

terrassen**PROFIS**[®]
GASTRONOMIE DRAUSSEN

TERRASSENPROFIS.DE

Leitfaden zur Planung
und Konzeption
einer erfolgreichen
Außengastronomie





Vorgehensweise bei der Planung

- 06 Grundsätzliche Überlegungen zu Ihrer Außengastronomie
- 07 Was ist Ihre Grundidee?
- 08 Objektbedingte Vorgaben
- 11 Welche Art von Geschäft ist für Sie zu erwarten?
- 12 Ihr Sortiment

Grundausstattung Ihrer Terrasse

- 13 Das Terrassenmobiliar
- 17 Professionelle Großschirme in der Gastronomie
- 20 Markisen
- 22 Traditionelle Scherenarm-Markisen
- 24 Überdachungslösungen
- 26 Sonnensegel – Ambiente und Sonnenschutz
- 28 Zeltkonstruktionen und Faltzelte
- 30 Windschutzanlagen
- 34 Infrarot-Wärmesysteme für Terrassen

Nützliches und Accessoires

- 36 Gaskamine
- 37 Lichtobjekte
- 40 Fleecedecken, Kissen und Sitzfelle
- 43 Grill
- 44 Strandkörbe
- 45 Pflanzen gehören auf jede Terrasse

Verkaufsförderung / Tipps

- 46 Pavillons und Verkaufsstationen
- 47 Der Terrassenboden
- 48 Mobile Bestellsysteme
- 49 Internetzugang
- 50 Bekleidung
- 51 Beschallung
- 52 Verkaufshilfen
- 53 Personal und Service
- 54 Öffnungstage und -zeiten
- 55 Werbung und Verkaufsförderung
- 56 Werbemaßnahmen im Betrieb
- 57 Ihr grafisches Erscheinungsbild
- 58 Clevere Ideen

62 Gastkommentar

Ihre Planungsphase

- 64 Vorgehensweise
- 65 Ihr individuelles Konzept
- 66 Flächenplanung
- 67 Kostenermittlung
- 68 Die solide Finanzierung

Inbetriebnahme

- 69 Ihr persönlicher Zeitplan
- 70 Die Inbetriebnahme
- 72 Branchen-Messen u. Fachpresse
- 75 Bildnachweis

Terrassen – das neue Profitcenter in der Gastronomie



Autor **Thomas Koch**
Gastronomie-Terrassen

Eine funktional gestaltete Terrasse ist mittlerweile ein immens wichtiger Bestandteil der Gastronomie. Die optimale Nutzung stellt immer mehr eine Herausforderung dar. Ihre Gäste möchten so lange und so oft wie möglich draußen sitzen, von den ersten Sonnenstrahlen im Frühling bis in den Herbst hinein – in vielen Regionen mittlerweile sogar ganzjährig.

Die Außengastronomie ist bei jeder Altersschicht beliebt wie nie zuvor, sogar mit stetig steigender Tendenz. Machen Sie sich diesen Trend zunutze.

Doch ab welcher Betriebsgröße lohnen sich Outdoor-Aktivitäten? Immer! Schon kleine Flächen können bei entsprechender Gestaltung zur Sommerterrasse umfunktioniert werden.

Nutzen Sie diesen Leitfaden als Planungshilfe und zur Orientierung für Ihr Terrassenprojekt: Lassen Sie sich inspirieren, konkretisieren Sie Ihre Vorstellungen und individuellen Anforderungen.

Die Ansprüche der Kunden haben sich geändert

War es vor nicht allzu langer Zeit noch verpönt, sich tagsüber in einem Straßencafé zu zeigen, ist es mittlerweile ein normaler Bestandteil der Lebenskultur. Zuerst auf die Großstädte, Urlaubsgebiete und Regionen mit traditioneller Biergartenkultur beschränkt, wird heute die Qualität eines Betriebes nicht zuletzt daran gemessen, was er „draußen“ zu bieten hat.

Schon eine kleine Fläche kann bei entsprechender Gestaltung zur attraktiven Sommerterrasse umfunktioniert werden. Jeder Kunde, der zum Mitbewerber geht, bedeutet verlorenen Umsatz. Andererseits haben Sie die Chance, zufällige Sommerbesucher als neue Stammkunden zu gewinnen.

Im Sinne einer Wirtschaftlichkeit ist es heute geradezu eine Notwendigkeit, die Absatzrückgänge des „Sommerlochs“ durch eine Außenbewirtschaftung aufzufangen oder so zusätzliche Umsätze zu erwirtschaften. In einigen Regionen hat sich die Outdoor-Gastronomie schon ganzjährig etabliert.

Werden Sie aktiv: für Ihren Umsatz und Profit

Ein ansprechender Biergarten oder eine attraktiv gestaltete Terrasse sind ein Treffpunkt mit hohem Sympathiewert, dem sich kaum jemand entziehen mag. Erschließen Sie sich neues Kundenpotenzial und zusätzliche Absatzmöglichkeiten. Treffen Sie die Entscheidung zugunsten eines aktiven Outdoor-Betriebes. Bieten Sie Ihren Gästen Abwechslung mit Ihren Ideen und einem ansprechenden Ambiente bei gepflegten Speisen und Getränken.

Sie haben mehr Beratungsbedarf oder benötigen weitere Detailinformationen? Wir sind gern für Sie da!





Grundsätzliche Überlegungen zu Ihrer Außengastronomie

Nahezu jeder Gastronom zieht vor Eröffnung eines Betriebes einen Ladenbauer, Architekten oder andere Fachleute zurate. Mit Recht, denn einen Betrieb zu eröffnen, bedeutet im Vorfeld eine professionelle Planung.

Auch ein wirklich lukratives Terrassengeschäft beginnt bei der Konzeption, die den örtlichen Gegebenheiten, der vorhandenen Fläche und den gastronomischen Möglichkeiten angepasst ist.



Ein professionelles Terrassengeschäft bedeutet oft, einen zweiten Betrieb zu führen und diesen auch als solchen zu sehen. Nur wer dies erkennt bzw. berücksichtigt, wird diesen Bereich auch erfolgreich und profitabel betreiben.

Die richtige Reihenfolge:

Grundidee > Analyse > Zielsetzung > Planung > Finanzierung > Umsetzung

Kaum ein Wirt würde je auf die Idee kommen, ein Lokal zu pachten, sich die nächstbesten Tische, Stühle und Dekoration zu bestellen und dann ein Schild „Neueröffnung“ an die Tür zu hängen. Das wird selten gut funktionieren. Beim Terrassengeschäft wird aber genau das leider noch viel zu oft praktiziert und damit eine Menge Umsatzpotenzial brachliegen gelassen.

Als wichtige Grundlage für die Entwicklung, Konzeption und anschließende Realisierung einer Außengastronomie sollten Sie – entsprechend einer auch sonst üblichen Gastronomie-Planung – eine sachliche Analyse Ihres Betriebes erstellen und, darauf aufbauend, die weitere Planung ausrichten.

Gehen Sie systematisch vor

Überlegen Sie zuerst, ob die Außengastronomie als eine Weiterführung des bestehenden Betriebes oder als eigenständiges Konzept definiert werden soll. In der Regel sollte man ein harmonisches Gesamtbild anstreben.

Was ist meine Vorstellung, wo will ich hin, was sind meine Ziele und was passt zu meinem Betrieb?

Führen Sie auf Basis dieser Stichpunkte eine Bestandsaufnahme Ihres Betriebes durch und schreiben Sie diese als Kurzkonzept nieder. Diskutieren Sie die einzelnen Punkte mit Fachleuten, Kollegen, Mitarbeitern oder auch Ihren Gästen auf Plausibilität und Machbarkeit. Dieses Manuskript hilft Ihnen in den nächsten Schritten, die richtigen Entscheidungen für die Ausstattung und Ausrichtung Ihrer Außengastronomie zu treffen.

Was ist Ihre Grundidee?



Tragen Sie **Ihre persönliche** Zielsetzung ein:

Kompensation saisonaler Verluste Zusatzgeschäft Umsatzträger

Zur Planung einer Eröffnung oder einer Wiedereröffnung bestehender Außengastronomie für die neue Saison sollten bezüglich des Gästekreises folgende Ziele definiert werden:

- Bewirtung der Stammgäste des Innenbetriebes auch im Außenbereich: Ihre Stammgäste erwarten in der Außengastronomie zumindest in Teilbereichen das bisherige Leistungsangebot bei gleicher Qualität und gleichem Service.
- Nach Möglichkeit sollte das Angebot der Außengastronomie zumindest nicht so stark von dem des Innenbetriebs abweichen, dass bestehende Stammgäste sich vernachlässigt fühlen könnten.

- Bewirtung neuer Gästekreise durch die Außengastronomie: Der neue Gast fühlt sich aufgrund des Standortes oder der Attraktivität des Außenbereiches angezogen und nimmt vorurteilsfrei das ihm angebotene Sortiment an.
- Abhängig von der Größe und der Konzeption der Außengastronomie empfiehlt es sich, unterschiedliche Schwerpunkte zu setzen.

Personal und Öffnungstage

Service/Personal: Festangestellte Aushilfen Selbstbedienung

- Erwarteter Servicegrad? Wie viel Personal benötige ich voraussichtlich wann?
- Bin ich darauf eingestellt oder muss ich mich komplett anders aufstellen?

Geplante Öffnungszeiten: _____

Gewünschte Plankapazität: _____

Standzeiten: ganzjährig _____

 saisonal _____

 mobil _____

 feste Bauten _____

Schönwetter-Terrasse wetterunabhängig nutzbar

Kapazitätserweiterung ganzjährig

- Die Öffnungstage werden nach Art des Betriebes/Lage/Region variieren.
- Will ich durch entsprechendes Equipment darauf Einfluss nehmen?
- Wird bei instabiler Wetterlage ein kleinerer Bereich ganzjährig geöffnet sein (z. B. für Raucher)?
- Soll mit entsprechendem Equipment sogar der gesamte Außenbereich ganzjährig genutzt werden?

Objektbedingte Vorgaben

Erstellen Sie im nächsten Schritt eine klare Analyse Ihrer Außenfläche. Was sind Ihre bis jetzt vorhandenen Möglichkeiten? Welche Probleme gilt es zu lösen? Worauf muss geachtet werden? Was muss geändert werden?

Bestehende Außengastronomie: Erweiterung neue Planung

Fläche: Eigentum gepachtet städtisch

Konzession: bestehende Konzession Neukonzessionierung

Wichtig: Grundsätzlich ist jeder außergastronomische Bereich erst einmal genehmigungspflichtig. Daraus ergibt sich:

- Beantragung einer entsprechenden Konzession.
- Einholen einer entsprechenden Genehmigung des Vermieters oder Erweiterung des Mietvertrages.
- Auf städtischem bzw. kommunalem Gelände muss die Außenbewirtschaftung einmalig konzessioniert und danach jährlich neu gestattet werden.
- Die Preise sind regional unterschiedlich und werden in der Regel nach Quadratmetern und Nutzungsdauer berechnet. Teilweise wird auch über eine jährliche Pauschale abgerechnet.
- In einigen Städten werden mittlerweile jahreszeitlich unbeschränkte Genehmigungen erteilt.



Insbesondere in Innenstädten und Stadtteillagen hat sich von politischer Seite eine zunehmend positive Einstellung zur Außenbewirtschaftung gebildet. Gegenüber weniger aufgeschlossenen Ordnungsämtern oder politischen Instanzen helfen in der Regel folgende Argumente:

- Verschönerung und gesteigerte Attraktivität der Innenstädte
- Erhöhung der Verweildauer der Kunden in Ihrer Stadt
- Steigerung der Lebensqualität, ein Entgegenwirken der Verödung von Innenstädten
- In Verbindung mit dem Einzelhandel und den Einzelhandelsverbänden kann hier auf eine positive Wechselwirkung hingewiesen werden.
- Zusätzliche Steuereinnahmen



Beschaffenheit und Besonderheiten der Außenfläche

Flächengröße: _____

Bodenbeschaffenheit: _____

Stromanschluss: _____

Wasseranschluss: _____

Sonneneinfall: _____

Lärmbelästigung: _____

Windseite: _____

Regenseite: _____

Besondere Aussicht: _____

Besonderes: _____

Parkplätze: _____

Anwohnerprobleme: _____

Farbliche/gestalterische Auflagen/Wünsche: _____

Sonstiges: _____

Besondere behördliche Auflagen wie z. B. beschränkte Öffnungszeiten oder

Grenzwerte hinsichtlich Geräuschemission: _____



Welche Art von Geschäft ist für Sie zu erwarten?

