevorstehenden Aufgaben erinnert werden. Der Chef hat dabei immer alles im Blick – dank der Speicherung der Daten in der Cloud auch von außerhalb des Betriebes. Ein Punkt, den beispielsweise Markus Kärst, Inhaber des Hotel-Restaurants Kromberg in Remscheid, weiterer zwei Betriebe und begeisterter Nutzer von Q4me, herausstellt. Auch wenn er nicht vor Ort ist, hat er immer alles im Blick und kann kontrollieren, ob seine Mitarbeiter die notwendigen Arbeiten durchgeführt haben. Wenn dann der Kontrolleur aufschlägt, reicht ein Blick in Q4me.

> **Andreas Türk**

Q4me www.q4me.de
Flowtify www.flowtify.de



PPM

Der Online-Marktplatz
für das Gastgewerbe

Weil Ihr Betrieb so **individuell** wie ein
maßgeschneiderter Schuh ist

Wir helfen Ihnen bei der
digitalen Transformation

PPM GmbH
Hansaallee 2
40547 Düsseldorf
0211 924 1956 0
kontakt@ppm-system.de
www.ppm-system.de

Digitale Personalplanung erleichtert die Arbeit und sichert Fachkräfte

Ein handgeschriebener Dienstplan? Eine Zettelwirtschaft bei der Lohnabrechnung? Diese Zeiten müssten eigentlich längst vorbei sein, denn im Dschungel der Vorschriften kann keiner mehr sicher sein, alle Anforderungen auch wirklich eingehalten zu haben. Doch noch viel wichtiger: Die Mitarbeiter erwarten heute eine moderne und flexible Personalplanung. Eine, die auch der Lebensweise der Digital Natives entspricht.



Foto: planday

„Ab einem Mitarbeiterstamm von über zehn Personen ist es ohne digitale Unterstützung nach unserer Erfahrung kaum machbar, eine optimale Personalplanung umzusetzen“, sagen Florian Klima und Patrick Pötzsch von Gastromatic, einem der Anbieter von Software zur Personalorganisation. Zu viele As-

pekte müssten berücksichtigt werden – sei es aufseiten der Mitarbeiter, die nur zu bestimmten Zeiten verfügbar sind, sei es aufseiten des Arbeitgebers, weil gesetzliche Höchstarbeitszeiten oder Verdienstgrenzen eingehalten werden müssen. Da verliert man ohne digitale Hilfsmittel schnell den Überblick.

WO SETZEN DIESE LÖSUNGEN AN:

✓ DIENSTPLANGESTALTUNG:

Mit digitalen Lösungen können Schichten geplant und Mitarbeiter auf diese Schichten verteilt werden. Dabei können – individuell an den jeweiligen Betrieb angepasst – für jeden Mitarbeiter Höchstgrenzen der Arbeitszeit vergeben werden. So sieht man schon auf den ersten Blick, wer noch wie lange im jeweiligen Zeitraum eingesetzt werden kann/darf. Der Vorteil: Wer den Überblick über die Zeit-Ressourcen der Mitarbeiter hat, kann diese effektiv und ohne großen Aufwand einplanen.

✓ DIENSTPLANVERÄNDERUNGEN:

Mitarbeiter wollen flexibel bleiben, wollen oder müssen Dienstzeiten mit Kollegen tauschen. Offene digitale Lösungen erlauben diese Funktion direkt den Mitarbeitern und bilden die Veränderungen in Echtzeit ab. Der Clou dabei: Für jeden Mitarbeiter kann, beispielsweise bezogen auf seine Qualifikation, der Tausch nur mit einem mindestens gleich qualifizierten Kollegen erlaubt werden. Durch individuelle Zugänge kann der Tauschprozess in die Eigenverantwortung der Mitarbeiter übergeben werden. Der Vorteil: Um die „Tauschgeschäfte“ der Mitarbeiter muss sich der Chef nicht mehr kümmern und kann sich anderen Aufgaben widmen.

✓ AUSWERTUNGSMÖGLICHKEITEN:

Wer will, kann auf Knopfdruck Auswertungen hinsichtlich der Produktivität und der Personaleinsatzquote bekommen. Das erleichtert die Anpassung der Personalplanung für die Zukunft.

✓ LOHNABRECHNUNG:

In Kombination mit einer Zeiterfassung, die beispielsweise auch über das Mobiltelefon des Mitarbeiters erfolgen kann, wird die tatsächliche Arbeitszeit erfasst und automatisch an die Lohnberechnung weitergeleitet. Stimmen die Schnittstellen, ist die Lohnbuchhaltung mit einem Klick erledigt.

✓ DOKUMENTATION:

Durch digitale Lösungen werden die Arbeitszeiten der Mitarbeiter automatisch gespeichert und stehen bei Kontrollen immer nachweisbar und transparent zur Verfügung.

Ein wichtiges Kriterium der digitalen Personalplanung ist die Benutzerfreundlichkeit. Die Oberflächen müssen so gestaltet sein, dass die Software für jeden User einfach und sicher zu bedienen ist. Aber auch so, dass sie flexibel an die Anforderungen des Betriebes angepasst werden können. Für die zukünftigen (und auch schon aktuellen) Mitarbeiter gilt hierbei: Mobile first. Alle Anwendungen sollten von den Mitarbeitern auf dem Smartphone bearbeitbar sein. Das ist die Zukunft.

Für Kerstin Resse von Planday, dem führenden europäischen Anbieter von Personalplanungssoftware, kann der Einsatz digitaler Hilfsmittel auch ein Beitrag zur Fachkräftesicherung sein. Denn gute und auch langfristige Planung ist für die Mitarbeiter ein wichtiges Kriterium – und in vielen Betrieben ein häufig geäußelter Kritikpunkt. So hat Planday ermittelt, dass durch den Software-Einsatz bei der Personalplanung die Mitarbeiterzufriedenheit um 20 Prozent zunimmt. Gleichzeitig reduziert sich die Verwaltungszeit um 75 Prozent. Und sogar bei den Personalkosten kommt es – dank der zielgerichteten Planung – zu Einsparungen von rund fünf Prozent.

Wer sich von der handgeschriebenen Personalplanung und der zettelbasierten Lohnabrechnung verabschieden möchte, braucht vor der Umstellung keine Angst zu haben. Der größte Aufwand besteht in der Konfiguration und Anpassung an den eigenen Betrieb sowie in der Erfassung der Daten der Mitarbeiter und des Betriebes. Läuft die Software aber erst einmal, will keiner mehr darauf verzichten – weder der Chef noch die Mitarbeiter, weder der Steuerberater noch der Zoll bei der Prüfung.

> **Andreas Türk**

Für die Personalplanung im Gastgewerbe gibt es zahlreiche Anbieter, deren Lösungen sich in Details und Kosten unterscheiden. Hier eine Auswahl:

Planday

www.planday.de

Gastromatic

www.gastromatic.de

E2N Gastro

www.gastro.e2n.de

Schichtplaner online

www.schichtplaner-online.de

Shyftplan

www.shyftplan.com

Frag Paul

www.frag-paul.de

Planovo

www.planovo.de

Rota

www.rota.at

Keos Software

www.keos-epms.de

PLANUNG-Anbieter



**Alles für den Gast
Halle 10, Stand 317**

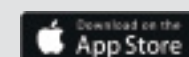
MASSGESCHNEIDERT FÜR IHR UNTERNEHMEN

- ✓ Flexible Software
- ✓ Individuelle Benutzeroberfläche
- ✓ Zahlreiche Hard- & Software-Schnittstellen: z. B. zu Bar- & Kitchen-Managern, Hotelsoftware von Micros und Protel u.v.m.
- ✓ Hauseigene Leasing-Angebote
- ✓ Kundenbindung, Gutscheinkarten & Reservierung mit bonVito
- ✓ 100 % finanzamt-konform

Jetzt neu:

myVECTRON APP
My business in my pocket

Echtzeit-Reporting auf Smartphone und Tablet. Kostenlos im Demo-Modus testen:



Leading in POS Technology
200.000 Installationen

www.vectron.de



Hilfe bei der Digitalisierung

Digitalisierung ist für viele Unternehmer in Hotellerie und Gastronomie ein großer Berg. Viele wissen nicht, wo sie anfangen sollen, welcher Weg der richtige ist und wie sie die Ziele erreichen können. Entscheidend bei der Digitalisierung des eigenen Unternehmens kann sein, einen guten Partner an der Seite zu haben, der abgestimmte und erprobte Lösungen anbietet und weiß, wie die Branche tickt.

Wer an die Telekom denkt, denkt an TAE-Dosen, an Telefonanschlüsse, aber auch an ISDN und Mobiltelefon. Doch das Unternehmen ist davon inzwischen weit entfernt. Aus dem T müsste eigentlich ein D werden – und das steht für Digitalisierung. Denn wenn es um digitale Lösungen geht, kommt immer häufiger die Telekom ins Spiel und bietet Lösungen an – basierend auf der eigenen Technik, aber vermehrt auch durch Partner, die dazu beitragen, Deutschland jeden Tag ein bisschen digitaler zu machen.

