

wirtschaft + weiterbildung, Ausgabe 11 + 12

**Datum:** 02.11.2016  
**Auflage:** 13.390  
**Page Visits:** -

## weiterbildungs-start-up

### Wer hat das Start-up gegründet?

Andreas Steinbeißer verfügt über 15 Jahre Erfahrung in der Food-Service-Branche. Nach langjähriger Tätigkeit bei der Sausalitos Holding GmbH gründete Steinbeißer 2010 das auf Strategie- und Markenmanagement für Food-Service-Unternehmen spezialisierte Beratungsunternehmen Solution 10. 2014 begann er mit der Konzeption einer Software-Plattform für das Gastgewerbe und den stationären Handel, aus der 2015 die Sell & Pick GmbH entstand.

### Wie war die Entwicklungszeit?

Das Kernteam während der Entwicklungszeit bestand aus Experten in den Bereichen Gastronomie, HR, IT, Marketing und „Motivation Design“. Über ein Jahr wurde an der Software getüftelt und in zahlreichen Kreativ-Workshops mit Beschäftigten aus der Gastronomie getestet. Vor der offiziellen Markteinführung im Juni 2016 wurde die Beta-Version über einen Zeitraum von sechs Monaten in ausgewählten Restaurants auf Herz und Nieren geprüft.

### Was können etablierte Unternehmen von Ihnen lernen?

Unternehmen stehen und fallen mit ihren Mitarbeitern, denn entscheidend für den Verkaufserfolg sind nicht die Produkte allein, sondern die Bereitschaft und die Motivation der Verkaufsmitarbeiter, die richtigen Produkte verkaufen zu wollen. Umso wichtiger ist eine gesunde Mitarbeitermotivation. Und dabei spielt Geld nur eine Nebenrolle. Zentral sind ebenfalls Transparenz und Anerkennung der eigenen Leistung und die Möglichkeit, sich selbst stets weiterzuentwickeln.

### Was soll noch geändert werden?

Aktuell ist die Software-Plattform auf die professionelle Gastronomie, die Hotellerie und den stationären Handel zugeschnitten. Die Plattform ist optional über das Tablet erreichbar. Mit einer Mobile-App, die derzeit in der Entwicklung ist, sollen aktuelle Missionen und Ergebnisse bald auch unterwegs abrufbar sein.

### Was ist die Idee dahinter?

In der Gastronomie sind Mitarbeitermotivation und Personalbindung eine Herausforderung. Das wissen wir aus Erfahrung. Mit unserem Konzept setzen wir an diesen „wunden Punkten“ an: Sell & Pick ist eine Software-Lösung zur Motivationssteigerung des Verkaufspersonals, die gleichzeitig gezielte Verkaufsaktivierung und -steuerung ermöglicht. Das Konzept basiert auf dem Einsatz von spielerischen Elementen in spielfremden Kontexten, kurz: Gamification. So werden Verkaufsziele zu Missionen, die einzeln oder im Team bewältigt werden können. Dank der Aufschlüsselung der Leistungsentwicklung werden die Mitarbeiter gezielt herausgefordert. Diese direkte Ansprache steigert die Mitarbeitermotivation und sorgt letztlich nicht nur für mehr Spaß bei der Arbeit, sondern schafft auch höhere Gästezufriedenheit und damit Verkaufserfolge.



**Branchenkennner.** Andreas Steinbeißer arbeitet seit 15 Jahren in der Food Service Branche. Er ist Gründer des Start-ups „Sell & Pick“, das Gamification-Elemente zur Mitarbeitermotivation einsetzt.



In unserer Serie stellen wir Ihnen Jungunternehmer aus dem Bereich Weiterbildung mit ihrer Idee vor. In dieser Ausgabe das Unternehmen **SELL & PICK**.



Foto: Sell & Pick

Referat: Frank Peters / Thekandaprotokoll.de