

03.2017 | „Wissen Kunden, dass es Sie gibt?“
Catering Inside

Partner // Kolumne

Wissen Kunden, dass es Sie gibt?

TEXT: KLAUS HÄCK

Warum wenden sich Kunden per Telefon oder Mail immer wieder an ein Hotel, um für eine besondere Veranstaltung ein Catering anzufragen? Obwohl man auf der Hotel-Website überhaupt keinen Hinweis auf ein Catering Angebot findet, nehmen die Kunden es wie selbstverständlich an, dass ein Hotel das kann.

Warum nehmen diese Kunden nicht mit den Event-Caterern Kontakt auf, die auf solche Veranstaltungen spezialisiert sind oder mit Hotel-Caterern, die sich hier wirklich auskennen. Sie sind rar gesät, aber es gibt sie, wie es beispielsweise Catering's Best es vormacht.

Immer wieder erlebe ich als Gast Caterings, wo ich jegliche Professionalität vermisse. Dabei gibt es Deutschland so viele professionelle, qualitativ absolut hochwertige Caterer, die den Gästen mit ihren Auftritten höchste Genuss- und Erlebnisfreuden bereiten. Wissen die Kunden, dass es in Deutschland Sie, die große Anzahl von professionellen Caterern, gibt? Wenn ja, was hält die Kunden davon ab, Sie als einen dieser Caterer zu beauftragen? Wissen die Kunden wirklich, was Sie machen?

Wissen die Kunden auch, was Sie besser machen als die Hotels, die das Catering als „nice to have“ mitnehmen? Können Sie diesen Kunden dann auch erklären, warum Sie möglicherweise teurer sind als das Nebenbei-Catering eines Hotels? Verstehen die Kunden die Unterschiede zwischen einem Party Service und Ihrer professionellen Gesamtleistung? Würden die Kunden eher Sie buchen, wenn sie informiert wären? Es wird Zeit, dass sich die professionellen Caterer den Kunden mit ihrer Kompetenz besser sichtbar machen. Es ist an der Zeit, neue Möglichkeiten zur professionellen Vermarktung Ihrer Top-Leistungen zu entwickeln. Der Markt ist umkämpft und doch immer noch attraktiv. Ein Hoffnungsträger sind die neuen Catering-Plattformen wie zum Beispiel Lemoncat, Hey Cater oder Caterwings. Das sind Startups, die eine attraktive Vermarktungsplattform aufgebaut haben (s. Catering inside, 1/2017). Diese sprechen Geschäftskunden und Firmen an, die Wert auf eine gute Unternehmenskultur legen und z.B. bei Kunden durch ein professionelles Catering einen tollen Eindruck hinterlassen wollen.



Klaus Häck unterstützt als Professional Coach Führungskräfte und Unternehmer in ihrer persönlichen und beruflichen Entwicklung. Dabei ist er auf die Branchen Catering, Gastronomie und Hotellerie spezialisiert. Außerdem ist er Beirat Wissen & Bildung beim Foodservice Consulting Society International (FCSI).
Kontakt: www.hommequadrat.de