Durch gezielte Maßnahmen, die optische Gestaltung oder bestimmte Aktivitäten können Sie Kundenstruktur und Gästeverhalten teilweise aktiv beeinflussen.

Normales Tagesgeschäft Stoßgeschäft Ausflugsverkehr

Veranstaltungen Vereinsfeiern Sonstiges

Vorhandene Attraktionen: _____

Werbemöglichkeiten am Objekt: _____

Spezielle Kundeninteressen: _____

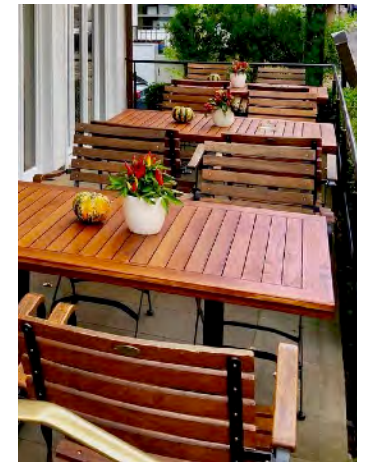
Ihr Anliegen: _____

Sonstiges: _____

Was ist besonders zu beachten?

- Wird die Konzession für den Freiluftausschank problemlos erteilt?
- Welchen Anforderungen muss das Mobiliar entsprechen?
- Wird durch Pflanzen oder Abtrennungen für eine räumliche Abgrenzung und ein angenehmes Ambiente gesorgt?
- Werden Hilfsmittel wie z. B. Wärmestrahler, Markisen und Sonnenschirme benötigt, um die Außenfläche auch bei kühlerem Wetter nutzen zu können?
- Sind aufgrund der Lage Schutzsysteme gegen Wind und Lärm erforderlich?

- Besteht die Möglichkeit, Geschirr und Besteck im Außenbereich bereitzuhalten?
- Können durch Abräumflächen im Kellneroffice und Kassensysteme unnötige Wege des Servicepersonals vermieden werden?
- Welche Mitarbeiterbesetzung ist notwendig, um auch in Spitzenzeiten auszukommen?
- Sind mobile Schanktechniken, Pavillons etc. sinnvoll und einsatzfähig?
- Kann durch Verkabelung und Lautsprecheranlagen auch im Außenbereich musikalische Untermalung eingesetzt werden?
- Werden im Terrassengeschäft die Möglichkeiten der Außenwerbung für das eigene Unternehmen und/oder Lieferanten/Hersteller genutzt?
- Wie stellt man ein gutes Verhältnis zu den Anwohnern her, um Beschwerden (wegen Lärmbelästigung o. Ä.) zu vermeiden?



Was macht Ihre Terrasse einzigartig?

Was unterscheidet Ihren Betrieb vom Wettbewerb?

Optisches Thema der Terrasse/Namensgebung

Es gibt den Biergarten, die Seeterrasse, den Sommergarten, die Sonnenlounge. Welche Positionierung lässt sich eventuell später auch werblich nutzen?

Ihr Sortiment



Ihr Terrassenangebot sollte nicht zu weit vom Standardsortiment abweichen. Bei der Erstellung einer speziellen „Außenkarte“ empfiehlt sich eventuell nach dem Motto „weniger ist mehr“ die Reduzierung auf Standardprodukte im Speisen- und Getränkebereich.

- Planen Sie bestimmte Spezialitäten für das Sommergeschäft?
- Welches Preisniveau wird akzeptiert, sind zusätzliche Terrassenangebote sinnvoll?
- Entsprechend der Jahreszeit oder dem aktuellen Wetter ändert sich das Konsumverhalten der Gäste.
- Haben Sie leichte Gerichte, Salate oder kleine Snacks für hohe Temperaturen auf der Karte?

Getränkeangebot: komplett eingeschränkt

Speisenangebot: komplett eingeschränkt

Spezialkarte: Getränke Speisen

Service/Zubereitung: im Innenbereich gesonderte Station
 besondere Glas-/Tassengrößen
 Sonstige Angebote: _____

Ihre Umsatzträger/Spezialitäten: _____

Erwartete Umsatzanteile:

Getränke _____

Speisen _____

Sonstiges _____

Angestrebtes Preisgefüge: _____

Auf Grundlage einer Wettbewerbsanalyse und Beobachtung des vorhandenen Gästestammes können Sie erste Schlüsse ziehen.

Bewirtschaftung der Außenfläche

- Sie können mit unterschiedlichen Arten der Bewirtschaftung arbeiten. Hierbei spielt die Entfernung zu Küche und Theke eine wichtige Rolle. Bei einer Außenbewirtschaftung mit dem Vollsortiment der Gaststätte können besonders bei sehr langen Wegen erhebliche Zeit- und Organisationsprobleme auftreten. Macht eine externe Versorgungsstation Sinn, eventuell mit einem reduzierten, aber gängigen Sortiment?
- Bietet es sich an, bestimmte Bereiche mit vollem Service zu bewirtschaften und eine weitere Fläche per Self-Service-Station zu versorgen? Durch die Ausstattung oder eine optische Trennung können Sie Terrassen in verschiedene Zonen aufteilen, um entsprechende Angebote zu bieten, eventuell sogar mit unterschiedlicher Preisgestaltung.

Das Terrassenmobiliar



Einladendes Mobiliar zieht Gäste an

Deutschland ist zwar nicht Italien, aber das tut der Lebenslust im Freien keinen Abbruch. „La Dolce Vita“ heißt das Lebensmotto in der Mittagspause, beim Stadtbummel oder nach Feierabend. Schaffen Sie durch passendes Mobiliar eine angenehme Atmosphäre und machen Sie die Terrasse zur Wohlfühlzone für Ihre Gäste.

Funktion und Design

Es gibt für alle Betriebstypen den passenden Einrichtungsstil: Designorientierte, leicht stapelbare Stühle aus Kunststoff, klassische Biergartenmöbel aus Holz und Metall oder auch trendige Loungegruppen.

Besonders in der Außengastronomie ist das Mobiliar sehr großen Belastungen ausgesetzt. Eine hohe Gästefrequenz und oft wechselnde, teils extreme Wetterlagen setzen den Möbeln zu.

Platzkapazitäten richtig nutzen

Teilen Sie Ihre Fläche in verschiedene Bereiche; Oft kommen Gäste nur zu zweit, ein Pärchen an einem Sechsertisch blockiert wertvolle Kapazitäten.

An Biergarten-Garnituren setzen sich öfter mal fremde Menschen zusammen. Lohnt sich im Abendgeschäft unter Umständen das zusätzliche Aufstellen von Stehtischen?

Bei einem hohen Speisenanteil benötigen Sie ganz andere Tischgrößen als im Straßencafé. Rechnen Sie oft mit größeren Gruppen? Ist dann ein nahtloses Zusammenstellen der Tische möglich? Wählen Sie das Mobiliar passend zu Ihrem Betriebstyp.

Stehtische sind wie Thekenplätze: guter Umsatz auf kleinster Fläche, zwangloser und dabei sehr kommunikationsfördernd. Können sie auch Einsatz im Innenbereich finden? Sollten sie klappbar sein? Mit oder ohne Fußstütze?



Terrassenmöbel im Bauholz-Design

Trendige Outdoor-Bauholzmöbel sind in letzter Zeit gefragt wie nie. Sie werden zumeist individuell auf Maß gefertigt und haben durch den rustikalen Charakter ihren eigenen Charme.

Durch die immer unterschiedliche Holzstruktur wird dabei jedes Möbelstück zum Unikat. Jede Holzbohle hat eine andere Oberfläche und nimmt dadurch die Farblasur anders auf. Natürlich können Sie diese Variante Ihres Mobiliars auch bewusst im „Used Look“ von Wind und Wetter gerben lassen. Ein Hingucker ist es auf jeden Fall.

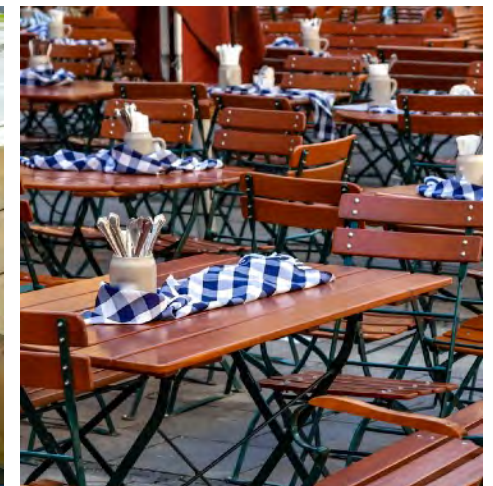
Bitte denken Sie daran, dass diese Art Terrassenmöbel einiges mehr Platz in Anspruch nimmt. Setzen Sie Bauholzmöbel nicht unbedingt dort ein, wo nur eine begrenzte Kapazität an Platz zur Verfügung steht.

Klassische Biergartenmöbel

Zum klassischen Biergarten gehören die typischen Klappgarnituren aus Holz. Diese Sitzmöbel schaffen genau das Ambiente, welches Ihre Gäste so lieben. Es gibt die Holzlattenstühle in den verschiedensten Formen sowie mit und ohne Lehnen. Auch bei den passenden Tischen gibt es verschiedene Größen.

Die Gestelle sollten aus feuerverzinktem Flachstahl sein, damit Sie möglichst lange daran Freude haben. Das Holz wird durch eine dickschichtige Lasierung auf viele Jahre haltbar.

Viele Modelle ähneln sich stark, doch qualitativ gibt es riesige Unterschiede. Eschenholz hat die besten Eigenschaften, es ist hart und elastisch zugleich. Auch das robuste und biegsame Akazienholz hat sich auf der Gastrotterasse bewährt.



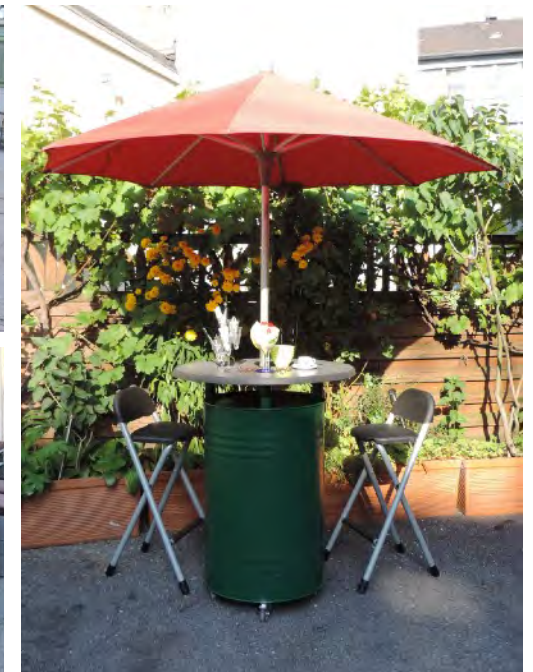
GRUNDAUSSTATTUNG IHRER TERRASSE



Fast durchweg sind zunächst günstig erscheinende Produkte wenig gastronomietauglich. Achten Sie unbedingt auf eine möglichst lange Nachkaufgarantie.

Sind die Produkte wetterfest? Steigern bequeme Kissen den Sitzkomfort, freuen sich Ihre Kunden über Decken an kühlen Tagen? Stühle mit Armlehne oder ohne? Muss das Mobiliar nachts gegen Diebstahl gesichert werden?





Professionelle Großschirme in der Gastronomie

Sonnenschutz und Regenschutz

Die Anforderungen an Schirmlösungen für die Terrassen in der Gastronomie haben sich mit den Jahren stark verändert. Ging es vor nicht allzu langer Zeit noch lediglich um die reine Funktion des Sonnenschutzes, sind jetzt mehr und mehr durchdachte Allwetter-Schirmkonzepte gefragt.

