

PraxisTalk – Der letzte Tisch: DMO- Strategien für den Wandel in der Gastronomie



Die Referenten des Kohl > Partner PraxisTalk – „Der letzte Tisch: DMO-Strategien für den Wandel in der Gastronomie“.



Alexander Seiz
Geschäftsführer K>P
Stuttgart



Georg Overs
Geschäftsführer Region
Villach Tourismus GmbH



Pascal Raschke,
Geschäftsführer AllerLiebe

Ina Cramer
AllerLiebe & Geschäfts-
führerin WildLand



**Werner
Kerschbaumsteiner**
Geschäftsführer Kirchenwirt
Großbraming Immobilien
GesmbH

Besorgniserregende Veränderung des Gastronomieangebots in Destinationen

Alexander Seiz, Geschäftsführer Kohl > Partner Stuttgart



Veränderung des Gastronomieangebots in Destinationen.

Ergebnisse der aktuellen Umfrage von Kohl > Partner zur Sichtweise der Verantwortlichen in Destinationen.



Über die Umfrage.



Erkenntnisse über die Veränderung des Gastronomieangebots aus DMO-Sicht erhalten, Ergebnisse als Grundlage für strategische Überlegungen und Maßnahmen für die Tourismusbranche

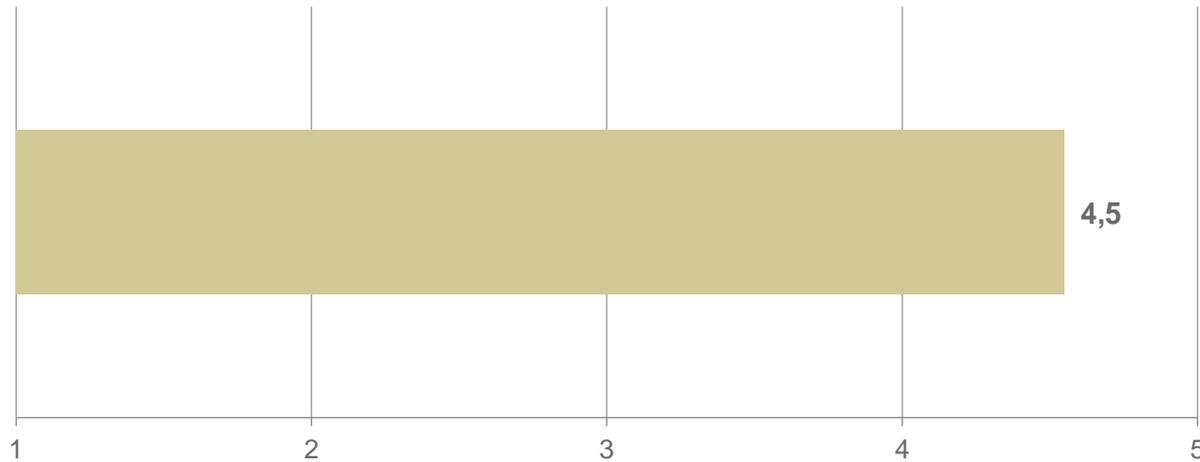


Durchgeführt zwischen Februar und März 2024



155 Teilnehmer:innen aus DMO's in Österreich, Deutschland, Südtirol und der Schweiz

Wie hoch schätzen Sie die Bedeutung der Gastronomie für die Gesamt-Attraktivität Ihrer Destination ein?

