



01. Juni 2023

23. HOGAST-Powertag: „Normal zu sein“ ist ein großer Fehler Tourismus-Konzepte der nächsten Generation

Anif/Salzburg (OTS) - Power Briefing funktioniert auch in großer Runde – das hat der HOGAST-Powertag 2023 eindrücklich vor Augen geführt. Zwischen Terminen in St. Tropez und Ibiza machten Hans-Jürgen Hartauer und sein Future-Service-Sells-Team (FSS) Halt im Erste Campus in Wien. Das Thema: „Kreativer Ungehorsam – Tourismus-Konzepte der nächsten Generation“.

„Man gewinnt den Wettbewerb, wenn man ihn verlässt“ – das ist die Devise von Hans-Jürgen Hartauer. Stillstand ist für den ehemaligen Gastronomen bis heute ein Fremdwort. Er bereist jährlich 15 verschiedene Länder - immer auf der Suche nach den besten Strategien und einer Antwort auf die Frage, was einen Betrieb erfolgreich macht. Es sei wichtig, Bedeutung und Begehrtheit bei den Menschen auszulösen, erklärt er, worauf es ankommt. Neu zu denken setzt der Speaker mit Kreativität und Ungehorsam gleich. Er ermuntert dazu, das lineare Denken zu verlassen und sich nicht zu verhalten wie ein Musterschüler; „da schläfst doch ein“.

„Wie war die Anreise?“ ist eine von vielen „langweiligen“ Fragen, die Hans-Jürgen Hartauer nicht hören möchte, wenn er ein Hotel betritt. Sein Vorschlag: „Freizeit-Designer“ anstelle von Rezeptionisten, Stil- statt Zielgruppen und eine „junge Sprache“ im Wording. Nur so gelinge es, Kunden zu begeistern und sich von der Mitte abzugrenzen.

Keine Restaurants gestalten, sondern Lebenswelten

„Normal zu sein“ sei auch bei einer Neueröffnung eine Todsünde. „Alles, was normal ist, wird aussortiert“, so Hartauer. Er rät dazu, kein Hotel oder Restaurant zu kreieren, welches dem Kunden bekannt ist. „Es gewinnt derjenige, der neue Geschichten erzählt.“

Bei einer Neukonzeption gehe es darum, anstelle von Restaurants oder Hotels Lebenswelten zu gestalten. Nur so könne man Gäste und Mitarbeiter begeistern. Ein Ansatz von Hartauer: der Raum/das Gebäude sagt, was zu tun ist. Beim Restaurant Brenner in München beispielsweise hat das Future-Service-Sells-Team die Anordnung der Stühle dem Community-Gedanken angepasst.

Genauso wichtig wie eine starke Hardware ist die Software

„Wir sind so viel mehr als Gastgeber, wir sind Konzeptgeber“, sagt Nicole Friesenbichler, ebenfalls FSS-Geschäftsführerin. Auch sie hat bereits mit vielen Hotelbetrieben zusammengearbeitet und weiß daher: „Menschen kaufen kein Essen oder die Übernachtung, sie wollen etwas erleben und sind süchtig nach Entertainment.“

Es brauche eine starke Hardware (Prozesse, Location, Konzepte, Produkte), genauso wichtig sei aber die Software (Inspirierender Service, Team-Spirit, Fans statt Gäste). Gedanklich nahm Friesenbichler die Powertag-Gäste mit in eine Urlaubslage mit klebrigem Boden und wackligen Stühlen, aber vollem Laden; „von denen können wir am meisten lernen“.



HOGAST Einkaufsgenossenschaft f.d.
Hotel- u. Gastgewerbe regGenmbH
Sonystraße 4, A-5081 Anif

T: +43 (0)6246 8963 0
F: +43 (0)6246 8963 990
office@hogast.at
www.hogast.at

IBAN: AT623500000000046920
BIC: RVSAAT2S, UID-Nr.: ATU34003805
DVR: 005118, FN 69493x
Landesgericht Salzburg

Sätze wie „Haben Sie reserviert? Was darf es sein? Kann ich Ihnen behilflich sein?“ müssten dem Wording der Vergangenheit angehören. Besser sei eine abwartende Ansprache (kraftvolle Begrüßung, abwarten, anlächeln), die direkte Ansprache (Hi, schön, dass Sie hier sind, wenn sie Lust haben, zeige ich Ihnen...) oder die Ansprache über ein Produkt (Das ist ein ganz besonderer Wein, der kommt aus der Region...).

Wichtig auch: die Körpersprache. Nele Schulz, neu bei Future Service Sells, zeigte beim Powertag, wie mit der entsprechenden Haltung – unter anderem offenen Händen und Armen im 90-Grad-Winkel - Energie und Vertrauen ausgestrahlt werden kann.

