



„Morgens hat Gold im Mund“

*Dampfender Kaffee, duftendes Gebäck, saftiger
Schinken. Ein Kellner, der alles an den Tisch serviert
und viel Zeit, es zu genießen. So sieht für viele
Menschen der perfekte Start in den Tag aus. In den
eigenen vier Wänden nicht immer möglich. Ist auch
gar nicht nötig – bei solchen Angeboten!*

Wenn Tim Grünberger im Café oder Hotel frühstückt, hat er dafür verschiedene Gründe: Er will sich die Zeitung nicht selber holen oder Freunde treffen. Er will bei einem Geschäftstermin das Angenehme mit dem Nützlichen verbinden. Oder er hat schlicht in der Fremde übernachtet. Nicht nur Kaffeehäuser bieten die erste Mahlzeit des Tages an. Auch viele Bars und In-Lokale haben die Idee vom gemütlichen Frühstück aufgegriffen. Für Tim Grünberger ist die Auswahl groß und das Angebot vielfältig. Aber wonach trifft er seine Wahl?

Ist es wichtig, zehn verschiedene Gebäcksorten, Lachs und Kaviar auf dem Tisch zu haben? Legen die Frühstückler Wert auf feine Tischwäsche, Kerzen und liebevolle Dekoration, oder bestimmt letztendlich doch der Preis die Entscheidung? Auf Internetplattformen und Foren wie [lokaltipp.at](#), [restauranttester.at](#) oder [diefruehstueckerinnen.at](#) werden eifrig Geheimtipps ausgetauscht, Preise verglichen und neue Trends diskutiert. Wer sich durchklickt, kann schnell den allgemeinen Tenor zusammenfassen: Altwiener Kaffeehausstradition gepaart mit modernem Ambiente kommt bei den Internetusern sehr gut an. Positiv erwähnt werden auch Lokale mit Gastgarten, wo man an warmen Tagen im Freien frühstücken kann. Was das Angebot betrifft, steht nicht so sehr die Vielfalt im Mittelpunkt, sondern eher die Frische und Regionalität der Produkte. Das Frühstücks-Publikum ist in der Regel nicht sparsam. Solange der Preis zur Leistung passt, ist es durchaus bereit, tiefer in die Tasche zu greifen.

stund

DER FEINE UNTERSCHIED

Doch was hebt nun ein Frühstück vom anderen ab? Mit kreativer Präsentation und exotischen Gerichten versuchen sich einige Gastronomen von der breiten Masse abzuheben und eine neue Klientel anzusprechen. Wer also Frühstück in seine Karte aufnimmt, sollte zuvor drei Fragen klären: Wie will er sein Lokal damit positionieren? Welchen Kundenkreis möchte er ansprechen? Möchte er mit dem Frühstück unmittelbar Geld verdienen, oder soll es nur die Voraussetzung für Zusatzverkäufe sein.

Der Gastwirt hat sich umgeschaut und vier Gastronomen haben uns erzählt, warum sie in ihrem Lokal Frühstück servieren und warum gerade ihr Angebot bei den Gästen so gut ankommt. **Markus Götzenauer** vom **Café Classic in Salzburg** bietet als Highlight am Neujahrstag ein Champagnerfrühstück mit musikalischer Umrahmung durch das Neujahrskonzert an. **Heinrich Karasek** eröffnete erst dieses Jahr „**Das Heinz**“ im ersten Bezirk in Wien. Er setzt beim Frühstück auf Internationalität. Auf seiner Karte findet man zum Beispiel ein Englisches, ein Nordisches oder auch ein Vital-Frühstück. **Georg Branny d.Ä.**, Chef des **Café Maximilian bei der Wiener Votivkirche** erzählt, warum man seinem Café den ganzen Tag lang frühstücken kann. Auch **Philipp Patzel**, Geschäftsführer des **Design & Boutique-Hotels Hollmann Beletage in Wien** hat eine genaue Vorstellung, wie Frühstück präsentiert werden muss.



Gastwirt: Wie kam es zur Idee Deines speziellen Frühstücksangebots – war Deine Idee oder die Nachfrage zuerst da?

Götzenauer: Wir haben uns neben dem Fingerlos als **das** Frühstückskaffeehaus in Salzburg etabliert und wollten uns schon vor Jahren speziell zum Jahresbeginn von unseren Mitbewerbern abheben. Daraus entstand die Idee, ein besonderes Neujahrfrühstück anzubieten. Unser Standort im Mozart Wohnhaus passt natürlich perfekt zur klassischen Musik.

