



REMO TENISCH

Kaffeemaa

Ratgeber: 10 Tipps
zur erfolgreichen Gastronomie

Die kostenintensiven Investitionen will gut geplant sein. Damit es mit Ihrem Gastrokonzept funktioniert, hier 10 Tipps:

Der Kaffeeverbrauch steigt ständig an. Das ist leicht zu erklären, denn Kaffee wird an manchen Orten wirklich geschätzt und das Handwerk wird in Kaffeekunst verwandelt.

Wichtiger den je ist die prozentuale Verteilung Ihrer Investition. Das Kerngeschäft eines Bistros und Kaffee's sollte auch die nötige Gewichtung auf das Kerngeschäft legen. Das hat nichts mit der Lage, der Einrichtung, Möbel zu tun.

Lernen Sie, was jeder Barista können und wissen soll, und noch ein bisschen mehr. Steigen Sie in die Welt des Kaffees, erleben Sie den Weg von der Pflanze in die Tasse. Die richtige Kaffeemaschine sowie die Auswahl der exklusiven lokalen Bohnen. Lernen Sie das frische Produkt, die Kaffeebohnen kennen. Informieren Sie sich über die verschiedenen Röstvorgänge, das Malen und die Extraktion. Befassen Sie sich mit dem Innenleben einer Kaffeemaschine. Holen Sie sich Rat bei erfahrenen Gastronomen.

Wer fragt gewinnt.

Ein erfolgreicher Gastronom ist ein Allroundtalent. Der den Kontakt zum Kunden pflegt, Buchführung beherrscht, den Einkauf organisiert, Angestellte führt und bei allem die Übersicht behält. Die Gäste stellen hohe Ansprüche, denn viele Gastronomen streben nach Perfektionismus und arbeiten mit Leidenschaft. Begeistern Sie Ihre Kunden und zünden Sie den Funken.



Die Erlebnis-Gastronomie steht immer mehr im Fokus. Ein Beispiel ist das Runaway34 in Glattbrugg. Hinter der Startbahn vom Flughafen Zürich in einem Hangar. Das eine Douglas DC-3 drinsteht, ist nebensächlich. Jedoch das Sie beim Boarding eine Bordkarte erhalten, in echten Flugzeugsitzen essen, internationale Küche mit feinen Spezialitäten aus der ganzen Welt geniessen. Bedient werden von welt- und sprachgewandten Flight Attendants. Sie die Starts live miterleben können. Und das Beste zum Schluss Sie erhalten einen perfekten Kaffee aus zwei Cafina Alpha's. Während Sie diesen geniessen dürfen Sie eine Postkarte an Ihre liebsten verschicken und dieser Service ist kostenlos. Das Runway34 überlässt nichts dem Zufall und durch diese Detailliebe ist der Erfolg garantiert. Man kann ein ganzes Buch über dieses Marketingkonzept schreiben. Nebenbei ist es möglich Seminare abzuhalten, sein Glück in einem echten Flugsimulator zu versuchen. Nirgendwo finden Sie attraktivere kulinarisch-aviatische Kombinationsmöglichkeiten.

Einstieg in die Gastronomie

Zunächst gilt es, ein tragfähiges Konzept für den Betrieb zu entwickeln. Ein gastronomisches Angebot kann keinesfalls "nebenbei" betrieben werden.

Je nach persönlicher Neigung und Qualifikation, der Lage des Betriebes und dem Gästepotenzial kommen vielfältige Gastronomie-Formen infrage:
Coffeeshop, Bahnhofsrestaurants, Bar, Biergarten, Bistro, Café, Catering, Club, Diskothek, Eisdielen, Erlebnisgastronomie, Espresso-Bar, Fast-Food-Betrieb, Free-flow-Restaurant, Gastwirtschaft, Gemeinschaftsverpflegung, Imbissstand, Kantine, Kneipe, Milchbar, Partyservice, Pub, Restaurant, Resto-Bar, Stehcafé, Schnellrestaurant, Spezialitätenrestaurant, Besenwirtschaft, Tanzlokal, Versorgungsgastronomie, Wirtshaus.

1. Planung der Infrastruktur

Erfahrungen zeigen, der Grossteil der Wirte, haben ein großartiges Konzept. Die gesamte Einrichtung wird schnell gefunden. Bei der Kaffeemaschine wird die Entscheidung hinausgezögert. Viele vermuten eine grössere Haushaltsmaschine reiche. Somit ist der Gedanke bei heute bestellt, morgen geliefert. Einstecken und los geht's.