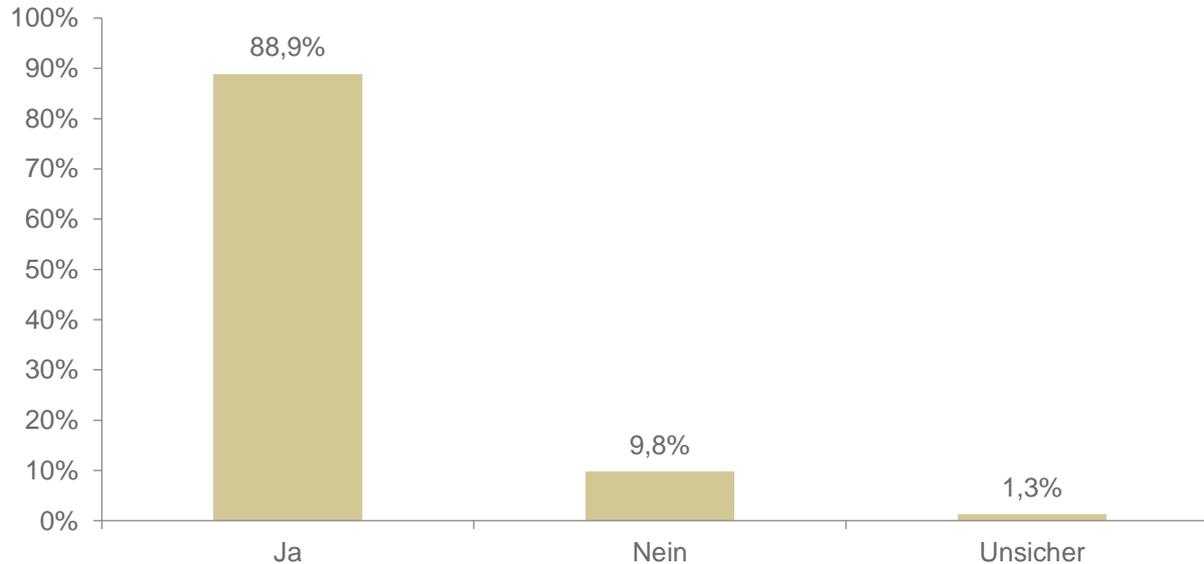


Gastronomie als wichtiger Faktor für die Gesamt-Attraktivität der Destination

Mittelwert auf einer Skala von 1 bis 5
(1 = sehr wenig bis 5 = sehr hoch)

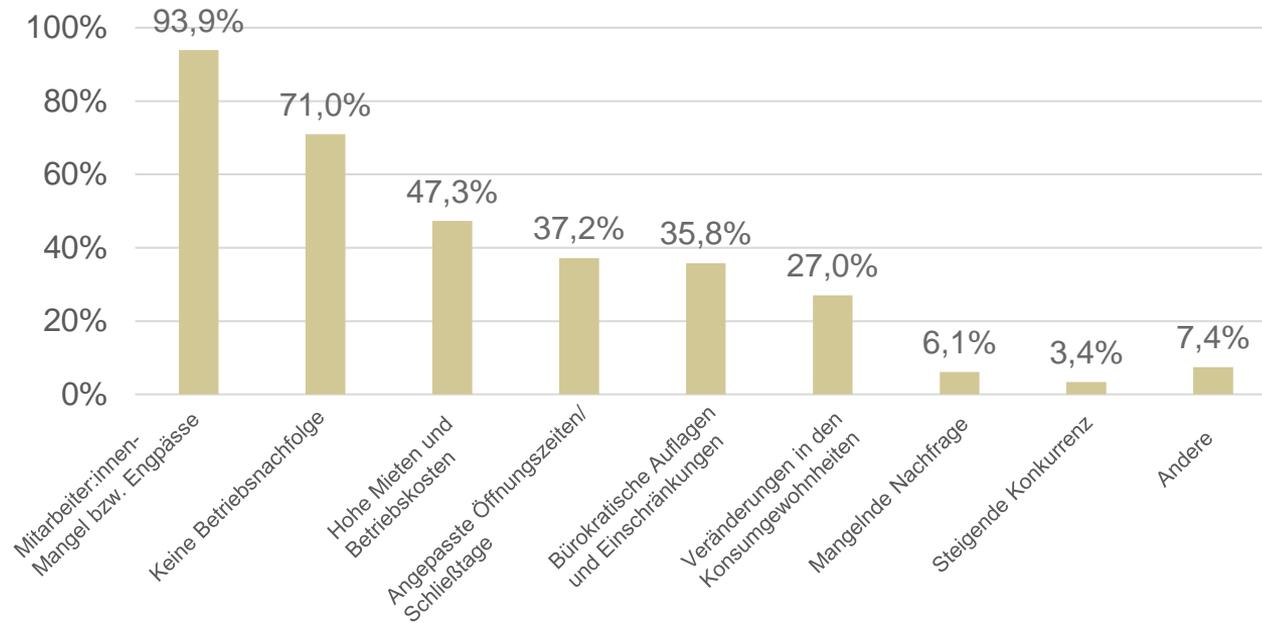
Haben Sie in den letzten 5 Jahren einen Rückgang im Gastronomieangebot in Ihrer Destination festgestellt?

