**RhönSprudel Genussakademie: Optimierung der Speisekarte führt zu mehr Gewinn**

**Eine Speisekarte soll das Aushängeschild eines Restaurants sein – gewissermaßen der Spiegel des jeweiligen Unternehmens. Eine professionell aufgebaute Speisekarte wird dem Gast nicht nur den Genuss erfüllen, den sie verspricht, sondern auch mehr Gewinn für den Betrieb bringen. „Eine Speisekarte muss Aufmerksamkeit erregen“, sagte Diplom-Kaufmann Dirk Ellinger aus Erfurt während des Seminars der RhönSprudel Genussakademie „Genussvolles Umsatzplus – gewinnbringende Optimierung der Speisekarte“, das jetzt im thüringischen Hermannsfeld im Jagdschloss „Fasanerie“ stattfand.**

**Hermannsfeld, 18. Januar 2016.** Dirk Ellinger ist Geschäftsführer des Deutschen Hotel- und Gaststättenverbandes (DEHOGA) Thüringen und erfahrener Dozent in verschiedenen Bereichen des Gastgewerbes. Schwerpunkte sind dabei die Betriebswirtschaft im Tourismus, das Qualitätsmanagement sowie das Thema Steuern. Er begleitet die RhönSprudel Genussakademie als Gemeinschaftsinitiative des MineralBrunnen RhönSprudel und der Dachmarke Rhön schon seit vielen Jahren.

In den meisten Restaurants gibt es Gerichte, die sich als wahre Renner entpuppen und solche, die nicht so oft oder fast gar nicht nachgefragt werden. In diesem Fall rät Dirk Ellinger dazu, diese Speisen von der Karte zu nehmen, sie durch neue Gerichte zu ersetzen und die Preise neu zu kalkulieren. „Die Speisekarte muss man als Gastronom immer wieder selbst hinterfragen, denn mit ihr kann man Wertschätzung beim Gast erzielen und sich von anderen Unternehmen abheben“, meint der Diplom-Kaufmann. Die Speisekarte diene auch der Information des Gastes, beispielsweise zu den Besonderheiten des angebotenen Essens, zu speziellen Dienstleistungen des Hauses und zur Region. Sie könne auch ruhig einmal die Geschichte eines besonderen, aus der Region stammenden Gerichts erzählen.

Bevor eine Speisekarte zu einer professionellen Speisekarte wird, sei es notwendig, überhaupt ein Konzept für das jeweilige Restaurant zu finden – gewissermaßen die Idee, wie es am Markt auftreten will und welches Publikum angesprochen werden soll. „Wir können nicht von jedem etwas anbieten, das geht auf Dauer schief, denn dadurch geraten wir leicht in Kostenfallen“, sagt Ellinger. Eine Speisekarte mit einer überschaubaren Anzahl an Gerichten erleichtere dem Gast das Auswählen erheblich. Beim Kalkulieren komme es darauf an, nachvollziehbare Preise zu haben, denn der Gast von heute sei aufgeklärt. Transparenz in der Speisekarte sei daher ein wichtiger Aspekt. Zum Schluss gab Dirk Ellinger den Seminarteilnehmern noch verschiedene Tipps: Die rechte Seite einer Speisekarte werde erfahrungsgemäß häufiger gelesen als die linke. Und ganz wichtig sei es, dass die durch die Speisekarte geweckten Erwartungen des Gastes von der Küche auch erfüllt werden. Gerade wenn sie mit Fotos unterlegt sei, müsse das abgebildete Gericht auch dem tatsächlich Servierten entsprechen – sonst wird der Gast enttäuscht sein.

Im zweiten Teil des Seminars wurde es dann praktisch: Gemeinsam versuchten sich die Gastronomen am Kalkulieren von Gerichten, beispielsweise Roulade mit Klößen und Rotkraut, Lammsteak oder Wild. Dabei zeigte sich, dass einige Positionen in der Kalkulation oft ganz vergessen werden – beispielsweise die Prise Zucker und Salz, der frisch gemahlene Pfeffer, die Kräuter und anderen Gewürze und manchmal sogar die für die Herstellung notwendige Arbeitszeit oder der Unternehmerlohn. Darüber hinaus wies Ellinger auf die dringende Notwendigkeit hin, allergene Stoffe und Zusatzstoffe genau zu kennzeichnen, um die EU-Vorgaben im Hinblick auf das Lebensmittelrecht einzuhalten.

Das nächste Seminar im Rahmen der RhönSprudel Genussakademie findet am Montag, 22. Februar, in Stern’s Kochwerkstatt in Bad Hersfeld statt. Diesmal geht es um den „Genuss im Wandel der Zeit – die neue Veggie-Küche“. Mehr Informationen gibt es auch im Internet unter [www.rhoensprudel-genussakademie.de](http://www.rhoensprudel-genussakademie.de).

**Über RhönSprudel:**

Bereits 1781 wurden die Quellen des MineralBrunnen RhönSprudel erschlossen, seit 1911 ist der Brunnenbetrieb im Besitz der Familie Schindel. Die RhönSprudel Gruppe gehört heute zu den Top 13 der mehr als 220 Mineralbrunnen in Deutschland. Diese Position unterstreicht die Qualität der Produkte, belohnt das weitsichtige Management sowie den Mut zu Innovation und Expansion. Der Erfolg ist ein ständiger Ansporn zu Verantwortung gegenüber Umwelt und Produktqualität, Kunden und Mitarbeitern.

**Pressekontakt:**

**Freies Journalistenbüro der Rhön**

Carsten Kallenbach

Löcherweg 11

98634 Oberweid

Telefon (03 69 46) 2 61 06

E-Mail: [carsten.kallenbach@t-online.de](mailto:carsten.kallenbach@t-online.de)

Abdruck honorarfrei