

Erfolg durch gute Vorbereitung

Gastronomie / Gruppengastronomie stellt weit grössere Herausforderungen dar, als nur für viele Leute gut zu kochen.

SCHWYZ ■ Auftraggeber wünschen sich professionelle Gastgeber, auf die Verlass ist. Und für die zahlreichen Gäste soll es ein «grünetes» Rundumelbisch werden. Dazu gehört auch ein schön gedeckter Tisch, der dem Gast das Gefühl vermittelt, dass er willkommen ist. Bevor aufgedeckt werden kann, braucht es unerlässliche Informationen wie: Raum, Gästeszahl, Menü, Serviceart, Getränke, Tischform, Wäsche und Dekoration. Der Erfolg von Gastroanlässen auf dem Bauernhof entscheidet sich weit früher als am Tag des eigentlichen Anlasses. Hier einige Praxistipps:

Die Serviceart berücksichtigen

Wichtig bei der Serviceart ist es, die Bedürfnisse des Gastes zu berücksichtigen und diese auch nach den betrieblichen Gegebenheiten (zum Beispiel Distanz Küche/Gast, Einrichtung) und den Können der Mitarbeiter auszurichten. Es kann auch sein, dass der Gast ein Buffet möchte, aber kein Platz dafür da ist. Nicht alle

Servicearten eignen sich gleich gut für einen reibungslosen Ban- kettablauf. Die häufigsten sind:

- **Tellerservice:** Teller werden direkt in der Küche angerichtet und von Servicemitarbeitern zum Gast gebracht.
- **Plattenservice:** Als Nachservice zu empfehlen. Absprache Küche und Service muss gut klappen, damit der Gast einen vollständigen und warmen Nachservice erhält.
- **Schöpfstation:** Praktisch, wenn zu wenig Platz in der Küche ist oder wenn rasch Gruppen versorgt werden sollen.
- **Self-Service:** Gäste bedienen sich selber am Buffet. Ab zirka 50 Gästen Buffets doppelt führen.
- **Steh-Lunch:** Mehr und mehr am Aufkommen. Vor allem für Seminare, die das Essen nutzen möchten, um Beziehungen zu knüpfen oder zu pflegen.

Egal welche Serviceart verwendet wird – wichtig ist, dass der Gast gut informiert wird. Unklarheiten können Verwirrung schaffen, so stellen dann etwa Gäste ihre Teller irgendwohin oder suchen die

Küche, statt den Anlass zu geniessen.

Mitarbeiter und Gastgeber sind die Visitenkarte

Für Self-Service rechnet man 40 Gäste pro Servicemitarbeiterin, bei Teller- oder Plattenservice je 20 Gäste. Je nach Servicearten, Tischform und Weg-längen kann das variieren. Der Gastgeber soll sich nicht als «Kämpfer» in der Küche verstecken, sondern als Ansprechperson für den Auftraggeber zur Verfügung stehen (zeitliche Verschiebungen, Fehlendes, Extras, Fragen, Rahmenprogramm). Es muss auch genügend Zeit eingeplant werden, und man muss wissen, was zu tun ist, wenn z. B. die Pflanze unerwartet aussteigt. Für Gäste ist es ausserdem wichtig, eindeutig zu erkennen, wer Gast und wer Mitarbeiter ist. Ideal ist eine einheitliche Kleidung des Servicepersonals. Mitarbeiter sollen spätestens seit In-Kraft-Treten des neuen Schwarzarbeitsgesetzes legal mit Lohn abgerechnet werden. Sie sind die Visitenkarte des Betriebs. Es lohnt sich, in ihrer Kompetenz als Gästebetreuer zu investieren. Wissen und Können geben Sicherheit.

Die Service- und Küchenbesprechung darf wie das Tischdecken selbstverständlich zum Anlass gehören. Informierte Mitarbeiter erkaufen den Gästen den Ablauf und wirken sich sofort spürbar auf die Servicequalität aus. Die Mitarbeiter sollen unter anderem vorgängig über die Art des Anlasses, Gästestruktur, Ablauf des Anlasses, Rahmenprogramm, Verantwortlichkeiten und Zuständigkeiten, Ser-



Der Gastgeber ist verantwortlich, dass die Anforderungen des Lebensmittelgesetzes erfüllt werden, auch wenn dieser nur den Partyraum vermietet. (Bild Brigitte Keller)

viceeinteilung usw. informiert sein.

Professioneller Eindruck bis zum Schluss

Es gibt verschiedene Kontrollsysteme für Gastroanlässe. Sinn und Zweck sind jedoch immer dieselben. Sie dienen dazu, dem Gast eine ehrliche Rechnung präsentieren zu können. Einfach und praktisch ist das Stocksystem. Vor dem Anlass werden Getränke, Spirituosen usw. bereitet und abgezählt. Was nach dem Anlass am Stock (Vorrat) fehlt, zeigt die Menge der verkauften Artikel an, und entsprechend kann abgerechnet werden. Tipp: Kaffeemaschinenzählerstand ab-

lesen nicht vergessen. Ein betriebliches Abrechnungsbild ist schnell kreiert. Darauf werden die Konsumationen zusammengefasst und weitere Extras notiert.

Zusammen mit der Bestätigung des Anlasses dient das als Verrechnungsgrundlage an den Auftraggeber. Die Rechnung dient zwar in erster Linie als Quittung, sie sagt aber viel über den Betrieb aus. Rechnungen sollen deshalb übersichtlich, sauber strukturiert, leserblich geschrieben und einfach nachvollziehbar sein.

Lebensmittelgesetz beachten

Manchmal möchten Gäste selber Desserts oder Salate mit-

bringen. Es ist dann wichtig, dass diese ebenfalls den Anforderungen der Lebensmittelgesetzlichkeiten entsprechen. Sie als Gastgeber hatten für konsumierte Waren in ihrem Lokal, auch wenn sie es «nur» als Partyraum weitervermieten. Achtung besonders bei allenfalls unverzollter Ware wie Schnapsen und überlagerten Weinen aus privaten Weinsammlungen. Egal, was passieren wird, der Gast wird glauben, Sie hätten ihm Überlagertes, Schlechtes, Unverzolltes serviert und zieht Rückschlüsse auf Ihren Betrieb.

Brigitte Keller, LBW Pfläflikon SZ, Fachstelle Agrotourismus und Vermarktung

Tipps zur Menüplanung

Nicht immer decken sich Wünsche des Gastes und Möglichkeiten des Betriebs. Es ist wichtig, dass der Betrieb nur das macht, was er qualitätsmässig auch garantieren kann.

- **Belagen** bevorzugen, die auch 20 Minuten später noch geschickt werden können z. B. Risotto, Trockenreis, Polenta, Gratin.
- **Bei ungenauer Personenzahl** Schmorfleisch statt Fleisch-

stücke und Schopfigenche verwenden.

- **Menübestandteile** sollen bei Tellerservice gut zu schöpfen, gut zu portionieren, einfach zu tragen sein.
- **Teigwaren:** Griessteigwaren statt Fertigeigwaren verwenden, kleben nicht.
- **Gedämpfte Tomate** als Gemüsebeilage: immer beim 1. Mal mitschicken, weil diese schumpft.

dk