Ein paar unserer Cafina Kunden haben einen Kaffeemählerstand von über 1 Million Bezüge. Der Jahresdurchschnitt liegt bei 13'000 Produkten in der traditionellen Gastronomie. Wir reparieren Kaffeemaschinen aus dem Jahr 1994. Das sind 26-jährige Kaffeemaschinen die von uns betreut werden. 3 jährige Kaffeemaschinen werden getauscht dank unserem neuen und einzigartigen Top Foam Milchschaum. Die meisten wechseln, jedoch die Kaffeemaschine aus Qualitätsgründen, zweite Mühle, einfacheres Reinigungssystem oder unser Mikrofeinsieb mit 45'000 konischen Löcher, für das Beste in der Tasse. Die Montagezeit bei Neuinstallationen beträgt 4-7 Stunden. Sie sehen das ist weit weg von Haushaltsmaschinen. Ab 30 Tassen pro Tag rendiert sich die Anschaffung einer professionellen Kaffeemaschine.



Bitte beachten Sie, dass die meisten professionellen Kaffeemaschinenlieferanten folgendes benötigen oder wünschen:

Festwasseranschluss mit Rohwasserleitung (am liebsten ohne Enthärtungsanlage, Osmoseanlage)

Offenes Steigrohr / Siphon fürs Abwasser

Pro Kaffeemaschine einen 400 Volt Steckdose 16 A (unterhalb der Maschine)

Steckdosen für Kühlschränke, Tassenwärmer 230 Volt Steckdose mit 10 A

Unterhalb der Kaffeemaschine Platz für den Brita Filter oder eventuell einen Containerabwurf und so weiter.

Eine Besichtigung vom Verkäufer vor Ort ist aus meiner Sicht unvermeidbar. Ausser der Verkäufer kennt bereits den Betrieb. Cafina hat über 10 verschiedene Kaffeemaschinen vom Vollautomaten bis zum Siebträger und für jedes Produkt gibt es 15 verschiedene Ausführungen. Wir bauen die Kaffeemaschine nach Ihren Wünschen oder Gegebenheiten.

Die Wichtigkeit der Kaffeebohnen.

Es braucht immer zwei. Eine gute Kaffeemaschine und Premiumbohnen. Kaffee ist heute nach Öl das weitsichtigste Handelsgut weltweit und nach dem Leitungswasser das beliebteste Getränk. In der Schweiz mit 1405 Tassen im Jahr, kann da nicht einmal das Espresso-Land Italien mit 985 Tassen im Jahr und pro Kopf mithalten. Der Spitzenreiter ist Finnland mit 1790 Tassen pro Kopf. Bleiben Sie regional bei der Kaffeebohnenauswahl. Informieren Sie sich, gute Kaffeebohnen kosten um die CHF 20. Je nach Menge ist dieser Preis tiefer. Jedoch bei unter 10.- versichere ich Ihnen, handelt es sich nicht um Premiumbohnen. Gute Röstereien verkaufen frischen Kaffee und betreuen Sie. Machen regelmässig Qualitätskontrollen und unterstützen Sie bei Ihren Anliegen. Bei der Installation werden die Einstellungen: Mahlgrad, Menge, Extraktionszeit, Anpressdruck, etc. zusammen mit dem Röster vorgenommen. Wir passen die Kaffeemaschine Ihrer Mischung an. Unsere Maschine haben ein ACS System, die messen bei jedem Kaffee die Auslaufzeit und Kuchenhöhe. Sollte dies dreimal nicht dem abgespeicherten Modus entsprechen, verstellt sich die Mühle feiner oder gröber. So schmeckt der Kaffee auch nach Jahren wie am ersten Tag. Das ist unsere Qualitätskontrolle.

Es gibt die 5 – M – Regel für den perfekten Espresso.

1. Die Mischung
2. Die Menge
3. Der Mahlgrad
4. Die Maschine
5. Der Mensch

2. Erlebnisgastronomie gestalten

Die Gästebewirtung sollte immer eine Form der Erlebnisgastronomie sein. Der Gastronom sollte seine Zielgruppe kennen und die Erwartungen entsprechend bedienen. Je mehr attraktive Angebot für eine Zielgruppe, desto wahrscheinlicher ist der wirtschaftliche Erfolg.

3. Konzept und Angebot sollte authentisch und regional sein

Der Besuch einer Gastronomie stillt das Bedürfnis nach Ursprünglichkeit. Das Konzept und das Angebot sind daher auch von den Produkten der Region abhängig. Es sollte authentisch sein. Ein Eis aus eigener Herstellung, selbstgemachter Eistee, ein Betrieb in einem Weinanbaugebiet verköstigt Wein aus der Region mit regionaltypischen Speisen.