Der sogenannte Markenkern der Deutschen Telekom, der Slogan „Erleben, was verbindet“, ist zugleich das Markenversprechen an ihre Kunden. Basierend auf einem einfachen Verständnis, verkörpert dieses Versprechen das Markenleitbild des Unternehmens: Bei all den kleinen und größeren persönlichen Erlebnissen, die Menschen miteinander teilen möchten, aber auch bei Business-Lösungen in einer digitalisierten Welt bietet die Telekom Produkte und Services an. Egal, ob über Telefon, Internet, internetbasiertes Fernsehen oder Cloud-Services, Kunden sollen überall einen einfachen Zugang zu diesen Erlebniswelten und smarten Lösungen erhalten. Als Telekommunikationsanbieter hat die Telekom den Anspruch, dies mit den besten Kommunikations-, Service- und informationstechnischen Diensten zu ermöglichen. Immer und überall sollen die Kunden der Telekom also „erleben, was verbindet“.

Geschäftskunden

Neben den Privatkunden stellt vor allem der Service für Geschäftskunden der Deutschen Telekom ein wichtiges Angebot der Telekom dar. Ihnen bietet das Unternehmen speziell auf die geschäftlichen Belange zugeschnittene Angebote. Im Fokus stehen dabei standardisierte Telekommunikationsprodukte und -lösungen sowie die Positionierung als IT-Anbieter für Cloud-Dienste – sowohl mit eigenen Produkten als vermehrt auch durch die Bündelung von innovativen Lösungen für alle Bereiche des unternehmerischen Handelns.

Ein Schwerpunkt hierbei ist die Beratung. Hier steht die Telekom als Partner der Unternehmen bereit, um Lösungen aufzuzeigen, die so modular aufgebaut sind, dass eines zum anderen passt. Es geht stets darum, die Probleme, die Hotellerie und Gastronomie haben – wie den steigenden Kostendruck und die immer höheren gesetzlichen Anforderungen – zu lösen und durch innovative Produkte die Anforderungen der Gäste zu erfüllen und für den eigenen Betrieb Wettbewerbsvorteile zu schaffen.

Dazu gehören beispielsweise einfache Lösungen für die Bereitstellung von WLAN-Netzen und innovative Kassensysteme, aber auch Smart-home-Lösungen zur Einsparung von Energiekosten oder ein Alarmsystem, das sowohl das Gebäude insgesamt als auch wertvolle und schützenswerte Serverstrukturen vor physischen Angriffen schützt. Wichtig dabei: Die Lösungen werden immer auf die Branche zugeschnitten, sodass sie perfekt passen und für den Anwender den größtmöglichen Nutzen haben.

> **Andreas Türk**





Sicherheit ist das Thema der Stunde

Die Menschen in Deutschland lassen die täglichen Berichte über Hackerangriffe und Cyber-Spionage offenbar kalt. Trotz der vielen Meldungen über Hackerangriffe, gestohlene Zugangsdaten und NSA-Abhörmaßnahmen machen sich die Bürger heute kaum Sorgen über Cyber-Risiken. Das zeigt der im Auftrag der Telekom erstellte Sicherheitsreport 2015. Gerade Unternehmer müssen bei diesem Thema aufmerksam werden, denn die Zahl der Internet-Angriffe auf Daten wird immer größer.

Beim Thema Datenbetrug im Internet machen sich derzeit nur 28 Prozent der Bevölkerung große Sorgen, aber 70 Prozent denken, dass die Risiken durch den Missbrauch persönlicher Daten durch Unternehmen sowie Datenbetrug im Internet zunehmen werden. Ein Widerspruch, denn einerseits kennt die Bevölkerung zwar scheinbar die Risiken und geht davon aus, dass sie künftig weiter wachsen werden. Andererseits nimmt die persönliche Betroffenheit und Sorge nicht zu, mitunter sogar ab. Die Meinungsforscher erklären diese vermeintlich widersprüchlichen Ergebnisse mit einem weitgehenden Gleichmut in der Gesellschaft gegenüber diesem wachsenden Problem sowie teilweise mit Informationsdefiziten. Aber auch Gewöhnungseffekte und ein gewisser Fatalismus sowie das Empfinden, persönlich nicht betroffen zu sein, komme in diesen Ergebnissen zum Ausdruck.

Vielleicht sind sich viele aber auch der Dimension des Problems gar nicht bewusst. So bietet die Telekom beispielsweise einen Sicherheitstacho (www.sicherheitstacho.eu). Das Portal zeigt Angriffe im Cyberraum in Echtzeit: Täglich registrieren rund 180 Sensoren der Telekom im Internet, sogenannte Honey Pots, rund vier bis sechs Millionen Angriffe. Neben der Art der Angriffe lässt sich durch den Sicherheitstacho beispielsweise nachvollziehen, welche Länder besonders häufig von Angriffen betroffen sind und aus welchen Ländern die Attacken zumindest im letzten Schritt erfolgen.

Was den Umgang von Unternehmen der Kommunikations- und Internet-Branche mit persönlichen Daten angeht, schenkt die Bevölkerung der Telekom mit Abstand das größte Vertrauen. 46 Prozent halten das Unternehmen für vertrauenswürdig. Damit hat die Tele-

kom einen fast doppelt so großen Vorsprung vor den nächstplatzierten Unternehmen (24 Prozent). Das Unternehmen mit dem großen T tut einiges, um die Sicherheit im Internet zu gewährleisten. Ein Abuse-Team ist beispielsweise dann zur Stelle, wenn von einem Privatrechner des Kunden Schadcode verteilt wird, informiert den Betroffenen und gibt Hilfestellung bei der Lösung des Sicherheitsproblems. Diese Lösungen kommen dann aus dem eigenen Cyber Defense Center.

Um Kunden vom Privatmann bis zum Großkonzern noch besser gegen Cyber-Angriffe zu wappnen, baut die Telekom den Geschäftsbereich „Telekom Security“ auf. Dadurch wächst das „Magenta Security Portfolio“ kontinuierlich. So wurde jüngst eine Security-Lösung für den Mittelstand aus der Cloud vorgestellt; eine Lösung zur Früherkennung von Attacken auf Smartphones ist ebenfalls neuer Bestandteil des Portfolios.

Allerdings: Beim Thema Sicherheit im Internet und beim Umgang mit Daten sind alle gefordert. Man kann sich nicht darauf verlassen, dass die Provider alle „Probleme“ filtern und eliminieren, sondern auch das eigene Haus muss geschützt werden. Es reicht ja auch nicht, dass die Polizei durch die Straßen fährt; man muss schon auch die eigene Haustüre zumachen, könnte man als Vergleich heranziehen. Weil aber gerade beim Internet diese „Haustür“ bis zu einem gewissen Grad offen stehen muss, ist das Zusammenspiel aller Beteiligten entscheidend. Wer alleine vor sich hinwerkelt, wird leichter Opfer. Informationen teilen und transparent kommunizieren hingegen ist ein wichtiger Schritt in Richtung funktionierende Sicherheit – mit starken Partnern und qualifizierten Dienstleistern an der Seite.

> Andreas Türk



WLAN wichtig wie nie

Hotelgäste sind überwiegend online unterwegs. Lokale Funknetze sind daher nicht weniger wichtig als Handtücher und Minibar.

Aus einer Befragung unter 130 Agenturen aus den Bereichen Werbung, PR, Digital, Full-Service und Marketing geht hervor, dass 96 Prozent der Gäste in Hotels kostenlose, öffentliche Hotspots erwarten. Maximilian Pohl, Geschäftsführer und Gründer von MeinHotspot, erklärt: „Ob Urlauber oder Geschäftsreisende, Hotelgäste setzen WLAN mittlerweile als Standard voraus, weil es eine wesentliche Ressource geworden ist, um den Alltag bewältigen zu können. Was früher die Ausstattung der Minibar oder die Zahl der Handtücher war, ist heute ein schnelles und sicheres WLAN-Netz.“

WLAN als Aushängeschild

Mit dem WLAN-Schild im Foyer lässt sich für das smarte Service-Angebot des Hotels werben. Den Studienergebnissen zufolge zählt dieser Service auf das Image einer Marke ein. 87 Prozent der Hotspot-Nutzer bewerten es positiv für ein Unternehmen, wenn es eine kostenlose, öffentliche WLAN-Verbindung zur

Verfügung stellt. Pohl meint: „Online sein zu können, ist zu einem Grundbedürfnis der Menschen geworden. Deshalb machen Hotels mit ausgewiesenem WLAN-Service einen Unterschied, weil sie maßgeblich zum Wohlbefinden ihrer Gäste beitragen. Hotelgäste assoziieren diese positive Erfahrung in einem Hotel mit dem Namen beziehungsweise der Marke des Hotels und merken sich das.“ Hotelinhaber sollten bei der Einrichtung des Hotspots darauf achten, nicht zu viele persönliche Daten beim Login von den Gästen zu verlangen. Das hat eher eine abschreckende Wirkung. 81 Prozent der Onliner entscheiden sich der Umfrage zufolge gegen einen Login, wenn vorab zu viele persönliche Daten abgefragt werden.

