

MERKBLATT

Preisanpassungen: Was sage ich dem Gast?

Situation

Die Pandemie hat das Gastgewerbe an finanzielle Grenzen geführt. Umsatzverluste drohen weiterhin, Preissprünge beim Waren-/ Energieeinkauf sind nicht mehr aufzufangen. Die Entwicklung der letzten Wochen und ein Ausblick in die Zukunft (Stichwort: Ukraine) bedeuten wohl auch weiterhin eine hohe Inflation.

➔ Die Branche muss reagieren. Die Preise müssen in vielen Betrieben neu kalkuliert und angepasst werden. Es gibt keine Alternative.

Kommunikation zu den Gästen

Deutschland ist preissensibel, wertschätzt unsere Arbeit mehr als vor der Krise, aber häufig hört Wertschätzung auf, wenn der eigene Geldbeutel betroffen ist.

Wann sag ich´s meinen Gästen? Nur auf Nachfrage

Preisanpassungen in allen Lebensbereichen kennen alle Bürger. Jeder spürt die gestiegenen Preise in seinem Geldbeutel und kennt die schwierige Situation des Gastgewerbes.

➔ Deshalb empfiehlt sich aus unserer Sicht, Gästen nur bei unmittelbarer Nachfrage die eigenen Preisanpassungen zu begründen oder wenn Diskussionen bei Facebook oder Instagram beispielsweise stattfinden.

Im Einzelfall kann man prüfen, ob ein direkter Hinweis auf die Anpassungen über die Speisekarte oder den Internetauftritt sinnvoll sein kann.

Was sag´ ich meinem Gast? 4 Gründe für Preisanpassungen

- Massiv gestiegene Einkaufspreise für Lebensmittel und Energie in den letzten Monaten können nicht vom Gastronomen allein getragen werden. Zudem werden die Preise weiter steigen.
- Unser neuer Tarifvertrag enthält deutliche Lohnsteigerungen für Beschäftigte und Azubis.
- Wegen der Corona-Krise (aufgebrauchte Rücklagen, hohe Kreditbelastung, immer noch schwache Umsätze) fehlen finanzielle Spielräume.
- Ohne Preisanpassungen können wir unsere Leistung nicht so anbieten, wie wir und Sie es sich wünschen.

Wie sag´ ich´s meinem Gast? Ehrlich und selbstbewusst!

- Seien Sie selbstbewusst, ehrlich und entschuldigen Sie sich nicht: Die jetzige Situation fordert Anpassungen, viele haben Verständnis.

➔ **Wer weiter ein gutes Produkt, guten Service in ansprechender Atmosphäre möchte, muss bereit sein, mehr zu bezahlen!**

Ihr Ansprechpartner: DEHOGA NRW e.V.

DEHOGA Nordrhein-Westfalen e.V., Hammer Landstr. 45, 41460 Neuss
Fon 02131/7518-200 Fax 02131/8819-313 info@dehoga-nrw.de · www.dehoga-nrw.de