

Experte verrät: Wie man sich von der Konkurrenz abhebt

Insider-Wissen für Mittelständler

Wien, 27.12.2015, 07:09 Uhr

GDN - Unternehmensberatungen gibt es viele, die Mittelstandsberatung HugoPercySteward hat sich als die wohl einzige Betriebsberatung auf Bäckereien, Cateringunternehmen und Restaurant spezialisiert. "Die Branche der Unternehmen die Lebensmittel erzeugen bzw. in irgend einer Form verkaufen, veredeln und an

den Mann bringen, kämpft mir ganz besonderen Herausforderungen" sagt Senior-Berater Hugo Rembor. "Die angebotenen Waren sind praktisch generisch (das heißt gleich und nicht zu unterscheiden. Eine Brezel ist eine Brezel, ein Schnitzel ist ein Schnitzel), in den meisten Restaurants und Cateringunternehmen sind branchenfremde Quereinsteiger tätig die den Beruf nicht von Grund auf erlernt haben, und die möglichen Preisen und umsetzbaren Margen sind begrenzt."

Das größte Problem ist die Vergleichbarkeit. Liegen auf einer Straße 3 Bäckereien oder Wirtshäuser nebeneinander, muss man als Inhaber Alleinstellungsmerkmale schaffen - und das ist sehr, sehr schwierig.

Mit Kreativität, Pfiff und Psychologie finden die Spezialisten von HugoPercySteward

hier Lösungen, die funktionieren.

Seine Geheimnisse will Hugo Rembor hier nicht ausplaudern, sagt er, aber "Namen sind wichtig und werden gleichzeitig am meistens vernachlässigt. Warum muss ein Geschäft immer fantasielos nach dem Inhaber, ein Restaurant oft nach dem Standort benannt werden? Eine Bäckerei Phillip Hug, das Cateringunternehmen Käfer oder das Wirtshaus zur Bachmühle unterscheiden sich weder großartig von Mitbewerbern, noch bleiben sie aus irgend einem Grunde im Gedächtnis des Kunden.

Hier setzen wir gleich mal an. Wer seine Bäckerei "Krustenkracher", "zum frischen Strudel" oder auch "zum Frühaufsteher" nennt, der erreicht gleich zwei Ziele: Er transportiert damit eine Qualitätsaussage oder ein Serviceversprechen und bleibt

garantiert im Gedächtnis der Verbraucher".

Die Experte von HugoPercySteward setzen diese Erkenntnis auch im Sortiment fort. Aus dem langweiligen Vanille-Kipferl wird ein Willi Vanilli, aus einem belegten Brötchen wird ein Skateboard-Sandwich oder ein Surf-Burger, aus der Zimtschnecke wird ein Zimstern geformt und statt Laugenbrezel gibt es Laugenbrezel, auf die kommt Streichkäse statt Butter, und schon ist man aus der Vergleichbarkeit und kann einen anderen Preis verlangen.

Bei Restaurants entwickeln die Fachberater komplette Konzepte, denn hier geht es mehr als um die dargebotenen Lebensmittel: "Bei einem Lokal muss man den Gästen erst einmal einen Grund bieten, überhaupt zu kommen. Erst danach hat man überhaupt eine Chance,

mit der Qualität der Küche zu überzeugen. Kommt erst keiner, kann man auch mit Sterneküche nicht punkten." Um das zu erreichen werden Gasthauskonzepte entwickelt und Speisekarten. Die Branche ist mittlerweile Anlass betrieben. Wer z.B. Konzepte wie "Familienfeiern für Kindstaufe" oder "Vatertags-Dinner mit Whiskeyprobe" auf der Karte hat, der liegt um eine Nasenlänge vor dem Mitbewerber.

Speziell für die genannten Branchen bietet HugoPercySteward leistbare Branchenlösungen an. Extreme hohe Tageshonorare braucht hier niemand zu fürchten. Die Firma versteht die Rahmenbedingungen des Mittelstandes. Projektpauschalen ohne versteckte Extrakosten, leistbare Ratenzahlen, ja sogar teilweise Gegengeschäfte oder im günstigsten Falle ein

Fachbrief-Abo machen gute Beratung für jeden Betrieb erschwinglich. HugoPercySteward ist in Deutschland, Österreich, Großbritannien, Slowenien, China und Nigeria tätig. Die deutsche Zentrale befindet sich im Rheinland-Pfälzischen Speyer. Kontaktdaten finden interessierte Leser unter www.HugoPercySteward.com Die Firma bietet für interessierte Neukunden kostenlose Erstberatung

an.

Bericht online:

<https://www.germandailynews.com/bericht-65132/experte-verraet-wie-man-sich-von-der-konkurrenz-abhebt.html>

Redaktion und Verantwortlichkeit:

V.i.S.d.P. und gem. § 6 MDStV: U.E.Rembor

Haftungsausschluss:

Der Herausgeber übernimmt keine Haftung für die Richtigkeit oder Vollständigkeit der veröffentlichten Meldung, sondern stellt lediglich den Speicherplatz für die Bereitstellung und den Zugriff auf Inhalte Dritter zur Verfügung. Für den Inhalt der Meldung ist der allein jeweilige Autor verantwortlich. U.E.Rembor

Editorial program service of General News Agency:

UPA United Press Agency LTD

483 Green Lanes

UK, London N13NV 4BS

contact (at) unitedpressagency.com

Official Federal Reg. No. 7442619