Terrassen werden mittlerweile wesentlich länger, oft sogar ganzjährig genutzt. Dies stellt auch an die Überdachungen in Form von professionellen Großschirmen besondere Anforderungen. Es gibt für jede individuelle Anforderung die passenden Lösungen, in rund, quadratisch oder eckig. Und das vom kleinen Einzelschirm bis zu sturmfesten, großflächigen Schirmlandschaften.

Vielfalt durch Vielseitigkeit

Neben der Funktion als Schutz vor Sonneneinstrahlung oder bei Regen werten Schirme durch ihr prägnantes, weit sichtbares Erscheinungsbild den optischen Gesamteindruck von Terrassen nachhaltig auf.

Bei den Schirmbezügen haben Sie die Wahl unter zahlreichen Farbvarianten in diversen Materialien. Auch die Schirmgestelle sind oft in Wunschfarbe passend zum Objekt erhältlich.

Die Wahl der richtigen Befestigung

Bei der Auswahl der für Ihren Betrieb individuell genau richtigen Befestigungsvariante gibt es unterschiedliche Optionen: Platzieren Sie Ihre Schirme flexibel mittels mobiler Bodenständer oder verankern Sie die Sonnenschirme mit einer Bodenhülse fest im Untergrund.



Das perfekte Ganze

Machen Sie mit dem passenden Zubehör mehr aus Ihrem Großschirm:

- Integrierte Beleuchtungsmodule dienen in den umsatzstarken Abendstunden als angenehme Lichtquelle.
- Wärmespendende Heizungen erweitern die Nutzungsdauer des Outdoor-Bereiches an den kühlen Tagen.
- Ein integriertes Soundsystem sorgt für dezente Musik.
- Durch optionale Regen-Verbundrinnen werden Sie weitgehend unabhängig von Wettereinflüssen.



Teil der Gesamtlösung

Imposante Großschirme werden immer ein wichtiger Teil der Gesamtlösung auf Ihrer Terrasse sein. Achten Sie bitte auf ein in sich stimmiges, dabei farblich abgestimmtes und harmonisches Erscheinungsbild. Schon aus der Ferne erkennt man Ihren Gastronomiebetrieb. Signalisieren Sie Ihren Gästen: Hier sitzt man wetterunabhängig und gut geschützt gemütlich im Freien.

Leichtes Handling ist wichtig

Bei der Auswahl einer möglichst komfortablen Bedienung Ihrer Großschirme gibt es verschiedene Möglichkeiten, die auch abhängig von der gewählten Größe des Sonnenschirmes sind: per Handkurbel, Schnellspannsystem, teleskopisch oder elektrisch.

Stabilität bei Wind

Informieren Sie sich vor Kaufentscheidungen unbedingt über die Windstabilität der jeweiligen Produkte!



Freiarm-Schirme als Sonderlösung

Freiarm-Schirme sind mit unterschiedlich großen Schirmflächen erhältlich und frei konfigurierbar für jede Terrasse eines Restaurants, Hotels oder Cafés. Für große Außenbereiche können verschiedene Module miteinander kombiniert werden.

Die Schirme lassen sich schnell mit nur einer einzigen Schiebebewegung ohne großen Kraftaufwand ganz einfach öffnen oder wieder schließen. Mit nur einem einzigen Schirmmast können Sie sehr große Flächen abdecken und verlieren dadurch nur wenig wertvollen Platz.



Markisen

Individuelle Lösungen auf Maß

Bei nahezu jedem gastronomischen Betrieb sind die Anforderungen an den Sonnenschutz anders geartet. Eine Markise dient zum einen als Sonnenschutz, kann zum anderen aber auch an verregneten Tagen dafür sorgen, dass die Terrasse dennoch profitabel genutzt werden kann. Achten Sie bei Markisen unbedingt auf die Qualität der Bespannung: Wasserdichtes Material ist ein absolutes Muss für eine Gastronomie-Markise!

Örtliche Vorschriften beachten

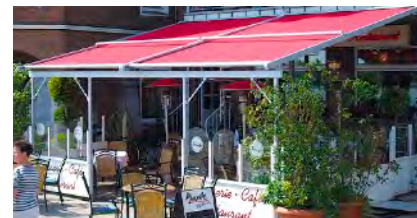
Gewerbliche Markisen im öffentlichen Straßenbereich müssen an der niedrigsten Stelle mindestens eine Höhe von 2,20 Metern über der Bodenfläche haben, sodass ein freier Durchgang für Passanten gewährleistet ist. Zudem gilt ein Sicherheitsabstand von mindestens 50 Zentimetern zum Fahrbahnrand oder Bordstein. Die Installation von Markisen und Beschattungen ist immer genehmigungspflichtig.

Eine ideale Werbefläche

Die Tuchfläche und der Volant sind eine ideale, unübersehbare Werbefläche für Ihren Betrieb.

Je nach Modell und gewünschtem Komfort erfolgt der Antrieb entweder manuell per Handkurbel oder durch einen Elektromotor. Ein „Windwächter“ lässt Ihre Markise bei einer zu hohen Windbelastung automatisch einfahren.

In Kombination mit einer soliden Windschutzanlage, Seitenmarkisen oder in der Höhe verfahrbaren Zip-Screens entstehen komfortable Gastroflächen.





Traditionelle Scherenarm-Markisen

Bei ganz speziellen Aufgaben

Für die Gastronomie und Hotellerie reichen manchmal normale Gelenkarm-Markisen nicht aus, um ganz spezielle Anforderungen abzudecken. Sie sind vom Ausfall her zu gering und ihre Stabilität für Wind und Wetter nicht groß genug.

Die Scherenarm-Markise spielt ihre Vorteile im Einsatz auf großen Flächen aus. Die Verwendung von Stahl für die Scherenarme ermöglicht einen besonders weiten Ausfall bis 9,50 Meter und macht Anlagenbreiten von bis zu 25 Metern möglich. Auch bei Scherenarm-Markisen muss man nicht auf Bedienungskomfort verzichten: Kräftige Motoren, kombiniert mit einer intelligenten Steuerung, bringen die Markise in jede gewünschte Position.

Haltbar und stabil

Die Konstruktionen sind hochpräzise und ausgesprochen stabil. In puncto Langlebigkeit und machbarer Größe sind diese Produkte nur schwer zu übertreffen. Der Sonnenschutzklassiker wird in der Gastronomie immer beliebter, hat aber auch seinen Preis.





Überdachungslösungen

Allwetter-Baldachine schaffen planbare Außenbereiche

Großflächige Überdachungslösungen ermöglichen eine nahezu ganzjährige, lukrative Planungssicherheit für den Außenbereich. Fast wetterunabhängig lassen sich die Flächen in Ihr Gastro-Gesamtkonzept integrieren. Seitlich werden diese Anlagen entweder durch Glasschiebesysteme, Faltwände oder auch mit in der Höhe verstellbaren Seitenbehängen der jeweiligen Wettersituation angepasst.

Hier ist Fachkompetenz gefragt

Bei diesen Produkten sollten Sie sich nur in die Hände einer erfahrenen und auf diesem Gebiet versierten Fachfirma der Sonnenschutzbranche begeben.



Die drehbaren Lamellen dieser Konstruktionen schaffen zu jeder Jahreszeit ein besonders komfortables Ambiente, da das Sonnenlicht anhand der variierbaren Neigung der Lamellen kontrolliert wird. Der darunterliegende Bereich ist somit natürlich belüftet und die Temperatur wird reguliert. Bei schlechtem Wetter werden die Lamellen einfach geschlossen.

Diese Bauten sind immer genehmigungspflichtig und müssen in vielen Belangen gesetzlichen Vorschriften entsprechen.





Sonnensegel – Ambiente und Sonnenschutz





Nahezu schwerelos

Mit Sonnensegeln lassen sich vollkommen neue und sehr ästhetische Lebensräume kreieren: zum Beispiel entspannende Wohlfühlzonen im Garten eines Hotels oder Ruhezonen eines Wellnessbereichs im Freien. Sie wirken leicht und geben der Fläche viel Luft; nahezu erhaben scheinen sie über den Köpfen der Besucher der Terrasse zu schweben.

Die segelartigen Konstruktionen werden an der Hausfassade und mehreren Masten befestigt oder alternativ komplett freistehend platziert.

Für viele Flächengrößen realisierbar

Das Angebot reicht von kleinen Sonnensegeln für eine Sitzgruppe bis zu großflächigen Anlagen zur Beschattung kompletter Terrassen.

Bei plötzlichem Aufkommen von starkem Wind oder Regen werden von den teils vollautomatisch arbeitenden Windwächtern die aufrollbaren Sonnensegel automatisch eingefahren.



Zeltkonstruktionen und Faltzelte

Für den besonderen Anlass

Die meisten Feierlichkeiten – sowohl im privaten als auch im professionellen Umfeld – finden in der Gastronomie statt. Was gibt es Schöneres, als diese Veranstaltungen im Freien abzuhalten? Im Vorfeld ist jedoch Planungssicherheit für diese besonderen Tage gefragt.

Mit temporären Bauten wie schnell aufgebauten Faltzelten oder großen Eventzelten können Sie sich gegen alle Wettereinflüsse wappnen und gleichzeitig die entsprechenden Kapazitäten schaffen – für unvergessliche Momente.

Entspannt feiern

Sie können ganz nach Bedarf vom Pagodenzelt in vielen Ausführungen und Größen über schnell aufgebaute Faltzelte bis hin zu diversen sehr großflächigen Überdachungen alles einfach mieten.

Bei den entsprechenden Verleihern erhalten Sie auch das komplettes Mobiliar, Zeltböden, die passende Beleuchtung und weiteres Equipment zu Festpreisen, mit denen sich die Kosten genau kalkulieren lassen. Dann können Sie sich in aller Ruhe um Ihr gastronomisches Kerngeschäft kümmern.





Windschutzanlagen

Windschutzanlagen im „Classic Style“

Hierzulande wird der Terrassenumsatz leider oft durch widrige Wettereinflüsse sehr stark beeinträchtigt. Die Sonne scheint oder es ist zumindest trocken, aber es ist windig und zieht von allen Seiten – leider mit dem Resultat, dass Ihr Außenbereich wenig frequentiert wird. Dieses Manko lässt sich durch die Installation einer maßgeschneiderten Windschutzanlage aus Glas und Aluminium leicht beseitigen. Ein gut geplantes Windschutzsystem verlängert die Auslastung jeder Terrasse durch zusätzliche Öffnungszeiten oder weitere Öffnungstage.

Mehr Komfort – höherer Umsatz

Wenn Ihre Gäste windgeschützt im Freien sitzen können, rechnet sich diese Investition in den Komfort auf der Terrasse innerhalb kurzer Zeit durch nachhaltig höhere Umsätze. Das einladende Ambiente zieht Ihre Kunden an und verführt diese zum längeren Verweilen.



Harmonische Optik

Achten Sie darauf, ein stimmiges Gesamtbild zu erzielen, also die Windschutzgestaltung in Ihre restliche Terrasse zu integrieren. Schließlich ist eine schöne Terrasse wie die Visitenkarte Ihres Betriebes, die zuerst wahrgenommen wird.

Wahl der Befestigung

Je nach Anforderung vor Ort können die Anlagen mobil aufgestellt, auf einer Terrassenfläche fixiert oder im Boden einbetoniert werden. Ein solider Stand jeder Windschutzanlage ist ein Muss!

Windschutzsysteme schaffen Komfort

Den Gästen wird durch ein Windschutzsystem als Abgrenzung das Gefühl von Behaglichkeit vermittelt. Dies wird durch den Lärmschutz, der durch die Installation zusätzlich gewährleistet wird, noch verstärkt.

Ein weiteres Plus: Der Windschutz kann als ein weithin sichtbarer Werbeträger mit hoher Signalwirkung fungieren. Unkomplizierter und besser kann man auf seinen Betrieb und den dazugehörigen Outdoor-Bereich kaum aufmerksam machen.





