

MUTMACHERAKTION

**GET READY!
ZUKUNFTS-BONUS**

HOBART ERLEICHTERT

(RE-)INVESTITIONEN





GET READY! ZUKUNFTS-BONUS von HOBART erleichtert (Re-)Investitionen

MUTMACHERAKTION

MANCHE EREIGNISSE ÜBERSTEIFEN UNSER VORSTELLUNGSVERMÖGEN.

Obwohl sie nicht vorhersehbar sind, können wir vorsorgen. Wie, das zeigen zwei aktuelle Mutmacher-Beispiele. Zwei Gastronomen kämpften nicht nur gegen den Lockdown, sondern mussten auch noch eines ihrer wichtigsten Geräte austauschen. Ein Partner stand bereit und unterstützte sie.

Selten waren die Voraussetzungen für gastronomische Existenzgründer besser als in der abklingenden Pandemie 2020/2021. Nach dem langen Lockdown haben viele Menschen Sehnsucht nach Cafés, Bistros, Restaurants, möchten entspannen, Freunde treffen, flirten, genießen und sich verwöhnen lassen. Geld haben diese Gäste und geben es gerne für Speisen und Getränke aus. Voraussetzung ist, dass sie sich in einer Location wohl fühlen, das Engagement der Betreiber spüren und die Qualität der Speisen und Getränke stimmt.

Auf Ereignisse, wie Corona, kann man sich nicht einstellen, man kann aber vorsorgen, vor allem durch eine starke Bindung der Gäste und solide Finanzen. Wir stellen zwei Gastronomen vor, die das getan haben. Sie haben unterschiedlich auf den Lockdown reagiert. Beiden mussten genau in dieser Phase geringer Einnahmen und sinkender Rücklagen ihre Spülmaschinen ersetzen. Die Aktion von HOBART „**GET READY! ZUKUNFTS-BONUS**“ kam gerade zur rechten Zeit.

ecomax by HOBART

GET READY!

— ZUKUNFTS-BONUS —

- » Kauf eines fabrikneuen Geräts der Marken HOBART und ecomax by HOBART
- » Aktionsdetails & Registrierung: www.hobart.de/get-ready
- » Hochladen einer Kopie der Rechnung / des Kaufbeleges
- » Kaufdatum: 1.3. bis 30.9.2021
- » Einreichen der Rechnung bis 15.11.2021
- » Cashback in der Regel binnen vier Wochen



ZAFFERANO

IM ZEICHEN DES SAFRANS

Zafferano ist ein kleines, italienisch geprägtes Restaurant in Schöneck, in der Nähe von Frankfurt am Main. Seine Inhaber, Ulrike Becker und Antonino (Toni) Vruna lieben Safran, wie man an der Wand- und Tischdekoration schnell erkennt. Über den Gaumen, die Nase und die Augen merkt man es aber auch bei vielen Gerichten, denen Toni mit seiner Safranmühle ein besonderes Aroma verleiht. Der Sizilianer mag es, wenn ihn seine Gäste mit seinem Vornamen ansprechen und ihm in seine immer offene Küche einen Gruß zurufen. Er verzichtet auf eine feste Speisekarte, schreibt seine Gerichte tagesaktuell auf eine Schiefertafel und kann so flexibel auf aktuelle Angebote reagieren. Ideen für interessante, oft ungewöhnliche Gerichte hat er genug. Die Gäste schätzen es, mit ihnen überrascht zu werden.



Ulrike Becker und Antonino Vruna vor ihrem Zafferano

LOCKDOWN – TURBOZEIT FÜR KREATIVE LÖSUNGEN

Als im März 2020 der komplette Lockdown verhängt wurde, blieb als einzige Alternative Take-away. Ulrike Becker und ihr Mann entwickelten dafür binnen kürzester Zeit ein Konzept. Toni wählte jene Rezepte aus, die er attraktiv anrichten konnte und die robust genug waren, den Transport unbeschadet auszuhalten. Seine Frau kümmerte sich um die Verpackungen und die Ablauforganisation. Die Gäste mussten ihre Bestellungen bis 17 Uhr aufgeben. Ihre Abholzeiten wurden in Zeitfenster à 15-Minuten getaktet, in denen maximal

sechs verschiedene Essen ausgegeben wurden. Das Konzept ging auf. Auch anspruchsvollere, wertschöpfungsstarke Gerichte fanden ihre Abnehmer; Desserts waren dagegen schwierig. Bis zu 40 Essen konnten die Gastroprofis täglich ausgeben und so einen Teil ihrer Fixkosten decken. Aus Gründen der Personalkapazität werden sie Take-away nach Corona nicht weiterführen, aber ihr Konzept bei Bedarf sofort wieder reaktivieren.

