

06.2019 | „Messecatering – Du hast nur eine Chance!“  
Cooking & Catering Inside

64 CORPORATE

## MESSECATERING - „DU HAST NUR EINE CHANCE!“

### Kolumne

**Das sagte einmal eine Unternehmerin**, angesprochen auf die besonderen Herausforderungen im Messe-Catering. „Wo andere sich für die Eröffnung eines Restaurants ausreichend Zeit nehmen können, eröffnen wir über Nacht ein Restaurant ohne Generalprobe!“ Der Anspruch der Kunden wächst von Jahr zu Jahr, auf der anderen Seite steigen die Herausforderungen für den Messe-Caterer in der Beratung des Kunden, der Logistik und bei den Mitarbeitenden. Hinzu kommen alle neuen gesetzlichen Regelungen, die die Flexibilität der Caterer stark einschränken und die Planung eines Messe-Events immer schwieriger machen. Für viele ist schon die Einteilung der Mitarbeitenden, erzwungen durch die Aufzeichnungspflicht der Arbeitszeiten, eine echte Challenge und bedeutet einen enormen zusätzlichen Verwaltungsaufwand. Zahlt eigentlich der Kunde für die Planungszeit, damit die Mitarbeitenden

rechtzeitig in Pause gehen und die Gäste des Kunden trotzdem optimal gepflegt sind? Ist dem Kunden bewusst, dass der Caterer für den Aufwand mehr Mitarbeitende benötigt, sodass die Standleitung oder Cheffostess ihre bürokratischen Aufgaben erledigen kann? Für ihre bürokratisierte Abwesenheitszeit bedarf es eines Ersatzes! Zahlt der Kunde dafür, dass heute im Unternehmen mehrere Mitarbeitende damit beschäftigt sind, kurzfristig Mitarbeitende zu rekrutieren? Drückt sich das in höheren Verkaufspreisen aus? Denn aufgrund dessen, dass die Vorbereitungszeiten bei einem Messe-Event reduzierter als bei einem klassischen Event sind, kann der Kunde nicht erwarten, dass es günstiger ist. Es müssen in diesem Fall mehr Mitarbeitende in kürzerer Zeit das Gleiche leisten. Wie mutig ist der Caterer und erklärt den Kunden, dass aufgrund der veränderten gesetzlichen Rahmenbedingungen das Catering am Messestand definitiv teurer wird? Erklärt der Caterer dem Kunden, dass nur so eine gewisse Rechtssicherheit für den Caterer und für den Kunden erreicht werden kann? Werden die Kunden von allen Wettbewerbern auf diesem Markt so sensibilisiert, dass sie erkennen, dass die Mitarbeitenden spätestens nach 10 Stunden ihren Arbeitsplatz verlassen müssen und dass Ersatz für die Servicezeit darüber hinaus Geld kostet? Es ist nur eine Vermutung meinerseits, ich glaube es nicht! Das ist dann Wettbewerbsverzerrung! Ich verstehe, dass sich jeder Unternehmer gerade in solch einem schwierigen Marktumfeld seine Pfründe sichern will, aber doch nicht auf Kosten der Mitbewerber. Ganz im Gegenteil, auf Kosten der Kunden! Im positiven Sinne – hohe Erwartungshaltung, angemessene Preise! Denn du hast nur eine Chance! Und die heißt, fairer Preis klar kommuniziert, sonst macht auch das aufregendste Messe-Catering keine Freude!



### 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 bei der Foodservice Consulting Society International (FCSI).

Kontakt: [www.hommequadrat.de](http://www.hommequadrat.de)