Modulare Windschutzelemente

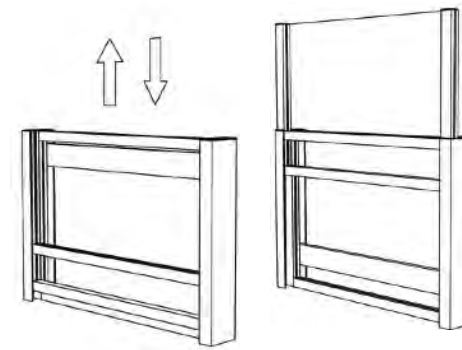
Ein neuer Trend sind Windschutzelemente mit einer doppelten Funktion: Zum einen sind sie ein hervorragender Schutz gegen Windeinflüsse, zum anderen dekoriert man den unteren Bereich mit Pflanzen oder nutzt ihn als attraktive Sitzfläche. Diese Elemente werden fest hingestellt oder als flexible Module auf feststellbaren Rollen je nach Bedarf neu positioniert.



Windschutz Up & Down, je nach Wetter

Mit stufenlos höhenverstellbaren Windschutzelementen bringen Sie noch mehr Flexibilität in die Gestaltung und Nutzung des Außenbereiches. So reagieren Sie innerhalb von Sekunden auf die jeweils aktuelle Wettersituation. Eine Person allein kann die Höhe des Windschutzes ändern.

Auf volle Höhe ausgefahren, bieten diese Elemente einen maximalen Schutz gegen Wind und Wetter. Halb heruntergeschoben, sorgen sie für eine luftigere Atmosphäre an besonders schönen Tagen. Eine sehr flexible Lösung.



Infrarot-Wärmesysteme für Terrassen

An 365 Tagen Terrassenvergnügen

Ihre Gäste wollen mittlerweile so oft and lange wie möglich draußen sitzen. Wenn die Temperaturen nicht mitspielen, können Sie moderne und dabei energieeffiziente Heizstrahler als Wärmequelle in Ihrem Außenbereich einsetzen.

Mittels Wärmesystemen mit Infrarot-Technologie schaffen Sie auf Knopfdruck innerhalb von wenigen Sekunden angenehm warme Bereiche.

Fachmännische Beratung ist wichtig

Die Aufgabenstellung ist bei jedem Kunden und Objekt anders. Viele Anbieter setzen auf den anonymen Verkauf über das Internet ohne eine Beratung. Das führt selten zu einer perfekten Lösung. Aufgrund der vielfältigen Produkte und großer technischer Unterschiede ist die Auswahl des richtigen Wärmestrahlers für den Laien oftmals schwierig.

Daher ist es wichtig, vor der Kaufentscheidung Ihre individuellen Anforderungen möglichst genau zu definieren und die jeweiligen Gegebenheiten vor Ort zu berücksichtigen. Bei der Planung dieser Produkte ist eine kompetente und fachmännische Beratung unerlässlich.

Überschaubare Kosten

Die Betriebskosten von Infrarot-Heizstrahlern sind mittlerweile überschaubar und zudem auch sehr genau kalkulierbar. Man kann mit ungefähren Kosten von 4 bis 5 Cent pro Sitzplatz in der Stunde rechnen. Achten Sie dabei unbedingt auf wetterfeste Geräte mit der entsprechenden Schutzklasse. Es ist dafür meist kein Starkstromanschluss erforderlich.





Wissenswertes zur Infrarot-Technik

Die Heizstrahler werden wie ein Spot auf die Zielbereiche ausgerichtet. Beim Einschalten der Geräte werden durch kurzwellige Infrarot-Strahlen Personen punktgenau erwärmt. Die Wärmewellen durchdringen die Luft geräuschlos, dabei ist die Wärme nach dem Einschalten der Geräte sofort spürbar. Die Infrarot-Technologie ermöglicht eine exakte Trennung warmer und kalter Bereiche. Mit optionalem Zubehör lassen sich nahezu alle Heizstrahler auch per Fernbedienung oder App komfortabel steuern. Besonders wichtig: Die Wärmestrahlung bleibt auch bei Wind vollständig erhalten.

Ein ungeschützter Betrieb im Freien oder unter Markisen, Lamellendächern, Pergolen oder in einem Wintergarten ist problemlos möglich.

Unterschiede der Helligkeit und des Farbtons der Leuchtröhren

Es gibt bei den Geräten Unterschiede in der Helligkeit und im Farbton der Lichtabgabe. Bei Standardreflektoren wirkt das Licht etwas heller und erscheint in einem helleren Rotton. Bei anderen Geräten mit speziellen „Softlight-Röhren“ ist die Helligkeit reduziert. Der rötliche Farbton ist hierbei etwas dunkler.

Dunkelstrahler erwärmen physikalisch die Luft. Das hat einen entscheidenden Nachteil: Bei windigen Wetterverhältnissen geht ein großer Teil der Wärme verloren.

Komfortzonen für Raucher

Schaffen Sie für Ihre rauchende Gäste eine Komfortzone mit angenehmer Umgebungstemperatur. Diese sogenannten Smokingpoints bestehen aus einem Infrarot-Wärmestrahler sowie einem Handsensor mit integrierter Zeitschaltuhr, der durch Berührung aktiviert wird. Die gewünschte Laufzeit der Wärmeabgabe kann man im Vorfeld frei einstellen. Ein willkommener Service an den kühleren Tagen.

Gaskamine

Dekorative und wärmende Flammen

Gaskamine und Feuerstellen verbreiten in den Abendstunden auf jeder Terrasse eine gemütliche und entspannte Atmosphäre, ähnlich der Stimmung an einem Lagerfeuer.

Leichte Handhabung

Gaskamine werden über Standardgasflaschen mit Propangas oder Butangas versorgt und erzeugen weder Funkenflug noch Qualm oder Asche. Bitte beachten Sie: Für die Lagerung von Gasflaschen gibt es bestimmte Vorgaben.



Lichtobjekte

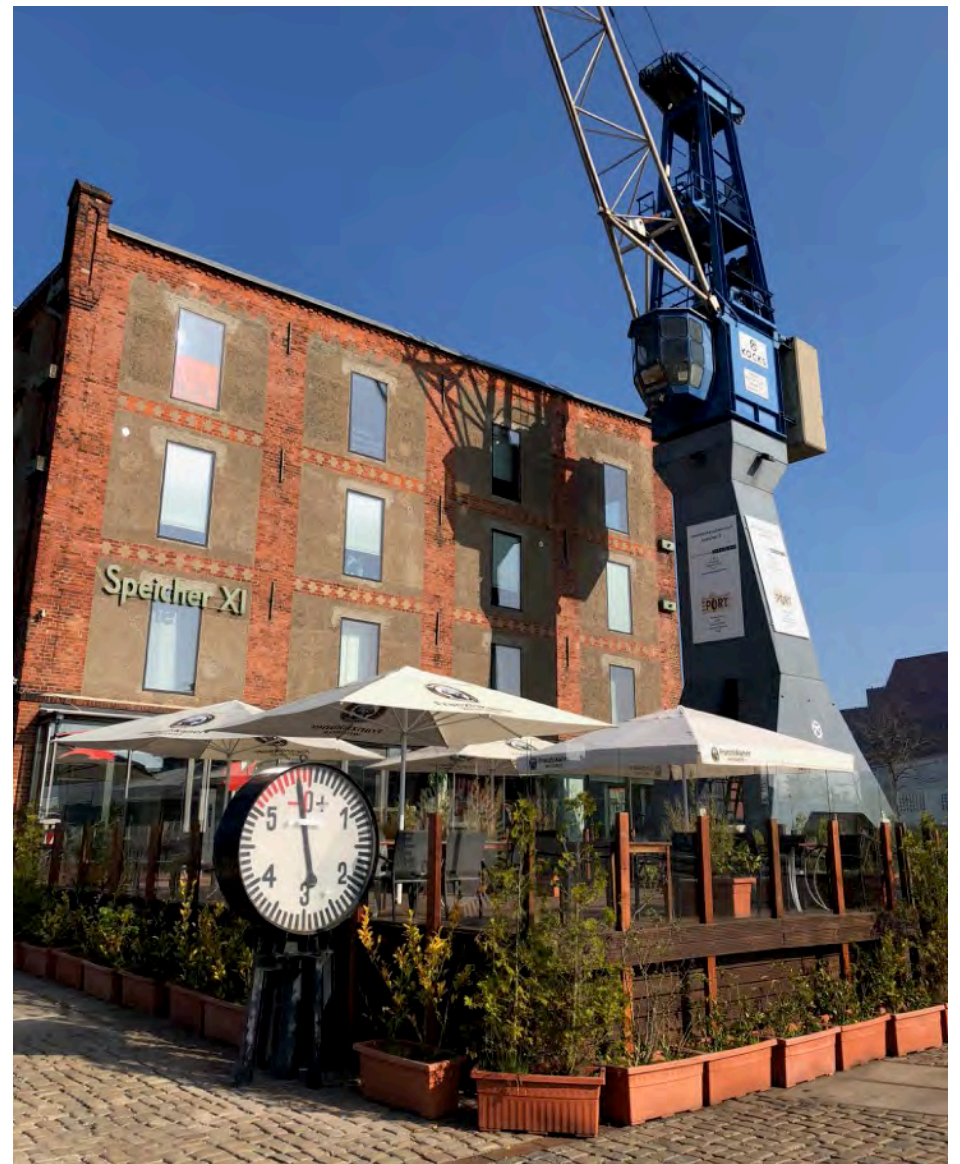
Jeder weiß: Licht lockt Leute!

In den Abendstunden sind schöne und richtig eingesetzte Lichtquellen ein wichtiger Bestandteil des Ambientes auf jeder Terrasse. Offene Flammen, wie Fackeln oder glimmende Feuerkörbe, erzeugen eine gemütliche Atmosphäre.

Im Außenbereich ist die Qualität der Leuchten ein entscheidender Faktor für ihre Lebensdauer, vor allem, wenn sie ganzjährig fest installiert werden. Im Idealfall sorgt die richtige Beleuchtung nicht nur für Atmosphäre, sondern erleichtert auch das Lesen der Speisekarte in den Abendstunden.



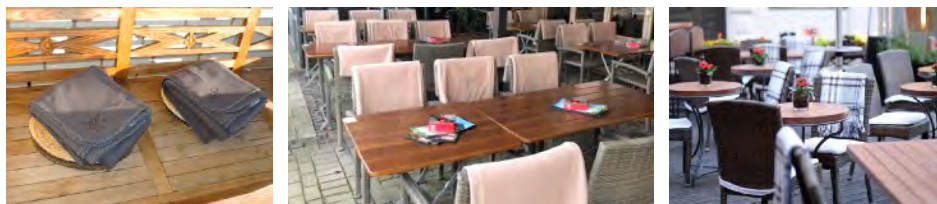




Fleecedecken, Kissen und Sitzfelle

Kuscheldecken sind stets willkommen

Die Flauschy-Terrassendecken werden aus Polyester hergestellt. Sie bieten eine hohe Wärme-Isolation bei wenig Gewicht, sind knitterfrei, nahezu winddicht und dazu noch sehr pflegeleicht – perfekt für den täglichen Einsatz in der Gastronomie. Ihre Gäste bleiben dann gern etwas länger, wenn es abends kühler wird.





Sitzkissen und Stuhlauflagen

Für die gemütliche Atmosphäre in der Gastronomie ist es wichtig, dass die eingesetzten Textilien für Stuhlkissen oder Sitzkissen eine hochwertige Qualität aufweisen. Diese nimmt der Gast sofort wahr und fühlt sich wohl. Beim Kauf Ihrer Sitzkissen und Stuhlauflagen unbedingt auf wetterfestes Material achten!

Pflegeleicht ist ein Muss

Alle Outdoor-Sitzauflagen und Kissen sollten leicht zu reinigen sein. Achten Sie auch auf hautsympatisches Material. Niemand „klebt“ gern auf seinem Stuhl. Bringen Sie mit den passenden Sitztextilien Farbe und damit mehr Leben auf die Terrasse.