HERAUSFORDERUNG:

INVESTITIONEN

In dieser wirtschaftlich schwierigen Phase fiel ihre Untertisch-Spülmaschine mit einem irreparablen Defekt aus. Toni, ein Fuchs im Vergleichen, prüfte Geräte mehrerer Hersteller und entschied sich am Ende für eine Maschine von **ecomax by HOBART**: „Durch die breite und hohe Öffnung können wir unsere großen Teller und Töpfe leicht einräumen – ein echter Handlingsvorteil. Die **ecomax** verbraucht wenig Wasser und Reiniger; deshalb arbeitet sie besonders wirtschaftlich“ erklärt der Gastronom.

Welche Rolle spielte bei seiner Entscheidung die Aktion „**GET READY! ZUKUNFTS-BONUS**“? Eine maßgebliche, erläutert Ulrike Becker, zuständig für die Finanzen: „Der Cashback erleichterte unsere Investition spürbar. Wir haben keinen Hersteller gefunden, der eine vergleichbare Unterstützung anbot“.

ADLER

IN PFINTAL – REGIONAL UND HAUSGEMACHT PUNKTET

Das Traditionsrestaurant Adler in Pfinztal zwischen Pforzheim und Karlsruhe (bis zu 140 Essen pro Tag) ist für seine regionale Küche bekannt, vor allem für hausgemachte Spezialitäten wie Maultaschen, Kartoffelsalat, handgeschabte Spätzle oder schwäbischen Zwiebelrostbraten; für ihn nehmen Gäste auch gerne größere Entfernungen in Kauf. Inhaber und Küchenchef Hardy Kunzmann hatte Anfang 2020 gerade einen Rohbau für Gästezimmer hochgezogen, als der Lockdown verkündet wurde und er von einem Tag auf den

anderen schließen musste – eine mehr als kalte Dusche. Sie zwang ihn, die Bauarbeiten vorübergehend einzustellen.

TAKE-AWAY –

KEINE ALTERNATIVE

Auch er überlegte intensiv, wie er auf die Situation reagieren kann, gemeinsam mit seinem Sohn Alex, einem gelernten Hotelkaufmann. Take-away, schlossen die Gastroprofis nach gründlicher Analyse aus. Sie glaubten nicht, dass ihre bodenständigen, traditionellen Klientel ein solches Angebot annehmen würde. Beobachtungen anderer Betriebe, die mit Take-away experimentierten, bestärkten sie in ihrer Einschätzung. Sie nutzten deshalb den Lockdown für eine vorsichtige Modernisierung ihrer Gasträume.



Gasthaus Adler in Pfinztal

RE-START –

AUSFALL DER SPÜLMASCHINE

Im Frühjahr 2021 rückte der Re-Start in greifbare Nähe. Stammgäste des Adlers hatten schon mehrfach gefragt, wann es endlich so weit sei. Genau in dieser Phase ploppte im Display der Hauptspülmaschine die Meldung auf „Elektronik defekt“. Reparatur oder Neukauf – Hardy Kunzmann stellte sich diese Frage gar nicht. Nach zehn Jahren mit bis zu



Hardy Kunzmann, Adler Pfinztal

LERNEFFEKTE FÜR GASTRO-EXISTENZGRÜNDER

Zwei wesentliche Erkenntnisse können Gastroexistenzgründer aus den beiden vorgestellten Beispielen ziehen:

1. GÄSTE – WICHTIGSTES KAPITAL

Zufriedene Gäste sind das wichtigste Kapital. Stehen sie hinter ihrem Lieblingsbetrieb, unterstützen sie ihn auch in schwierigen Zeiten.

2. SOLIDE FINANZEN –

BESTE KRISENABSICHERUNG

In der Startphase brauchen die meisten Gastro-Existenzgründer viel Fremdkapital, das verzinst und vor allem zurückbezahlt werden muss. Diese Belastung weitgehend zu reduzieren ist eine der wichtigsten Aufgaben eines Unternehmers. Gleiches gilt für Miete oder Pacht. Je geringer die Fixkosten, desto besser die Absicherung gegen Krisen, desto größer der finanzielle Spielraum. Solide Finanzen sind die Voraussetzung dafür, in jeder Situation in zeitgemäß ausgestattete, umweltfreundliche Geräte mit niedrigen Betriebskosten investieren zu können. Wie schnell das notwendig werden kann, zeigen unsere beiden Mutmacher-Beispiele.

knapp 50 Spülgängen pro Stunde hatte die Anlage ihre Schuldigkeit getan. Weil der Küchenchef mit seiner **ecomax by HOBART** hoch zufrieden war, be-

stellte er ohne Wettbewerbsvergleich das Nachfolgemodell: „Die **ecomax** ist gut, ich weiß, wo ich hinlangen muss. Das ist mir wesentlich wichtiger als ein paar Euro zu sparen.“ Außerdem gab es den „**GET READY! ZUKUNFTS-BONUS**“ von HOBART, also bares Geld zurück auf das Konto. Fazit von Alex Kunzmann: „Die Aktion ist sehr gut gelaufen – ohne bürokratischen Aufwand, reibungslos und schnell.“