Karasek: Wir haben von Gästen, Kollegen und Anrainern immer wieder Hinweise bekommen, dass es in unserer Gegend kein derartiges Angebot gibt. Also haben wir uns entschlossen, ein serviertes Frühstück anzubieten und bewusst auf einen Buffetbetrieb verzichtet.

Branny: Wir haben durch die benachbarten Hotels (Regina und Austria Trend) viele ausländische Gäste und die möchten gerne frühstücken wie zu Hause. Darauf haben wir reagiert und seit Kurzem haben wir elf verschiedene Frühstücks auf der Karte.

Patzel: Im Grunde wollten wir als kleines Haus nicht in Konkurrenz mit 20-Meter-Buffets von großen Hotels treten. Weiters wollten wir die Individualität und den hohen Servicestandard der Hollmann Beletage unbedingt im Frühstücksbereich widerspiegeln. Es erschien uns zu einfach und ideenlos, durch Breite und Tiefe des Buffetsortiments zu beeindrucken. Ohne zu provozieren, aber wer braucht schon zehn verschiedene Marmeladen, zehn Fruchtsäfte und zehn Sorten Brot? Vielmehr besteht ja die Kunst und Schwierigkeit, sich Gedanken zu einem Konzept zu machen und den, von Informations-Overload geplagten Gast von heute zu entlasten. Bei uns wird das in Form eines sechs-gängigen Frühstücksmenüs umgesetzt. Frisch und Live zubereitet und persönlich serviert. Die sprichwörtliche Schlacht am Buffet wird es bei uns nie geben!

V.L.N.R.:
 CARPEDIEM FRÜHSTÜCK - CAFE MAXIMILIAN
© Foto: Pavel Hartmann
 ENGLISCHES FRÜHSTÜCK - „DAS HEINZ“
© Foto: Harald Richter
 CHAMPAGNERFRÜHSTÜCK CLASSIC - CAFE MOZART
© Foto: Cafe Mozart



Gastwirt: Wie tragen solche Angebote zur Positionierung Deines Lokals bei?



Götzenauer: Das Café Classic in Verbindung mit Mozart und „Classisches Champagner Frühstück mit Live Übertragung des Wiener Neujahrskonzertes“ ist mittlerweile eine Marke und lässt sich kaum toppen.

Karasek: Das Frühstücksangebot unterstreicht die Funktion unseres Lokals als „verlängertes Wohnzimmer“.

Branny: Wir servieren auf Wunsch den ganzen Tag Frühstück, das hat rund herum sonst kein Kaffeehaus. Es ist kaum zu glauben, wie schnell sich das herumgesprochen hat. Beantwortet das Deine Frage? (lacht)

Patzel: Unser Angebot wird vom Gast wahrgenommen und auch honoriert. Das Fehlen eines Buffets überrascht unsere Gäste positiv. Unser Frühstück wird in Bewertungen und Fragebögen sehr oft erwähnt und ist für die meisten einer der Hauptgründe, warum sie wieder kommen. Bei den im Netz kursierenden Gästefotos (Flickr, Tripadvisor, Facebook) finden sich oft Bilder des Frühstücks. Erwähnt wird die Qualität und Zubereitung des Kaffees. Dabei möchte ich anmerken: Wir servieren Hausbrandt Kaffee und alle unsere Mitarbeiter haben Barista-Kurse absolviert! Selbstverständlich hat man bei einem servierten Frühstück wesentlich mehr Gäste-Kontakt und dementsprechend wichtig ist die perfekte und charmante Bedienung. Mit persönlicher Ansprache und selbstverständlichem Merken der Getränkewahl. Zum Beispiel: „Herr Müller, eine Melange wie gestern für Sie?“

Gastwirt: Welche Gäste sprichst Du mit Deinem Frühstücksangebot an und inwiefern hat sich Deine Klientel durch dieses Spezialangebot verändert oder erweitert?

Götzenauer: Natürlich läuft unser Neujahrfrühstück nicht von alleine und es braucht jedes Jahr viel persönlichen Einsatz. Mittlerweile aber melden sich immer mehr Stammgäste von sich aus für das nächste Jahr dazu an. Die Gäste freuen sich über spezielle Angebote zu speziellen Anlässen. Das Classic steht für hohe Qualität zu einem vernünftigen Preis. Speziell beim Frühstück schätzen unsere Gäste den hohen Standard. Die angenehme Atmosphäre und die klassische Musik tragen zum Wohlfühlen und Genießen bei. Der Gast weiß, was ihn im Classic erwartet.

