# PROFIL

**DIE STELLENBÖRSE FÜR HOTELLERIE, GASTRONOMIE UND TOURISMUS**
LA BOURSE DE L'EMPLOI POUR LA RESTAURATION, L'HÔTELLERIE ET LE TOURISME

EINE BEILAGE DER htr hotel revue

Nr. 2 · 26. Januar 2017

RAWPIXEL/FOTOLIA

# DAS «HOW TO WOW»

**15 Punkte und dennoch zu wenig Gäste?**
«Die Psychologie des Essens und Trinkens» beinhaltet alles, was Sie im Griff haben sollten, um langfristigen Erfolg, eine gute Rendite und ein funktionierendes Team für sich beanspruchen zu können.
Diese Standards, wie gutes Essen und höflicher Service, sind die Basis einer guten Performance, aber eben auch nicht mehr.

**Schonungslose Analyse**
Haben Sie Ihren Betrieb einmal von aussen betrachtet? Was ist das Einzigartige an Ihrem Betrieb? Gehen Sie mit der Zeit und berücksichtigen Trends und Kundenwünsche?
Jedes Street-Food-Festival, grosse TV-Ereignis oder die Reiseportale nehmen Umsatzvolumen aus dem Markt heraus, und das Budget des Gastes wird mit immer neuen Ausgaben belastet. Kurz gesagt, um das immer kleiner werdende Stück vom Kuchen muss deutlich härter gekämpft werden.

**Die Erkenntnis und Lösungsansätze**
Es geht um das Gesamterlebnis, geschickte Verkäufer, die Erkenntnis «Wer ist eigentlich meine Zielund Stilgruppe und was möchten diese denn eigentlich»! Internationale Begriffe wie das How to Wow, der Farm-to-Fork-Prozess, Upselling und Storytelling, zusammengefasst nenne ich dies «Die Psychologie des Essen und Trinkens», sind die (neuen) Faktoren zum Erfolg. Ob für Hotels oder Restaurants!

Neue Strategien im Einkaufsmanagement, ein gutes Controlling, umsatzsteigernde Massnahmen und ein innovativer, zeitgemässer Umgang mit den menschlichen Ressourcen (HR) zeichnen heutzutage die Eliten mehr aus als die Vergabe von Punkten, Sternen oder Auszeichnungen, die von der Branche an Kollegen verliehen werden.

**Wie wäre es, wenn Sie mit Ihren bestehenden Gästefrequenzen 10% mehr Umsatz generieren?**
«Ein gutes Geschäft benötigt immer die Evolution, ein schwaches die Revolution.» Dem Unternehmer wird deutlich mehr abverlangt als in den 80ern und 90ern. Er sollte ein guter Familienvater, Gastgeber, Architekt, Marketingfachmann, HR-Spezialist, IT-Spezialist, Koch, Sommelier, Barfachmann, Jurist und Finanzfachmann sein, um alle Anforderungen zu erfüllen. Dass nicht alle Segmente bedient werden können, liegt auf der Hand. Deshalb weiss ein innovativer Hotelier oder Gastronom, dass die Zeiten für einen Generalisten schwierig geworden sind.
In meiner täglichen Arbeit bin ich mit den vielfältigsten Ausgangssituationen konfrontiert. Es geht meistens um die matchentscheidenden 2 bis 4% Renditeverbesserung.
Unser Team ist darauf spezialisiert, in einem Audit die Stärken und Schwächen zu analysieren und dementsprechend massgeschneiderte Lösungen anzubieten sowie konkret umzusetzen. Wir sind nicht schlauer als unsere Mandanten, implementieren aber den Blick von aussen und mit unserer Equipe einen Spezialisten für jedes Fachgebiet.

Jürgen W. Sperber
Direktor Deutschschweiz, PHAR Consulting
www.phar.swiss
juergen.sperber@phar-swiss.ch


## AGENDA

**30. JANUAR**
«Fachseminar HFT», Einkaufsorganisation
www.hfthun.ch

**1. FEBRUAR**
«L-GAV Workshop», hotelleriesuisse, Bern
www.hotelbildung.ch

**15. FEBRUAR**
«Schulführung Hotelfachschule Passugg»
www.ssth.ch

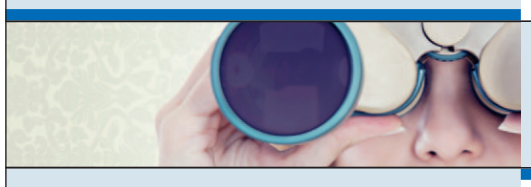
**1. MÄRZ**
«Informationsanlass Hotel-Tourismus-Handelsschule St. Gallen», Hotel Einstein, St. Gallen
www.berufehotelgastro.ch.ch

**19. MÄRZ**
«Please Disturb», Tag der offenen Hoteltüren
www.pleasedisturb.ch

**5. APRIL**
«E-Hotelmarketing», Online-Marketing
Hotel Des Balances, Luzern
www.hotelbildung.ch

**26. APRIL**
«KOPAS-Kurs», Hotel Cascada, Luzern
www.hotelbildung.ch

**26. APRIL**
«Expertenforum Input 1/2017», Hotel Continental-Park, Luzern
www.hotelbildung.ch

Schweizer Hotel-Datenbank www.swisshoteldata.ch

Das umfassende Hotelverzeichnis der Schweizer Hotellerie

hotelleriesuisse
Swiss Hotel Association