



Tisch Reservierung

Ascona, Sommer 1964, Hotel „Castello del Sole“. Ein kleines, aber besonders feines Hotel mit nagelneuem Personalhaus und Privatstrand, welcher auch vom Personal benutzt werden durfte. Schon damals war klar, dass zufriedenes Personal zufriedene Gäste abliefern. Jetzt, fast ein halbes Jahrhundert später, ist dieses Faktum immer noch nicht zu allen Hoteliers durchgedrungen. Im Hotel verbrachten viele bekannte Persönlichkeiten ihren Urlaub. So auch Herr und Frau Philips aus Eindhoven. Wie alle Hotelgäste bekamen sie bei uns im Speisesaal einen Tisch zugeteilt. Der „Arrivée Tisch“ war immerzu unbesetzt, war für seinen Zweck optimal platziert und definitiv der allerschlechteste Tisch im Restaurant: ein Zweier-Tisch und direkt neben den Küchentüren, wo es den Gästen durch den Wind der Schwingtüren fast das Essen vom Teller blies. Es war somit ein wichtiges Instrument für die Neuankömmlinge gleich am Anfang ein gutes Gefühl zu vermitteln. Schon damals konnte man den Oberkellner relativ leicht umstimmen, einen besseren Tisch zu bekommen. Heute würde man sagen: eine klare „Win-Win-Situation“, in Wien auch bekannt als „Wien - Wien G'schichterl“. Die Gäste waren froh, mit einem kleinen Beitrag einen weit besseren Tisch erhalten zu haben und

der Service war froh, wenn der Tronc wieder ein wenig gespeist wurde. Die Familie Philips war relativ groß und bekam daher viel, für uns nicht vorgesehenen, Besuch. Aus dem Zweier-Tisch wurde ein Vierer. Dann ein Sechser und es war auch mal ein Zwölfer-Tisch vorzubereiten. Dauernd mussten wir das Restaurant umbauen und brachten die Tischeinteilung vom Oberkellner ziemlich durcheinander. Für ihn als Verantwortlichen eine dumme Angelegenheit: zuerst kassiert, dann reserviert und doch nicht am eigenen Tisch serviert. Irgs bei Innsbruck, „Sporthotel“, Winter 1969/70: Wir Angestellten nannten Irgs „die grüne Oase im Winter“, da, wenn der Föhn mal wieder kräftig tätig war, der ganze Schnee sprichwörtlich weggeblasen wurde. Im kleinen Speisesaal waren die „Einser-Gäste“ untergebracht. Das waren Privatgäste, die einen höheren Preis für ihr Zimmer bezahlten und daher auch flexibler bedient wurden. Es gab zwar ein vorgegebenes Menü, aber diese Gäste hatten die Möglichkeit, auch etwas anders zu wählen. Im großen Speisesaal waren die „Zweier-“ und „Dreier-Gäste“ untergebracht. Die „Zweier“ konnten nur bedingt das Menü ändern und die „Dreier“ waren Reisebüro Gäste, welche am Menü nichts ändern, sondern höchstens etwas weglassen konnten. Das Geschäft florierte und nur ganz selten war ein Tisch unbesetzt. Bei Abendveranstaltungen hatten wir die Aufgabe, schnellstens die Gäste zu bedienen und nach dem Diner die Räumlichkeiten umzubauen.

en. Um unseren Gästen Zerstreuung zu bieten, veranstalteten wir regelmäßig Tanzturniere mit professionellen „Tanzpaaren“. Der Tanzboden verringerte logischerweise die Zahl der Tische und es war jedes Mal total voll vorreserviert. Gerade an einem Tanzturnier-Abend standen unangemeldet Omar Sharif und Michael Caine inklusive Filmcrew, welche gerade im Gschnitztal „The last Valley“ drehten, auf dem Parkett und erwarteten sich, nachdem das á la carte-Stüberl auch besetzt war, schöne Tische. Erst Jahre später entstand der Werbespruch „Alles ist möglich“ und könnte eigentlich von uns stammen, hatten wir diese Situation doch meisterlich und für alle Beteiligten befriedigend gelöst. Heutzutage werden in der Regel telefonische Tischreservierungen nicht befriedigend, und daher unprofessionell, aufgenommen. Es werden Namen und Uhrzeit aufgeschrieben, NICHT aber der Grund der Vorreservierung nachgefragt. Hier werden täglich Chancen, effizient Werbung zu betreiben, versäumt. Eine feierlich überreichte „Urkunde“ oder ein schön gestalteter Dessertteller als Überraschung, zum Beispiel für das Geburtstagskind, erzeugt automatisch eine feierliche Stimmung am Tisch und bringt kostengünstig nachhaltige Werbung für den eigenen Betrieb.

best wishes &

drink about it!