**Nowoczesny outsourcing dla branży HoReCa**

**W ubiegłym roku Polski sektor HoReCa warty był 24,2 mld złotych, podaje agencja badawcza PMR. To o 800 milionów więcej niż w roku 2013. Obecnie, rynek jest w trakcie wzrostu po korekcie z przed dwóch lat. Co naturalne, rozrost sektora skutkuje wzrostem konkurencji, która bywa dla niektórych zbyt wymagająca. Aby sprostać rynkowym wymaganiom i wykorzystać sprzyjające trendy i powiększyć przewagę konkurencyjną warto zastanowić się nad optymalizacją swojej inwestycji. Dobrym rozwiązaniem może być nowoczesny outsourcing procesów biznesowych wykorzystany w aspekcie gastronomicznym.**

- *„Rzeczywiście, rynek gastronomiczno-hotelarski zwiększa swoje obroty. Po korekcie spowodowanej ogólnym zwolnieniem gospodarczym, który branża odczuła najboleśniej w 2013 roku, w 2014 odnotowaliśmy około 3,5% wzrost wartości tego sektora usług. Należy jednak bliżej przyjrzeć się strukturze rynku i doprecyzować, które z „horecowych” gałęzi urosły najbardziej. Liderem sektora okazał się catering podczas gdy przedsiębiorstwa restauracyjne i hotelowe radziły sobie trochę gorzej. Wpływ na to miało wiele czynników, między innymi przeinwestowanie na Euro 2012 czy zmiana nawyków żywieniowych Polaków, którzy coraz chętniej korzystają z gotowych usług cateringowych.”* – mówi Tomasz Wyszomirski, dyrektor zarządzający Shangri La Holding S.A

Analitycy PMR prognozują dalszy wzrost rynku usług HoReCa, a za liderów branży uznają sektory gastronomii hotelowej i cateringu. Sektor biznesowy związany z tym typem usług jest jednym z najbardziej dynamicznie rozwijających się na świecie. Specjaliści przewidują, że do 2020 r. powiększy się on aż trzykrotnie. Szczególnie powiększa się sektor usług typu „hospitality management” czyli zarządzania gościnnością. Termin ten odnosi się do działalności usługowej w branży turystycznej, skupiającej się na wspomaganiu inwestorów w prowadzeniu restauracji, hoteli, planowaniu i organizacji wydarzeń, spotkań czy innych aktywności związanych z organizacją czasu i pobytu gości w danym miejscu.

 *-„Usługi outsourcingowe w gastronomi to nie tylko delegacja prostych obowiązków biurowych, czy kadrowych poza struktury firmy. Nowoczesny outsourcing gastronomiczny to tak zwane hospitality management czyli kompleksowe zarządzanie hotelami, restauracjami czy organizacją czasu wolnego. Zarządzanie gościnnością to szereg nowoczesnych metod gospodarowania usługami hotelarsko-gastronomicznymi w skład których wchodzą systemy kontrolingu poziomu jakości usług gościnnych, zarządzanie relacjami z gośćmi oraz badanie ich opinii. Outsourcing gastronomiczny to także nowoczesne narzędzia marketingu i promocji gościnności usługowej*.” – dodaje Wyszomirski. Dzięki skorzystaniu z kompleksowych usług delegowania obowiązków, osoby, które zdecydowały się zainwestować w branżę HoReCa mogą wypracować bądź zwiększyć przewagę konkurencyjną swojego przedsięwzięcia. Dzięki synergiczności działań a także poprzez ograniczanie kosztów operacyjnych outsourcing gastronomiczny jest atrakcyjnym rozwiązaniem także dla tych inwestycji, które borykają się z problemami finansowymi.

*„Skorzystanie z modelu outsourcingu gastronomicznego jest dobrym rozwiązaniem, gdy zauważamy że napisany przez nas biznes plan był zbyt optymistyczny. Jeżeli odpowiednio wybierzemy operatora naszej inwestycji zarówno hotelowej jak i restauracyjnej możemy być spokojni o podniesienie jej rentowności. Dobry „outsoucer” to partner, który zna potrzeby i struktury lokalnego rynku, który ma know-how a jego model biznesowy oparty jest o zasady zrównoważonego rozwoju i dostosowany jest do wymagań rynku gastronomicznego.”*- kończy Tomasz Wyszomirski

Dzięki bogaceniu się polskiego społeczeństwa oraz zachodzącym zmianom w świadomości i nawykach żywieniowych Polaków sektor HoReCa w Polsce będzie systematycznie wzrastał, jednak należy mieć świadomość jak bardzo kapryśny jest to rynek. Zarówno jeżeli chodzi o czułość na zjawiska

społeczno-gospodarcze, sezonowość jak i na upodobania klientów, które nie są stałe. Poprzez zastosowanie nowoczesnego outsourcingu gastronomicznego, możliwe jest bardziej elastyczne dopasowanie swojego przedsięwzięcia do aktualnie panujących warunków rynkowych, co może mieć kluczową rolę w odniesieniu sukcesu.