



Kalkulation

Personal

Organisation

Erlebnis

Eventplanung

Hoffnung auf die Hochzeitssaison

2022 könnte wieder ein starker Feier-Sommer werden – immer mehr verschobene Hochzeiten & Co. stauen sich. Betriebsberater Björn Grimm und Stefan Schwedt, Betreiber und Küchenchef der Gutschänke Gut Hühnerhof, geben exklusive Tipps für die Planung.

Im ersten Teil unseres Specials geht es um Kundenakquise, Kalkulation und Vorbereitung. Noch mehr zum Thema Feste feiern gibt es übrigens in Folge 8 des Videopodcasts „Auf ein gutes Gespräch“ mit Björn Grimm und Stefan Schwedt auf unserem YouTube-Kanal Servisa-TV unter www.bit.ly/servisa-tv oder einfach nebenstehenden QR-Code scannen.



Hier geht es zum Videopodcast rund um Hochzeitsfeiern, Festsäle und Personalbindung.

Fotos: (c) unsplash.com, Grimm Consulting, Service-Bund, freepix.com – Designed by Kerfin7

Unsere Interviewpartner:



Björn Grimm

Björn Grimm ist Betriebsberater für Hotel und Gastronomie sowie in der Geschäftsleitung des Hotels Reichshof Norden in Ostfriesland tätig. Zum Hotel gehört u. a. ein Festsaal für rund 500 Personen. www.gastronomieberatung.de



Stefan Schwedt

Stefan Schwedt ist Betreiber und Küchenchef der Gutschänke Hühnerhof zwischen Frankfurt und Fulda. Auf dem Gelände mit Gutshof, Biergarten, Hotel und angegliederter Golfplatz finden jährlich rund 100 Hochzeiten statt. www.guttschaenke-huehnerhof.de

Kundenakquise & Marketing

1. **Lohnen sich Veranstaltungen für unseren Betrieb?**

Björn Grimm

„Im ersten Schritt steht eine ehrliche Analyse: Welche Umsätze generieren wir tatsächlich mit Veranstaltungen in unseren Räumlichkeiten, wie viele Feiern sind es und wie entwickelt sich mein Markt vor Ort in der Zukunft? Weiter: Sind meine Räumlichkeiten attraktiv und ausreichend ausgestattet? Da ist Professionalität gefragt. Als Nächstes folgt die Ertragsplanung. Was bin ich bereit, zu investieren? Dann steigt natürlich auch der Gewinn- und Umsatzdruck. Ist das Personal ausreichend oder sogar zu viel, weil ich einmal im Monat mit einer großen Veranstaltung rechnen? Auch mit Partnern zusammenzuarbeiten kann sinnvoll sein: z. B. einem Metzger vor Ort, der Buffetkomponenten anliefert.“

2. **Wie finden mich potenzielle Kunden für Feiern? Wie wichtig sind soziale Medien?**

Stefan Schwedt

„Zu etwa 60 Prozent kommen unsere Kunden übers Internet, über ein Stichwort wie Eventlocation. Und zu 40 Prozent über Empfehlung bzw. waren selbst schon mal auf einer Feier hier. Social Media wollen wir noch ausbauen.“

Björn Grimm

„Man sollte sich in den Gast reindenken – welche Suchbegriffe nutzt er? Da sollte die Suchmaschinenoptimierung funktionieren. Sorge vor Ort dafür, dass Paar und Gäste fleißig Bilder posten und teilen, z. B. mit einer Foto-Ecke. Auf Social Media wirken ehrliche und emotional aufgeladene Bilder.“

3. **Und wie überzeuge ich meine Kunden?**

Björn Grimm

„Man muss sich in sein Gegenüber hineinversetzen, es emotional abholen. Ein Brautpaar hat lange gespart für so ein Ereignis, dem muss man mit Respekt begegnen, Vertrauen aufbauen.“

Stefan Schwedt

„Beim ersten Besichtigungstermin musst du eine kompetente Person da haben, die Ausstrahlung und Ahnung hat. Du musst versuchen, mit deinen Räumlichkeiten, deinen Leistungen und deiner Ausstrahlung den Gast davon zu überzeugen, was in seinem Bauch passiert. Wir stellen uns individuell auf jedes Brautpaar ein, fragen nach dem Budget und den Vorstellungen. Du kannst mit Pommes und Currywurst toll feiern, aber auch mit Champagner und Austern.“

