

Steht Essen auf Rädern vor dem wirtschaftlichen Kollaps?

Personalnot, Kostensteigerung, Digitalisierungsrückstand – Mahlzeitendienste geraten immer mehr unter Druck. Neue Modelle sind gefragt.

Aktuell kämpft die Wohlfahrtsbranche mit großen Herausforderungen. Für viele Verbände wird gerade der Mahlzeitendienst zum ständigen Problemfall oder gar zum Verlustgeschäft.

Einfach so weiterzumachen, ist kaum mehr möglich – aber diesen Geschäftsbereich aufzugeben, kommt für die Allermeisten aufgrund des Wohlfahrtsgedankens nicht infrage. Schließlich verlassen sich die Seniorinnen und Senioren auf die gewohnt zuverlässige Essenslieferung. Doch welche Wege führen aus diesem Dilemma? Zukunftsfähige und vor allem schnell umsetzbare Lösungen sind gefragt.

Aus diesen Gründen entscheiden sich Mahlzeitendienste immer öfter für die Partnerschaft mit einem Essen-auf-Rädern-Profi.

OPTION 1: Menüs plus Services nach Bedarf von einem externen Verpflegungs-Spezialisten

Der Verband führt den Mahlzeitendienst weiterhin selbst. Der externe Partner liefert das Menüangebot und stellt dazu branchenspezifische, praxiserprobte Support-Leistungen zur Verfügung, wie zum Beispiel:

- Wirtschaftlichkeitsanalyse und -beratung
- Digitale Tools zur Speisenplanung, Bestellabwicklung, Abrechnung und Tourenplanung
- Vermarktungs-Maßnahmenpakete

OPTION 2: Fullservice durch einen externen Menüservice-Experten

Bei einem Wechsel zu einer Fullservice-Partnerschaft

- übernimmt der externe Partner alle Aufgaben des Mahlzeitendienstes, vom Kochen über Vermarktung, Bestellung und Abrechnung bis zur Lieferung.
- Genauso geht das wirtschaftliche Risiko auf den Partner über.
- Der Verband ist nach wie vor Absender des Angebotes, hat also noch weiterhin den Mahlzeitendienst in seinem Angebotsportfolio – ohne zusätzlichen Aufwand.

Schnell-Check – Was ist die beste Option für Sie?

Welche der folgenden Aussagen treffen auf Ihren Mahlzeitendienst zu?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Qualitätsprobleme beim Speisenangebot führen zu unzufriedenen Tischgästen. | <input type="checkbox"/> Schwarze Zahlen sind nicht oder nur mit großen Anstrengungen erreichbar. |
| <input type="checkbox"/> Die Abläufe sind nicht effizient und/oder nicht stabil. | <input type="checkbox"/> Die Personalsituation ist grundsätzlich und durchgängig angespannt. |
| <input type="checkbox"/> Die Digitalisierung gelingt nicht zufriedenstellend. | <input type="checkbox"/> Es fehlen die Investitionsmittel z. B. für Online-Shops, Zubereitungsgeräte oder moderne Auslieferungsfahrzeuge. |

Treffen ein oder mehrere dieser Aussagen zu, spricht dies für eine maßgeschneiderte **Lösung mit Menüs plus Services.**

Treffen zusätzlich diese Aussagen zu, weist dies auf eine **Fullservice-Lösung** hin.

Quelle: Die Top-6-Gründe für die Umstellung auf Support-Lösungen oder Fullservice; apetito, 2022

Umsteigen auf Fullservice? Wer von diesem neuem Geschäftsmodell profitiert

Die Praxis zeigt, dass dieses neue Geschäftsmodell deshalb so gut funktioniert, weil beide Partner profitieren.

Konkret bedeutet das: In einer Fullservice-Partnerschaft ändert sich die unternehmerische Rolle und damit auch das Ertragsmodell des Mahlzeitendienstes:

- » vom Komplettanbieter mit klassischer „Umsatz minus Kosten“-Kalkulation
- » zum Markengeber und Absatzhelfer, der eine mengenabhängige Provision erhält.

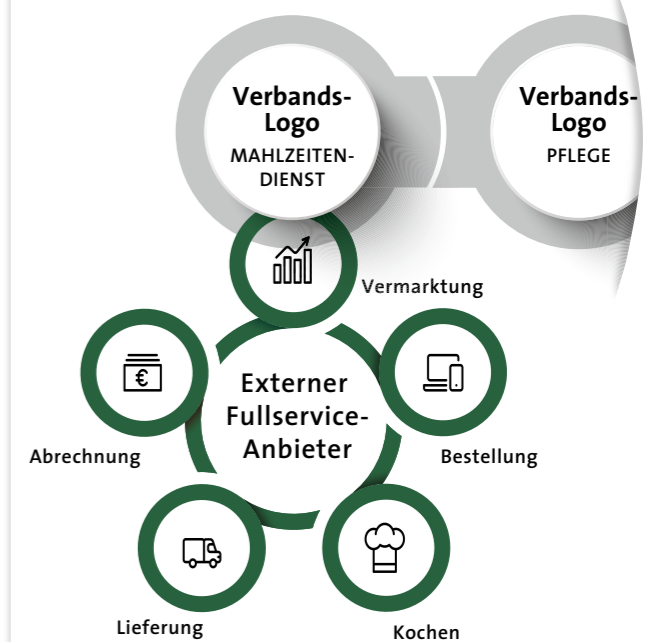
Somit trägt das unternehmerische Risiko fortan der externe Partner.

Attraktive Ertrags- und Wachstumschancen eröffnen sich auf beiden Seiten:

Jeder zusätzliche Neukunde und jede zusätzliche Bestellung erhöhen den Gewinn – und das bei beiden Partnern.

Eine echte Win-win-Partnerschaft: Sämtliche Optimierungspotenziale werden ausgeschöpft und das gemeinsame Ziel ist, die Zufriedenheit aller Kunden und den wirtschaftlichen Erfolg nachhaltig sicherzustellen.

Das Prinzip Fullservice: Unter der Flagge des Verbandes erbringt ein externer Menüservice-Spezialist die komplette Dienstleistung.



Gewinn ohne Risiko: Bei Fullservice wird auf ein neues Kalkulationsprinzip umgestellt.



STATEMENTS VON MAHLZEITENDIENSTEN, DIE SICH FÜR EINE FULLSERVICE-PARTNERSCHAFT ENTSCHEIDEN HABEN

„Mit den Jahren ist für uns das Thema Menüservice eine große Herausforderung geworden. Die Steuerung, die Tourenplanung, der Personalaufwand ... Am Ende ist es eine Frage der Wirtschaftlichkeit gewesen, sich für Fullservice zu entscheiden.“

Christian Linke
Geschäftsführer
DRK Soziale Dienste Rhein-Main-Taunus gGmbH

„Dadurch, dass das operative Geschäft wegfällt, haben wir deutlich weniger Aufwand. In regelmäßigen Treffen mit unserem Fullservice-Partner besprechen wir gemeinsam die Vermarktungsstrategie.“

Heike Nolden
Fachbereichsleiterin Menüservice/
Hausnotruf, Johanniter-Unfall-Hilfe e. V.
Regionalverband Bonn/Rhein-Sieg/Euskirchen