Qualität und Sicherheit

Hoteliere sollten sich darum bemühen, den Gästen ein WLAN-Netz in angemessener Qualität anzubieten, um Frustrationen zu vermeiden. „Zu einer guten User Experience gehören eine bestimmte Übertragungsgeschwin-

digkeit und ein unbegrenztes Datenvolumen. Diese Annahme bestätigt sich in der Studie: 57 Prozent nutzen demnach öffentliche Hotspots wegen der erhöhten Datengeschwindigkeit und 80 Prozent aufgrund des immer noch stark limitierten Datenvolumens in aktuellen Mobilfunkverträgen 80 Prozent“, berichtet Pohl. Damit das WLAN als hochwertig empfunden wird, seien Pohl zufolge Download-Geschwindigkeiten von fünf Megabit pro Sekunde und Upload-Geschwindigkeiten von zwei Megabit pro Sekunde mindestens erforderlich. Dies könne nur durch eine entsprechende Signalqualität und eine aktive Bandbreitenverteilung auch bei hoher Nutzerlast gewährleistet werden. Hotelbetreiber sollten deshalb grundsätzlich in professionelle Hotspot-Systeme investieren, um die gewünschten Standards bezüglich Datengeschwindigkeit und -volumen, aber vor allem auch Datensicherheit für Hotspot-Betreiber und Nutzer gewährleisten zu können.

www.meinhotspot.com



Funktionen & Möglichkeiten

Der Gästewunsch nach WLAN kommt dem Gastgeber zugute, denn häufig verweilen die Gäste länger und geben größere Bestellungen auf, sodass am Tagesende mehr Umsatz zu verzeichnen ist. Bei der Wahl eines geeigneten WLAN-Anbieters sollten folgende Funktionen bedacht und mit den Kosten verglichen werden.

✓ Rechtssicherheit

Gewährleisten Sie einen rechtssicheren Gebrauch zu Ihrem eigenen Schutz und dem der Gäste. Klären Sie Gäste über das ordnungsgemäße Nutzverhalten auf, trennen Sie den Gastzugang vom hauseigenen Netzwerk und schützen Sie ihn mit einem Passwort.

✓ Internetanschluss beim Anbieter erforderlich

Der Internetanschluss muss nicht zwingend beim Anbieter liegen. Lassen Sie sich über die Möglichkeiten informieren.

✓ Werbemöglichkeiten

Mit der Werbe-Option im WLAN-Paket bietet sich ein cleveres Marketing-Tool. Es können beispielsweise Produkte oder spezielle Angebote platziert werden.

✓ Geschwindigkeit

Je unbeschwerter der Gast im Netz surfen kann, desto zufriedener wird er mit seinem Aufenthalt sein. Hier gibt es verschiedene Angebote, teils begrenzt – abhängig vom Internetanschluss –, teils unbegrenzt.

✓ Traffic-Volumen

Das Traffic-Volumen sollte unlimited sein, zum Vorteil von Gast und Gastgeber.

✓ Kinderfilter

Zum Kinder- und Jugendschutz werden teilweise spezielle Filter angeboten. Unangemessene Webseiten werden blockiert.

✓ Startseite definierbar

Ist die Startseite frei definierbar, so kann sie zusätzlich für Werbezwecke des eigenen Betriebs genutzt werden.

✓ Facebook-Check-in

Die Reichweite für die eigene Facebook-Seite lässt sich erhöhen, wenn sich Nutzer über den Facebook-Login Zugang verschaffen können.

✓ Zeitbegrenzung pro Gast

Hier gibt es verschiedene Angebote. Je nach Anbieter lässt sich die Verweildauer zum Beispiel automatische auf 60 Minuten begrenzen.

✓ Geschwindigkeit pro User limitierbar

Auch hier gibt es verschiedene Möglichkeiten. Die Anbieter klären über die jeweiligen Angebote auf.



Der drahtlose Internetzugang gehört für viele Gäste bereits standardmäßig zum Service dazu. Zahlreiche Unternehmen bieten Lösungen für Gäste-WLAN in Hotels, Restaurants, Bars und Cafés an. So die Folgenden:

Telekom

www.t-mobile.de

Socialwave GmbH

wifi.socialwave.de

Unitymedia

www.unitymedia.de

Vodafone

www.vodafone.de

sorglosinternet

www.sorglosinternet.de

MeinHotspot von VEGA

www.vega-direct.com

Beschützerbox

www.beschuetzerbox.de

GÄSTE-WLAN-Anbieter



Besuchen Sie uns im Herbst auf den Messen



in Salzburg Foyer OG Stand 0129



in Basel Halle 1.1 Stand 139

Ausführliche Informationen über unsere Angebote zur Digitalisierung auch unter:
www.citadel.de



Intelligente Haustechnik - der vernetzte Betrieb

Smarte Lösungen der Gebäudeautomation sorgen für Komfort und Sicherheit in allen Bereichen.

Ob Café und Bar, Restaurant oder Hotel – in kleinen gastronomischen Unternehmen laufen zahlreiche Prozesse ab. Überall muss der Gastgeber die Sachlage überblicken und schnell reagieren können. Durch gebündelte Technik werden Informationen strukturiert aufbereitet, sodass im gastronomischen Alltag mehr Zeit für das Wesentliche bleibt.

Vernetzt vom Thermostat bis zum Fenster

Die täglich anfallenden Aufgaben im Gebäude sind umfangreich und nicht immer übersichtlich zu steuern. Alle Bereiche müssen ständig beobachtet werden: Temperatur und Heizung, Alarmanlage, Rauchmelder, Lichtszenerie, Musik – die Liste der zu steuernden Bereiche und Sicherheitsvorkehrungen ist lang. Eine moderne Steuerzentrale, die alle technischen Komponenten miteinander verknüpft, bietet sich für Gastronomen und Hoteliers mit SmartHome der Telekom. Hier lassen sich Funktionen wie Licht oder Temperatur einzelner Zimmer ganz einfach über das Smartphone regulieren oder offen ste-

hende Fenster anzeigen. So werden einerseits Sicherheitsrisiken auf einen Blick minimiert und andererseits Komfort für die Mitarbeiter sowie die Wohlfühlatmosphäre für den Gast optimiert. Und auch in Sachen Effizienz und Nachhaltigkeit liefert SmartHome entscheidende Vorteile. So entfallen beispielsweise durch die smarte Regulierung der Thermostate unnötige Heizkosten. Herzstück des vernetzten Betriebs ist mit der Technologie der Telekom die Home Base, die mit jedem handelsüblichen WLAN-Router kompatibel ist. Das System beginnt auf Wunsch ganz klein, zum Beispiel mit ein paar intelligenten Thermostaten für die effiziente Heizungssteuerung, und wächst dann ganz nach Belieben an.

Effizienz bis in die Küche

Auch in der Profi-Küche sorgt die digitale Vernetzung für effizientere Arbeitsvorgänge, die dem Fachkräftemangel entgegenwirken und dem Gastgeber eine transparentere Kalkulation ermöglichen. So lassen sich bei der modernen Generation der Heißluftdämp-

fer beispielsweise einzelne Geräte miteinander vernetzen, Grundfunktionen hinterlegen und Rezepte für das Küchenpersonal abspeichern.

Besonders risikoarm kann sich in der Profi-Küche das Spülen gestalten: Denn Spülen, ohne in die Anschaffungskosten einer Maschine zu investieren, funktioniert seit diesem Jahr mit dem flexiblen Bezahlmodell von Winterhalter. Dank des innovativen Systems „Pay Per Wash“ zahlen Gastronomen nur die tatsächlich getätigten Spülvorgänge zu einem exakt kalkulierten Preis. Darin sind die Untertischspülmaschine, Körbe, Wasseraufbereitung und passende Spülchemie bereits inkludiert. Die gewünschte Anzahl an Spülgängen kann auf der Website ausgewählt und per Kreditkarte bezahlt werden. Die gekauften Spülcodes werden direkt am Maschinendisplay eingegeben und es kann sofort gespült werden. Mit dieser Lösung spülen Gastronomen ohne hohe Investitionen oder das Risiko unerwarteter Kosten.

> Ronja Plantenga
www.smarthome.de, www.winterhalter.de

Gäste-App: Hotelservice trifft auf smarten Zeitgeist

Hotelbird stattet Lindner Hotel City Plaza in Köln aus.

Mit der App schon auf dem Weg zum Hotel einchecken und das gebuchte Zimmer schlüssellos mit dem Smartphone öffnen. Bei der Abreise dann ebenfalls ohne Check-out vor Ort in der App bezahlen. – Diese smarte Art der Hotelnutzung bietet das zentral am Friesenplatz in Köln gelegene Lindner Hotel City Plaza ab sofort seinen Gästen. Ermöglicht wird dies durch die Hotel-App-Lösung des Münchner Start-ups Hotelbird, dessen Team das Management des Lindner Hotels City Plaza zielgruppengerecht für seine moderne Hotel-App-Lösung begeistern konnte.

