

Presseinformation
Bremen, 26.04.2023

**„Gastivo öffnet den Zugang ins gastronomische Schlaraffenland“
Dr. André Reifenrath, Chief Strategy Officer des Gastronomie-Portals Gastivo im aktuellen Rolling Pin Podcast (www.rollingpin.com/podcast) über die Vorteile, die Gastivo der Gastronomie schon heute und in Kürze bietet.**

Lange habe sich die Gastronomie als eines der letzten Refugien der Handarbeit gesehen und sich gewissermaßen digitalisierungsfrei gefühlt, stellt Dr. André Reifenrath, Chefstrategie der führenden Gastronomie-Plattform Gastivo, im aktuellen Rolling Pin Podcast (Interview: Lucas Palm) fest. Dass ein Großteil der Restaurants, Bars und Kneipen in Deutschland immer noch unterdigitalisiert sei, sehe man daran, dass immer noch darüber gesprochen werde, während die Digitalisierung in anderen Bereichen längst vollzogen sei. Das ändere sich aber gerade: „Vorreiter in Sachen Digitalisierung sind die größeren Betriebe mit hohem Kosten- und Leistungsdruck, die als erste verstanden haben, dass sie digital aufrüsten müssen,“ so der von Rolling Pin als „Digitalisierungs-Guru“ vorgestellte Experte Reifenrath.

Der Wareneinkauf ist in der Gastronomie am schnellsten digitalisierbar

Oft die ersten Digitalisierungsschritte: über Social Media auf sich aufmerksam machen, Buchungs- und Reservierungstools. Richtig los gehe es aber erst, wenn der Wareneinkauf digitalisiert wird, wie dies über die Plattform Gastivo geschieht: Der Gastronom akkreditiert sich auf Gastivo.de und bringt im Idealfall all seine Lieferanten mit auf die Plattform, um über einen Zugang all seine Einkäufe erledigen zu können. Was Gastivo gegenüber anderen Plattformen auszeichnet: Der Gastronom nutzt den Service nicht nur kostenlos, sondern er findet über die reine Einkaufsfunktion hinaus zu allen Themen, die ihn im Gastronomie-Alltag beschäftigen, Rat und Hilfe in Form von bewährten Anlaufstellen, Dienstleistern und schnell umsetzbaren Tipps; von der Rechts- und Steuerberatung bis zum Kassensystem. Außerdem fungiert Gastivo als Trendscout, der Trends für die Gastronomie – und davon lebt gerade diese Branche – in konkrete Produkt- und Service-Empfehlungen ummünzt. Zudem bietet die Plattform nicht nur eine App, sondern auch eine Web-Applikation, und beide sind warenkorbsynchronisiert – eine Funktion, die den Gastro-Alltag spiegelt. Auch seien Lieferanten über feste Schnittstellen in die Plattform integriert, so dass Bestellungen ohne Medienbruch komplett digital in die Warenkommissionierung wandern. „Das alles zahlt auf die Zuverlässigkeit der Plattform ein, Gastivo ist in vielen Punkten Vorreiter“, sagt Reifenrath.

Digitalisierung lohnt sich für die Gastronomie

Sich auf eine Plattform wie Gastivo einzulassen, das lohnt sich für Gastronomen: „Die Digitalisierung ist ein vielversprechendes Investment, gerade in Zeiten wie diesen“, so Reifenrath. „Betreiber kleiner und mittelgroßer Gastronomiebetriebe stellen oft noch die Frage, was soll mir das bringen? Aber jetzt, da angesichts hoher Energiekosten, Personalnot

und Lieferkettenabbrüchen viele Herausforderungen zusammenkommen, wird der Optimierungsdruck immer größer. Effizienzdruck fördert die Digitalisierung. Das war schon immer so. Dieser Druck zwingt zur Verbesserung von Prozessen. Die Digitalisierung leistet genau das, führt zu Vereinfachungen und senkt die Kosten. Gastivo ist der Zugang zum gastronomischen Schlaraffenland, das den Gastronomen das Leben leichter macht“, fasst es Dr. André Reifenrath zusammen.

Dabei ist Gastivo eine stets weiter lernende Plattform. Das sei laut Reifenrath umso wichtiger, als dem Gastronomiebetreiber die Vorstellungskraft fehle, was digitalisierte Prozesse in seinem Fall bedeuten und wie sie sich auswirken. Welche Vorteile allein der Digitalisierungsschritt des digitalisierten Wareneinkaufs bringt, davon zeigen sich viele Gastronomen überrascht. Aber dafür muss erst einmal viel Überzeugungsarbeit geleistet werden. „Die Gastronomen gewöhnen sich Stück für Stück daran, die Plattform zu nutzen. Gastivo positioniert sich als der Kumpel für alles, bei dem man Rat und Unterstützung findet.“

Gastivo als Kumpel des Gastgebers

Ein Kumpel, der einem immer wieder Neues näher bringt. Das erklärte Ziel der Plattform ist, dass der Gastronom gar nicht mehr darüber nachdenken muss, wo er sucht, sondern einfach alles auf Gastivo findet, was ihm nützt. „Unser Anliegen ist es, dass Gastronomen die Plattform gern konsultieren, weil sie sich auf Gastivo verlassen und jedes Mal Nützliches mitnehmen können.“

