



Interview mit Stephan Gebhart, dem Geschäftsführer der Fa. KASSEN- und WAAGENCENTER

# „Neue Herausforderungen sind unser Motor!“

Die Digitalisierung hat längst Einzug gehalten in alle Bereiche der Gastronomie. Wirtinnen und Wirte können von jedem Ort der Welt am iPhone prüfen, ob noch genug Klarspüler in der Spülmaschine ist und die Combidämpfer problemlos laufen. So richtig ans Eingemachte geht natürlich bei allen Fragen rund um das Kassensystem: kontaktloses Bezahlen, Unterstützung im Back Office, direkter Kontakt mit dem Steuerberater... Die Fa. KASSEN- und WAAGENCENTER ist seit mehr als 40 Jahren Partner des Gastgewerbes. Mit Geschäftsführer Stephan Gebhart haben wir darüber gesprochen, welchen direkten Nutzen und Mehrwert die Digitalisierung für Gastro-Betriebe bringt und worauf es ankommt zu der Umsetzung.

**Gastronomie-Report:** Ist Digitalisierung in Zeiten von Corona noch wichtiger geworden?

**Stephan Gebhart:** Wir haben während der Pandemie mit vielen Gastronomen darüber gesprochen, vor welchen Herausforderungen sie stehen und welche Unterstützung sie benötigen. Wir haben uns gemeinsam mit unserem Software-Entwickler eh2 aus München diesen Herausforderungen gestellt und viel Zeit und Geld in die Digitalisierung investiert. Die Digitalisierung ist kein Zauberwort, sondern soll die Gastronomen in vielen Punkten unterstützen und damit Zeit und Geld sparen. Ebenfalls hilft die Digitalisierung,

den Umsatz erheblich zu steigern.

Deshalb haben wir für unsere Gastro-Kunden eine digitale Software-Lösung parat, die nicht kurzfristig entwickelt wurde, sondern auch für die Zukunft das passende Rüstzeug liefert.

**Gastronomie-Report:** Was bedeutet das konkret?

**Stephan Gebhart:** Es gibt wichtige Stichpunkte, die für einen Gastronomen unerlässlich sind. Lassen Sie uns das Schritt für Schritt durchgehen

- **Einfache Bedienung für das Personal, aussagekräftige Statistiken und einfache Artikelpflege für den Chef.**

Hier kommt es auf eine hohe Qualität der Hard- und Software an. Bei unserem System ist jedes Gerät ein eigenes Terminal, ist also nicht von einem Hauptterminal abhängig. Das hat folgenden Vorteil: Wenn ein Terminal ausfällt, kann trotzdem mit den anderen Geräten weitergearbeitet werden. Die Terminals können in kürzester Zeit und mit wenigen Schritten z.B. für eine Cocktailbar im Gastgarten programmiert werden.

Alle Daten werden sicher in einem Rechenzentrum in Frankfurt gespeichert und sind in Echtzeit verfügbar. Der Gastronom hat zu jeder Zeit Zugriff, um z.B. Umsätze abzurufen

oder Datenpflege zu betreiben. Hierzu kann er sein Handy, Tablet oder seinen PC verwenden. Die Da-

ten werden über 10 Jahre im Rechenzentrum abgespeichert.

- **Wie kann der Gast schneller bedient und somit der Umsatz gesteigert werden?**

Hierfür bieten wir kostengünstige Handys an (keine teure Funktechnik mehr), die es erlauben, am Tisch zu bonieren. Bei dieser Lösung können die Servicemitarbeiter auch direkt am Tisch die Rechnung erstellen mit einer digitalen Gastrechnung und die Gäste können kontaktlos bezahlen. Diese Hardware wird immer wichtiger, da in der Pandemie einerseits zusätzliche Außenflächen zur Verfügung gestellt wurden (bedeutet längere Laufwege für das Personal), andererseits die Öffnungszeiten reduziert wurden (Sperrstunde!). Einem schnelleren Service kommt also eminente Bedeutung zu.