„Stylisch, modern, stilvoll und mit unverwechselbarem Charme. Hier erlebt man die Medienmetropole hautnah – ein angenehmer Hauch von Luxus ist immer inklusive.“ So beschreibt sich das Lindner Hotel City Plaza selbst. Modernen Luxus bietet nun auch die Hotel-App beim bequemen, nahtlosen digitalen Check-in und Check-out ohne Warte-

zeiten – In-App-Bezahlungsfunktion inklusive. Umgebungsinformationen hat die App für den smarten Reisenden ebenfalls in petto. Und erstmals ist die vor einigen Monaten gestartete PMS-kompatible Bezahlungsfunktion in der Hotelbird-App hier nicht in einem begrenzten Pilotprojekt, sondern bereits von Anfang an voll im Einsatz.

„Das Schöne an der Hotelbird-Lösung ist der Komfort, den die App den Gästen bietet. Hinzu kommt für uns die vollständige Integration in unser bestehendes Property Management System“, so Dirk Metzner, Direktor des Lindner Hotels. „Gäste und Personal erleben dies als sehr angenehm und können sich statt zeitraubender Verwaltungsabläufe auf das Wesentliche des Aufenthalts konzentrieren. Das kommt schon in den ersten Tagen sehr gut an. Die Resonanz der ersten Gäste, die die App genutzt haben, ist durchweg begeistert.“

„Wir freuen uns sehr, dass wir mit unserer



Juan A. Sanmiguel und Korbinian Hackl haben Hotelbird gegründet.

Vision von neuen Formen des Hotelservice auch hier wieder auf so gute Resonanz stoßen und den Zeitgeist offenbar so gut getroffen haben – und auf die weitere Zusammenarbeit mit der Lindner Hotel Gruppe“, betont der Co-Gründer des jungen Münchner Start-ups Hotelbird, Juan A. Sanmiguel.

www.hotelbird.de



HS/3[®]
HOTELSOFTWARE

**DIE PERFEKTE LÖSUNG
JETZT 30 TAGE
KOSTENLOS TESTEN**

Telefon: 05231/458200
Email: info@hs3.de
www.hs3-hotelsoftware.de



Foto: Bomito

Ein Büro ohne Rechnungen

Täglich stapeln sich die Rechnungen auf dem Schreibtisch. Diese müssen bearbeitet, bezahlt und dann auch noch richtig archiviert werden. Doch auch dieser Prozess kann digitalisiert werden. Bomito bietet seinen Kunden einen Service, der viele Routinearbeiten übernimmt und Unternehmern mehr Zeit gibt, sich auf die wesentlichen Aufgaben zu konzentrieren.

Es klingt verlockend, ist für viele Unternehmer aber schon Realität: keine Rechnungen mehr per Post, keine Briefe mehr öffnen, Belege abstempeln, beschriften, im Haus verteilen und ihnen anschließend hinterherrennen oder sie suchen. Bomito nimmt den lästigen Teil der Arbeit ab und sorgt ganz nebenbei für ungeahnte Freiräume und für betriebliche Ordnung. Und das gleich mit vielfältigen Vorteilen:

Zum einen werden Unternehmer von lästigen Routineaufgaben befreit. Alle Rechnungen gehen an eine zentrale Adresse bei Bomito, werden dort erfasst und kontrolliert. Damit sind schon die ersten Qualitätsschritte erreicht, denn nichts geht mehr verloren, und Rechnungen, die nicht den definierten Anforderungen entsprechen, werden automatisch reklamiert. Die zur Zahlung anstehenden Rechnungen werden übersichtlich aufbereitet und bei Fälligkeit zur Zahlung vorgeschlagen. Mit wenigen Klicks können

diese dann freigegeben bzw. bezahlt werden. Das bedeutet aber auch: keine Dokumente können mehr „verschwinden“, keine Zahlungen werden vergessen, keine Fristen übersehen. Der Workflow wird auf den Bedarf maßgeschneidert.

Darüber hinaus sorgt Bomito für eine übersichtliche und saubere Archivierung – immer gemäß den gesetzlichen Vorschriften. Vorbei sind damit die Zeiten voller Ordner und ganzer Zimmer voller Ordner, in denen alle Rechnungen zehn Jahre lang aufbewahrt werden müssen. Datenverluste oder andere Katastrophen gehören der Vergangenheit an.

Unter dem Strich bedeutet der Einsatz von Bomito eine erhebliche Einsparung – sowohl durch den Wegfall eigener, eigentlich überflüssiger Arbeitszeit, die sinnvoller genutzt werden kann, als auch durch die Vermeidung von Fehlern. Und: Durch die Vorarbei-

ten bei Bomito reduzieren sich Aufwand und damit Kosten beim Buchhaltungsservice oder der Steuerberatung.

Ein weiterer Faktor der Arbeit mit Bomito darf nicht unterschätzt werden: Das System schafft eine Struktur, die in der heutigen Zeit enorm wichtig ist. Vorbei sind die Zeiten mit Rechnungen in Schuhkartons oder Regalen voller Ordner, in denen kaum eine Rechnung wiedergefunden werden kann. Alles ist mit Schlagworten versehen und kann über Suchbegriffe gefunden werden. Das erleichtert nicht nur die tägliche Arbeit, sondern stärkt auch die Position bei Verhandlungen mit Lieferanten, weil alle Daten aus der Vergangenheit, aber auch Rechnungen von anderen Lieferanten auf Knopfdruck verfügbar und vergleichbar sind. Und das schafft Erleichterung bei Steuerprüfungen, weil alle Unterlagen schnell und sicher auffindbar sind.

> Andreas Türk

www.bomito.de

Jeden Tag mehr Ertrag.

Das Abrechnungssystem als
digitale Gesamtlösung.

Rufen Sie uns an!
Kostenfreie
Beratung unter:
08171 96965-11

Jeden Tag mehr Ertrag: Unter diesem Motto machen wir es uns zur Aufgabe, mit innovativen und flexiblen Abrechnungssystemlösungen gastronomischen Betrieben zu mehr Effizienz, größerer Wirtschaftlichkeit und steigenden Umsätzen zu verhelfen. Wir optimieren Arbeitsabläufe in Service und Küche, sorgen so für mehr Freude und Zufriedenheit bei Mitarbeitern und Gästen und schaffen eine hohe Transparenz im Bereich Back-Office.

Profitieren auch Sie von unserem cleveren Baustein-Erfolgssystem – modular erweiterbar und dank einer einzigen Datenbank zentral zu verwalten.



Kassensysteme

Profitieren Sie von der Installation unseres ausschließlich mobilen Systems mit Umsatzsteigerungen von Ø 8,5%. Speziell für den Einsatz im hochfrequentierten Take-Away- und SB-Bereich bieten wir außerdem hocheffiziente, maßgeschneiderte Softwarelösungen.



Küchenmonitoring

In der Küche sorgen große, robuste Displays mit intuitiver Bedienung für Echtzeit-Überblick: Sperren & Entsperren einzelner Artikel inkl. Restmengenverwaltung (noch 10x Saibling verfügbar), Anzeige bei Tischnummernwechsel (Wetterumschwingung auf Terrasse) u.v.m. beschleunigen den Workflow zwischen Service und Küche.



Schankmonitoring

Mit dem intuitiven, digitalen Schankmonitoring kommunizieren Service und Schänke sekundenaktuell – ohne Bonflut oder verlorene Bons. Automatische Addition gleicher Getränke sowie eine vereinfachte Abstimmung der Bestellungen an einem Tisch macht effizientes Bedienen möglich.



Gutscheilverwaltung (Cloudlösung)

Gutscheine im Wunschlayout und sofortige Online-Zustellung – das bietet Ihren Gästen die Gutscheilverwaltung, erhältlich als Online- oder Offline-Variante. Die Teil- und Restguthabenverwaltung läuft automatisch über das Kassensystem.



Tischreservierung (Cloudlösung)

Mit der Online-Tischreservierung bieten Sie auch außerhalb der Öffnungszeiten perfekten Service – über Ihre Webseite, vernetzt mit Ihrem Kassensystem.



Personal-Einsatzplanung (Cloudlösung)

Offene Schichten effizient managen: Die cloudbasierte digitale Personal-Einsatzplanung macht die Dienstplanverwaltung zum Kinderspiel – inkl. Kommunikationstool und Personalkosten-Forecast.



Digitales Kassenbuch (Cloudlösung)

Mit dem digitalen Kassenbuch brauchen Sie für die tägliche Pflege nur noch 10 Minuten am Tag! Und dank umfangreicher Auswertungsmöglichkeiten haben Sie immer den Überblick über Ihre Finanzlage. Datev-Schnittstelle inklusive.



Filial- & Franchisesystem (Cloudlösung)

Filialisten bietet das Filialsystem passende Management- und Reporting-Funktionen. Vom Filial-Controlling bis zur Warenwirtschaft, von der Aufgabenverwaltung bis zum Ideenpool – Sie haben Abläufe, Kennzahlen und betriebswirtschaftliche Einflussfaktoren Ihrer Filialen stets im Griff!



Kassenlösungen für besten Service

Wer sich die Welt der Kassenlösungen zunutze macht, erleichtert sich die Arbeitsabläufe im Service und sorgt für höchsten Komfort am Gästetisch.

Bedienerfreundliches Touchscreen, Reporting-Tools, sichere Cloudlösungen, Self-Ordering-Funktionen – die Möglichkeiten sind vielfältig und zu großen Teilen notwendig, um die Erwartungshaltung der Gäste zu erfüllen. Zudem bieten die digitalen Lösungen nicht nur schnellere Serviceabläufe, sondern sorgen auch für eine sichere Datenverwaltung.

