

01.2018 | „Netzwerken!“
Catering Inside

Partner // Kolumne

Netzwerken!

TEXT: KLAUS HÄCK

Zu Beginn dieses Jahres stelle ich mir die Frage, wo geht es mit dem Catering hin. Ich weiß, dass ich das differenzieren sollte, da Event-Catering etwas anderes als Business- oder Care- und Schul-Catering ist. Ich tue es trotzdem nicht, sondern sage einfach mal, was ich denke. Fragt man Unternehmen und liest Studien, dann gibt es vielfältige Antworten zur Zukunft. Die Zukunft des Caterings ist nachhaltig, man braucht ein breites Wissen um die Herausforderungen abzudecken. Es ist hilfreich, Spezialisten Know-how aufzubauen. Mobiles Marketing und Digitalisierung lauten die Zauberworte. Nicht zu vergessen: Food- und Ernährungstrends wie Bio und Vegan. Als erstes entnehme ich allen diesen Aussagen, dass es an der fachlichen Kompetenz nicht fehlt, abgesehen von einem drohenden Fachkräftemangel. Das haben alle erkannt und manche Caterer tun etwas dafür, je nach Größe und Unternehmensphilosophie. Im Ruhrgebiet haben sie erkannt, dass es ohne privates Netzwerk nicht geht und somit eine Köche-Akademie ins Leben gerufen, die privat finanziert und geführt wird. Warum dieses Beispiel? Die Zukunft ist das Netzwerk und die Nutzung digitaler Medien und Helfershelfer sowie das

Sichern der menschlichen Ressourcen im Unternehmen. Ob Sie Events oder Schulen bedienen, ohne diese Basis werden Sie in Zukunft nicht erfolgreich sein. Für mich beispielhaft ist das Netzwerk Aramark und Kirberg Catering in Köln. Hier werden unterschiedliche Interessen und Bedürfnisse der Unternehmen und Kunden vernetzt und es gelingt. Die fortschreitende Individualisierung der Märkte und Kundenerwartungen und deren ständige und schnelle Veränderung fordern von den Unternehmen immer mehr Flexibilität. Flexibilität generiert Geschwindigkeit und Schnelligkeit lässt sich am besten entwickeln in einem Netzwerk vertrauensvoller Kooperation. Die Sicht des Unternehmers darf nicht mehr nur auf dem eigenen Profit liegen.

Durch ein gutes Netzwerk werden neue Kunden erreicht und Umsätze generiert. Im Netzwerk lernt der Unternehmer viel schneller, er kann sein Wissen teilen und geteiltes Wissen erweitert die eigene Wirklichkeit. Diese kollektive Netzwerk-Intelligenz schafft neue Märkte und Innovation. Davon profitieren der Unternehmer und die Branche. Wer bei dieser Veränderungsgeschwindigkeit glaubt, er könne in Zukunft alles selber stemmen, hat schon verloren.



Klaus Häck unterstützt als Professional Coach Führungskräfte und Unternehmer in ihrer persönlichen und beruflichen Entwicklung. Dabei ist er auf die Branchen Catering, Gastronomie und Hotellerie spezialisiert. Außerdem ist er Beirat Wissen & Bildung beim Foodservice Consulting Society International (FCSI).
Kontakt: www.hommequadrat.de