Betriebe, Sitzplätze, Öffnungszeiten

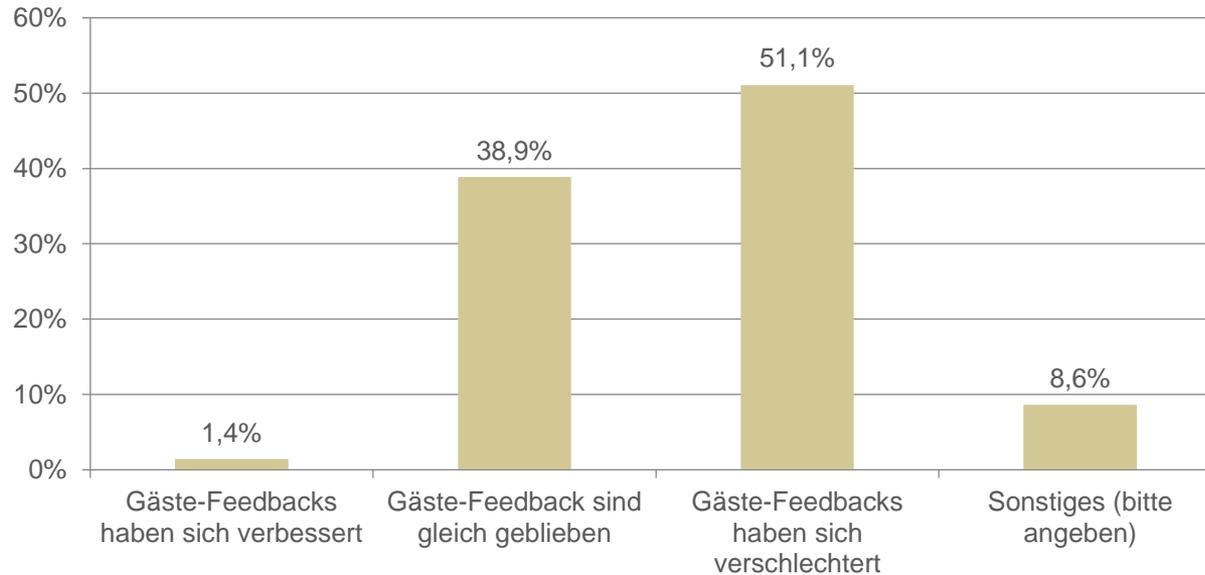


- Am meisten betroffen sind:
- zu 80% Restaurants und Gasthäuser
 - zu 35% Cafés
 - zu 25% Bars und Kneipen

Was sind Ihrer Meinung nach die Hauptgründe für den Rückgang des Gastronomieangebots in Ihrer Destination?



Sind die Veränderungen in Bezug auf das Gastronomieangebot auch bei den Gäste-Feedbacks ablesbar?



Welche sind die häufigsten Rückmeldungen von Gästen oder Einheimischen?



Eingeschränktes Angebot und Öffnungszeiten.



Überfüllung und Reservierungspflicht.

