



STRATEGIE

13 Erfolgsfaktoren für Gastronomen

Was macht Restaurants zum Publikumsmagneten und warum spüren Gäste spontan, welches das bessere Lokal ist? Warum geht es den meisten anderen Gästen ebenso? Unsere Autoren verraten Erfolgsregeln.



Mit Herz dahinter stehen: Wer in der Gastronomie erfolgreich sein will, sollte auch an die Authentizität seines Angebots denken

Donnerstag, 10. Oktober 2019

1. Glaubwürdigkeit und Enthusiasmus

Wenn Sie nicht an Ihr Konzept und Ihre Firma glauben, werden es Ihre Mitarbeiter auch nicht tun – und Ihre Gäste schon gar nicht. Tun Sie also nur Dinge, an deren Erfolg Sie glauben. Gäste enttarnen Halbherzigkeiten schnell und intuitiv. Wenn Sie ein neues Konzept entwerfen, befassen Sie sich so lange damit, bis Sie wirklich alles wissen. Je mehr und je detaillierter Sie sich mit allen Einzelheiten befassen, desto enthusiastischer werden Sie.

2. Wirtschaftlichkeit

Wenn wir eine Gastronomie betreiben, um unseren Lebensunterhalt zu bestreiten, müssen wir für Wirtschaftlichkeit sorgen. Nur ein wirtschaftlich gesunder Betrieb ernährt Mitarbeiter und Inhaber, ermöglicht Investitionen und Expansion. Was dem im Weg steht, muss weg: Sinnlose Abläufe, unwirtschaftlich kalkulierte Angebote und auch laxe Mitarbeiter.

3. Den Bedarf und die richtige Lage treffen

Informieren Sie sich genau, welche Angebote gerade nachgefragt werden. Sehen Sie sich die Konkurrenz an und berücksichtigen Sie aktuelle Trends. Prüfen Sie, ob Sie für Ihr Angebot das richtige Einzugsgebiet und die richtige Lage haben. Auch die sogenannte »Kleinlage« zählt, etwa die S-Bahn-Haltestelle oder die Außenterrasse.

4. Der zukunftssträchtige Trend

Wenn Sie Dinge tun, die sich gegen den Trend wenden, werden Sie im Normalfall keinen Erfolg haben. Sie selbst könne als einzelner Unternehmer keinen Trend setzen. Vielmehr gilt es, die großen Trends der Freizeitkultur zu analysieren und rechtzeitig auf den Zug aufzuspringen. Setzen Sie auf einen relativ neuen, zukunftssträchtigen Trend, der wahrscheinlich einige Jahre aktuell sein wird, und nicht auf einen kurzfristigen Hype.

5. Guter Service

Service beinhaltet mehr als Freundlichkeit. Höflichkeit und Herzlichkeit sind viel wichtiger als nur angelesene Freundlichkeit. Gäste erwarten, dass man sie mit einem kleinen Extra im Service überrascht – und dass wir ihre Wünsche kennen.

6. Die richtigen Mitarbeiter

Sie haben es in der Hand, die richtigen Mitarbeiter auszusuchen und sich um sie zu kümmern. Das bedeutet auch, dass Sie die richtige Haltung vorleben. Seien Sie positiv, motivierend und stets gut gelaunt. Wenn Sie schlecht gelaunt durch Ihren Betrieb rasen, werden auch Ihre Abteilungsleiter schlecht gelaunt sein. Und sie geben das an die Gäste weiter. Ein gutes Klima ist heute wichtiger denn je.

7. Klare Führung

Ein guter Führungsstil bezieht stets andere mit ein. So bauen Sie Führungskräfte auf, die auch in Ihrer Abwesenheit Ihr Unternehmen leiten können und die Basis für Ihre Expansion bilden. Eine funktionierende innerbetriebliche Kommunikation ist der stärkste Gute-Laune-Faktor.

8. Das richtige Managementkonzept

Die richtigen Dinge tun – und die Dinge möglichst auch richtig tun. Darauf kommt es an. Sie müssen Ihr Unternehmen mit klaren Zielen und Regeln managen. Sie müssen eine Unternehmensvision haben – und diese transparent machen. Sie müssen andere motivieren, den Weg mit Ihnen zu gehen, und Sie müssen Entscheidungen treffen. Managementtheorien sind oft praxisfremd. Unternehmer mit kompetentem Aufstieg handeln oft anders, als die Theorie vorgibt.

