

Kooperationen, Partner, Verbündete, Freunde

Freunde kann man nie genug haben. Was im wahren Leben gilt, ist sicherlich auch in der Arbeitswelt nicht falsch. Leider nutzen wenig Gastronomen die Chancen. Sie wollen „Ihr eigenes Ding durchziehen“ und Zusammenarbeit mit anderen bringt doch nur Neid und Ärger. Welche Möglichkeiten sich ergeben können zeigen folgende Beispiele.

- Zwei Hoteliers in einer Stadt sind eine Kooperation eingegangen um Überbuchungen und Reservierungsflauten gegenseitig aufzufangen.
- Ein Stadthotel verbündet sich mit sämtlichen Freizeiteinrichtungen in der Umgebung. Der Deal: Eintrittskarten werden verbilligt abgegeben und das Hotel bietet verschiedene Packages an. Also Übernachtung inkl. Freizeitangebot zum Sparpreis.
- Mehrere Restaurants haben sich in einem Dorf zusammengetan um größere Mengen Heizöl einkaufen zu können. Der Gewinn für alle- günstige Preise durch mehr Abnahme. Positiver Nebeneffekt. Aus Konkurrenten wurden Verbündete.
- Drei Stadtraurants nutzen Ihren gemeinsamen Mitarbeiterstamm um Engpässe durch unerwartete Ausfälle zu kompensieren. Die Abrechnung erfolgt durch eine Umbuchung. (Anm. Wichtig für die Steuern)
- Ein Hotel fand in einem Möbelhaus eine interessante Partnerschaft. Es wurden mit drei Wasserbetten (die das Möbelhaus zur Verfügung stellte) drei Hotelzimmer ausgestattet und somit auch aufgewertet. Die Gegenleistung bestand darin, dass interessierte Käufer eine Probenacht in diesen Betten umsonst schlafen durften.
- Mehrere Kneipen, Restaurants, Cafés und Freizeiteinrichtungen in einer Stadt organisieren jährlich ein Event bei denen die Gäste „hopping“ betreiben. Mithilfe einer Extra Orientierungskarte können unterschiedliche Routen gewählt werden. Zum Beispiel Route1: vom Café ins Kino, danach Essen im Restaurant X, danach ein Cocktail in der Bar Y und zuletzt in die Diskothek ZZZ. Der Reiz für die Gäste? 5% Rabatt für jede abgestrichene Lokation und jede Menge Spaß. Der Vorteil der Gastronomen. Viel Umsatz (trotz Rabatt), viele neue Gäste und jede Menge Spaß.
- Zwei Köche „trafen“ sich durch Zufall bei Facebook und merkten, dass sie viele Ansichten und Interessen teilten. Sie Gründeten eine „Gruppe“. Die Anzahl der Mitglieder wuchs über die Jahre auf über 5000. Der Vorteil? Viele neue Freunde und jede Menge Informationen und Tipps aus der Branche.
- Zwei verstrittene und benachbarte Gastronomen planten des Friedenswillen ein Grillfest mit Freunden und Nachbarn. Der Erfolg war so riesig, dass dieses Event mittlerweile Kultstatus besitzt und 5x im Sommer stattfindet. Gästezahl? 250 !!! Die beiden Gastronomen? Freunde !!!

Kooperationen, Partner, Verbündete, Freunde

- Ein Stadthotel und ein großes Einkaufszentrum merkten, dass Sie ständig hintereinander ihre eigene Werbung im Radio hörten. Sie kombinierten beide Angebote und schufen ein neues Produkt indem die Hotelgäste einen Rabatt beim Einkaufen erhalten. Die Ausgaben für die Radiowerbung halbierten sich.
- Ein kinderfreundliches Restaurant wollte den Außenbereich für die Kleinen neu gestalten. Die Kosten jedoch waren sehr hoch. Sie gingen eine Partnerschaft mit einem Spielzeuggarden aus der Umgebung ein. Dieser besaß nur wenig Ausstellungsfläche und hatte somit immer Probleme die sperrigen Sommerartikel wie Rutschen, Schaukeln und Sandkästen zu präsentieren. Jetzt steht seine Werbung samt Spielplatz im Garten des Restaurants.
- Zwei befreundete Restaurantbesitzer teilen sich seit neustem einen Transporter für das ausliefern von Buffets. Eine perfekte Terminabsprache ist natürlich Voraussetzung aber manchmal geschieht es sogar, dass zwei kleiner Veranstaltung nacheinander von einem Team beliefert wird. Personaleinsparungen sind so vorprogrammiert. Und die beiden Chefs? Sie sind immer noch Freunde.



Sie sehen, ohne Scheuklappen, ein paar Ideen und ein wenig Engagement kann man zusammen viel mehr erreichen. Achten Sie darauf, dass immer eine „win-win Situation“ entsteht. Sieht sich ein Partner langfristig benachteiligt, muss ein Ausgleich gefunden werden. Seien Sie aktiv- schreiben Sie Firmen an- gehen Sie auf Konkurrenten zu. Freundlich und immer mit einer guten Idee im Gepäck.