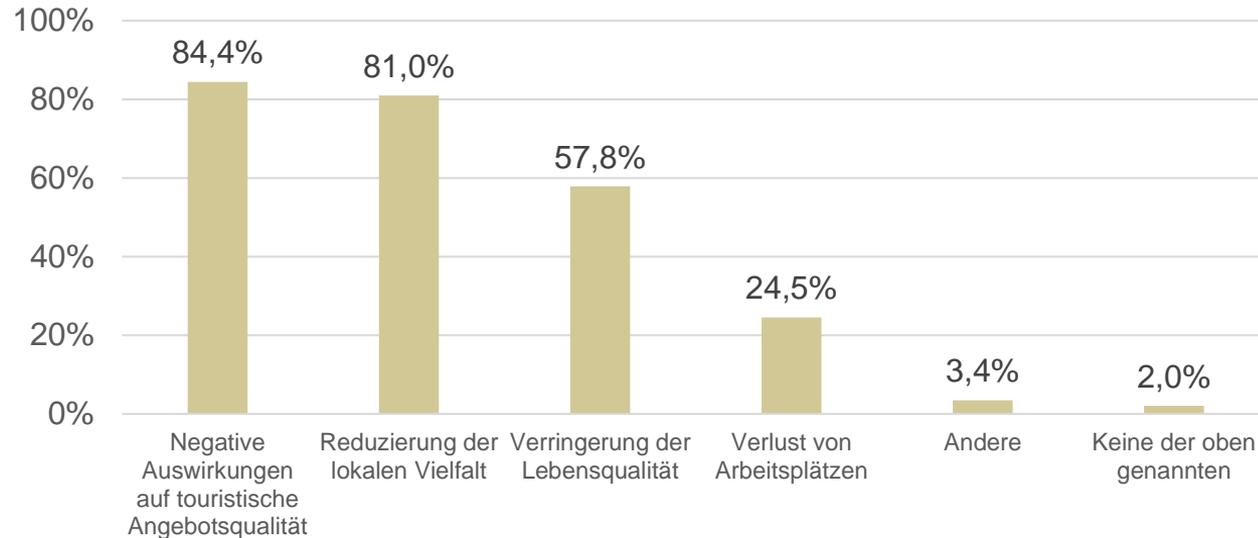


**Zu viele Ruhetage und unregelmäßige
Öffnungszeiten.**



Preis-Leistungs-Verhältnis und Qualitätsabnahme.

Welche Auswirkungen hat der Rückgang des Gastronomieangebots auf Ihre Destination?



Andere:

- Verlust von Wertschöpfung
- Tagestouristen verlassen die Stadt früher
- Gäste wandern ab
- Ansiedlung weiterer Schnellimbisse

Was könnte Ihrer Meinung nach getan werden, um den Rückgang des Gastronomieangebots in Ihrer Destination zu verhindern oder zu reduzieren?



Bürokratieabbau und Imageverbesserung der Branche.



Verbesserung der Arbeitsbedingungen und Bezahlung.



Mitarbeitergewinnung und Mitarbeiterbindung.



Politische Unterstützung und finanzielle Entlastung.



Innovation und Anpassung an neue Trends.

Die wichtigsten Erkenntnisse.

aus Sicht von Kohl > Partner



Die wichtigsten Erkenntnisse aus Sicht von Kohl > Partner.

Es besteht dringender Handlungsbedarf

- Die gastronomische Versorgung von Gästen und Einheimischen ist in Gefahr.
- Dies hat bereits negative Auswirkungen auf die Urlaubsqualität für Gäste und die Lebensqualität für Einheimische.
- Einzelne DMO´s haben erste Maßnahmen eingeleitet und umgesetzt.
- Das Problem wird sich voraussichtlich zukünftig verschärfen.
- Viele DMO´s nehmen die Problematik wahr, aber Verantwortlichkeiten und mögliche Ansatzpunkte sind unklar.

Die wichtigsten Erkenntnisse aus Sicht von Kohl > Partner.