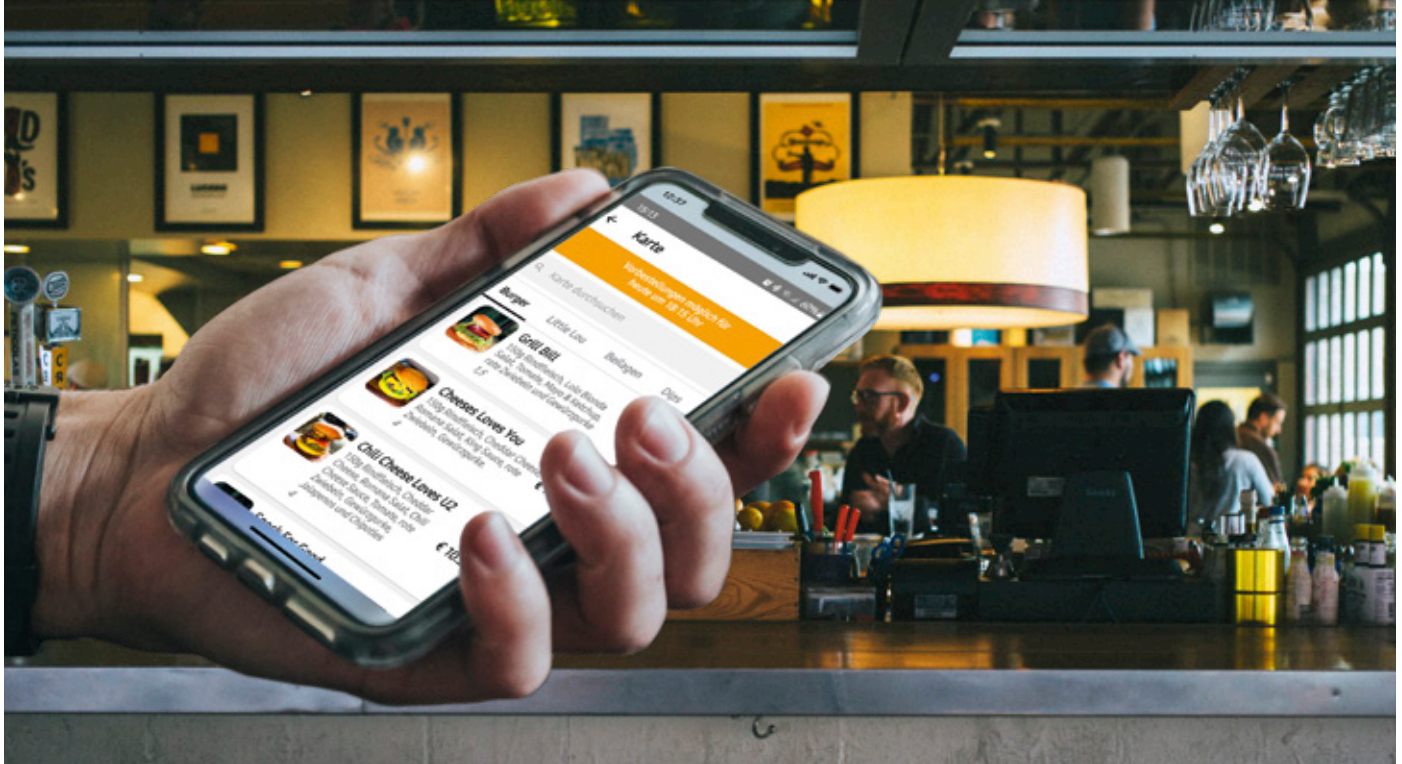
- **Unterstützung bei der Buchhaltung**

Neben einem digitalen Kassensystem können wir unseren Gastro-Kunden auch eine direkte Anbindung an DATEV online bieten. Damit werden dem Steuerberater alle für die Buchhaltung relevanten Daten auf einem Server zur Verfügung gestellt.

- **Digitale Gutscheilverwaltung**

Bei unserer Software-Lösung kann der Gastronom seine Gutscheinkarten selbst erzeugen und auch jederzeit aufladen.

Mit der digitalen APP für das Abhol-/Liefergeschäft aus dem Hause KASSEN- und WAAGENCENTER können die Gäste bequem per iPhone Gerichte ordern, aber auch im Lokal reservieren und dabei Speisen und Getränke bestellen.  
Fotos: KASSEN- und WAAGENCENTER



### • Außer-Haus-Geschäft

Das ist wohl eine der gravierendsten Herausforderungen, die Gastronomen in der Pandemie meistern mussten. Das Abhol- bzw. Liefergeschäft hat sich zu einem wichtigen, eigenständigen Standbein entwickelt. Viele Wirte haben aber auch mit den Schattenseiten dieser Entwicklung zu kämpfen. So haben sich auf dem Markt Lieferdienste mit teils sehr hohen Gebühren etabliert. Selbst wer sich als Gastro-Betrieb über Jahrzehnte Stammkunden aufgebaut hat, die stets per Telefon bestellt haben, musste erleben, dass diese Gäste plötzlich über Lieferdienste bestellt haben. Deshalb haben wir eine digitale APP entwickelt, mit der jeder Gast bequem von zu Hause aus bestellen kann. Diese Bestellung kommt dann direkt im hauseigenen Terminal beim Gastronomen an. Mit dieser APP könnte der Gast sogar direkt im Lokal reservieren und bereits seine Speisen und Getränke bestellen. Ein mehr an „kontaktlos“ ist wohl kaum denkbar. Die Gastronomen haben zusätzlich die Möglichkeit, spezielle Lieferdienste zu bündeln. Wichtig dabei: Es gibt nur eine Abrechnung! In dieser App ist darüber hinaus ein Kundenbindungsprogramm enthalten (Stempelkarten, Punkte sammeln, etc.). Aus unseren Kundengesprächen wissen wir, dass beim Thema Digitalisierung noch zahlreiche weitere Punkte für die