4. **Wie transparent mache ich Angebot und Preise?**

Björn Grimm

„Ich bin für absolute Transparenz. Wenn meine Leistung wirklich gut ist, dann sollte auch das Selbstvertrauen da sein, an die eigene Dienstleistungen zu glauben. Ich empfehle, die Webseite um FAQ zu erweitern – und darin alle relevanten Fragen, auch zum Finanziellen, zum Themenfeld ‚Feiern‘ aufzuführen.“

Stefan Schwedt

„Für unseren größten Raum mit 160 Personen haben wir einen Mindestumsatz eingeführt. Der Grund: Vorher fielen die Feiern oft viel kleiner aus als von den Brautpaaren geplant. Also habe ich ausgerechnet, was für einen Durchschnittsumsatz ich für zwölf Stunden benötige, um rentabel zu sein. Das ist fair und das versteht jeder.“



Kalkulation

5 Was gehört zur Kalkulation einer Veranstaltung?

Björn Grimm

„Investiert man vor dem Event schon Mitarbeiterstunden à 25 Euro, wird ein Menü plötzlich sehr teuer. Mein Tipp: Kosten aufteilen: Servicepauschale, Preis für Speisen und Getränke sowie Konditionen für Extras wie Überstunden des Servicepersonals.“

Stefan Schwedt

„Im Getränkeangebot haben wir Auswahloptionen in der gleichen Preiskategorie. Außerdem ist bei uns eine Anzahlung üblich, mit der man ein bindendes Vertragsverhältnis mit uns eingeht. Das hilft, liquide Mittel zur Verfügung zu haben. Durch die Lockdowns mussten wir allerdings einiges zurückzahlen.“

6 Wie sieht es mit einer Raummiete aus?

Björn Grimm

„Wir nennen es lieber Servicepauschale. Überlege: Was ist der Aufwand für Vorgespräche, Mobiliar richten, Tische decken, putzen o. Ä.? Viele denken immer noch: Hauptsache ich habe den Umsatz. Ich sage: Hauptsache, wir haben den Deckungsbeitrag.“

Stefan Schwedt

„Wir nennen das die Grundausstattung. Du möchtest Raum X mieten, du möchtest runde Tische haben, eine Sitzordnung, weiße Stuhlhussen. Das ist in der Grundausstattung ebenso enthalten wie die Lichtenanlage, die Heizung etc.“



Im Aprilheft folgt Teil 2 des Specials!

Vorbereitung & Organisation

7 Wie viel Vorbereitung muss ich für eine Hochzeit mit 100 Teilnehmern einplanen?

Björn Grimm

„Ich empfehle, hier die Rückseite des Function Sheets/Ablaufplans zu nutzen, um einfach mal alle Stunden zu protokollieren. Unterschätzt wird oftmals die Zeit, die für Rundgänge und Gespräche draufgeht. Hier kann eine Checkliste helfen.“

Stefan Schwedt

„Wir brauchen maximal eine Woche und zwei Vorgespräche. Die Paare, die fest unterschrieben haben, laden wir im Winter zu einem großen Probeessen ein. Dort präsentieren wir unser gesamtes Portfolio: Empfang, Speisen, Getränke, Dekoration und Dienstleister von Fotografen über Bands, DJs oder Karikaturisten. Danach ist die Endbesprechung in einer Stunde erledigt!“

8 Wie habt ihr eure Feiern coronabedingt angepasst?

Björn Grimm

„Sowohl wir als auch die Gäste lernen immer wieder dazu und gewöhnen uns an neue Rahmenbedingungen. Wir riskieren nichts! Lüftungsgerätschaften, Hygiene-Kits und dass immer ein Mitarbeiter mit langjähriger Kompetenz mit im Saal verweilt sind wesentliche Säulen für einen gelungenen Abend.“

Stefan Schwedt

„Wir haben unseren Biergarten mit einem Zeltkonzept überdacht. So sind wir zu jeder Jahreszeit unabhängig vom Wetter. Ansonsten haben wir z. B. das Frontcooking erweitert. Wir finishen das auf den Tellern und das wird nur noch weggenommen, wie ein Menü. Generell sind wir im permanenten Austausch mit unseren Brautpaaren.“