9. Zielgerichtetes Marketing

Für ein erfolgreiches Marketing braucht man kein Studium, sondern ein gutes Gespür für seine Gäste. Für die, die man halten will, und für die, die man neu gewinnen will. Das geht unserer Erfahrung nach am besten mit dem sogenannten Guerilla-Marketing, welches nichts anderes bedeutet, als mit originellen Ideen und kleinem Budget gegen die großen Mitbewerber anzustinken.

10. Ökonomische Arbeitsorganisation

Natürlich müssen Sie auch die Grundlagen Ihres Jobs beherrschen. Viele der Abläufe, die Sie einmal gelernt haben, müssen heute überdacht und neu gestaltet werden. Denn jeder falsche Arbeitsschritt kostet Zeit und Energie. Hinterfragen Sie alle Arbeitsschritte und Prozesse in Ihrem Betrieb. Ihre Mitarbeiter haben viel Wissen in diesen Dingen – Sie müssen sie nur fragen, sich Zeit für ihre Antworten nehmen und wirklich zuhören.

11. Die Qualität

Viele Gastronomen glauben, dass sie mit guter Qualität Gäste gewinnen können. Das ist leider falsch. Qualität wird erwartet. Mit Qualität halten Sie Gäste. Qualität in der Gastronomie definiert eine dauerhaft gute Leistung. Und zwar in allen Bereichen. Sie müssen Standards entsprechend Ihrem Konzept setzen, Regeln festlegen und für deren Einhaltung sorgen. So, dass Sie sich selbst möglichst wenig darum kümmern müssen. Verantwortlich dafür bleiben aber letztendlich immer Sie.

12. Konsequenz

Dass Sie sich und Ihrem Konzept treu bleiben müssen, versteht sich fast von selbst. Lassen Sie nicht zu, dass es verwässert wird. Wenn Sie nicht wirklich zu Ihrem Konzept stehen, wie sollen Ihre Mitarbeiter Ihnen folgen können? Wie sollen Gäste Ihr Konzept verstehen und lieben lernen, wenn Sie vielleicht aus einer Unsicherheit heraus dauernd herumexperimentieren? Erst nach einer längeren Phase der Kontinuität gewinnen Sie Stammgäste und arbeiten an Ihrem guten Ruf.

13. Spaß haben

Sie müssen Spaß haben an dem, was Sie machen: als Unternehmer, als Gastronom, als Chef und als Gastgeber. Spaß haben und Spaß vermitteln, den Gästen und den Mitarbeitern, ist ganz entscheidend für Ihr Vorwärtskommen – und ganz entscheidend für Ihr Wohlbefinden und Ihr Glück. Apropos: Alle großen und erfolgreichen Unternehmer – nicht nur in der Gastronomie – haben schon immer den materiellen Gewinn eher als angenehme und notwendige Nebenerscheinung betrachtet.

Mehr dazu lesen Sie im Buch "Reich in der Gastronomie - Strategien richtig nutzen", von Pierre Nierhaus und Jean-Georges Ploner, erschienen im dfv Matthaes Verlag, Bestellung unter www.matthaes.de (<https://www.matthaes.de/ratgeber/reich-in-der-gastronomie-9783875150872-3559.html>).

♥ SO GEHT'S ♥ GASTRONOMIE ♥ PIERRE NIERHAUS

♥ JEAN-GEORGES PLONER

Diese Bücher könnten Ihnen gefallen



Echt freundlich

Hospitality Profi Pierre Nierhaus verrät in seinem neuen Buch das Geheimrezept für Erfolg in der Gastro-Branche. Das Wissen aus der Gastronomie lässt sich ganz wunderbar auf andere Branchen übertragen.

[Mehr erfahren...](#)



Reich in der Gastronomie

Entscheidend für den Erfolg in der Gastronomie ist das richtige Konzept zur richtigen Zeit für den entsprechenden Bedarf.

[Mehr erfahren...](#)



TraditionsReich

Die profilierten „Gastroprofis“ Pierre Nierhaus und Michael Süßmeier zeigen, wie man mit authentisch gelebter Tradition erfolgreich werden kann.

[Mehr erfahren...](#)