Stationäre Kassen

Neue Kassensysteme bieten die so wichtigen hohen Sicherheitsstandards. So können bei den Neuheiten von Vectron alle Kassendaten in kurzen Abständen auf einem handelsüblichen USB-Stick gespeichert werden. Selbst bei einem plötzlichen Stromausfall fahren die Systeme sicher und ohne Datenverlust herunter. Sie funktionieren ohne Internetverbindung, alle Daten werden im System gespeichert. Bei der Installation der neuen 12"-Touchkasse mit Gestensteuerung und Echtzeitüberblick mit Reporting-Tools kann zwischen verschiedenen Standfüßen, Spacepole und Wandmontage gewählt werden. Die Kasse verfügt über einen kapazitiven Glas-Touchscreen und lässt sich wie ein Smartphone mit Wischgesten steuern. Die Vectron-Kassensoftware bietet zahlreiche Spezialfunktionen für die Gastronomie. Arbeitszeiten können zum Beispiel direkt über die Kasse erfasst, Inhaltsstoffe ausgewiesen und gefiltert werden.

Mobile Kassen

Wer auf mobile Kassenlösungen setzt erspart dem Personal lange Laufwege und verschafft

dem Küchenteam einen effektiven Zeitvorsprung, der sich positiv auf die Gästezufriedenheit auswirken kann. Bei den mobilen Endgeräten sollte auf eine strukturierte Menüführung und einen hochwertigen Bildschirm geachtet werden. So kann die mobile Lösung auch bei schwierigen Lichtverhältnissen oder im Außenbereich eingesetzt werden. Noch einen Schritt weiter geht es mit dem Self-Ordering als zusätzliche Bestellmöglichkeit. So können sich Gastgeber rund um ihr Kassensystem eine maßgeschneiderte App entwickeln lassen, mit der Gäste ganz ohne Bedienung selbstständig via Smartphone bestellen und auch bezahlen können. So ist sich Gastrofix-CSO Stefan Brehm sicher, dass es sich dabei um „äußerst clevere Gastgeber handelt, die Technologie als Lösung ihrer Personalsorgen sehen.“

Küchenmonitoring

Der Zettelwirtschaft erfolgreich entgegenwirken – das funktioniert mit dem Küchenmonitoring und schafft digitale Prozessoptimierung. Kassensysteme Ebner bietet dazu das Kassensystem Amadeus II, bestehend aus der stationären, robusten Touchkasse von Orderman und dem Küchenmonitoring Amadeus II mit einem großen 32" Touch-Monitor. Überblick und Struktur sind die entscheidenden Vorteile, die das Küchenmonitoring den Mitarbeitern liefert – sowohl in der Küche als auch im Service. Denn das Küchenmonitoring bildet den gesamten Bestellprozess zwischen Gast, Service und Küche digital ab. Dank modernster Technik aus dem Hause Kassensysteme Ebner

werden die eingehenden Bestellungen chronologisch sortiert dargestellt und in einer Spaltenansicht automatisch aufaddiert. Entscheidend: Das zeitaufwendige Sortieren, Kategorisieren und Strukturieren der Bons wird komplett durch das Multi-Touch-Küchenmonitoring übernommen.

Cloudlösungen

Um Dateninseln zu vermeiden und flexibel arbeiten zu können, setzen auch Gastronomen immer häufiger auf Cloudlösungen. Wurde früher vorwiegend mit lokalen Servern gearbeitet, greifen heute Geräte wie Laptop, Tablet oder Smartphone flexibel und standortunabhängig auf alle gespeicherten Daten in der Cloud zu. Darüber hinaus bietet die Cloud neben wegfallenden Wartungs- und Personalkosten zwei weitere entscheidende Vorteile: eine zentrale Sicherheitsprüfung und Datensicherheit. Dabei setzt der Softwareanbieter gastronomi auf zertifizierte deutsche Hochsicherheits-Rechenzentren, die rund um die Uhr von einem professionellen Admin-Team überwacht werden. Die Hochverfügbarkeits-Cloud des Anbieters verfügt über eine spezielle Schutztechnik gegen DDoS-Attacken sowie ein automatisches Backup-System. Bei Anschaffung neuer Software rät gastronomi Unternehmern im Gastgewerbe, beim Cloud-Anbieter immer nach dem Speicherort der Daten zu fragen.

> Ronja Plantenga

www.vectron.de, www.gastrofix.com
www.ebner-kasse.de, www.gastronomi.de



Bestellen? Per Smartphone!

Wenn der Kellner nicht mehr dreimal rennt – das Bestellsystem per Smartphone bietet ein völlig neues Service-Erlebnis für Gast und Personal.



Foto: gastronomi GmbH & Co KG

Die Bedienung im Restaurant verläuft oft hindernisreich, ist das Personal geradezu zeitgleich an mehreren Tischen beschäftigt. Schnelle, bedienerfreundliche Kassensystemlösungen sind gefragt. Die vier Gründer von gastronomi haben vor neun Jahren mit der Entwicklung eines passgenauen Kassensystems für die Gastronomie begonnen. Neueste Entwicklung aus dem Hause gastronomi ist das Bestellsystem für das gastronomi-Kassensystem.

Das Ziel ist, effiziente Prozesse für ein optimales Serviceerlebnis zu schaffen. Dazu wird lediglich ein individueller Code für jeden Gast benötigt, den der Kellner beim Empfang ausdruckt und überreicht. Eine separate App oder eine Registrierung seitens des Gastes ist nicht erforderlich. Mit seinem eigenen Smartphone scannt dieser den Code ab. Über die digitale Speisekarte können Bestellungen nun ganz einfach aufgegeben werden. Anschließend übermittelt die Software die Bestellung direkt an das Küchenpersonal, das die Speisen zubereitet. Über ein mobiles Gerät oder eine Smartwatch ist das Servicepersonal so stets bestens über den aktuellen Status der Bestellung informiert. Sobald die Küche das Essen fertig zubereitet hat, erhält der Kellner eine Nachricht und kann die Speisen servieren. Will der Gast nach dem Verzehr bezahlen und das Restaurant verlassen, kann er ebenfalls über den Code auf dem Bon die Bestellübersicht einsehen und den angezeigten Betrag direkt per PayPal bezahlen. Alternativ kann der Gast den Kellner per Smartphone an den Tisch rufen und bar oder mit Karte die Rechnung begleichen. „Für unsere Kunden ist Serviceoptimierung ein ganz wichtiges Thema. Wir haben den Bedarf nach einer idealen und passgenauen Lösung schnell erkannt und das neue Modul eigens dafür entwickelt. Das Personal kann nun noch effizienter arbeiten als zuvor – ohne dass dabei Hektik oder Stress aufkommt“, so gastronomi-Geschäftsführer Andreas Jonderko über die Entwicklung des neuen Bestellsystems.

www.gastronomi.de

Stationäre und mobile Hardware, Software mit zahlreichen Zusatzfunktionen und passgenauen Schnittstellen – die Möglichkeiten sind vielfältig. Hier eine Auswahl professioneller Anbieter für die Kassenausstattung im Betrieb:

Vectron Systems AG

www.vectron.de

CASIO Europe GmbH

www.casio-europe.com

Kassensysteme Ebner GmbH

www.ebner-kasse.de

Kassen und Rollen Huth GmbH

www.kassen-huth.de

gastronomi GmbH & Co KG

www.gastronomi.de

GASTROFIX GmbH

www.gastrofix.com

FoodGenius Labs GmbH

www.foodgenius.de

GastroManager

www.serviceplus.online

KASSEN-Anbieter

hotline®
Mehr als ein Hotelprogramm



Ausgezeichnete Hotelsoftware

www.hotlinesoftware.de



Hotelsoftware



Online-Buchung



Cloud-Lösung



Web Design



Schulungen



Kassensysteme



Hotelsoftware - all digital

Die digitale Lösung macht Hotels leistungsstark, verschafft Überblick und am Ende zufriedene Gäste.

Hotelsoftware scheint zunächst für viele Hoteliers ein großes Wort zu sein, das dem Gastgeber ein komplexes, technisches Know-how abverlangt. Tatsächlich verhilft die Einbindung einer auf den Betrieb zugeschnittenen Software aber zu klaren Strukturen und einer sicheren und einfachen Verwaltungsarbeit, die wertvolle Zeit und Mühen spart.