Der ExpertPartnership Buffetkalkulator

ExpertPartnership, der innovative Schulterschluss zwischen dem Service-Bund und Sander, bietet neben einem umfangreichen High-Convenience-Sortiment die Möglichkeit, digital Buffets und Menüs zu konfigurieren und transparent zu kalkulieren. Das bietet Planungssicherheit und unterstützt auch bei Personalknappheit. Nötig ist nur ein Zugang zum Webshop Ihres Service-Bund Partners. Weitere Infos unter www.expertpartnership.de



Bitte den Teller anstricken, damit der weiße Part aufgefüllt wird



Die kleine Schwester vom Lachs bietet neben den wichtigen Omega-3-Fettsäuren und der unkomplizierten Handhabung viel Potenzial für Ihr Fischangebot. Probieren Sie das Rezept von Küchenchefin Pia Völzing!

Als Fan der Service-Bund Marken entwickelt die junge Küchenchefin Pia Völzing im Restaurant Zur Schmiede in Alsfeld immer wieder neue kreative Rezepte. Neben Steaks & Co. finden in der „Schmiede“ auch Bowls, Fisch und Seafood ihren Platz auf der regelmäßig wechselnden Karte. Für unsere „Fisch-Ausgabe“ hat die 27-Jährige ein köstliches Gericht um die Mermaid Lachsforelle beigesteuert.

DIE LACHSFORELLE

Die Lachsforellen von Mermaid Seafood stammen aus ASC-zertifizierter Aquakultur im Großen Belt zwischen dem dänischen Festland und der Insel Seeland. Die Bezeichnung des Fisches leitet sich von der orangefarbenen Fleischfärbung ab, die an den verwandten Atlantischen Lachs erinnert.

Dass sich die Lachsforellen im Großen Belt viel gegen die dort herrschende Strömung bewegen müssen, wirkt sich positiv auf Fleischqualität und Fettgehalt aus. Die Lachsforelle zählt zu den Regenbogenforellen und hat weniger Fett als der gewöhnliche Lachs. Sie ist eine tolle Ergänzung für Ihre Speisekarte – gerade für gesundheits- und kalorienbewusste Gäste ein echter Geheimtipp!



Gebratene Lachsforelle an mediterraner schwarzer Pasta mit confiertem Austernpilz

Zutaten für 4 Personen:

2 Mermaid Lachsforellenfilets, 1 Zucchini, 2 große Austernpilze, 12 Cherrytomaten, 2 Zehen Knoblauch, 1 Rosmarinzwig, 1 EL schwarze Pfefferkörner (Wiberg), 2 EL Tomaten Condipomodoro (Wiberg), 12 Kalamata Oliven (Demetra), 300 ml Salva D'Or Olivenöl (Premium Cuvée), 1 Beutel Salva D'Or schwarze Tagliarini frisch, 1 rote Zwiebel, in feine Würfel geschnitten.

Zubereitung:

1/3 GN Blech tief mit Olivenöl, Austernpilzen, Cherrytomaten, Knoblauch, Pfefferkörnern, Rosmarinzwig und Tomatengewürz zusammen bei 60 °C 60 Min. im Ofen garen. Lachsforellenfilets putzen, entschuppen, halbieren und die Hautseite einschneiden. Anschließend den Fisch mehlieren.

Zucchini mit einem Spiralschneider in Spaghetti-Form schneiden, salzen, zuckern und 30 Min. ziehen lassen. Oliven in Scheiben schneiden. Tagliarini in Salzwasser ca. 4 Min. kochen. (1 Nest = 1 Portion). Lachsforellenfilets in Rapsöl auf der Hautseite glasig anbraten und kurz ruhen lassen.

Zwiebel fein würfeln und mit 2 EL vom confierten Öl in einer Pfanne anschwitzen. Oliven, Zucchini spaghetti, Cherrytomaten und Tagliarini dazugeben und mit durchschwenken. Mit einer Prise Salz abschmecken und anschließend mit dem Austernpilz und der Lachsforelle in einer großen Schale schön anrichten.

Fotos: (c) Zur Schmiede, Alsfeld; Rezept und Idee Pia Völzing Küchenchefin Hotel Zur Schmiede, Alsfeld