„Um Menschen zu erreichen, braucht es Sog statt Druck“, sagt Marcel Leiprecht. Was tun, wenn Logos ähnlich aussehen, in der Stadt gefühlt der 30. Italiener aufmacht und im Hotel immer dieser schwere Stuhl gegenüber vom Bett steht? Der Experte im Online-Bereich kennt die Antwort: „Wenn wir in einem gesättigten Markt sind, brauchen wir eine lilafarbene Kuh in einem Haufen.“

Doch wie schafft man es, herauszustechen und bei den Menschen im Gedächtnis zu bleiben? „Indem man eine einzigartige Geschichte erzählt“, erklärt Lucca Hartauer. „Sounds und Gerüche bleiben am meisten in Erinnerung“, so Leiprecht, der an das Knacken des Eises bei der Magnum-Werbung erinnert. „Es geht um die Liebe auf den fünften Blick, man will auch beim fünften Mal noch begeistert sein.“

Mit Power Briefing in wenigen Minuten die Mitarbeiter motivieren

Begeisterung pur war auch beim Abschluss des Powertags zu spüren, als die Besucher zum Power Briefing eingeladen wurden. „Ein wunderbares Mittel, um Potential zu entfachen“, erklärte Hans-Jürgen Hartauer, der von einer der innovativsten Methoden spricht, um ein Team innerhalb von wenigen Minuten zu motivieren und zu Höchstleistungen zu bringen.

Gemeinsam nahmen die Powertag-Besucher die Power-House-Haltung ein und bildeten einen großen Kreis. „Ein Kreis löst Hierarchien auf, alle sind gleich“, erklärte Hartauer. Der Ball – das einzige Utensil beim Power Briefing – symbolisiert die gestellte Frage und wandert, nachdem der Coach über einen Sachverhalt oder ein neues Produkt gesprochen hat, vom einen zum anderen Teilnehmer. Diese müssen Fragen beantworten und lernen auf diese Weise, das Wissen anzuwenden. „Die Menschen fühlen sich leicht danach, haben aber trotzdem viele Infos im Kopf“, so Hartauer.

Über den HOGAST-Powertag

Der HOGAST-Powertag ist ein bedeutendes Branchentreffen für Persönlichkeitsentwicklung und Führungskräfte-Training mit rund 300 Mitgliedern der HOGAST-Unternehmensgruppe und Lieferpartnern. In entspannter Atmosphäre werden wertvolle Inputs für den Arbeitsalltag vermittelt. Auch dieses Jahr engagierte sich das Unternehmen Hagleitner Hygiene als Hauptsponsor. Und wie die Jahre zuvor fand wieder ein Aussteller-Marktplatz mit HOGAST-Lieferpartnern statt.



HOGAST Einkaufsgenossenschaft f.d.
Hotel- u. Gastgewerbe regGenmbH
Sonystraße 4, A-5081 Anif

T: +43 (0)6246 8963 0
F: +43 (0)6246 8963 990
office@hogast.at
www.hogast.at

IBAN: AT623500000000046920
BIC: RVSAAT2S, UID-Nr.: ATU34003805
DVR: 005118, FN 69493x
Landesgericht Salzburg

Auskünfte

Mag. (FH) Dietmar Winkler, MAS
Bereichsleiter Marketing/Kommunikation
T: +43 (0)6246 8963 451
E: dietmar.winkler@hogast.at

Bildlegende

Veröffentlichung bei Nennung des Rechteinhabers (Franz Neumayr) honorarfrei.



Die Besucher des Powertages wurden zum Mitmachen animiert.



Von links: Hans-Jürgen Hartauer, Allegra Frommer (Vorstandsvorsitzende HOGAST), Werner Magedler (Aufsichtsratsvorsitzender HOGAST), Richard Wisdom (Vorstand HOGAST).



Redner Hans-Jürgen Hartauer.

PRESSE- INFO

HOGAST[®]

Mein Plus

HOGAST Einkaufsgenossenschaft f.d.
Hotel- u. Gastgewerbe regGenmbH
Sonystraße 4, A-5081 Anif

T: +43 (0)6246 8963 0
F: +43 (0)6246 8963 990
office@hogast.at
www.hogast.at

IBAN: AT623500000000046920
BIC: RVSAAT2S, UID-Nr.: ATU34003805
DVR: 005118, FN 69493x
Landesgericht Salzburg



Beim Aussteller-Marktplatz
präsentierten HOGAST-Lieferpartner
ihre Produkte und Services.