

## Produktpräsentation vor dem Gast

---

Viele gastronomische Betriebe nutzen die sinnvolle Präsentation Ihres Angebotes direkt im Gastraum. Dazu zählt die Salattheke genauso wie der Dessertwagen, aber auch die Präsentation eines Buffets oder das Frontcooking.

Neben der wirtschaftlichen Notwendigkeit Zusatzumsätze zu realisieren, gibt es tolle Möglichkeiten das Angebot zu erweitern ohne die Küche arbeitstechnisch weiter zu belasten. Gäste lassen sich viel einfacher überzeugen, wenn Ihnen Köstlichkeiten vor der Nase präsentiert werden.

**Hier eine Auswahl an Beispielen:**

### Salat und Vorspeisetheke

Grundsätzlich müssen Salate die vor dem Gast zur Selbstentnahme angeboten werden gekühlt und mit einem Spuckschutz versehen werden (übrigens auch bei Buffets). Überprüfen Sie, ob eine so eine Präsentation überhaupt zu Ihrem Ambiente passt. Ab einem gewissen Preisniveau wollen Gäste nicht quer durchs Restaurant Ihren Teller tragen. Achten Sie hier ganz



besonders auf Ordnung und Sauberkeit. Kontrollieren Sie in kurzen Abständen, ob alles aufgefüllt und nach Ihren Vorstellungen präsentiert wird. Das Bild zeigt hier ein Negativbeispiel. Kühlung und Spuckschutz sind zwar vorhanden, aber optisch (was macht z.B. der Feuerlöscher und der Kinderstuhl da) kann man sicherlich einiges verbessern. Oft sind es Kleinigkeiten (wie hier z.B. dreckige und abgenutzte Fahrrollen), die Gäste unangenehm auffallen. Die direkte Nähe zu dieser

Küche ist wohl auch nicht optimal. Sehen Sie solche Gegebenheiten mal aus der Sicht des Gastes.

### Dessert und Kuchenwagen

Wir fragen uns immer, warum nutzen Gastronomen solche Möglichkeiten nicht um Zusatzgeschäfte zu ermöglichen. Von der Karte noch ein Dessert? „Ach nee, teuer, Kalorien- ach muss nicht sein. Und außerdem ist die Karte wieder beim Kellner und ich möchte doch nicht als verfressen da stehen.“

Genau so passiert es täglich tausend Mal in deutschen Restaurants. Wenn jedoch ein toll gefüllter Dessertwagen (den man auch zur Kaffeezeit als Kuchenwagen nutzen kann) vor der Nase herfährt, gibt es für viele Menschen kein zurück. Denken Sie auch hier an eine einwandfreie Kühlung und an eine dekorative Abdeckung. Mit solchen Aktionen werten Sie zusätzlich Ihr Angebot auf. Der Personalaufwand hält sich in Grenzen- die Küche wird sogar entlastet.



## Produktpräsentation vor dem Gast

---

### Käsewagen



Wir geben zu, dass der Verkauf von Käse nicht in allen Restaurants funktioniert. Es macht auch nur Sinn, wenn neben der Nachfrage auch jemand den Käse präsentiert, der Ahnung davon hat. Achten Sie hier besonders auf „Frische“ und Aussehen. Da Käse im Einkauf schon recht teuer ist, klären Sie im Vorfeld den Verkaufspreis mit dem Gast (falls Geld in Ihrem Restaurant überhaupt eine Rolle spielt). Auch ganz wichtig. Das dazu gereichte Brot muss ganz frisch sein. Aufgebackenes billiges Baguette passt nun gar nicht zu diesen Speisen.

### Aperitif/ Digestif

Leichter kann man Gäste nicht glücklicher machen und gleichzeitig Gewinn erwirtschaften. Selbst Frauen sehen es Ihren Männern nach, die bei einem stilvollen Angebot vor den Augen, noch ein „Verdauungsschnäpschen“ genießen.