Aufgrund der Nähe zur Gastronomie – die Plattform Gastivo entstammt einer Initiative aus dem die Gastronomie beliefernden Getränkefachgroßhandel – kennt Gastivo die großen und kleinen Belange der Gastronomie aus nächster Nähe und weiß: Einer der größten Zeitfresser in der Gastronomie ist der Einkauf. Hier positioniert sich Gastivo als Zeit- und damit als Geldsparer und kann genau vorrechnen, was am Ende herauskommt: Einen guten Arbeitstag pro Woche könne laut Reifenrath jeder einsparen, der seine Einkäufe bei seinen Lieferanten auf Gastivo bündelt. Die Gründe: Über einen Zugang lassen sich alle Bestellungen organisieren, digitalisierte Bestelllisten sind komfortabel und helfen dabei, Fehler zu vermeiden. Nichts kann verlorengehen. Die Bestellungen landen direkt in der Warenwirtschaft des Lieferanten und zukünftig wird über das Thema Echtzeitverfügbarkeit auch sofort sichergestellt sein, dass die bestellte Ware auch verfügbar ist, gegebenenfalls in Alternativen gedacht werden und rechtzeitig geliefert werden kann.

Mit Echtzeitverfügbarkeit die Belieferung zuverlässig gestalten

Das ist aktuell der größte Schmerzpunkt in der Gastronomie: „Lieferkettenabbruch ist in Getränke- und sogar in Foodbereich aktuell ein echtes Problem“, weiß Reifenrath. „Du Versuchst, etwas zu bekommen, es wird aber nicht geliefert. Was wir aktuell für Gastivo vorbereiten, ist, Planungssicherheit, Stichwort Echtzeitverfügbarkeit, zu gewährleisten. Von Einkaufsplattformen für Endverbraucher kennt man das: „Es sind noch fünf Stück im Lager, bestellen Sie jetzt...“. Im B-to-B-Bereich ist das anspruchsvoller, weil die Mengen größer sind

und Ware oft schon verkauft wird, wenn sie sich erst noch in der Anfahrt ins Lager befindet. Gastivo stellt sich dieser Aufgabe, weil das von uns als Branchenlösung erwartet wird.“

Gastivo schützt die Beziehungen zwischen Lieferanten und ihren Gastronomie-Kunden

Lieferanten schätzen an Gastivo, dass sich die Plattform nicht in die Beziehung zu ihren Kunden einmischt. Datensicherheit und das Schützen der Kundenbeziehungen zwischen den Lieferanten und ihren Kunden in der Gastronomie ist ein zentrales Anliegen von Gastivo. „Gastivo schützt die Beziehung zwischen Lieferanten und ihren Kunden. Deshalb ist Gastivo auch keine Preisvergleichs-Plattform. Im Verhältnis der Gastronomie zu ihren Lieferanten zählt die Zuverlässigkeit mehr als der Preis. Uns geht es seit der Gründung darum, eine offene Plattform für alle Marktpartner zu bieten, von der auch alle Marktpartner gleichermaßen profitieren. Wir wollen als Branchenlösung unsere Branche in die Digitalisierung begleiten, das ist der Anspruch.“ Deshalb machen eigene Webshops von Lieferanten aus Gastivo-Sicht auch keinen Sinn mehr. „Es ist besser, da zu verkaufen, wo die Kunden sind, als krampfhaft an einem eigenen Webshop festzuhalten.“

Gastivo beweist: Digitalisierung stärkt die Vielfalt der Gastronomie

Smarte Tools, wie sie Gastivo bietet, befördern die Vielfalt der Gastronomie, dessen ist sich Dr. André Reifenrath, der sich seit über 30 Jahren mit allen Aspekten der Digitalisierung beschäftigt, sicher. „Auch ein kleiner Gastgeber kann viel besser wirtschaften und sich durchsetzen, wenn er seine Prozesse digital aufsetzt und die Möglichkeiten nutzt, die sich ihm dank der Digitalisierung bieten. Er spart viel Geld und Zeit und ist jederzeit informiert über neue Chancen. So können auch kleine, digital geführte Betriebe wirtschaftlich arbeiten, und das sorgt für Vielfalt in der Gastronomie-Landschaft.“

Hintergrund

Die offene, herstellerunabhängige Gastronomie-Plattform Gastivo ist ein Angebot der gastivo portal GmbH, einer Tochtergesellschaft der Team Beverage AG mit Sitz in Bremen. Das Unternehmen beschäftigt 60 Mitarbeitende, 50 Prozent davon in der IT. Mehr als 10.000 Gastronomiebetriebe in Deutschland nutzen die Plattform und bündeln hier ihre Einkäufe bei rund 250 Lieferanten aus den Bereichen Getränke, Nahrungsmittel und Nonfood-Artikel. Der Anspruch: Gastivo ist das führende Portal für Gastronomen und deren Lieferanten. Das One-Stop-Shopping-Prinzip von Gastivo mit seinem 360°-Ansatz ermöglicht die Bestellung aller Produkte über einen einzigen Shop – von Nahrungsmitteln über Getränke bis hin zu Nonfood-Artikeln. Weitere Vorteile für die Gastronomie und den Fachgroßhandel bestehen in optimierten Prozessen, Marketing und einem starken Lösungspartner-Netzwerk. Darüber hinaus finden Gastronomen im Inspirationsbereich auf gastivo.de Impulse, Information und Handlungsempfehlungen zu aktuellen gastronomierelevanten Themen.

Bildmaterial / Bildtexte

Abdruck honorarfrei



Dr. André Reifenrath,
Chief Strategy Officer, gastivo portal GmbH,
Bremen
Foto: privat



Bei Fragen und für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Ann-Christin Zilling
Gastivo Unternehmens:kommunikation
Telefon: 0173 306 26 83
E-Mail: ac.zilling@hamburg.de