Gastronomen sehr wichtig sind, wie etwa Personalplanung, Zeiterfassung oder auch die digitale Speisekarte. All diese Bedürfnisse können wir mit unserem Portfolio punktgenau abdecken – für den kleinen Betrieb um die Ecke genauso wie für große Franchiser. Wir arbeiten bereits mit einigen größeren Kunden an neuen Projekten, wie z.B. bestellen wie beim Fast Food Riesen oder an einem Ordering für Filialbetriebe, die digital eine Bestellung an die Zentrale/ Großküche senden können.

**Gastronomie-Report:** Corona hat die Branche schwer gebeutelt. Mit welchen Kosten müssen Gastronomen beim Thema Digitalisierung rechnen?

**Stephan Gebhart:** Keine Frage, der Preis spielt für Gastronomen eine entscheidende Rolle, gerade in Zeiten einer Pandemie. Wir haben für jeden Gastronomen, egal ob er ein Terminal oder mehrere wünscht, ein sehr kostengünstiges Angebot entwickelt, das sich Betriebe auch in dieser schweren Zeit leisten können. Auch beim Service sind keine verdeckten Kosten enthalten. Bei unserem kostengünstigen Modell sind alle Updates/ Verbesserungen bereits mit enthalten und der Service über unsere Hotline ebenfalls. Das macht ja die Digitalisierung gerade aus. Wir müssen bei Fragen oder Problemen zu 99 % nicht mehr zu unseren Kunden fahren. Das

lässt sich (fast) alles per Fernwartung (TeamViewer) lösen.

**Gastronomie-Report:** Wie ist die Resonanz in der Gastronomie?

**Stephan Gebhart:** Wir konnten mit unserem Konzept zur Digitalisierung sowohl unsere Stammkunden überzeugen als auch neue Kunden hinzugewinnen. Die Bandbreite reicht da von einem Gastro-Betrieb mit einem Terminal bis hin zu Fußballstadion mit 50 Terminals und mehr.

**Gastronomie-Report:** Wie stellen Sie sicher, dass Ihre Gastro-Kunden in Sachen Digitalisierung up-to-date bleiben?

**Stephan Gebhart:** Unsere Kunden werden über Neuerungen oder Änderungen regelmäßig per Newsletter informiert.

**Gastronomie-Report:** Werfen wir einen Blick in die Zukunft: Wie wird die „Kasse der Zukunft“ aussehen? Was wird in 5-10 Jahren alles möglich sein?

**Stephan Gebhart:** Diese Frage ist gar nicht so einfach zu beantworten. Die wohl größte Herausforderung, vor der die Gastronomie steht, ist derzeit und wohl auch in Zukunft, tüchtige Mitarbeiter zu finden. Ich denke, selbst bei dieser Herkulesaufgabe hilft die Digitalisierung dabei, junge, zukunftsdenkende Menschen für die Gastronomie zu begeistern.

Es wird in der Zukunft mit Sicherheit unsere ausgezeichneten bayrischen Gastronomen weitergeben, aber auch die Systemgastronomie wird mit tollen neuen Konzepten auf den Markt drängen. Ich kann mir gut vorstellen, dass die Betriebe durch Arbeitsteilung kostenmäßig entlastet werden und so auch das Personalproblem einfacher handeln können. Es wird z.B. vielleicht Großküchen geben, die für die Gastronomie Speisen mit hoher Qualität vorbereiten und liefern. Der Gast bestellt dann über sein Handy die Getränke und Speisen und bezahlt auch digital. Es wird aber auch weiterhin Gäste geben, die auf persönliche Beratung und Betreuung Wert legen.

**Gastronomie-Report:** Sie leiten ein Unternehmen, das auf die Erfahrungen von mehr als vier Jahrzehnte zurückgreifen und bauen kann. Haben Sie eine Botschaft für unsere Leserinnen und Leser?

**Stephan Gebhart:** Keiner sollte die Digitalisierung als Allheilmittel begreifen. Es wird weiterhin hohe Anforderungen an die Gastronomie geben und auch an uns als Fachhändler. Wir werden diese Herausforderungen nur gemeinsam meistern können. Wir jedenfalls stellen uns gerne dieser Herausforderung, denn das ist unser Motor.

**Gastronomie-Report:** Herzlichen Dank für dieses Gespräch.