



Erweiterung des Lokals oder Eröffnung einer zweiten Verkaufsstelle?

Das Geschäft läuft ausgezeichnet, es gibt mehr zu tun, der Kundenstamm wächst... und irgendwann will man mehr! Wenn der Moment gekommen ist, in dem man erweitern will, gibt es mindestens zwei Möglichkeiten: Sie können sich dafür entscheiden, **Ihr Lokal zu erweitern** oder auch, **eine zweite Verkaufsstelle zu eröffnen**.

Hier erklären wir Ihnen, was Sie erwarten können, wenn Sie sich vergrößern.

Das Beste, was Ihnen passieren kann, wenn Sie eine Bar betreiben, ist, dass Sie „nicht mehr vor Ort sein müssen“. Wenn das Geschäft prima läuft, kann es nämlich vorkommen, dass es Ihnen zu eng wird und dass der vorhandene Platz nicht mehr ausreicht.

Damit Ihr Geschäft weiterhin gut läuft, müssen Sie einen Schritt weitergehen: Jetzt ist der Moment, um zu wachsen!

Wenn man sich zur Erweiterung entschließt, **kann man sich verschiedene Ziele setzen**; sie alle sind sehr verlockend für das Portfolio.

Schicken Sie nie wieder einen Gast weg.

Ist es bereits vorgekommen, dass Sie zur Mittagszeit für einen Gast keinen Tisch freimachen konnten? Oder dass an der Bar jemand auf die Bestellung eines Kaffees verzichtet, damit er nicht zu lange warten muss? Dann kennen Sie die Frustration, die das auslöst. Für einen Geschmackskünstler, der den Kunden in den Mittelpunkt stellt, ist es eine äußerst unangenehme Erfahrung, Nein sagen oder gar einen Gast wegschicken zu müssen, weil man ihn nicht bedienen kann. **Will man den Bedürfnissen des Publikums entsprechen, dann ist eine Erweiterung quasi ein Muss.**

Weiten Sie Ihr Angebot aus.

Der wichtigste Kunde ist bekanntlich der Stammgast. Vor allem für ihn achten Sie so sehr auf konstante Qualität. Exzellente Servicestandards genügen jedoch nicht: Hin und wieder brauchen die Gäste etwas Neues, damit es ihnen weiterhin so gut in Ihrem Lokal gefällt! Deshalb ist es wichtig, dass Sie Ihr Angebot diversifizieren und die Auswahl erweitern. **Ein größeres - oder ein zweites - Lokal schafft auch mehr Raum für ein neues Produkt oder ein neues Angebot.** Denken Sie beispielsweise an die Möglichkeit, einen Take-Away-Service anzubieten oder einen neuen Eventbereich zu schaffen: All das sind Möglichkeiten, die durch ein paar Quadratmeter mehr Ihnen ermöglicht werden!

Steigern Sie Ihren Umsatz.

Wenn Ihr Lokal häufig überfüllt ist, wenn Sie für das Mittagessen einen dreifachen Wechsel planen müssen, wenn das Aperitif- Buffet überrannt wird ... dann haben Sie Potential, das Sie besser nutzen könnten. Das ist das offensichtlichste Ziel all Ihrer Entscheidungen: mehr Umsatz! Manchmal fehlt nur ein bisschen mehr Platz. **Vergrößern Sie die verfügbare Fläche, dann vergrößern Sie wahrscheinlich auch die Erträge Ihrer Bar.**

Verbessern Sie die Organisation.

Vielleicht denken Sie nicht so häufig daran, aber: Wenn man den Mitarbeitern die Arbeit erleichtert, wirkt sich dies unmittelbar auf die Rentabilität der Bar aus! Wenn sich die Belegschaft in Ihren Räumlichkeiten wohlfühlt, steigen Umsatz und Gewinn. Bevor Sie die neuen Flächen planen, **denken Sie gründlich darüber nach, wie Sie das Ambiente effizienter gestalten könnten;** zum Beispiel, indem Sie den „hinteren Bereich“ großzügiger und komfortabler konzipieren.

Neue Herausforderungen, neue Motivation.

Das kann auch den Besten passieren: Nach langjähriger Geschäftstätigkeit braucht man manchmal neue Abenteuer, um die Motivation und den Enthusiasmus wiederzubeleben. Es ist überhaupt nichts dabei, wenn man sich neue Ziele setzt und die Latte ein wenig höher hängen will, ganz im Gegenteil! **Wachstum ist eine Herausforderung, die stets Leidenschaft weckt.**

Marktgelegenheiten.

Wenn Sie in Ihrem Umfeld stets die Augen offenhalten, könnte es passieren, dass Sie Räume entdecken, die die Konkurrenz noch nicht besetzt hat, und Marktgelegenheiten, die noch frei sind. Für jemanden, der wie Sie bereits erfolgreich ein Geschäft betreibt, ist dieser Schritt viel sicherer und vielversprechender. Also, warum ergreifen Sie nicht umgehend die Gelegenheit beim Schopf?

Wenn Sie sich bereit fühlen für den großen Schritt, müssen Sie nur noch über das Wie entscheiden. Sie könnten sich dafür entscheiden, Ihr jetziges Lokal zu erweitern oder ein zweites zu eröffnen. Wie immer haben beide Optionen ihr Pro und Contra. Sie müssen entscheiden, welche Option für Ihr Geschäft günstiger ist.



Ein größeres Lokal

- bietet Vorteile für Logistik und Geschäftsführung (das Personal bleibt das selbe, Sie müssen höchstens einen oder zwei Mitarbeiter zusätzlich einstellen).
- zwingt Sie dazu, während der Umbauarbeiten eine Zeit lang zu schließen.

Eine zweite Verkaufsstelle

- ermöglicht Ihnen einen besseren Einkauf (wenn Sie für zwei Lokale bestellen, erhöhen sich die Mengen und somit Ihr Verhandlungsspielraum).
- kann umgebaut und eingerichtet werden, ohne das andere Geschäft zu schließen.
- macht die Leitung komplizierter, auch in puncto Personal. In diesem Fall sollten Sie Ihren vertrauenswürdigsten Mitarbeiter aussuchen und ihm die Verantwortung für die neue Verkaufsstelle übertragen, so dass der Stil Ihrer Bar auch im zweiten Lokal unverändert bleibt.

Nehmen Sie sich auch Zeit für strategische Entscheidungen, insbesondere für das Angebot im „neuen“ Lokal. Wenn Sie Ihre Bar vergrößern, können Sie den Service verbessern und das Angebot erweitern. Eröffnen Sie hingegen eine zweite Verkaufsstelle, so können Sie zwischen mindestens zwei Optionen wählen:

■ Kopieren

Kopieren Sie exakt die Strategie des ersten Lokals an einem Standort, von dem Sie wissen, dass sie dort ebenso erfolgreich sein kann.

■ Integrieren

Insbesondere dann, wenn die zweite Verkaufsstelle in der Nähe der ersten liegt, können Sie sie dazu nutzen, die Auswahl durch ein Angebot zu erweitern, das Ihre Kunden zwar gerne hätten, aber in Ihrer Bar nicht bekommen.

Wenn die Zeit reif ist und Sie all dies durchdacht haben, dann sollten Sie handeln: Seien Sie bereit zu wachsen, und das Abenteuer beginnt!