

„Partner des Vertrauens gewinnen enorm an Bedeutung“

Thomas Hoffstiepel ist Geschäftsführer des IT-Komplettdienstleisters 42 GmbH. Cost & Logis sprach mit ihm über das Leistungsportfolio seines Unternehmens, die Digitalisierung, Bedürfnisse der Hoteliers und zu erwartende Entwicklungen.



Thomas Hoffstiepel hat sich mit seiner 42 GmbH in der Hotellerie fest etabliert.

DIE 42 GMBH VERSTEHT SICH ALS IT-KOMPLETTDIENSTLEISTER FÜR HOTELIERS. WELCHE LEISTUNGEN UMFASST DAS ANGEBOT UND WELCHE VORZÜGE BIETET ES?

Schwerpunkte unseres Leistungsportfolios sind Hotelsoftware, Kassensysteme, Warenwirtschaft, computergesteuerte Schankanlagen und Hosting. Hinzu kommen Bereiche wie Telefonanlagen, Schließsysteme, Channel-Management, Internetsicherheit, Finanzbuchhaltung und Videoüberwachung, die wir über Partnerunternehmen anbieten. Hoteliers profitieren von unserer großen Erfahrung, professionellen Beratung und der Tatsache, dass sie bei uns viele IT-Lösungen aus einer Hand bekommen. Nicht zu vergessen ist unser Rundum-Sorglos-Service. Wir sind für unsere Kunden 24 Stunden am Tag, 365 Tage im Jahr erreichbar.

WELCHE KUNDEN SPRECHEN SIE IN DER HOTELLERIE VOR ALLEM AN?

Wir sind nicht spezialisiert auf eine bestimmte Kundengröße und betreuen in erster Linie mittelständische Betriebe – Hotels aller Größen von sechs bis über

500 Zimmern, Restaurants und Bars sowie Hotelketten und große Gastronomiebetriebe. Unsere Produkte können von klein bis groß alles abdecken. Allerdings sehen sich gerade kleine und mittlere Unternehmen des Marktes angesichts der rasanten technologischen Entwicklung großen Herausforderungen gegenüber. Sie wissen, dass sie viel Zeit investieren müssten, um informationstechnologisch auf dem neuesten Stand zu sein, diese Zeit in der Hektik des Alltags aber in der Regel gar nicht aufbringen können. Dennoch brauchen sie eine gut funktionierende IT und im Hintergrund einen verlässlichen Partner, um in dem immer größer werdenden Markt wettbewerbsfähig bleiben zu können.

IHRE STÄRKE HAT DIE 42 GMBH IN DER BERATUNG UND BETREUUNG DER KUNDEN. WIE VIELE HOTELS NEHMEN IHRE SERVICES IN ANSPRUCH UND WELCHE ZIELE VERFOLGEN SIE?

Derzeit betreuen wir rund 850 Hotelkunden. Viele darunter vertrauen auf unsere Dienste von Beginn an, also bereits seit mehr als 20 Jahren. Wir haben es geschafft, partnerschaftliche Beziehungen zu unseren Kunden aufzubauen, die das ebenso zu schätzen wissen, wie unsere schnellen Reaktionszeiten und unsere Flexibilität. Unser Anspruch ist es, auch bei unseren Kunden niemals einen Stillstand eintreten zu lassen, sondern immer auf der Höhe der Zeit zu sein und bestens beratend zur Seite zu stehen. Wir bieten ehrliche Beratung wie zwischen Freunden, setzen auf langjährige partnerschaftliche Geschäftsbeziehungen.

THOMAS HOFFSTIEPEL

„Wir haben es geschafft, partnerschaftliche Beziehungen zu unseren Kunden aufzubauen.“

„Wer auf die falschen Systeme setzt, den kann das sehr viel Zeit und Geld kosten.“

DIE HOTELLERIE HAT ANGESICHTS DER ZUNEHMEN-
DEN DIGITALISIERUNG GROSSE AUFGABEN VOR
SICH. WELCHE SIND IN DER BRANCHE IHRER
BEOBACHTUNG NACH DIE GRÖSSTEN PROBLEME,
WENN ES UM INFORMATIONSTECHNOLOGIE GEHT?
Die Zahl der IT-Anbieter, die Hoteliers ihre Dienste
anbieten, ist in den vergangenen Jahren zwar erheblich
gestiegen. Viele davon bieten im Grunde aber nichts
wirklich Neues an. Für Hoteliers, die sich mit der Ma-
terie naturgemäß nicht wie Profis auskennen können,
ist das aber erst auf den zweiten Blick zu erkennen.
Kompetente Ansprechpartner des Vertrauens gewinnen
vor diesem Hintergrund enorm an Bedeutung. Sie
helfen, Flops zu vermeiden, die sehr teuer werden kön-
nen: Wer auf die falschen Systeme setzt, den kann das
sehr viel Zeit und Geld kosten. Hoteliers stehen vor der
Herausforderung, die Prozesse effizienter zu gestalten
und gleichzeitig den persönlichen Gästeservice zu for-
cieren. Und das aufgrund des Fachkräftemangels auch
noch mit guten Mitarbeitern, die immer schwerer zu
bekommen sind. Dazu braucht es einfach die Unter-
stützung durch innovative aber trotzdem ausgereifte
Systeme.