Sitzfelle



Grill

Grill und Biergarten passen zusammen

Die Grillsaison ist für viele die schönste Zeit des Jahres. In einen zünftigen Biergarten passt wunderbar eine Grillecke. Alleine schon der Geruch von frisch gegrilltem Fleisch macht Appetit. Sie können auch einen Tischgrill mit Fleisch zur Verfügung stellen und dadurch den Gästen ein schönes Erlebnis bieten.

Ein umsatzstarkes Konzept

Nicht nur bei Outdoor-Events kommt eine separate Grillstation immer gut an. Bei vorheriger Reservierung können Sie mit Ihrer Auslastung besser kalkulieren.

Der Getränkeumsatz steigt erfahrungsgemäß in der Kombination mit einer Grillstation stark an. Weißbier ist dann oft der Renner im Sortiment.



Strandkörbe

Da denkt der Gast sofort an Urlaub

Zu den Ferien an der Nord- und Ostsee gehören Strandkörbe einfach dazu. Auch auf gastronomischen Terrassen zählen sie mit zu den beliebtesten Plätzen. Die Hersteller bieten spezielle, sehr robuste Versionen für den täglichen Einsatz in der Gastronomie an.

Individuelle Strandkörbe

Das in vielen individuellen Farben erhältliche Geflecht der Strandkörbe ist aus UV- und witterungsbeständigem Vollkunststoff, die Stoffe sind imprägniert und wasserabweisend ausgerüstet.

In der Gastronomie sind die „Doppelkörbe“ als nahezu wetterunabhängiger Platz für mehrere Personen sehr beliebt. Privatsphäre im Terrassengeschehen.



Pflanzen gehören auf jede Terrasse

Die kleine Oase für den kurzen Urlaub zwischendurch

Vermitteln Sie dem Besucher besonders auf innerstädtischen Flächen das Gefühl, einen Urlaubstag im Süden oder im Garten zu verbringen. Das macht eine kurze Pause bei einem Cappuccino für Ihren Gast gleich doppelt so schön.

Größere Pflanzen oder Bäume in ihren entsprechenden Gefäßen eignen sich gut als Raumteiler. Zwar benötigen diese immer ein Mindestmaß an Pflege, verändern jedoch nachhaltig den gesamten optischen Eindruck und die Aufenthaltsqualität im Außenbereich.



Servicepavillons und Verkaufsstationen

Kurze Wege gleich schneller Service

Ab einer bestimmten Terrassengröße oder bei langen Servicewegen bietet sich eine externe Servicestation an, von der einfachen Schanktheke mit den Hauptprodukten bis zum komplett ausgestatteten Getränke- oder Speisenpavillon mit eventuell zusätzlichen Thekenplätzen. Die Servicestation kann ein fast selbstständiger Gastronomiebereich sein oder dem Terrassenservice zuarbeiten. Das bedeutet: guter Umsatz und schnelle Produktion der Bestellungen auf kleiner Fläche sowie ein zwangloses und kommunikationsförderndes Miteinander.



Der Terrassenboden

Der Blick auf den Boden

Wenn Sie den Bereich Ihrer Terrasse optisch noch näher an den Hauptbetrieb anbinden wollen, bietet sich dafür ein entsprechender Bodenbelag an. Diese Maßnahme rechnet sich meist nur, wenn die Terrasse dauerhaft steht und nicht immer wieder saisonal auf- und abgebaut werden muss.

Diese Materialien stehen zur Auswahl:

Hochwertiger Kunstrasen, der z. B. auf Kreuzfahrtschiffen zum Einsatz kommt. Billige Baumarktware übersteht die Strapazen der Gastronomie nicht lange.

Verlegeplatten aus Kunststoff

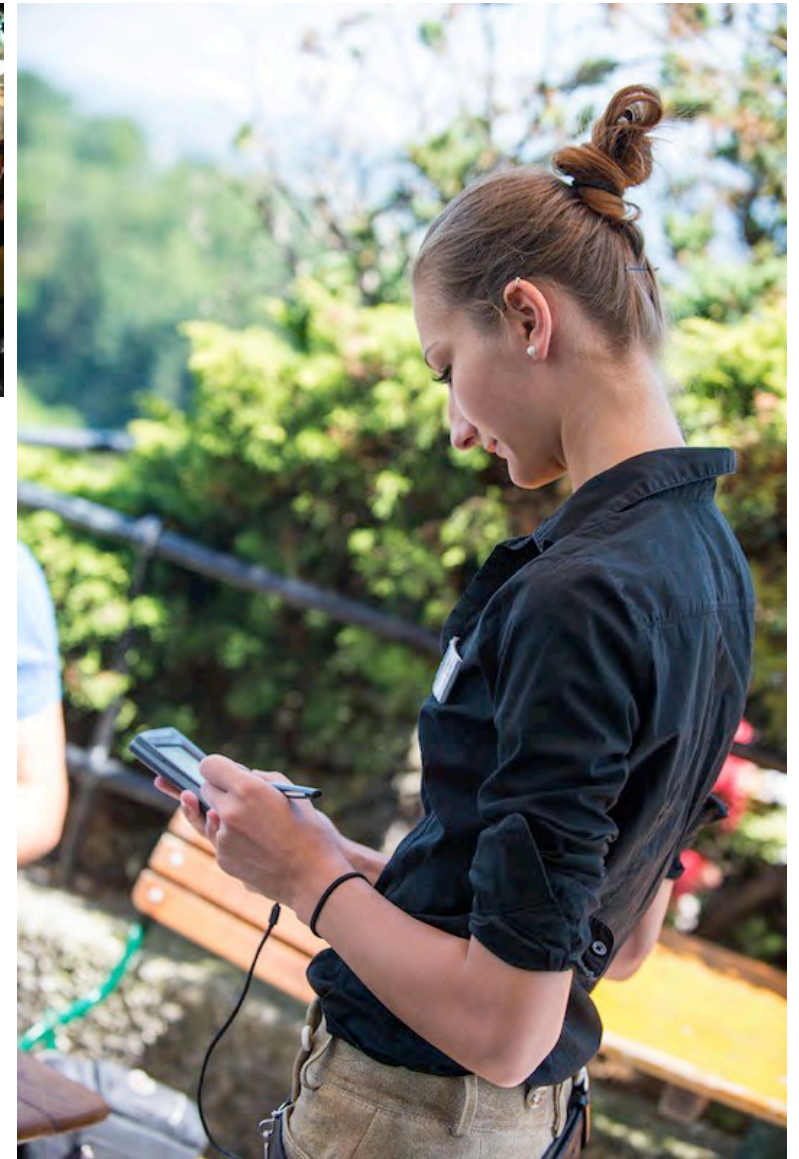
Die robusten Kunststoffplatten sind schnell verlegt, sehr strapazierfähig, dabei hochbelastbar und dadurch auch eine gute Lösung für Terrassen. Sie sind in vielen Farben erhältlich.

Holz oder WPC

Das beliebteste Material als Bodenbelag war lange das Tropenholz Bangkirai, verlegt auf einer entsprechenden Unterkonstruktion. Hierbei fällt jedoch ein jährlicher Pflegeaufwand an.

Zunehmend werden Terrassenböden und Podeste aus WPC gebaut. Bei diesem fast unverwüstlichen Werkstoff handelt es sich um ein Holz-Kunststoff-Gemisch. WPC-Terrassendielen stellen die wohl beste Alternative zu Dielen aus massivem Holz dar. Durch die Kombination aus Holz und Kunststoff ist optisch kaum ein Unterschied zu Massivholz zu erkennen, praktisch jedoch ist das Material wesentlich pflegeleichter und langlebiger. Die Reinigung erfolgt einfach mit einem Dampfstrahler.





Mobile Bestellsysteme

Lange Wartezeiten verärgern Gäste

Prüfen Sie nicht nur bei größeren Terrassen, ob sich bei Ihnen der Einsatz von Funkterminals rechnet. Diese Geräte sind mittlerweile sehr ausgereift und durchaus erschwinglich.

Umständliches Hantieren mit Stift und Block und die damit verbundenen Verzögerungen gehören so der Vergangenheit an. Ihre Gäste werden zügig bedient.

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser

Der zusätzliche Kontrolleffekt verkürzt die Amortisationszeit der Geräte immens, denn damit lässt sich genauestens nachvollziehen, wer wann wo was und wie viel verkauft (und auch mit Ihnen abgerechnet?) hat.

Internetzugang

Kein Internet? Geht gar nicht mehr!

Gäste-WLAN zur Kundengewinnung

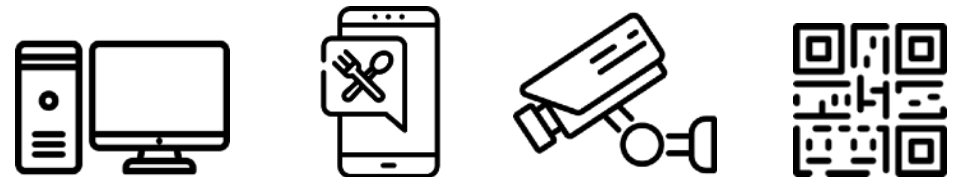
Ihre Kunden surfen im Restaurant oder Café gerne im Internet. Durch den damit verbundenen längeren Aufenthalt Ihrer Gäste können Sie Ihren Umsatz steigern, besonders in Leerzeiten. Nicht selten wird heutzutage die Wahl einer Lokalität nach freier Verfügbarkeit eines WLAN-Zugangs getroffen, besonders von jüngem Publikum und von Businessgästen.

Betriebsinterne Nutzung

Die Internetverbindung wird in der Regel nicht nur für das Gäste-WLAN in der Gastronomie genutzt, sondern auch für cloudbasierte Abrechnungssysteme, für das Streaming von Musik oder anderweitige Anwendungen. Das hausinterne Netzwerk sollte mit einem Passwort abgesichert sein.



Kassensysteme, digitale Speisekarte, Raumüberwachung und QR-Code



Bekleidung

Kleider machen Leute

Für das Gesamterscheinungsbild eines Betriebes sowohl im Innen- als auch im Außenbereich spielt die Bekleidung der Mitarbeiter eine nicht unwesentliche Rolle. Grundsätzlich ist Folgendes zu beachten:

- Die Garderobe der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im Außenservice kann durchaus der Garderobe im Innenbereich entsprechen.
- Je nach Bodengegebenheit ist jedoch anderes Schuhwerk erforderlich oder sogar ein „Muss“.
- Bei großen Biergärten oder bei teamorientierter Gastronomie unterstützt eine entsprechend auffällige Sommergarderobe das Image Ihres Betriebes.
- Personalisierte Kleidung zeigt dem Gast direkt, wer für ihn als Servicekraft zuständig ist.



Beschallung

Der Ton macht die Musik

Egal ob eine entspannende Hintergrundbeschallung oder Musik für die Gartenfeier – ein hochwertiges Soundkonzept für den Außenbereich schafft eine ganz besondere Atmosphäre.

Die Beschallung ist in der Gastronomie immer eine Herausforderung, dies gilt besonders für den Außenbereich. Eine gut umgesetzte Lautsprecherlösung verzaubert für Ihre Gäste die Nachmittage und Abende auf Ihrer Terrasse, in Ihrer Gartenanlage oder in einer Relaxzone.

Die Anforderungen: Wetterfest muss die Anlage sein. Und gut klingen muss sie. Und sie darf nicht im Weg herumstehen. Das ist möglich: Sie können die Lautsprecher z. B. in Beeten oder Hecken verschwinden lassen und dennoch einen fantastischen Klang erzielen. Mit optisch ansprechenden Fassadenlautsprechern geht das ebenso.

Für den letzten Schliff braucht es dann noch möglichst individuell auf Ihr Haus und Ihr Publikum zugeschnittene Playlists ohne störende, weil unpassende Titel, am besten vom Profi in Abstimmung mit Ihnen zusammengestellt, für jede Tageszeit und immer up to date. Das Ziel: entspannte Gäste, die noch ein Glas Wein mehr bestellen und länger verweilen. Oder ganz kaufmännisch gedacht: den Umsatz steigern.

Für Events und Partys, die im Freien stattfinden, bietet der Markt mobile akku-betriebene Soundsysteme.

Immer ganz wichtig: Bei der Lautstärke immer an die lieben Nachbarn denken!