Karasek: Unsere Klientel sind Berufstätige sowie Bewohner des Grätzels. Durch das Angebot in Kombination mit dem Ambiente finden bei uns bereits „business-breakfasts“ in kleineren und größeren Gruppen statt.

Branny: Unseren Kundenkreis haben wir dadurch auf jeden Fall erweitert. Oft kommen Hotelgäste zum Abendessen, sehen die Frühstückskarte und kommen in der Früh genau deswegen wieder – obwohl sie im Hotel Buffetfrühstück hätten! (lacht wieder) Von der Uni kommen viele Studenten und aus dem Umkreis Geschäftsleute, besonders Rechtsanwälte. Da sind welche dabei, die erst am Abend frühstücken, echt! Die Österreicher nehmen meistens das Wiener Frühstück, Buttersemmel und weiches Ei sind unschlagbar. Die jungen bevorzugen gesunde Variationen, mit Kombucha und viel Obst, Müsli oder Rohkost.





Patzel: Wir haben unsere Auswahl gut auf unsere Klientel abgestimmt, daher kommen auch selten Sonderwünsche. Die Renner bei unseren Gästen sind die Eierspezialitäten: steirische Eierspeise, pochierte Eier mit Blattspinat oder das Ofenei mit Birne und knusprigem Prosciutto. Auch die warmen Gerichte kommen sehr gut an: Lauch-Spinat-Quiche, kräftige Hühnersuppe mit Einlage oder ofenwarmes Schokoküchlein in der Cappucinotasse stehen auf der Karte. Das Frühstück variiert täglich, jeden Tag ein neues Menü.

Gastwirt: *Wie reagieren die Gäste auf den doch nicht ganz geringen Preis und vor allem: Wie kalkulierst Du dieses Angebot?*

Götzenauer: Unsere Gäste fragen nicht lange nach dem Preis, weil sie unsere Qualität schätzen. Der hohe Anteil an Stammkunden beim Champagnerfrühstück bestätigt uns in unserer Linie. Die Tische werden zu diesem Anlass fein gedeckt, im Fernsehen wird das Konzert übertragen und das Café Classic vermittelt an diesem Tag ein ganz spezielles, feierliches aber trotzdem intimes Ambiente. Die Preisgestaltung ist eine Kombination aus Kalkulation und „was kann ich dafür verlangen?“ Der Preis hat sich in den letzten Jahren von € 21 über € 29 bis zu € 34 gesteigert. Ich überlege, ob wir eventuell nächstes Jahr das Konzert nicht mit dem Fernseher übertragen, sondern an zwei Seiten direkt an die Wand projizieren. In diesem Fall würde sich der Preis auf annähernd € 40 erhöhen. Ich glaube, dass das machbar wäre, allerdings muss ich für mich persönlich abklären, ob der ganze Aufwand dafür steht.

Karasek: Bei uns gibt es von bis. Der Preis liegt zwischen € 3,50 für ein „hartes Kleines“ – das ist ein Kaffee und eine Marlboro (grinst) – bis € 10,50 für ein Nordisches Frühstück mit verschiedenen Fisch-Variationen. Das Angebot kalkulieren wir anhand einer Deckungsbeitrags-Rechnung. Die Preise werden von unseren Gästen aber als sehr „wohlfeil“ angenommen.

Branny: Für das, was wir bieten, sind wir nicht teuer. Lauter Spitzenprodukte und so frisch wie irgendwie möglich. Das merken die Leute und sie akzeptieren das als gutes Preis-Leistungsverhältnis. Rechnen tut sich das nur über das Gesamtpaket – also über die gesamte Frühstückskarte – und da dann, wie meist in unserer Branche, über die Getränke. So ist das. Aber insgesamt rechnet sich die Idee der Spezialkarte jedenfalls, keine Frage. Auch, dass wir extra Fotos gemacht haben und das Ganze von einer Agentur professionell aufbereiten, haben lassen – ja, hat sich ausgezahlt, in jedem Fall!

Patzel: Der Aufwand rechnet sich und spiegelt sich in zufriedenen Gästen wieder, die oft kommen und bereit sind, ein bisschen mehr zu zahlen als anderswo.

REISCHL+SOHN
SPEISEKARTEN *Manufaktur*
Tel. 0 62 74 / 73 31 www.reischl.at