



Das Geheimnis des Erfolges – anders sein als die anderen!

Gastromacher begleitet Restaurants, Bars, Cafés, Caterer und Eventbetriebe – von der ersten Idee über die Eröffnung bis zur nachhaltigen Optimierung im Tagesgeschäft.

S. 2



Idee, Standort & Machbarkeit

Eine gute Idee früh auf Tragfähigkeit, Zielgruppe und Standort prüfen.

S. 3



Betriebs- & Gastronomiekonzept

Positionierung, Angebot und Abläufe zu einem stimmigen Ganzen verbinden.

S. 4



Eröffnung & Betriebsstart

Die vielen Aufgaben bis zum ersten Gast strukturiert zusammenführen.

S. 5



Betriebsanalyse & Wirtschaftlichkeit

Zahlen, Angebot und Abläufe ehrlich betrachten und gezielt verbessern.

S. 6



Qualität, Prozesse & Selbstkontrolle

Verlässliche Standards schaffen, die im Alltag wirklich gelebt werden.

S. 7



Team, Service & Gastgeberkultur

Mitarbeitende befähigen und Qualität für Gäste spürbar machen.

Hardy T. Mieskes | Gastromacher

www.gastromacher.ch

hardy@gastromacher.ch



Idee, Standort & Machbarkeit

Eine gute Idee früh auf Tragfähigkeit, Zielgruppe und Standort prüfen.

Gemeinsam schärfen wir die Geschäftsidee und prüfen, ob Angebot, Zielgruppe, Frequenz, Lage und Investitionsrahmen zusammenpassen.

So werden Chancen sichtbar, bevor Zeit und Kapital gebunden sind.

- Ideen- und Realitätscheck
- Standort- und Umfeldbeurteilung
- Zielgruppen- und Potenzialanalyse
- Klare Entscheidungsgrundlage

Der Mut zu einem klaren Profil ist die Grundvoraussetzung für den Markterfolg. Viele machen den Fehler, es jedem Gast in jeder Bedürfnissituation recht machen zu wollen.

Das führt zu einem unklaren, austauschbaren Profil. Der Gast sucht jedoch, wenn er die Auswahl hat, ein auf seine Bedürfnisse spezialisiertes Angebot.

Es muss einen Grund geben, gerade mein Lokal aufzusuchen.

Ein erfolgreicher Gastronomiebetrieb muss sich also durch die Art seines Angebotes gegenüber seinen Mitbewerbern profilieren.



Betriebs- & Gastronomiekonzept

Positionierung, Angebot und Abläufe zu einem stimmigen Ganzen verbinden.

Aus der Idee entsteht ein umsetzbares Betriebskonzept:

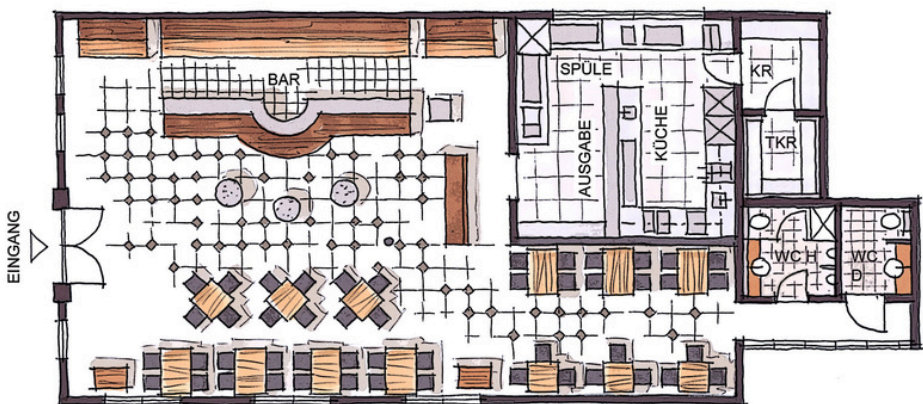
mit klarem Gästeversprechen, passendem Angebot, sinnvoller Preisstruktur und operativen Abläufen, die auch im Tagesgeschäft funktionieren.

- Positionierung und Gästeversprechen
- Angebots-, Menü- und Beverage-Konzept
- Kapazitäten und Betriebsabläufe
- Umsetzungs- und Eröffnungsplanung

Erfolgreiche Gastronomiekonzepte bilden eine Einheit aus Umfeld, Gebäude, Einrichtung, Angebot und Betreiber.

Aufwendige Kunstwelten, die ohne jede Beziehung zum Standort geschaffen werden, haben dagegen ein hohes Flop-Risiko, wie z.B. das Beispiel „Planet Hollywood“ zeigt.