Hotelmanagement in der Cloud

Besonders flexibel und leistungsstark werden Hoteliers durch das Hotelmanagementsystem in der Cloud. Die Cloud ist einer der wohl wichtigsten IT-Trends. Der Vorteil: Im Hotel wird keine zusätzliche Hardware benötigt. Vor Ort finden keine Installationen, Updates oder Wartungen statt. Die Cloud-basierte Software wird einfach online genutzt. Der Hotelier benötigt lediglich einen Internetzugang und kann ungebunden an Ort und Zeit sein Hotel managen. Zukunftsorientiert, effizient und wirtschaftlich, so beschreibt Thomas Hoffstiepel, Geschäftsführer der 42 GmbH, das Hotelmanagement in der Cloud: „Die Idee, Software zu mieten und über einen Internet-Browser zu nutzen, statt sie zu kaufen und im Haus zu installieren, begeistert immer mehr Hoteliers.“ Für die rasant wachsende Zielgruppe hat die 42 GmbH protel Air in ihrem Portfolio, das cloudbasierte Hotelmanagementsystem von protel. „Die Cloud-Lösung protel Air ist ein leistungsstarkes und benutzerfreundliches Hotelverwaltungssystem für Hotels, die sich nicht mit einer eigenen technischen Infrastruktur belasten wollen“, so Hoffstiepel.

www.42-gmbh.de
www.protel.net

Flexibel dank smarter Module

Wer sich für einen Anbieter entschieden hat, braucht wenig Sorge zu haben, dass die Software schon bald überholt sein könnte. Ausgerichtet auf das digitale Zeitalter arbeiten die Software-Spezialisten an neuen Schnittstellen und erweiterbaren Modulen, um den

smarten Branchentrend weiter zu optimieren und alle Bereiche abzudecken. So erweitert die Hotline Group GmbH zum Winter ihre Produktpalette um das Modul hotline signature. Damit können Gäste ihre Adressdaten einfach selbst vervollständigen und zusätzlich digital unterschreiben. Durch die flexible Gestaltung findet sich für jeden Hotelier eine Einsatzmöglichkeit: Gäste können bereits an der Rezeption auf mit hotline frontoffice verknüpften Tablets ihre Adressdaten vervollständigen und digital unterschreiben. Reisegruppen können ihre Daten im Bus oder Foyer ergänzen, indem Gruppenlisten und Zugangsdaten an die Gäste verteilt werden. Somit ist ein noch schnellerer Check-in gewährleistet. Die Zugangsdaten können dem Gast auch vorab mit der Reservierungsbestätigung zugeschickt werden. So kann der Kunde bequem von zu Hause aus alle Daten vervollständigen. Verfügt der Gast über ein Touchscreen-fähiges Gerät, kann dieser seinen Meldeschein ebenfalls gleich daheim unterschreiben. So liegen dem Hotelier immer akkurate Adressdaten vor.

Für den komfortablen Check-in und Check-out bietet Sihot eine smarte Zusatzlösung: Das Modul Sihot.Kiosk, direkt integriert in das Hotelmanagement-System, unterstützt den schnellen Self-Check-in und -out. Das selbstständige Durchführen des Prozesses beginnt generell damit, dass sich der Gast mit seiner Reservierungs- oder GDS-Nummer bzw. einem QR-Code identifiziert. Für das gesetzlich vorgeschriebene Meldewesen ergänzt er danach alle erforderlichen Angaben und prüft, ob die Rechnungsadresse korrekt ist. Nach der Unterschrift folgen in der Regel optionale Schritte wie die Auswahl des Zimmers oder das Buchen von Zusatzleistungen. Daraufhin folgt die Zahlung direkt mit Karte. Dies kann durch die Programmierung einer Zimmerkarte erfolgen oder alternativ, je nach Türschließsystem, mit einer ID aufs Handy oder Tablet.

www.hotlinesoftware.de
www.sihot.com

HOTELSOFTWARE-Anbieter

Um die geeignete Hotelsoftware für den eigenen Betrieb zu finden, gilt es bei den Anbietern schwerpunktmäßige Funktionen abzufragen und sich über mögliche Schnittstellen für die Verknüpfung mit anderen digitalen Tools zu informieren. Anbieter für die Branche sind:

HS/3 Hotelsoftware
www.hs3-hotelsoftware.de

SoftTec GmbH
www.hotlinesoftware.de

protel hotelsoftware GmbH
www.protel.net

GUBSE AG
www.sihot.com

TourOnline AG
www.dirs21.de

Citadel Hotelsoftware GmbH
www.citadel.de

42 GmbH
www.42-gmbh.de

Oracle Deutschland
www.oracle.com

ibelsa GmbH
www.ibelsa.com

Der digitale Concierge

Mit einem digitalen Kommunikationstool an seiner Seite kann der Gastgeber die Infrastruktur seines Betriebes vereinfachen und perfektionieren.

Ein Gast beschwert sich: Mehrere Glühbirnen auf Zimmer 203 seien defekt und der Wasserhahn tropft durchgängig. Das Housekeeping hinterlässt dem Hausmeister eine dringliche Notiz. Doch am nächsten Tag sitzt der entnervte Hotelgast immer noch an einem dunklen Schreibtisch und hört es im Hintergrund plätschern. DIRS21 hat sich mit der innovativen App ‚Live‘ die Abschaffung solcher und anderer alltäglichen Kommunikations- und Organisationsprobleme im Gastgewerbe auf die Fahne geschrieben und macht damit den nächsten Schritt zur digitalisierten Hotellerie.

Das schwäbische Unternehmen bietet nicht nur Lösungen für Direktbuchungen oder die Verwaltung verschiedenster Kanäle und Buchungsplattformen an, sondern arbeitet darüber hinaus auch immer wieder an innovativen Entwicklungen wie der App DIRS21 Live. Der digitale Concierge verfügt über eine Bandbreite unterschiedlicher Funktionen, welche dem Hotelier die tägliche Arbeit

in der digitalen Distribution deutlich erleichtern können:

Das Telefon auf dem Hotelzimmer kommt mittlerweile kaum noch zum Einsatz. DIRS21 Live schafft einen modernen Kommunikationsweg: Gastgeber können auf ihrer Hotelwebseite ein Chatmodul integrieren, um Fragen ihrer Gäste zukünftig direkter beantworten und Wünsche schneller erfassen zu können. Die nervige Suche nach der Telefonnummer oder E-Mail-Adresse des Hauses hat für den Gast damit ein Ende. Dabei steht für wiederkehrende Anliegen ein automatischer Chat-Bot stets unterstützend zur Seite und kann durch eine Kombination aus moderner Texterkennung und langjähriger Erfahrung in der Hotellerie bekannte Fragen zuverlässig beantworten.

Ergibt sich aus dem Chatverlauf eine Aufgabe, kann der diensthabende Hotelier diese direkt aus der Unterhaltung heraus in der App anlegen und an die zuständige Person oder Gruppe weiterleiten. Der Hausmeister

weiß also sofort über die Probleme auf Zimmer 203 Bescheid und kann schneller handeln. To-do-Listen können aber auch außerhalb des Chats erstellt und individuell Mitarbeitern und Abteilungen zugewiesen werden.

Ein weiteres nützliches Feature von DIRS21 Live ist unter anderem der App-übergreifende Schnellzugriff auf die Funktion ‚Ideen und Innovationen‘, in welcher Ideen oder Verbesserungsvorschläge angelegt, direkt bewertet und diskutiert werden können. Mit der News-Funktion der App können stets alle Mitarbeiter auf einer Art digitalem schwarzen Brett auf dem aktuellen Stand der Geschehnisse gehalten werden.

Und egal, wo man sich gerade befindet: Der Hotelier hat stets die anstehenden An- und Abreisen seiner Gäste im Blick. So kann der Gastgeber die digitale Infrastruktur seines Betriebes perfektionieren und die externe und interne Kommunikation deutlich vereinfachen.

www.dirs21.de

KEINE INVESTITION NULL RISIKO PAY PER WASH

winterhalter®



PAY PER WASH
A NEXT LEVEL SOLUTION

Winterhalter bringt das gewerbliche Spülen auf das nächste Level: mit der ersten Spülmaschine, für die Sie nur dann bezahlen, wenn die Maschine auch läuft. Das bedeutet höchste Spülqualität für alle – unabhängig vom Budget und mit maximaler Flexibilität. Überzeugen Sie sich selbst von den Vorteilen! Direkt bei Ihrem Fachhändler oder unter www.pay-per-wash.biz

Igeho, Basel
18. – 22.11.2017
Halle 1.0, Stand A110

Digitale Zukunft im Hotel

Gästemappe und Roomcontrol – Ein Projekt von HS/3 und Betterspace

Die Hotellerie muss digital werden

Hoteliers müssen sich auf neue Gästegruppen einstellen und die geänderten Bedürfnisse der Gäste wahrnehmen. Diese und andere Schlagzeilen lesen Hoteliers in letzter Zeit sehr häufig. Immer wieder wird das Thema Digitalisierung strapaziert, doch was passiert wirklich in den Hotels? Wer ist denn nun Vorreiter und welche digitalen Investitionen lohnen sich?

Digitalisierung ja, aber richtig!

Einer dieser Vorreiter ist Andreas Tedsen, Vize-Präsident des DEHOGA Schleswig-Holstein und Geschäftsführer des Hotels Lüttje Burg in Lütjenburg/Schleswig-Holstein. Auch er stimmt zu, dass sich die Digitalisierung der Hotellerie nicht mehr aufhalten lässt und jetzt gehandelt werden muss, um sich im starken Wettbewerb zu behaupten und von den Konkurrenten zu unterscheiden. Doch er weiß auch genau, dass sich der Trend Digitalisierung mit einer solchen Geschwindigkeit entwickelt, dass es sehr schwer ist mitzuhalten und in die richtigen Dinge zu investieren. Der rege Austausch mit Kollegen kann hier viel helfen.