Verkaufshilfen

Was ins Auge springt, wird eher bestellt

Der klassische Kundenstopper vor der Tür, ein Tischaufsteller oder eine schön beschriftete Wandtafel haben immer noch einen berechtigten, festen Platz in der Gastronomie. Hiermit werden spezielle Angebote gut sichtbar und wirkungsvoll präsentiert.

Impulskäufe oder spontane Bestellungen

Aktuelle Tagesangebote oder saisonale Spezialitäten werden z. B. auf News-Rolls hervorgehoben und schneller verkauft. Man kann mit einfachen Mitteln so den Abverkauf bestimmter Produkte forcieren oder auch Impulse für Zusatzverkäufe geben. Jeder Gastronom kennt die enorme Wirkung von gut platzierten Angebotshinweisen.



Personal und Service

Ein Lächeln kostet nichts

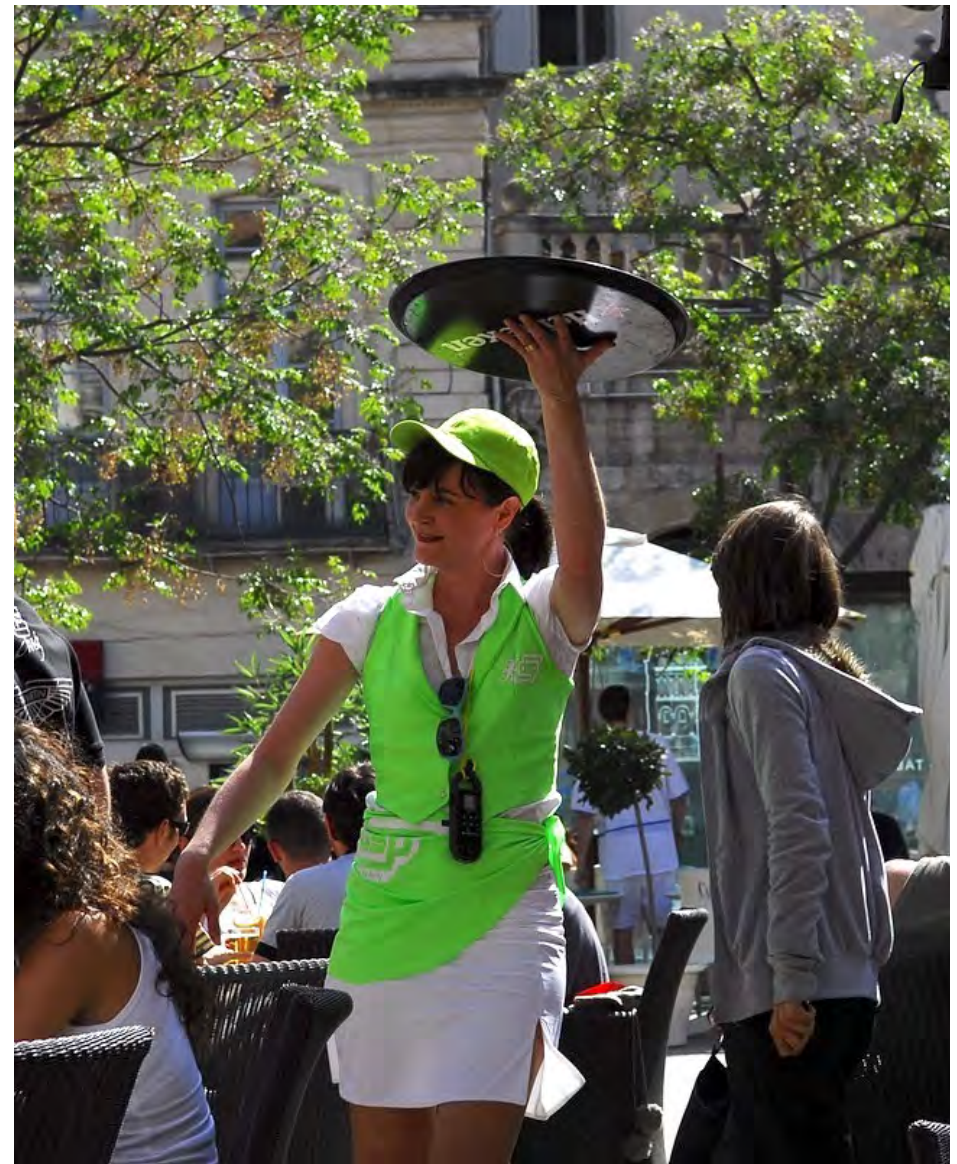
Grundsätzlich gilt: Gute Laune und ein freundlicher Service tragen enorm zu einer entspannten und sommerlichen Atmosphäre bei. Hektik ist fehl am Platze. Ein gut organisierter Service fällt jedem Gast positiv auf. Der Umgangston im Außenbereich kann manchmal ruhig etwas lockerer sein.

Personalplanung

Versuchen Sie, auch in stressigen Phasen eine relaxte Atmosphäre für die Gäste zu schaffen.

- Bis zu einer gewissen Platzkapazität kann mit dem Stammpersonal gearbeitet werden.
- Stellen Sie rechtzeitig einen bedarfsorientierten Personalplan auf, ausgehend von den Anforderungen im Hochbetrieb.
- Aushilfskräfte benötigen meist eine etwas längere Zeit der Einarbeitung.
- Da Sie oft wetterabhängig planen müssen, bietet sich eine Regelung über eine Bereitschaftspauschale an.
- Bitte bedenken Sie, dass nach einer 10-tägigen Schönwetterperiode mit entsprechender Belastung selbst die beste Kraft einen Tag Erholung benötigt.
- Bei großen Terrassen im vollen Betrieb kann eine Art „Dirigent“ den zügigen Service delegieren und auf Schwachstellen reagieren.
- In Stoßzeiten sollten gute Servicekräfte nicht durch Aufräumarbeiten blockiert sein. Diese können einfache Aushilfskräfte (Abräumer) übernehmen.

Hohe Kundenfrequenz macht Terrassen zum Trinkgeld-freundlichen Bereich.





Öffnungstage und -zeiten

Ganz einfach: Öffnen

Grundsätzlich gibt es eine ganz einfache Regel: Öffnen Sie Ihre Terrasse! Wesentlich mehr Gäste, als Sie glauben, sitzen gerne draußen, auch wenn das Wetter mal nicht ganz so toll ist. Die Raucher nicht zu vergessen ...

Mittlerweile sind in vielen Städten, beispielsweise in den Fußgängerzonen, die Terrassen ganzjährig geöffnet. Die innerstädtische Handhabung der Sperrstunde ist regional allerdings sehr unterschiedlich. Es ist ratsam, sich daran zu orientieren. Im Zweifelsfalle haben die Anwohner bessere Karten. Für einige Betriebstypen wie Ausflugslokale, große klassische Biergärten usw. gilt: Machen Sie Ihren Saisonbeginn nicht vom Datum, sondern vom Wetter abhängig.

Ihre Kunden möchten draußen sitzen, wann immer das Wetter es zulässt – nicht der Kalender. Winterterrassen sind ein neuer Trend in der Gastronomie.



Werbung und Verkaufsförderung



Da Ihre Gäste und Kunden im Innen- und Außenbereich nicht immer identisch sein werden, bieten sich hier hervorragende Wechselwirkungen durch Werbung an. In jedem Fall sollte aber die Eröffnung eines Biergartens mit werblichen Aktivitäten unterstützt werden.

- Bei größeren Biergärten bieten sich stets hervorragende Möglichkeiten für Veranstaltungen, Verkaufsförderungsaktionen und andere Marketingideen.
- Bei der Werbung für den gesamten Gastronomiebetrieb ist es empfehlenswert, die Außensaison konsequent mit zu berücksichtigen.
- Unter Umständen ist es aber auch sinnvoll, eine gesonderte Werbestrategie für den Außenbereich zu erstellen.
- Legen Sie konsequent Ihre Visitenkarte und eine Informationsbroschüre im Eingangsbereich zum Mitnehmen aus. Auf diese Art wurde schon so manch neuer Stammkunde gewonnen.

Zusätzlich bietet die Außengastronomie als solche hervorragende Werbeflächen mit hoher Signalwirkung:

- Zur Erhöhung der Erkennbarkeit von Weitem durch Dekorationselemente wie Fahnen, Wimpelketten, Maibaum, Lichterketten, Baumbeleuchtung
- Unternehmens- und Produktwerbung durch Transparente, Spannplakate und Beschriftung vom Windschutz
- Produkt- und Angebotswerbung durch Tafeln, Aufsteller, Tischsets und Produktpräsentationen.

Wechselwirkungen nicht vergessen! Die Terrasse vor Ihrem Lokal ist wie Ihre Visitenkarte: Vermitteln Sie einen angenehmen und einladenden Eindruck. Wer sich im Sommer bei Ihnen wohlfühlt, kommt gerne auch im Winter wieder. Und wer draußen sitzt, muss irgendwann einmal zur Toilette und sieht so Ihren Betrieb auch von innen.

Werbemaßnahmen direkt im Betrieb

Zur Bewerbung einer Außengastronomie eignen sich nicht nur die klassischen Werbemittel, wie z. B. Anzeigen, Handzettel etc.:

- Die erfolgreiche Werbung für Außengastronomie mit Biergarten fängt bereits mitten im Winter an, denn die preiswerteste Werbung ist die „Inhouse-Werbung“ mit Werbemitteln und Informationen, die an den schon bestehenden Gästekreis gerichtet sind.
- Hinweis in der Speisekarte (ein Terrassenhinweis im Dezember garantiert hohe Aufmerksamkeit)
- Plakate mit Termin der Biergarteneröffnung
- Sommerkalender mit Hinweis auf Aktivitäten
- Versand einer Einladung an die Presse zur Saisoneröffnung



Daraus ergibt sich immer eine Wechselwirkung mit der Innengastronomie. Machen Sie die im Außenbereich neu gewonnenen Gäste wiederum gezielt auf die Angebote und Leistungen der Innengastronomie aufmerksam. Mehrere Erfolg versprechende, attraktive Aktionen zur Verkaufsförderung sind besser als „Aktionitis“, bei der aufgrund begrenzter Zeit- und Personalkapazitäten die Vorbereitung, Bewerbung und Durchführung unvollkommen ist. Bei der Planung aller Aktionen gilt es zu bedenken, dass Sie eventuell abhängig vom Wetter sein werden. Wenn es regnet, wird auch das beste Programm nur schwer Publikum anlocken!



Werbemaßnahmen online

Unterschätzen Sie bitte nicht die Macht des Internets. Nutzen Sie die Möglichkeiten von Facebook, Instagram und Co. Präsentieren Sie auf Ihrer Homepage aktuelle, tolle Bilder Ihrer Terrasse. Warum zeigt nicht vielleicht eine Webcam 24/7 Ihren Terrassenbetrieb?

Verschicken Sie an Ihre Gäste Newsletter, nicht nur zur Saisoneröffnung. Vielleicht kombinieren Sie dies mit einem kleinen Gutschein zur Erfolgskontrolle. Wer postet das schönste Terrassenbild von Ihrem Betrieb?

Die Social-Media-Kanäle sollten nur von jemandem bedient werden, der die Sprache Ihrer Kunden spricht. Mit keinem anderen Medium kann man so schnell und dazu preiswert seine Kunden erreichen.

Ihr grafisches Erscheinungsbild

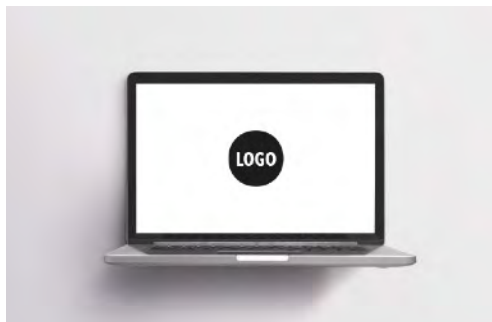
Wer bin ich und wie trete ich auf?