Ansatzpunkte zum Handeln

Wünsche an die Politik

- Bürokratieabbau
- Senkung der Lohnnebenkosten
- Senkung der Mehrwertsteuer
- Unterstützung bei der Betriebsansiedlung und -nachfolge
- Förderung von regionalen Initiativen

Wünsche an die Interessensvertretungen

- Imagekampagne / Employer Branding um mehr Personal zu gewinnen und zu halten
- Unterstützung bei der Betriebsnachfolge
- Organisation von Schulungsmaßnahmen

Wünsche an die Gastronomiebetriebe

- Attraktivere Arbeitsbedingungen
- Flexiblere Arbeitszeiten
- Bessere Bezahlung
- Benefits
- Innovation und Anpassung an neue Trends (z.B. Automatisierung und neue Konzepte und Geschäftsmodelle)
- Kooperationen

Die wichtigsten Erkenntnisse aus Sicht von Kohl > Partner.

Anknüpfungspunkte für Verantwortliche in Destinationen

- **Schulungen und Weiterbildungsmaßnahmen** (Leadership, Mitarbeiterführung, Marketing, Pricing, Betriebsnachfolge ...) speziell auch für Gastronomiebetriebe.
- **Kooperationen und Partnerschaften** mit Organisationen wie Wirtschaftskammer, IHK, DEHOGA etc. in Bezug auf Bewusstseinsbildung, Netzworkebildung und Unterstützung im Employer Branding für die Mitarbeitergewinnung.
- Anregen eines **Leerstandmanagements** in Richtung Gemeinden um Anreize für potenzielle Gastronomen/Mieter zu geben. Ggf. auch ergänzend Pop-Up Konzepte, SB-Konzepte und Automaten.
- **Koordination der Öffnungstage/Schließstage** in der Destination / Gastro-Kalender
- Schaffen von **Plattformen für Stellenausschreibungen**.
- Aufzeigen der aktuellen Gastronomie-Situation, Durchführen von **Gastro-Fitness-Checks** in der Destination, Anregen von **Gastronomie-Masterplänen** für die Destination, stärkere Integration der Gastronomie in Destinationsstrategien.

Statt Schontag regionales Essen am Montag „Wie in Ossiach ein Genussmarkt das Ruhetagsthema löste“

Georg Overs, Geschäftsführer Region Villach Tourismus GmbH

STATT SCHONTAG REGIONALES ESSEN AM MONTAG - „WIE IN OSSIACH EIN GENUSSMARKT DAS RUHETAGSTHEMA LÖSTE“

KÄRNTEN

Villach
Faaker See
Ossiacher See



GENUSS *Sommer* MARKT

SCHLEMMEN & SHOPPEN
AUF DER STIFTSSCHMIEDE-TERRASSE

17. JUNI BIS 2. SEPTEMBER
IMMER MONTAGS AB 17 UHR

INFOS UNTER: +43 676 4011793

WEIN VOM STERNBERG | GEBACKENES VON HASSLER KREATIV
| DELIKATESSEN VON ISTRIA GOURMET | BROT & BIER VOM
HEFEHAUS | SCHMANKERLN VON DER STIFTSSCHMIEDE U.V.M.

WILLKOMMEN AM OSSIACHER SEE!

KÄRNTEN

Villach
Faaker See
Ossiacher See



WILLKOMMEN AM OSSIACHER SEE!

KÄRNTEN

Villach
Faaker See
Ossiacher See



AUSGANGSLAGE



- Wie (fast) überall immer mehr Ruhetage aufgrund Personalmangel und betriebswirtschaftlicher Erkenntnisse aus Pandemiezeiten
- Koordination überfordert anscheinend die Gemeinschaft
- Gut + regional essen gehen immer schwieriger, wird zunehmend als Mangel im Urlaub erkannt (gewünschte Zeiten gehen nicht, Reservierung vs. Flexibilität)
- Die ersten Alternativen waren problemorientiert und nicht positiv in Richtung Marke und Erlebnis orientiert (Bsp. Hendlwagen, Pizzalieferung)
- Thema Bauernmärkte wurde im Markenprozess besprochen (Profilierungsthema)