Digitale Gästemappen – die Zukunft der Kommunikation im Hotel

Seine Entscheidung fiel letztendlich auf die digitale Gästemappe, das iQ Tab von Better-

space neben einem stark aufgerüsteten WLAN-Netz. „Ohne einen barrierefreien Internetzugang im Hotel geht heutzutage nicht mehr viel und auch für die Gäste gehört es einfach dazu“, erklärte der DEHOGA Vize. Für den erfahrenen Hotelier stellt die digitale Gästemappe die Zukunft in Sachen Kommunikation zwischen Hotel und Gast dar. Zudem kann damit gleichzeitig ein wichtiger Beitrag zum Umweltschutz und zur Ressourcenschonung geleistet werden.

Umweltschutz leichtgemacht

Anstatt viel Zeit und Geld für den Druck aktueller Gäste-Informationen zu investieren, investiert Andreas Tedsen lieber in die digitale Gästemappe, zumal er damit auch noch dem ein oder anderen Baum das Leben retten kann.

Digitale Gästemappen – Infotainment für Ihr Hotelzimmer

Natürlich gibt es noch viel mehr geniale Features, wie die Bereitstellung von TV-Zeitschriften und tagesaktuellen Zeitungen oder das Versenden von Grußkarten, die unkomplizierte Bestellung einer Wellnessanwendung oder auch Informationen zu Ausflugstipps und der Umgebung. Mit der innovativen Infotainment-Zentrale bleibt kein Gästewunsch offen. Dank der integrierten Diebstahl-Check-out-

Prüfung braucht sich der Hotelier auch keine Gedanken um Verluste zu machen.

Vernetzung leicht gemacht dank Anbindung an das PMS-System

Die iQ Tabs sind mit einer Schnittstelle mit der HS/3 Hotelsoftware verbunden. Dank der Partnerschaft von Betterspace und HS/3 kann der Hotelier jetzt seine Gäste ganz automatisch mit einer persönlichen und individuellen Begrüßung auf den digitalen Gästemappen empfangen. Das sorgt nicht nur für lächelnde Gesichter bei seinen Gästen, sondern schafft Vertrauen und steigert die Kundenbindung. Durch die Verbindung wissen die Zimmermappen immer, wann ein Gast anreist und wie dieser heißt.

Weiterer Nutzen ist die iQ Roomcontrol

Das ist eine intelligente Raumsteuerung, die speziell für die Anwendung in Hotels entwickelt wurde. Sie lässt sich einfach, kostengünstig und ohne bauliche Maßnahmen im gesamten Gebäude verwenden. Durch die Anbindung an die Hotelsoftware weiß iQ Roomcontrol, wann ein Zimmer belegt ist und wann nicht. So wird sichergestellt, dass ein Zimmer nur beheizt wird, wenn es auch genutzt wird.

www.hs3-hotelsoftware.de



360° GASTRONOMIELÖSUNG FÜR HOTELS, RESTAURANTS & MEHRFILIALGASTRONOMIEN

KASSENSYSTEM | TISCHRESERVIERUNG | WARENWIRTSCHAFT | MARKETING | BESTELLSYSTEM | FRANCHISE

Jetzt kostenlos testen!

www.gastronovi.de | test@gastronovi.de | +49 421 408992-82

Digitaler Einkauf

Der Einkauf in Hotellerie und Gastronomie läuft in vielen Betrieben noch nach dem Schema ab: Was gebraucht wird, wird gekauft oder bestellt. Aber wer weiß denn, was noch da ist? Was benötigt wird? Was wo und wie zu bestellen ist? Und zu welchem Preis? Zeit für eine digitale Lösung, denn sie sorgt für klare Strukturen und große Markttransparenz.

Voraussetzung für eine Digitalisierung des Einkaufs ist eine klar strukturierte Warenwirtschaft. Nur wer weiß, was er hat, weiß auch, was er vielleicht nicht mehr hat – und was er folglich bestellen muss. Was im Einzelhandel längst üblich ist, wird jetzt mehr und mehr auch in Gastronomie und Hotellerie eingesetzt: eine digitale Warenwirtschaft. Alle Bestände an Verbrauchsmaterial – von den Getränken über das Fleisch bis hin zum Toilettenpapier – werden mit dem aktuellen Bestand und einer Mindestmenge, die stets vorhanden sein muss, erfasst. Saisonale Schwankungen können dabei durchaus berücksichtigt werden.

Doch wie kommt man zu dieser Warenwirtschaft und wie wird sie gepflegt? Hier gibt es mehrere Systemansätze.

- ✓ **Die Ideallösung:** Die Warenwirtschaft ist mit der Kasse verbunden und alle Bestellungen werden automatisch aus dem Warenwirtschaftssystem abgezogen. Dazu ist es aber notwendig, dass bei den Speisen beispielsweise auch die Rezepturen und Parierverluste hinterlegt sind. Weitere Verbrauchsartikel müssen händisch eingegeben werden. Beim Gastro-Manager von ServicePlus ist dieses System beispielsweise automatisch integriert.
- ✓ **Das digitale Lager:** Alle Warenbestände sind digital erfasst, Entnahmen werden beispielsweise mit einem Scanner dokumentiert. Wird der Mindestbestand unterschritten, erfolgt eine Warnung und es kann bestellt werden. Hierfür gibt es verschiedene Lösungen, die an den eigenen Betrieb angepasst werden können.
- ✓ **Die digitale Bestellung:** Das Lager wird manuell geführt, notwendige Bestellungen beispielsweise mit einem Scanner erfasst und dann an die Lieferanten übertragen. Ein solches System bietet beispielsweise die hogast als Einkaufsgemeinschaft für ihre Mitglieder unter dem Stichwort easy going an.

Wichtige Voraussetzung für die Digitalisierung des Einkaufs ist allerdings auch, dass die Lieferanten entsprechende Schnittstellen anbieten. Dies sorgt zum einen für eine hohe Markttransparenz, weil alle Preise online verfügbar sind, zum anderen aber auch für eine maximale Optimierung der Prozesse, denn Fehler werden durch die Automatisierung minimiert, optimale Preise können erzielt werden.

> **Andreas Türk**

Warenwirtschaftssysteme gibt es in verschiedenen Formen und mit unterschiedlichen Anbindungen. Wichtig bei der Auswahl ist ein für den eigenen Betrieb passendes Tool, das idealerweise Schnittstellen mit anderen digitalen Lösungen im Unternehmen oder mit den Lieferanten bietet. Eine Auswahl:

GastroManager von servicePlus
www.serviceplus.de

KOST Warenwirtschaftssystem
www.hoga-data.de

ROP-R8
www.ropit.de

ppm prime procurement management
www.ppm-system.de

hogast
www.hogast.de

EINKAUF-Anbieter

DIRS²¹

DA STECKT MEHR DAHINTER!



modular

Schalten Sie sämtliche Schnittstellen nach Bedarf zu und erhöhen Sie Ihr Buchungsvolumen Schritt für Schritt.



effizient

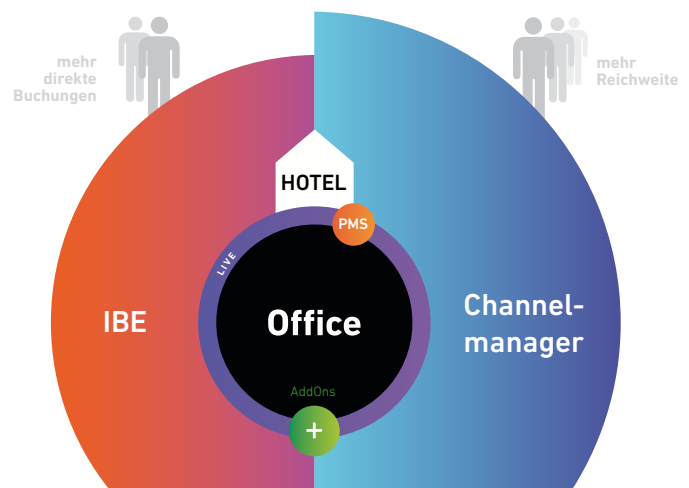
Steuern Sie alle Aktivitäten über eine zentrale Plattform.



zuverlässig

Werden Sie einer von über 4.900 zufriedenen Kunden. Vertrauen Sie dem Marktführer im deutschsprachigen Raum.

Mehr erfahren Sie unter www.dirs21.de





Citadel rundum digital

Unter dem Slogan Citadel digital wird die Citadel Hotelsoftware GmbH in den nächsten Monaten ihre Produktentwicklungen bündeln und die Integration von Partnerprodukten oder die Anbindung von Fremdsystemen zusammenfassen.