Grundsätzlich sollte jeder gastronomische Betrieb ein unverwechselbares und individuelles Erscheinungsbild haben, das zu seinem Grundkonzept und dem Speisenangebot passt. Angefangen beim Logo, über die Speisekarte bis hin zu Anzeigen und einer Webvisitenkarte sollte alles aus einem Guss sein. So haben die Besucher ein wiedererkennbares Bild von Ihrem Betrieb im Kopf.

Achten Sie auf ein professionelles Auftreten durch optisch ansprechende und hochwertige Grafiken – vermeiden Sie Schreibfehler, vor allem bei den angebotenen Speisen. Holen Sie sich im Zweifelsfalle Unterstützung von einem Texter, Grafiker, Internetfachmann oder Fotografen.

Tagesaktuelle Informationen für Ihren Gast

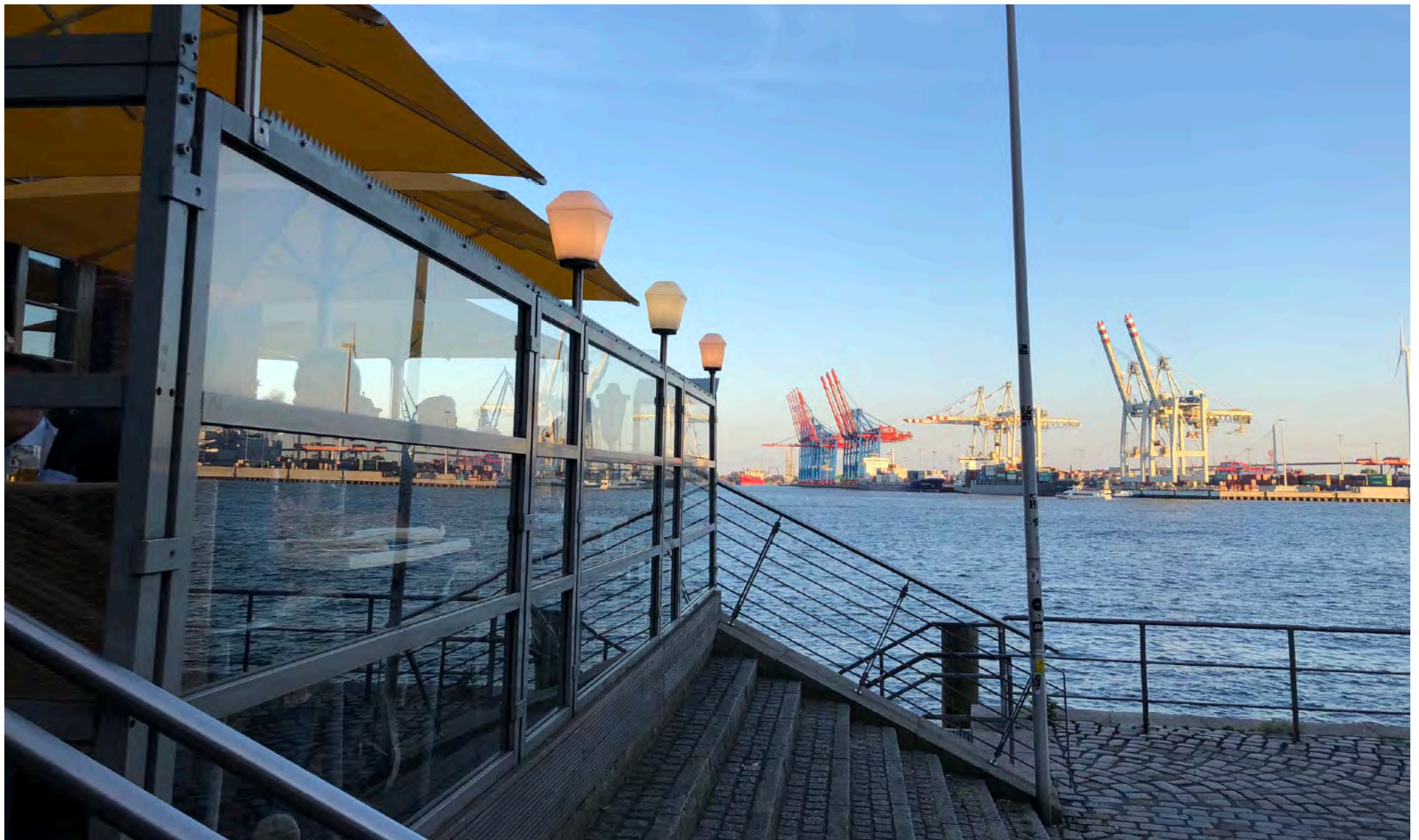
Für eine gute Kommunikation mit Ihren Gästen sollten Sie im Internet schnell auffindbar sein und auf Ihrer Webvisitenkarte tagesaktuelle Informationen oder Angebote, Urlaubs-/Ruhetage oder Veranstaltungen aller Art bereitstellen. Um schnell zu reagieren, bieten sich einfache, leicht zu bedienende CMS-Systeme an, in denen Sie Inhalte selbstständig ändern können.



Clevere Ideen

- 1: Gemütliche Sitzecke mit integriertem Tisch
- 2: Aus Sonnenschirmständern wird eine beliebte Sitzgelegenheit
- 3: Erlebnisastronomie unter Palmen
- 4: Mehr Platzkapazität mit einfachen Mitteln
- 5: Kabellose LED-Lumination beleuchtet abends Sonnenschirme
- 6: Kartenhalter aus massivem Edelstahl fallen bei Wind nicht sofort um
- 7: Der beliebte Treffpunkt im Biergarten – die „Baumtheke“
- 8: Gut behütet, sehen und gesehen werden









Gastkommentar



Ladenbau im Wandel der Zeit

In einer sich mehr und mehr digitalisierenden Welt in der viele Prozesse immer bequemer werden wächst die Sehnsucht nach dem Wahren und Echtem.

Wir als Ladenbauer merken dies nicht nur bei dem Wunsch unserer Kunden nach echten und nachhaltigen Materialwelten, sondern auch bei der grundsätzlichen Konzipierung der Gastronomie-Projekte. Schlagworte wie Einfachheit, Klarheit und Erkennbarkeit werden hier oft zitiert. Und dabei muss man die Suche des Gastes nach SEINEM Platz in der Gastronomie auf allen Ebenen verstehen.

Beim Betreten des Lokals wird sich zukünftig die Aufmerksamkeit des Gastes als erstes verstärkt auf den Sitzbereich fokussieren. Die Platzierung (der Tisch wurde mit Tischnummer online reserviert) und das Warten auf den Kellner (die Speisekarte wird mit Handy aufgerufen oder die hauseigene App schnell geladen) entfällt, hier siegt die Digitalisierung. Die Ansprache des Servicemitarbeiters wird immer mehr zu einer reinen Gastgeber-Rolle (und wird sich auf den Eingangsbereich verlagern).

Daher erwarte ich als Gast, dass der Gastronom ein differenziertes Sitz-Angebot für mich bereithält. Die Oma mit Enkelkind sucht eher das gemütliche Kuschelsofa (Achtung Sitzhöhe!) in der Nähe der Kinderspielecke, der Monteur beim Mittags-Snack eher den Stuhl ohne Polster (die Hose könnte dreckig sein) und das hippe Pärchen lieber einen Platz an der Bar (Sehen-und Gesehen-werden).





Indoor und Outdoor verschmelzen

Das diese Aspekte in unsere ganzheitliche Planung und 3D-Visualisierung des Ladenbaus einfließen, sollte selbstverständlich sein. Was hat das nun mit dem Terrassenbau zu tun?

Wie bereits erwähnt wurde, reicht es nicht mehr aus einfach nur Tische, Stühle und Sonnenschirme aufzustellen. Die erhöhte Erwartungshaltung des Gastes bedingt eine schlüssige Antwort in der Aussendarstellung fast nahezu jedes gastronomischen Betriebes. War früher eher die Fassade das repräsentatives Mittel um den potentiellen Gast hereinzulocken, so sind es heute die Terrassen, die als Visitenkarte um den Vertrauensvorschuss bitten. Ein erster Besuch ihrer Terrasse macht neugierig auf den Innenbereich und umgekehrt. Daher sollten sich diese Bereiche immer ergänzen und im Kontext stehen!

Das emotionale Erlebnis, mich als Gast „umfassend abzuholen“, verlangt die genaue Planung - nicht nur des Innenbereichs - sondern mittlerweile durch die nahezu ganzjährige Nutzungsmöglichkeit auch die des Terrassengeschäfts.

Stete Weiterentwicklung

Natürlich erscheint es einfacher bei einem Neubau einer Gastronomie die perfekte Terrassenanlage zu planen. Dennoch sprechen die Zahlen der letzten Jahre eine andere Sprache: Betriebe, die ihre Konzepte weiter entwickelt haben, sind erfolgreicher am Markt als die Neukonzipierungen. Daher ist es für jeden Betrieb interessant, Zeit in die gründliche Planung einer Überarbeitung und/oder Erweiterung der Terrasse zu investieren. Das Mehr-Angebot wird Sie zu einem erweiterten Vertrauensverhältnis zu ihrem Gast führen!

Harald Korf

Beratung – Objektplanung
schmees Ladenbau GmbH

Wie sollten Sie am besten bei der Planung Ihrer Außengastronomie vorgehen?



Sie haben eine Außenfläche und suchen dafür zum Beispiel nach einer positiven Veränderung?



Dann lassen Sie uns einmal zusammen überlegen, was man da alles machen kann.



Eine To-do-Liste wird erstellt, zeitliche Abläufe festgelegt und Lieferanten kontaktiert.



Nach Ihrer Planung werden dann zügig die Positionen der Reihe nach abgearbeitet.



Alles erledigt? Dann nehmen Sie den Außenbereich umgehend in Betrieb – let's go!



Der Lohn Ihrer harten Arbeit wird sicher nicht allzu lange auf sich warten lassen: mehr Terrassenvergnügen für Ihre Gäste!



Das Ergebnis: Sie haben mehr und vor allem zufriedeneren Gäste, was sich in der Kasse sofort bemerkbar machen wird.

Ihr individuelles Konzept

Die nächsten Schritte stehen an

Der Grundgedanke für Ihre Terrassenplanung steht. Sie sind sich über die Ausrichtung und Gestaltung der Außengastronomie klar geworden. Dann beginnt jetzt die wichtige Zeit der Planung und Vorbereitung.

Informieren Sie sich gründlich

Recherchieren Sie nach passenden Lieferanten mit den Produkten Ihrer Wahl. Fordern Sie Prospekte oder Produktmuster an. Machen Sie, wenn möglich, immer Termine vor Ort mit Fachleuten, die Ihnen sicher noch mit weiteren individuellen Tipps für Ihren Betrieb dienen können.

Besuchen Sie Fachmessen, um sich Produkte live anzusehen oder Angebote miteinander zu vergleichen. Der persönliche Eindruck ist immer besser, als Kaufentscheidungen nur anhand oft geschöner Bilder im Katalog zu treffen.



Produkt	Anzahl	Lieferant	Einzelpreis	Gesamt

Ihr ermittelter Finanzbedarf:

Die Kostenverteilung könnte wie folgt aussehen:

Eigenkapital		
Kredit/Leasing		
Werbepartner		
Sponsoren		
Sonstige		
Gesamtbetrag		



Die solide Finanzierung

Ohne Investitionen geht es nicht

Bei dem heutigen Wettbewerb steht ein Betrieb ohne Terrasse im Sommer auf verlorenem Posten. Gäste, die sich im Sommer woanders aufhalten, sind schnell verlorene Stammkunden. Können Sie sich das leisten? Wohl kaum.