<https://www.stiftsschmiede.at>



Genussmarkt
am Ossiacher See



KÄRNTEN

Villach
Faaker See
Ossiacher See



- Gerhard Satran von der Stiftsschmiede Ossiach organisierte einen hochwertigen Genussmarkt und legte ihn auf den Montag – dem „Problemtag“ in Ossiach
- Gäste können an dem Abend hochwertige Küche aus der Alpe Adria Region erleben – also auch ein Markenberührungspunkt
- Lieferanten sind an Werktagen zeitflexibler als Gastronomen
- Lieferanten sehen den Markt auch als Vertriebsmöglichkeit
- Region vermarktet alle Märkte, solche Lösungen aber prioritär

LERNKURVE



- Erfolgreiches Projekt für den ganzen Ossiacher See
- Es dauert, bis sich das Thema an den Rezeptionen in der Region herumspricht, und an die Gäste kommuniziert wird
- Großer Erfolg einheimischen Multiplikatoren
- Fehlende Alternativen, wenn das Wetter nicht ganz so mitspielt (weil nicht nur Wegfall einer Attraktion)
- Herausfordernd für preissensibles Publikum
- Ruhetagsthema hat sich inzwischen ein wenig verlagert



WANN SEHEN WIR UNS IN OSSIACH?

Genuss trotz Ruhetag: Gourmets-Menüs aus dem hauseigenen Tiefkühlschrank für unvergessliche Ferien

Pascal Raschke, Geschäftsführer AllerLiebe
Inga Cramer, AllerLiebe & Geschäftsführerin WildLand





ALLERLIEBE

K>P Praxis Talk 25.06.2024

Die geschmackvollste Lovestory der Südheide: Die Welt braucht Liebe. AllerLiebe!

Wir engagieren uns für **Mensch, Tier, Natur und Gesellschaft.**



Manufaktur, Handwerk, Raffinesse im Geschmack



Unsere Wurzeln liegen in der **Niedersächsischen Südheide im Biohotel Wildland** an der schönen Aller.

Unsere (wichtigsten) Werte

Mit Liebe zu der Region Südheide sowie den Menschen, die dort leben, mit Verantwortungsgefühl für unsere Gesellschaft und die Natur, tragen wir zu einer achtsameren und nachhaltigeren Ernährung bei. Das ist unser Werteversprechen.



Wir handeln partnerschaftlich.



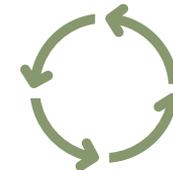
Wir fühlen uns verantwortlich.



Bioland-Rohstoffe aus kurzen Lieferketten idealerweise direkt vom Erzeuger



Aus einer ausgezeichnet guten Heimat – WildLand ist von Slow Food Deutschland ausgezeichnet.



Wir glauben an die Kraft des Kreises.



Interessengemeinschaft für gesunde Lebensmittel e.V.



AllerLiebe in drei Spielarten

Für alle, die die Werte AllerLiebe schätzen.

AllerLiebe Kostbarkeiten



14 Produkte

AllerLiebe À la Carte



100 Komponenten

AllerLiebe Körnerkult



17 Produkte

Pioniere für Kreislaufwirtschaft in der Bio-Systemgastronomie

ALLERLIEBE 

Respektvoll.
Raffiniert.
Voller Liebe.

→ LÖSUNG →

Ich würde
gerne eine Gastronomie
betreiben?



- Saisonales Angebot
- Ambitionierte Rezepturen von Profi-Köchen
- Vegan, vegetarisch, flexitarisch



- Nachhaltige Mehrweg-Boxen: bis zu 500 mal verwendbar
- Platzsparend stapelbar
- Flexible Portionseinheiten



- 24/7 verfügbar
- Lange Haltbarkeit durch TK und mind. 5 Tage gekühlt
- Servierbereit in 8 bis 15 Minuten
- Einfache Zubereitung



- Wo immer es möglich ist, setzen wir auf regionale Partner, um Transportwege zu reduzieren
- Gewürze vom We Care zertifizierten Unternehmen Lebensbaum
- 2 Cent Gemeinwohl-Spende je Portion