4. Mit Zusatzangeboten Gäste anlocken

Der Gastronom kann mit zusätzlichen Angeboten und Dienstleistungen Gäste zu sich locken. Die Direktvermarktung von selbstgebackenem Brot, saisonalem Gemüse, Saft oder Wein schafft für den Gast einen weiteren Anreiz Sie zu besuchen. Ein Angebot an Freizeitaktivitäten wie Wanderwege, Klettersteig, einen Radverleih, Minigolf, Seilpark als Einkehr attraktiv. Aber auch saisonale Veranstaltungen wie Ostereiersuchen, Musikabende oder Kochkurse binden Gäste.

5. Zielgruppe ansprechen

Eine Zielgruppe in der Gastronomie kann Familien mit Kindern sein. Dann sind Spielgelegenheiten für Kinder ein Muss. Tiere zum Beobachten oder sogar zum Streicheln sind ein Kindermagnet. Zudem sollten auf der Speisekarte kindgerechte Gerichte angeboten werden. Kindergeburtstage erfreuen sich ebenfalls der Beliebtheit.

6. Direktvermarktung regionaler Produkte

Gastronomie bietet sich auch im Zusammenhang mit Direktvermarktung an. Entweder können im Gasthaus oder Café zusätzlich Produkte zum Verkauf angeboten werden oder ein kleine Ecke oder Laden lädt die Gäste zu einem Einkauf ein. Eine gute und sichtbare Warenpräsentation ist wichtig.

7. Gestaltung der Speisekarte

Die Gestaltung der Speisekarte ist ein wichtiger Punkt. Selbstgemachte, regionaltypische und saisonalen Spezialitäten sollten auf der Speisekarte nicht fehlen. Ein Café muss nicht unbedingt warmes Essen anbieten, aber alternativ zu Torten und Kuchen sollte auch Herzhaftes auf der Karte stehen. Die Speisekarte ist ein verhältnismäßig günstiges Marketinginstrument. Sie dient der Selbstdarstellung des Betriebes und kann dazu beitragen, beim Gast einen positiven Gesamteindruck zu hinterlassen.

8. Auf sich aufmerksam machen

Es ist absolut wichtig, die Gäste an der Straße "abzuholen". Steht ihre Botschaft wirklich dort, wo die Leute vorbei kommen und wo es gut zu sehen ist? Wenn der Betrieb nicht direkt an der Straße liegt, ist es noch viel wichtiger auf die richtigen Instrumente zu setzen. Lassen Sie sich weiterempfehlen. Mit einem USP (Alleinstellungsmerkmal) erhalten Sie die nötige Power und sind nicht ersetzbar durch einen tieferen Preis. Es wird immer einen günstigeren geben...

9. Im Internet präsent sein

Beim Einstieg in die Gastronomie ist eine Internet-Seite ein Muss. Fragen Sie Ihre Freunde bei der Hilfe im Social Media. Lassen Sie die Jungen das machen. Das Speiseangebot, die Anfahrtbeschreibung, die Öffnungszeiten und Kontaktmöglichkeiten sind Pflicht. Die Fotos sollten von einem professionellen Fotografen gemacht sein. Ausführliche Informationen zum Betrieb und Philosophie ergänzen den Auftritt im Netz. Die Webadresse gehört auf alle Werbemittel, in Anzeigen und auf das Schild an der Straße. Zudem können Sie sich auf diversen Gastronomie-Internet-Portalen eintragen lassen. Der Google Maps Eintrag ist immens wichtig!

10. Ich berate Sie gerne!

Bei der Eröffnung eines Restaurants gibt es eine Vielzahl an Vorgaben und Richtlinien zu beachten. Eine umsichtige Vorbereitung ist entscheidend für den späteren Erfolg. Bevor Räumlichkeiten gepachtet und Gelder investiert werden kann eine ausführliche fachkompetente Beratung sinnvoll sein. Wofür willst du wahrgenommen werden? Finden Sie Ihren Markenkern. Gerne unterstütze ich Sie so gut es geht und das kostenlos.

Für alle, die es noch genauer wissen wollen: Ich beantworte Ihnen gerne Ihre Fragen persönlich

remo@tenis.ch

Ich wünsche Ihnen dabei viel Vergnügen und genussreiche Augenblicke.

Ihr Remo Tenisch