ALS SIE 1989 DIE HOFFSTIEPEL EDV-BERATUNG
GRÜNDETEN, SAH DIE WELT IN DER HOTELLERIE
NOCH VOLLKOMMEN ANDERS AUS. WAS SIND
SEITDEM DIE GRÖSSTEN TREIBER FÜR VERÄNDE-
RUNG GEWESEN?

Ich selber komme nicht aus dem Gastgewerbe und
hatte nach meinem Informatik-Studium, als ich
meine Firma gründete, zunächst noch keine Berüh-
rungspunkte zur Branche. Damals gab es einerseits
EDV-Discounter, andererseits Systemhäuser. Diese
brachten mittelständische Unternehmen, die Hilfe
im Bereich Informationstechnologie brauchten, nicht
weiter: Systemhäuser waren zu teuer, bei den Dis-

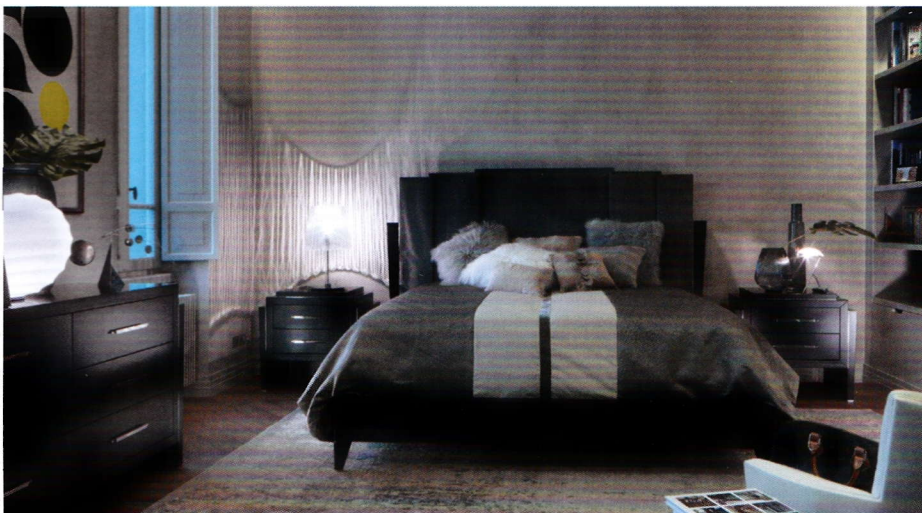
countern gab es keine brauchbare Beratung. Diese
Marktlücke konnten wir erfolgreich besetzen, was
sich auszahlte. In den darauffolgenden Jahren haben
wir dann schnell den Weg in die Hotellerie und Gastro-
nomie gefunden.

WELCHE INFORMATIONSTECHNOLOGISCHE ENT-
WICKLUNG WIRD DIE HOTELLERIE IN DEN KOM-
MENDEN JAHREN AM STÄRKSTEN BEEINFLUSSEN?

Um nach vorne zu blicken, verweise ich zunächst auf
das, was wir in den vergangenen zehn Jahren hinter
uns haben: Der Launch des Smartphones hat das
Leben der meisten Menschen erheblich verändert.
Smartphones sind zum integralen Bestandteil ihres
Alltags geworden. Die Geräte haben zu einer bemer-
kenswerten Beschleunigung in so gut wie allen Be-
reichen geführt. Das gilt auch für den Prozess der
Hotelbuchung. Mobile Devices und virtuelle Real-
itäten werden zunehmend dominieren. Und Hotels,
die sich die daraus ergebenden Möglichkeiten nicht
zunutze machen, werden vom Markt in Zukunft ganz
einfach nicht mehr berücksichtigt. Aber auch im
internen Hotelablauf macht sich das Smartphone
mittels speziell entwickelter Apps nützlich. <

DEN GRUNDSTEIN DER 42 GMBH ...

... legte Thomas Hoffstiepel, als er Ende 1989 die Hoffstiepel EDV-Beratung gründete,
die sich schnell auf die Hotellerie und Gastronomie spezialisierte. Zu den Meilensteinen
der Firmengeschichte gehören die 1995 besiegelte und bis heute anhaltende Partner-
schaft zur protel hotelsoftware GmbH und die Zusammenarbeit mit der Forty-Three
GmbH (Kassensoftware Matrix POS), die seit 2001 läuft. 2002 begann die Partnerschaft
mit der KOST Software (Warenwirtschaft). Seit 2011 unterhält die 42 GmbH eine eigene
Software-Entwicklung im Haus, die zusätzliche Module für Matrix POS und die protel
Hotelsoftware entwickelt und programmiert. Viele der mittlerweile mehr als 80
Mitarbeiter kommen aus Hotellerie und Gastronomie.



Manufaktur einzigartiger
HotelKonzepte

SELVA
HOSPITALITY

www.selva.com