ALLERLIEBE À la Carte



Nach
8 Minuten
servierbereit



Erfolgsversprechend

95%



2,0^{*}

*n = 124

ALLERLIEBE À la Carte Möglichkeiten



Typ	Starter	Versorger	Vollversorger & Kantinen
Anzahl Gerichte (Sortiment)	15 Gerichte + 2 Desserts	45 Gerichte + 6 Desserts	45 Gerichte + 6 Desserts (bzw. über 100 Komponenten zum Variieren)
Art der Gerichte	Ein-Komponenten-Gerichte (Suppen und Lasagne)	Ein-Komponenten-Gerichte (Suppen und Lasagne) & Mehr-komponenten-Gerichte	Ein-Komponenten-Gerichte (Suppen und Lasagne) & Mehr-komponenten-Gerichte, 3 Gänge möglich
Anzahl Gerichte pro Tag	1-2	1-2	Abhängig von der Belegschaft
Umsetzung im Betrieb	1-5 Tage mit eingeschränktem Sortiment	1-5 Tage mit vollem Sortiment	4-5 Tage mit vollem Sortiment
Gemeinsames Essen	(2 Personen) abhängig von der Anzahl der Microwellen	4 - 20 Personen	ab 20 Personen
Versetztes Essen	Ja (gut bei Schichtarbeiten)	Nicht wirtschaftlich	Ja, mit festem Zeitfenster
Personalaufwand	Selbstbedienung, ein Verantwortliche/r für Organisation nötig	Verantwortliche/r für Zubereitung (Rotation möglich) und Organisation nötig	Feste/r Mitarbeitende/r
Ausstattung Technik	TK-Schrank 600l, Microwelle(n)	TK-Schrank 600 - 1.400l, Standard Küche mit Ofen und Herd, idealerweise mit Microwelle (Auftauen)	TK-Schrank ab 1.000l Professionelle Kantinenküche idealerweise mit mindestens einem Konvektomaten
Equipment	Teller, Besteck, Grundausrüstung einer Küche	Handelsübliche Küchenausstattung	Gastroausstattung mit Sitzbereichen

Systemgastronomie 2.0

Alles aus einer Hand



Bio-Food in der
Mehrwegbox



Kassensystem



Zeiterfassung mit
Personalplanung



Beratung
Warenwirtschaft



Betreuung
Vor Ort

Das Wildland – die Wiege von AllerLiebe

Wo AllerLiebe wohnt.



Viel mehr als ein Hotel. Ein Sehnsuchtsort für
kleine Fluchten – zurück zu Dir selbst.
Hier komponieren, kreieren,
probieren wir mit und für AllerLiebe.



ALLERLIEBE

Vielen Dank für Ihre Zeit.

Liebe, die | Substantiv, feminin

Tief empfundenes Gefühl der Zuneigung, höchste Form des Respekts, Wurzel aller Verantwortung, unendliche Ressource, exorbitantes Potenzial, das Leben wundervoll zu machen, herzerwärmende Energie, sinnlich wahrnehmbar als Geschmack, universelles Bedürfnis, in allerreinsten Form: geteiltes Glück gemeinsam genossen.

Die Welt braucht Liebe. AllerLiebe!

Für Wunder muss man beten, für Veränderung aber Arbeiten

Werner Kerschbaumsteiner, Geschäftsführer Kirchenwirt Großraming
Immobilien GesmbH



Landgasthof *Kirchenwirt* in Großraming



- feiert heuer sein 500 jähriges Bestehen im Ortskern von Großraming
- gastronomischer Leitbetrieb in der gesamten Nationalparkregion Ennstal.
- Geburtsort des Nationalparks Kalkalpen, der nunmehr sogar zum UNESCO Weltnaturerbe erhoben wurde



Frau Angela Ahrer führte den Landgasthof Kirchenwirt 34 Jahre und es gab keine Betriebsnachfolge. Als bekannt wurde, dass der Kirchenwirt verkauft wird und mangels Nachfolge eine Schließung bzw. ev. sogar eine Nutzung als Asylunterkunft (wie schon in vielen Orten - für den Betreiber lukrativ - praktiziert) im Raum steht - hat sich eine Gruppe von Gemeindegewerkschafterinnen und -bürgern zusammengetan.