Wirkt ein Konzept dagegen „echt“, akzeptiert der Gast sogar den einen oder anderen Fehler - wenn der Gesamteindruck stimmt.



Eröffnung & Betriebsstart

Die vielen Aufgaben bis zum ersten Gast strukturiert zusammenführen.

Ich begleite die operative Vorbereitung von Neueröffnungen oder Wiedereröffnungen.

Zuständigkeiten, Termine, Lieferanten, Team, Standards und Testläufe werden so koordiniert, dass der Start kontrolliert gelingt.

- Eröffnungsfahrplan und Prioritäten
- Personalaufbau und Schulung
- Lieferanten- und Partnerkoordination
- Testbetrieb und Startbegleitung

Die Qualität besteht dabei aus hunderten von Details - angefangen vom äusseren Erscheinungsbild des Betriebes über die aufmerksame Begrüssung, die Aufmachung der Speisekarte, die korrekte Bestellaufnahme, die Schnelligkeit und Freundlichkeit des Services, der Lautstärke der Hintergrundmusik, der richtigen Temperatur der Getränke, der Produkt- und Zubereitungsqualität der Speisen bis zur korrekten Rechnungsstellung und der herzlichen Verabschiedung.



Betriebsanalyse & Wirtschaftlichkeit

Zahlen, Angebot und Abläufe ehrlich betrachten und gezielt verbessern.

Ich analysiere den Betrieb vor Ort - von Warenfluss und Personaleinsatz bis zu Preisgestaltung und Auslastung.

Daraus entsteht ein realistischer Massnahmenplan mit schnellen Verbesserungen und nachhaltigen Hebeln.

- Kosten- und Deckungsbeitragsblick
- Angebots- und Preisanalyse
- Prozess- und Personaleinsatzprüfung
- Priorisierter Massnahmenplan

Wer sein Unternehmen in die Erfolgszone steuern will, muss wissen, wo er steht und ob die Richtung stimmt. Controlling hilft, die Ursachen von Erfolg oder Misserfolg aufzuzeigen. Liegen meine schlechten Ergebnisse an zu hohem Wareneinsatz, zu hohen Personalkosten oder zu hohen Verwaltungskosten?

Ist mein Umsatzpotential im Vergleich zu Mitbewerbern gering oder hoch ausgeschöpft? Nur wenn ich weiss, wo meine Stärken und Schwächen liegen, kann ich die richtigen Prioritäten setzen, um besser zu werden.



Qualität, Prozesse & Selbstkontrolle

Verlässliche Standards schaffen, die im Alltag wirklich gelebt werden.

Gemeinsam entwickeln wir verständliche Abläufe, Checklisten und Verantwortlichkeiten.

Qualität, Hygiene und Effizienz werden nicht nur dokumentiert, sondern fest im Betrieb verankert.

- Service- und Qualitätsstandards
- Hygiene- und Selbstkontrollprozesse
- Checklisten und Verantwortlichkeiten
- Kontrolle und Nachjustierung

Controlling bedeutet auch, messbare Ziele zu setzen und deren Erreichen durch einen Soll-Ist- Vergleich zu überprüfen.

Budgets auszuarbeiten und jeden Monat die Ist-Zahlen auszuwerten, mag von manchem als nutzlose Mühsal angesehen werden.

Eine solche ist jedoch nicht nur für den Unternehmer selbst, sondern auch für Aussenstehende wie Treuhänder oder Berater wichtig und diese können schneller zum Wesentlichen kommen.



Team, Service & Gastgeberkultur

Mitarbeitende befähigen und Qualität für Gäste spürbar machen.

Praxisnahe Trainings und klare Führungsinstrumente stärken Kommunikation, Verkauf und Gastgeberhaltung.

Die Entwicklung findet dort statt, wo sie wirken muss: direkt im Betrieb.

- Führungs- und Teamcoaching
- Service- und Verkaufstraining
- Onboarding und Rollenklärung
- Begleitung im Tagesgeschäft

Die vom Gast erlebte Qualität ist ganz stark von den Leistungen des Personals abhängig.

Dies gilt insbesondere für die Kernleistung Essen und Service. Deshalb ist die Qualifikation der Mitarbeiter mit der wichtigste Erfolgsfaktor. „Fertige Mitarbeiter“, die schon alles können und wissen, beliebig belastbar sind und wenig kosten, sind zwar der Wunschtraum jedes Gastronomen, aber in der Realität selten anzutreffen.

Folglich ist es die Führungsaufgabe des Unternehmers, aus Mitarbeitern mit Ausbildungsdefiziten ein Team zu formen, das sich zu guten Leistungen motiviert fühlt.





Kontakt

hardy@gastromacher.ch

+41 79 369 72 29

www.gastromacher.ch