

50 Wege zu mehr Profit in der Bar

Tipps & Tricks aus der täglichen Praxis

Stuttgart. Die Bar ist in den letzten Jahren zu einem der wichtigsten Bestandteile der modernen Gastronomie geworden. Ob als Hotelbar oder als Ergänzung eines Restaurants -- immer profitiert das Gesamtkonzept von der Qualität der Bar. Cocktails sind trendy, Cafe-Spezialitäten ein Muss, gute Weine und Spirituosen zählen inzwischen zu den Basics.

Das Buch „50 Wege zu mehr Profit in der Bar“ zeigt Ihnen, wie Sie diesen wichtigen Baustein Ihres Betriebs optimieren und dadurch Ihre Gewinne maximieren können. Nutzen Sie die unterhaltsam präsentierten Ideen, um das Verhältnis zu Ihren Lieferanten zu verbessern, Ihre Kosten in Grenzen zu halten, den Einsatz Ihrer Mitarbeiter zu optimieren und deren Verkaufsaktivitäten zu steigern.

Jean Georges Ploner, Geschäftsführer von Pencom Ploner Partner, Frankfurt am Main, ist seit 1988 für zahlreiche namhafte Restaurants und Hotelketten als Trainer und Berater tätig. Ferner bietet er weltweit Gastroexpeditionen an, auf denen die Teilnehmer internationale Trends und Konzepte kennen lernen und nützliches Hintergrundwissen erwerben können.

Hans-Jürgen Hartauer, Senior-Partner von Pencom Ploner Partner, gewann in seiner Zeit als Inhaber eines Café-Bar-Restaurants zahlreiche Preise bei Bar-Wettbewerben. Er ist einer der besten Bar- und Servicetrainer in Deutschland, Erfinder des „Future Service“ und einer der größten Innovationsspezialisten für die Gastronomie im deutschsprachigen Raum.

Jean G. Ploner und Hans-Jürgen Hartauer:

50 Wege zu mehr Profit in der Bar

Format: 21 x 14 cm, 209 Seiten

Preis: 38 Euro (D)/39,10 Euro (A) unverb. Preisempf./63 (sFr).

Stuttgart: Matthaes Verlag, 2007, ISBN 978-3-87515-504-4

Textumfang: ca. 2126 Zeichen inkl. Leerzeichen