Man kam zu dem Schluss, dass der Kauf für einen Investor „ein zu großer Brocken“ ist, aber dass mit Hilfe mehrerer Investoren eine realistische Möglichkeit zum Erwerb und Weiterbetrieb des Traditionsgasthofes besteht

Schnell stellte sich heraus, dass der Erhalt und Fortbestand des Traditionsbetriebes mehreren Gemeindegürgern ein Anliegen ist und so wurde der Kreis der Interessenten - und in weiterer Folge der Investoren – größer, und bald hatte man die benötigte Kaufsumme beisammen



Nicht nur für das Ortsleben – für die gesamte Region - nimmt der Landgasthof Kirchenwirt eine sehr wichtige Rolle im Tourismus ein, da es sich um eines der wenigen Häuser handelt, die dem Gast ein „Rundum-Wohlfühlpaket“ für seinen Urlaub im Ennstal, sprich Großbaming, bietet. Die Radfahrer und Wanderer, in den letzten Jahren speziell auch die Pilger des vielbeworbenen Sebaldusweges, schätzen dieses „Rundum-Wohlfühlpaket“ in Form von Übernachtung, Frühstück, Unterstützung bei der Planung der Ausflüge und Verpflegung in familiärem Ambiente sehr.



Um den Sinn dahinter – den Gasthof in altbewährte Tradition am besten lückenlos weiterzuführen – umsetzen zu können, musste natürlich auch ein interessierter und motivierter Pächter gefunden werden. Auch das war gar nicht so einfach.....

Am 1. Juni 2024 war es 1 Jahr, dass der Betrieb nahtlos durch den neuen Pächter weitergeführt wurde. Durch die tatkräftige Unterstützung der bisherigen Kirchenwirtin und durch die Möglichkeit der Übernahme des gesamte Teams, läuft der Betrieb (Gott sei Dank) in gewohnter Qualität bis heute weiter.

„Für Wunder muss man beten, für Veränderungen aber arbeiten“

Wie können wir Sie unterstützen?

Impulse zum Gegensteuern

- **Impulsvortrag “Der letzte Tisch – Was tun beim Rückgang der Gastronomie?“**
mit Vorstellung unserer Gastrostudie sowie Praxisbeispiele für ein erfolgreiches Gegensteuern.
- **K>P Gastro-Fitness-Check**
Erfassung von Angebot, Struktur, Quantität und Qualität des Gastronomieangebotes einer Destination zur Ermittlung der Handlungsbedarfe.
- **K>P Gastronomie-Masterplan**
Fundierte Analyse der Gastronomie-Situation, Ermittlung der Handlungsbedarfe und Entwicklung von lokalen und regionalen Lösungsansätzen. Mit Empfehlungen für bewusstseinsbildende Maßnahmen und gastrofördernde Rahmenbedingungen, Kooperationsmodelle und -lösungen oder individuelle Konzeptanpassungen und -optimierungen.
- **K>P Gastronomie-Studie und Praxisleitfaden** (für Länder, Regionen, große Destinationen)
Inklusive Umfrage, Ermittlung der Konzepte und Lösungen im Gebiet, Identifizierung von Best Practice, Kurzbericht mit Ergebnissen, Exzerpt als Handlungsleitfaden.
- **Individuelle Betriebsberatungen**
zu Themen wie Strategie & Positionierung, Konzeptanpassung, Mitarbeiterereinsatz-Optimierung, Marketing, Prozessdigitalisierung, Preis-Optimierung, Kooperationsentwicklung etc.

Vielen Dank!

Deutschland

+49 7171 94770 11
stuttgart@kohl-partner.eu

Österreich

+43 4242 21 123
office@kohl-partner.at

Schweiz

+41 4453 350 40
zuerich@kohl.-partner.ch

Südtirol

+39 0474 504 100
suedtirol@kohl-partner.it

