

INHALT

Teil 1

| | |
|--|----------|
| Strategie und Konzeption | 6 |
| Was ist DPV© | 6 |
| Wie lange muss ich DPV© machen?..... | 7 |
| Wo steht Ihr Betrieb? | 8 |
| Wo stehen Sie? Stellen Sie die richtigen Fragen! | 10 |
| Die richtigen Ziele finden und erreichen!..... | 12 |
| Chefaufgabe Zielbestimmung | 14 |
| Wie finden wir die „richtige“ Zukunft?..... | 15 |
| Von Utopien, Visionen und Zielen | 16 |
| So führen Ziele zum Erfolg | 19 |
| Die Konsequenz für uns | 20 |
| USP* – AAAA | 27 |
| So besinnen Sie sich auf Ihre Stärken..... | 28 |
| Erfolgswirte und ihre Strategien | 29 |
| Erfolgsbausteine in der täglichen Praxis | 30 |
| Warum scheitern Betriebe..... | 47 |

Teil 2

| | |
|--|-----------|
| Restaurantmarketing | 50 |
| Marketing mit der Speise- und Getränkekarte | 50 |
| Köpfchen statt Geldeinsatz | 50 |
| Von der „Zug-Kraft“ Ihrer Speisekarte..... | 54 |
| Konkrete Maßnahmen: Das Unternehmensziel bestimmen Sie!..... | 58 |
| Wie verkaufsstark ist Ihre Speisekarte?..... | 65 |
| Was sind Gewinner? | 71 |
| Wie profilieren Sie sich mit Ihrer Karte? | 74 |
| Wie überzeugend wirbt Ihre Karte? | 76 |
| Zu was animiert Ihre Karte?..... | 78 |
| Welche Animier-Elemente verwenden Sie? | 79 |
| Welcher Kartentyp ist der beste für Ihr Ziel? | 79 |
| Die fünf häufigsten und erfolgreichsten Kartentypen..... | 80 |
| Tipps für mehr Umsatz | 86 |
| Zusatzstoffe auf der Speisekarte | 89 |

Teil 3

| | |
|--|-----------|
| Betriebswirtschaft und Kalkulation | 92 |
| Autor: Uwe Ladwig | |
| Die Erlöse und Kosten strukturieren | 94 |
| Die betrieblichen Einnahmen | 94 |
| Die betrieblichen Kosten | 95 |
| Das Bruttoergebnis oder Betriebsergebnis 1 | 97 |
| Das Nettoergebnis oder Betriebsergebnis 2 | 97 |
| Weitere Informationen, die Sie für Kennzahlen brauchen | 98 |
| Kennzahlen eines gastronomischen Betriebs | 99 |
| Die wichtigsten operativen Kennzahlen | 100 |
| Die wichtigsten Formeln | 107 |
| Gemeinkostenzuschlag für die Kalkulation | 110 |
| Kalkulation von Speisen | 111 |

Teil 4

| | |
|--|------------|
| Aktiver Verkauf im Restaurant | 124 |
| Aktiver Verkauf, aber richtig! | 128 |
| Welches Verhalten unterstützt den Verkauf? | 135 |
| Zusammenarbeit zwischen Service und Küche | 137 |

Teil 5

| | |
|---|------------|
| Mitarbeiterführung und -motivation | 150 |
| Gebrauchsanweisung für den Chef | 154 |
| Einfache Möglichkeiten der Mitarbeitermotivation | 163 |
| Führungsstile | 164 |
| Freiraum schaffen durch Delegieren | 169 |
| Situatives Führen | 170 |
| Rekrutierung: Einstellungsfragen für den Service – | |
| Wie steht es um die Gast- und Serviceorientierung | 176 |
| Fragebogen zur Analyse Ihrer eigenen Führungsqualitäten | 181 |
| Quergedacht | 185 |
| Anhang | 188 |
| Cleveres Bücherbord | 188 |
| Clevere Links | 189 |
| Auflösung Teamcheck | 189 |
| Die zentrale Frage für Unternehmer | 190 |