„Wir wissen, die Digitalisierung ist nicht aufzuhalten und unsere Kunden müssen diese Entwicklung in ihre bisherigen Arbeitsprozesse einbinden und die Abläufe daraufhin optimieren. Als Hotelsoftwarehaus sind wir gefordert, Lösungen vorzuschlagen und entsprechende Konzepte zu entwickeln“, sagt Olaf Schlingmeier, Geschäftsführer des Unternehmens. Gerade in den letzten Monaten wurde viel über die Digitalisierung diskutiert. Die Citadel Hotelsoftware GmbH steht in einem engen Dialog mit ihren Kunden und Interessenten, aber auch mit Beratern aus der Branche. Es gibt viele Möglichkeiten, Prozesse im Hotel

zu digitalisieren, und die Hotelbranche muss sich am Gästeverhalten orientieren. Immer mehr Hotelgäste buchen ihre Zimmer online über PC, Tablet oder Smartphone, sie wollen über eine App ein- und auschecken oder den Room Service über einen Messenger-Dienst bestellen.

Unabhängig davon, ob und in welche Richtung sich die neuen Produkte entwickeln, die allermeisten werden mit einer Anbindung an ein PMS-System überhaupt erst sinnvoll. Hier wird die Citadel Hotelsoftware GmbH Engagement entwickeln und sinnvolle Lösungen durch einen bidirektionalen Datenaustausch

unterstützen. Da, wo Hotelgäste, MICE-Kunden oder Spa-/Wellnessbesucher technologisch heute schon sind, will Citadel für ihre Anwender entsprechende Lösungen bereitstellen. Dabei stehen der Online-Vertrieb und das Ratenmanagement, aber auch der Organisations- und Abrechnungsbereich im Fokus der Ressourcenplanung für neue Produkt- oder Schnittstellenentwicklungen. Auf den Messen im Herbst, besonders aber auf den großen Branchenmessen im Frühjahr 2018, sollen neue Konzepte und entsprechende Produkte vorgestellt werden.

www.citadel.de

Social Life

Kleine Icons – große Bedeutung

Facebook:

1,04 Milliarden aktive Nutzer weltweit
(25 Prozent mehr als 2015)

WhatsApp:

900 Millionen aktive Nutzer weltweit

Instagram:

400 Millionen aktive Nutzer,
davon 9 Millionen in Deutschland

Google:

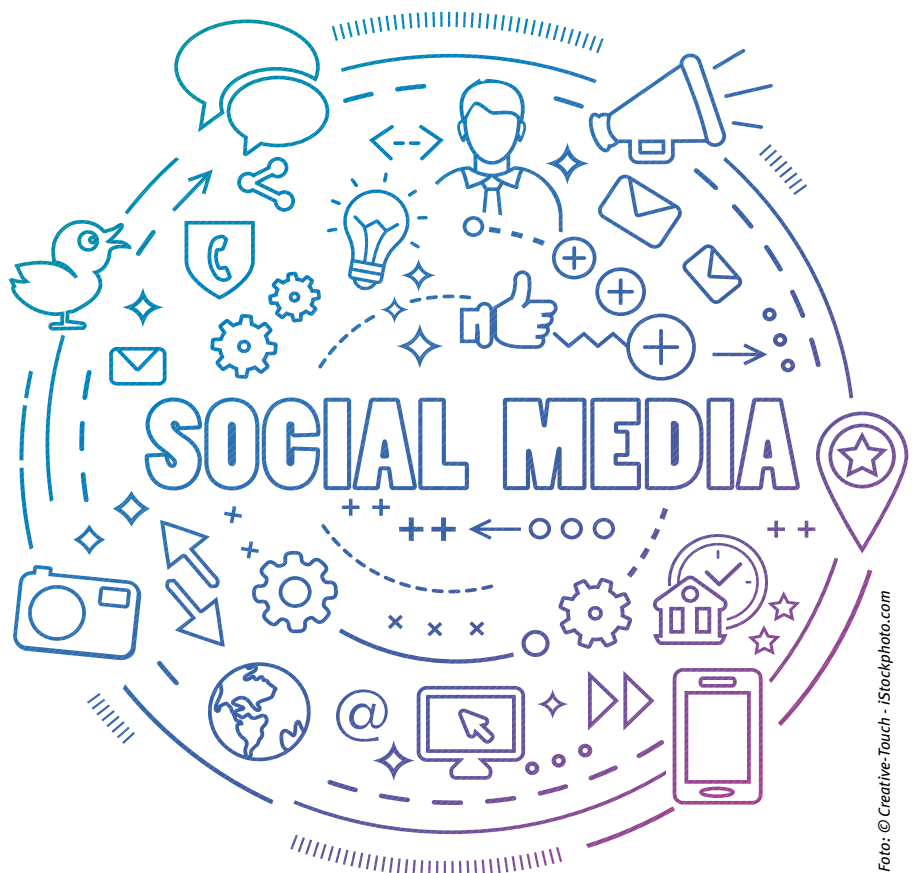
verarbeitet aktuell ca. 64000 Suchanfragen
pro Sekunde

Handy-Nutzer weltweit (2014):

73 Prozent der Weltbevölkerung

Buchungsverhalten:

Online-Portale überholen das Telefon
via Telefon 20,9 % (2015) 26,2 % (2013)
Online-Buchungsportale 24,6 % (2015),
20,9 % (2016)





WLAN MIT WETTBEWERBSVORTEIL

Zuverlässige Infrastruktur und zielsichere Gästekommunikation

Immer mehr Gäste sind heute digital vernetzt und erwarten dies auch von ihrem Hotel. Eine sichere, schnelle und zuverlässige WLAN Vernetzung im Hotelzimmer wird mittlerweile in nahezu allen Hotel- und Preiskategorien als Standard vorausgesetzt. Eine Investition in die technologische Infrastruktur bedeutet daher eine Investition in die Servicequalität und letzten Endes in die Zufriedenheit aller Gäste. Doch worauf müssen Hoteliers bei der Umsetzung und Implementierung besonders achten?

Heutzutage geht es vorrangig darum, die notwendige digitale Infrastruktur zu perfektionieren und gleichzeitig Mehrwerte für das Hotel zu generieren. Wie das gelingen kann, weiß Erwin Engelschalk, Geschäftsführer der Software- und Netzwerkperten goingsoft. Gemeinsam mit der Deutschen Telekom entwickeln sie maßgeschneiderte Businesslösungen für Hotels und Gaststätten in ganz Deutschland. Im Rahmen ihrer Netzwerk-Audits beraten die beiden Firmen verschiedenste Beherbergungsbetriebe in jeder Größe, wie sie das Gäste-Netzwerk perfektionieren können. Für das Gastgewerbemagazin haben die WLAN Experten die wichtigsten Empfehlungen für eine professionelle und zukunftssichere IT-Infrastruktur zusammengefasst:

WLAN als grundlegender Teil der Infrastruktur

Die Grundlage für schnelles High-Speed-Surfen ist natürlich eine flächendeckende, sichere und schnelle WLAN Vernetzung – in jedem Zimmer. Um diese im ganzen Haus bereitzustellen, können die vorhandene TV- oder Telefonkabel verwendet werden. Diese Vernetzungstechnologien bieten höchste Performance und modernste Standards und lassen sich ganz ohne Umbaumaßnahmen realisieren.

Immer einen Schritt voraus:
Jetzt Vorteile sichern!



www.telekom.de/loesungen-fuers-gastgewerbe-verbaende@telekom.de

Wer sein WLAN Netzwerk heute erweitert, sollte im Vorfeld außerdem auf eine seriöse WLAN Messung vertrauen: „Wir haben bereits weit über 1.000 Hotels in ganz Europa ausgestattet. Jedes Einzelne davon hat ganz eigene Voraussetzungen und bauliche Rahmenbedingungen, die sich auf ein Funknetz-

werk auswirken. Die Erfahrung hat gezeigt, dass wir mit einer professionellen WLAN Messung im Rahmen unseres Audits eine optimale Verfügbarkeit im ganzen Gebäude sicherstellen können.“, so Erwin Engelschalk.

WLAN als zielsicherer Kommunikationskanal

Hotels, die ihren Gästen einen sicheren Internetzugang anbieten, haben zudem bereits die besten Voraussetzungen für In-House-Marketing und zielsicheres „Upselling“ geschaffen. „Wir verstehen das Gäste-WLAN als effektiven Kommunikationskanal und direkten, unkomplizierten Kontaktpunkt zu fast allen Gästen.“ erläutert der goingsoft Geschäftsführer den innovativen Ansatz des IT-Unternehmens. „Dadurch ergeben sich zahlreiche Möglichkeiten das eigene Netzwerk gewinnbringend einzusetzen, auch ohne direkte Gebühren zu verrechnen.“

Die Kommunikationslösungen des Softwarehauses werden bereits von zahlreichen Top-Hotels als hocheffektives Verkaufs- und Marketingwerkzeug genutzt. Dabei werden alle Gäste auf ihren eigenen Smartphones, Notebooks oder iPads zielsicher und in Echtzeit auf dem Laufenden gehalten. Zudem können besondere Aktionen, freie Kapazitäten im Wellnessbereich oder spezielle Streaming-Entertainment- oder Content-Pakete angeboten und direkt gebucht werden. Das goingsoft netcontrol Internet Verwaltungssystem mit mobile infotainment ist Teil der Telekom Lösung.

Die umfassende Hospitality Cloud

Integrierte Cloud-Lösungen für Hotels und Casinos.



MICROS + Oracle
Umfassend. Mobil. Sicher.

ORACLE®

oracle.com/hospitality
oder oraclehosp_ww@oracle.com