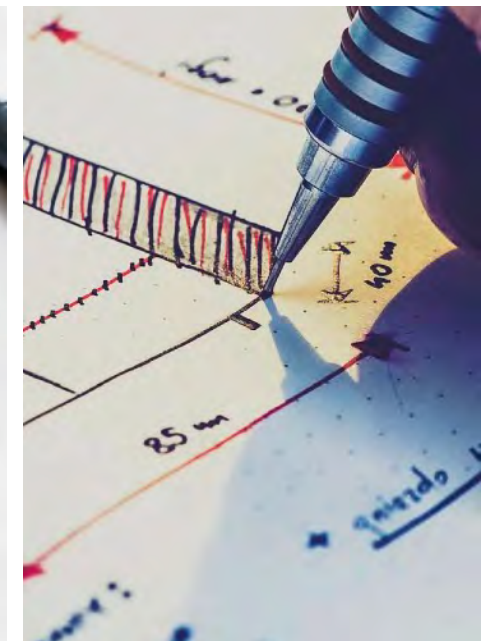
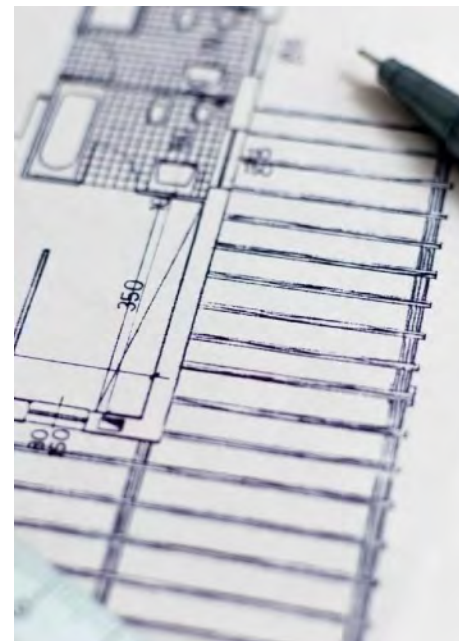
Bevor Sie sich mit Lieferanten oder der Hausbank über Zuschüsse, eine mögliche Kostenbeteiligung oder eine Finanzierung unterhalten, bereiten Sie sich mit einem nachvollziehbaren und schlüssigen Konzept sowie einem Wirtschaftlichkeitsplan vor. Wirklich jeder Geschäftspartner, egal welche Produkte er Ihnen liefert, verdient an Ihrem Terrassengeschäft mit und sollte sich deshalb entsprechend auch an den Kosten beteiligen. Fragen Sie nicht immer nur die Brauerei nach finanzieller Beteiligung. Kommt vielleicht ein passendes Leasingangebot infrage? Eine Terrasse sollte nicht schrittweise, sondern in einem Guss neu gemacht werden. Sonst geht viel von der Wirkung verloren.

Kalkulation der Gesamtkosten

Legen Sie bei Ihrer Rechnung die Kosten auf die zukünftige Sitzplatzkapazität um. Viele auf den ersten Blick günstig erscheinende Produkte sind nicht unbedingt für den professionellen Einsatz in der Gastronomie tauglich. Dadurch ist oft mit wiederholten Folgekosten durch stetigen Nachkauf zu rechnen.

Amortisationszeit

Bei einer professionellen und in allen Belangen optimierten Außengastronomie können Sie mit vielen zusätzlichen Betriebstagen und einer insgesamt höheren Auslastung als bisher kalkulieren. Versuchen Sie dieses Umsatzpotenzial einmal auf zumindest drei Jahre hochzurechnen. Das Ergebnis hilft oft bei wichtigen Entscheidungen zur Höhe der geplanten Investitionen.



Ihr persönlicher Zeitplan

Erstellen Sie sich Ihre persönliche To-do-Liste. Halten Sie die Aufgaben nach Wichtigkeit und Termin fest und haken Sie diese nach Erledigung ab. Denken Sie frühzeitig an die Produkte, die individuell für Sie auf Maß gefertigt werden müssen. Hier kommt es zu Saisonbeginn regelmäßig aufgrund der dann hohen Nachfrage zu längeren Lieferzeiten.



	Maßnahme	Erledigt am
1	Wenn nötig, Konzession erweitern	
2	Unterlagen der Hersteller/Lieferanten anfordern	
3	Gespräche mit Herstellern/Lieferanten führen, bestellen	
4	Liefertermine abstimmen, unbedingt bestätigen lassen	
5	Wenn nötig, Handwerker rechtzeitig bestellen	
6	Spätestes Eröffnungsdatum festlegen	
7	Eröffnung planen (Feier/Motto/Einladung etc.)	
8	Werbemaßnahmen festlegen und einleiten	
9	Warenangebot für Außenbereich festlegen	
10	Zusätzliche Personalplanung/-schulung vorbereiten	
11		
12		
13		
14		
15		
16		

Die Inbetriebnahme

Absolvieren Sie auf Ihrer neuen Terrasse vor dem ersten Schönwetter-Ansturm einen Probelauf (Soft-Opening). Dabei wird das neue Equipment platziert, getestet und es können gegebenenfalls noch kleinere Korrekturen vorgenommen werden. Gleichzeitig wird das Personal instruiert und mit der neuen Situation ein wenig vertrauter gemacht.

Maßnahmen	
1	Erstaufbau der Außengastronomie
2	Geliefertes Equipment auf Funktion testen
3	Installationen überprüfen
4	Tischplan erstellen/Nummerierung
5	Personaleinweisung (Laufwege festlegen, Servicesystem erstellen, Servicestation festlegen und bestücken)
6	Wenn möglich, einen Probelauf durchführen
7	
8	

Nachbearbeitung der aufgetretenen Fehler	
1	
2	
3	
4	
5	
6	

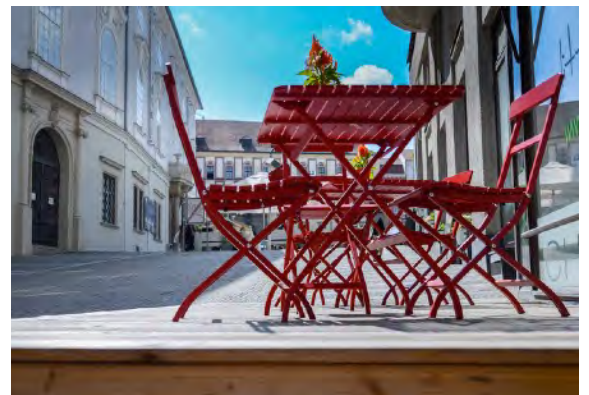
Schlusswort

„Es gibt nichts Gutes, außer man tut es.“ Die Außengastronomie kann nur dann erfolgreich und lukrativ sein, wenn man sich vorab mit dem Terrassengeschäft gezielt und professionell auseinandersetzt. Es geht um ein zusätzliches und dauerhaft erfolgreiches Standbein für Ihren Betrieb.

Nutzen Sie die Ihnen verbleibende Zeit bis zum Saisonbeginn zur Vorbereitung und gezielten Verbesserung Ihrer bestehenden Außengastronomie oder für Ihre Neuplanung.

Wir stehen Ihnen bei weiteren Detailfragen oder konkretem Handlungsbedarf persönlich oder im Rahmen unserer Firmen mit Rat und Tat zur Seite.

Viel Erfolg und gutes Gelingen!



Branchen-Messen und Fachpresse

Betriebsblindheit ist ungesund

Die wirklichen Fachleute besuchen regelmäßig die Branchen-Messen, informieren sich online oder in der vielfältigen gastronomischen Fachpresse. Heutzutage ist es nicht mehr damit getan, einfach für Ihre Gäste die Tür zu öffnen und gastronomischen Erfolg zu erwarten. Diese Zeiten sind vorbei. Informieren Sie sich regelmäßig über neue Produkte und Trends.



Fachmessen

INTERGASTRA
Leitmesse für Hotellerie & Gastronomie
intergastra.de

INTERNORGA
internorga.de

GASTRO TAGE WEST
gastrotage-west.de

HOGA
hogamesse.de

NORD GASTRO HOTEL
nordgastro-hotel.de

BOE
Internationale Fachmesse für Erlebnismarketing
boe-messe.de

Online-Portale

FOODSERVICE EQUIPMENT NEWS
foodservice-equipment.de

GASTRONOMIE JOURNAL
gastronomie-journal.de

Wir sind HIGH FOOD
highfood.de

horesga
Die Fachartikel-Suchmaschine für Hotellerie und Gastronomie
horesga.de

Tageskarte
tageskarte.io

Fachpresse Gastronomie

24 STUNDEN GÄSTLICHKEIT
gastroinfoportal.de

ahgz
ahgz.de

first class
Das Management-Magazin für die Hotellerie
gastroinfoportal.de

fizzz
GASTRO CULTURE NOW
fizzz.de

GASTGEWERBE magazin
gastgewerbe-magazin.de

GASTRONOMIE report
Vorsprung durch Wissen
gastronomie-report.de

gastrotel
gastrotel.de

SUPERIOR HOTEL
superior-hotel.net

Tophotel
in Kooperation mit HOTEL+TECHNIK
tophotel.de





Photo Credits

Seite 1: iStockphoto **Seite 2:** Stadtwaldhaus Mettmann **Seite 3:** Misset Horeca **Seite 5:** Tino's Bar, Düsseldorf **Seite 6:** Hamptons Scharbeutz **Seite 7:** Tophoven GmbH **Seite 8:** Long Island Summerlounge, Frankfurt **Seite 10:** A.B.C. Worldwide **Seite 13:** A.B.C. Worldwide / Shutterstock **Seite 14:** A.B.C. Worldwide **Seite 15:** Shutterstock / Misset Horeca **Seite 16:** Shutterstock / PST Group / Schlesselmann GmbH / Mastertent/Zingerle AG **Seite 17:** Tophoven GmbH **Seite 18:** Tophoven GmbH **Seite 19:** Prostor bvba **Seite 20:** Arno Beyer GmbH, Bremen **Seite 21:** Arno Beyer GmbH, Bremen **Seite 22:** Arno Beyer GmbH, Bremen / Cisoventex **Seite 23:** Vapiano, Münster **Seite 24:** Corradi **Seite 25:** Lucas Lingen GmbH & Co. KG **Seite 26:** Corradi **Seite 27:** Möhn GmbH / Corradi **Seite 28:** Oostdam Flextent International bv **Seite 29:** Oostdam Flextent International bv / Mastertent/Zingerle AG **Seite 31:** Tophoven GmbH **Seite 32/33:** Tophoven GmbH **Seite 34/35:** Keratec-Heatware GmbH **Seite 36:** DERO Textildesign GmbH **Seite 37:** Eppstein-Design Leuchtenmanufaktur **Seite 38:** Hamptons Scharbeutz / Palmsandmore / Tophoven GmbH **Seite 39:** Da Sergio, Aurich / Speicher XI **Seite 40:** Shutterstock / flauschy.com/**Seite 41:** Kisses UG **Seite 42:** sitzfelle.com **Seite 43:** Ofyr, Nederland / BEEFER Grillgeräte GmbH **Seite 44:** Strandkorbfabrik Heringsdorf **Seite 46:** ROKA Werk GmbH / Meissel Open Air-Solutions GmbH / Event-Mietservice GmbH **Seite 48:** Orderman GmbH **Seite 49:** Shutterstock **Seite 50:** Shutterstock **Seite 51:** Long Island Summerlounge, Frankfurt / Bose Corporation **Seite 52:** Shutterstock / news-roll.com **Seite 53:** Shutterstock **Seite 54:** Shutterstock / Lucas Lingen GmbH & Co. KG **Seite 55:** Shutterstock **Seite 56:** Shutterstock **Seite 57:** anthony boyd / customscene / tomasz_tuz **Seite 58:** Tophoven GmbH / Wilma Wunder, Dresden / Parkhotel, Herne **Seite 61:** Tophoven GmbH / sitzfelle.com / Hamptons Scharbeutz **Seite 62:** Schmees Ladenbau GmbH **Seite 63:** Schmees Ladenbau GmbH / A.B.C. Worldwide **Seite 65:** Shutterstock **Seite 68/69:** Shutterstock **Seite 71:** M. Kleiner GmbH **Seite 72:** Hamburg Messe / Messe Stuttgart **Seite 74:** Bahama GmbH **Seite 75:** Long Island Summerlounge, Frankfurt





Redaktion & Kontakt: Thomas Koch, Wupperbogen 10, 42799 Leichlingen, www.terrassenprofis.de, info@terrassenprofis.de

Dieses Schriftstück ist Eigentum der Firma Terrassenprofis® und darf ohne Zustimmung nicht kopiert, zitiert oder auch nur auszugsweise wiedergegeben werden. Bitte wenden Sie sich bei Interesse an uns.