In einem mittelklassigen Restaurant bot den Gästen direkt nach der Platzierung einen Aperitif aus frischen Himbeeren und Prosecco an. Vor dem Gast zubereitet und für nur 2,50€. Was glauben Sie wie viele Gäste ein Glas bestellt haben? Viele, sehr viele sogar. Zugegeben, der Gewinn hält sich in Grenzen, aber folgendes passiert.

Gäste sehen das Angebot für diesen Preis als aufmerksamen Service und nicht als geschäftstüchtiges Handeln. Dieses Angebot wertet den Abend schon mal ein wenig auf. Die Wartezeit auf die ersten „richtigen“ Getränke wird verkürzt. Wer einen Aperitif trinkt greift eher auch schon einmal zum Digestif. Die Ansteckungsgefahr bei solchen Bestellungen ist erstaunlich.

Wichtig: Signalisieren Sie den Gästen, dass diese Getränke kostenpflichtig sind und nicht aufs Haus gehen. Oft reicht ein kleines Schild oder eine dezente Anmerkung wie: „Dürfen wir Ihnen einen kleinen Aperitif für 2,50€ bieten?“

Ein Missverständnis auf der Rechnung kann unangenehm werden und den wichtigen letzten Eindruck des Besuches trüben.



## Produktpräsentation vor dem Gast

---

### Frontcooking

Eine tolle Möglichkeit den Gast mit in den Zubereitungsprozess einzubinden und von der Qualität, der Frische und eigenen Kochkunst zu überzeugen. Frontcooking bedeutet präzises, sauberes Arbeiten mit einem perfekten mise en place und frischen, hochwertigen Produkten.



Dazu kommen gute technische Voraussetzungen. Egal ob Grill, Wok oder Pfanne- alles muss einwandfrei funktionieren. Auch eine richtig dimensionierte Abzugshaube gehört dazu.

Unangenehme Gerüche oder gar Qualm im Gästebereich will keiner.

Es gibt (auch für den mobilen Einsatz) Frontcooking Stationen mit eingebauter Randlüftung (z.B. der Fa. Bohner)

Sind all diese Gegebenheiten vorhanden, ist Frontcooking eine gute Möglichkeit sich von der Konkurrenz abzusetzen. Die direkte Kommunikation zwischen Küche und Gast gefällt vielen Beteiligten sehr gut und ist auch für Mitarbeiter eine Möglichkeit ihre Arbeitsabläufe abwechslungsreicher zu gestalten.

### Buffets

Wir denken die meisten Gastronomen kennen den Aufbau und Ablauf von Buffets. Wir möchten hier auch nicht über Angebote und Präsentation reden.

Wir möchten jedoch auf die Wichtigkeit und Möglichkeit solcher Sonderveranstaltungen hinweisen. Jede Veranstaltung birgt die Chance neue Gäste zu gewinnen, die vielleicht nie im Leben Ihr Restaurant betreten hätten. Auch das außer Haus Geschäft zählt dazu.

Schaffen Sie sich im Vorfeld ausreichend, professionelles Equipment an. Das erleichtert nicht nur der Küche die Zubereitung, sondern zwingt Sie auch nicht zur ständigen Improvisation. Lebensmittel wie Dessert, Salate oder kalte Vorspeisen müssen gekühlt angeboten werden, oder frühzeitig das Buffet „verlassen“.

Ein Buffet, was mit kaputten Styroporboxen im Privaten Kombi des Chefs ausgeliefert wird, sollte man sich lieber sparen. Platten und Salatschalen im Beifahrerfußraum können niemals gut gekühlt und unbeschadet das Ziel erreichen. Apropos Temperaturen. Überprüfen und dokumentieren Sie Auslieferungstemperaturen aller Speisen. Nehmen Sie auch Rückstellproben. Eine (sei es auch private Feier) mit Durchfallerkrankungen kann das Ende Ihrer Existenz bedeuten. Nehmen Sie solche Dinge niemals auf die leichte Schulter.