

HEISS SERVIERT

„Rent a chef“ – Pioniere
der neuen Gastlichkeit.
Der FM-Report zu
Chancen und Pro-
blemen einer Gastro-
Nische mit Zukunft.



Es passiert. Und es passiert immer öfter. Passionierte Köche stellen sich in die Küchen ihrer Gäste, um diesen kulinarische Erlebnisse in den eigenen vier Wänden zu bescheren. Seit drei, vier Jahren versuchen sich immer mehr erfahrene Köche, aber auch Quereinsteiger mit Herz im Bereich des Private Cooking. „Rent a chef“, „Rent a cook“, „Mietkoch“ – die Bezeichnungen sind verschieden. Doch die Erfahrungen und Probleme der neuen Pioniere, die sind die gleichen.

Die Idee liegt offensichtlich in der Luft. Wie sonst käme es, dass viele Gastronomen und Hobby-

köche unabhängig voneinander und aus oft gänzlich verschiedenen Motiven heraus mit Private Cooking begannen? Manche brachten den Entschluss aus dem Ausland mit, manche taten's auf Anregung von Bekannten, Kunden, Gästen. Ayurved-Koch Siegfried Menzinger hatte die Idee „kein Wind! – im Schlaf, bei einem inspirierenden Traum...“

Wem wird aufgetischt?

„Rent a Cook ist „Bounty im Wohnzimmer“, umschreibt der auf Ethno-Küche spezialisierte Kärntner Wolfgang Tschlarschur den neuen Trend. Eine Charakteristik, die auf den gesamten Trend

zutrifft: Man sucht das Außergewöhnliche, das Neue.

Wer leistet sich einen Mietkoch? Geschäftsleute, die zu einem Business-Essen nach Hause laden, Hausfrauen, die Hilfe bei größeren Events und Parties benötigen. Private, die – Stichwort Cocooning – das gemütliche Ambiente zu Hause schätzen. Der individuelle Dienstleistungssektor ist im Aufschwung, beobachtet „Webkoch“ Wolfgang Steinermann: „Die beste Atmosphäre für ein Essen mit Freunden, Familie oder nur wenn auch immer sind die eigenen vier Wände.“ „Für viele ist es ein Statussymbol, einen privaten Koch zu haben“,

ergänzt Weltbummler und Kochweltmeister Franz Peier.

Status- und Lifestyle. Je mehr der Einzelne arbeitet, desto weniger Zeit oder Lust bleibt zum Kochen. „Rent a Cook wird in Zukunft eine unerlässliche Dienstleistung werden“, liest Manfred Wagner (Rent a cook by M.W.) die Zeichen an der Wand. Auch das Interesse einer generationsorientierten Mittelschicht an Kochkursen kommt dem Private Cooking entgegen: Viele haben das Kochen nie gelernt oder verlernt, umso reizvoller erscheint das Zuschauen – oder gleich Mitkochen.

Doch auch Geschäftsessen bieten ein breites Feld für Private Cooking. Im eigenen häuslichen Rahmen verschwimmen die Barrieren zwischen privatem und Geschäftsessen, der Umgang ist ungezwungener – und, so Steinermann, „welcher Gast wird nicht ein wenig verblüfft sein, wenn der Gastgeber sich einen privaten Koch leistet?“

Eines ist als Mietkoch jedenfalls garantiert: Abwechslung. Schließlich findet man vom Singletausch mit kleiner Küche bis hin zur Privatküche mit vier großen Kochherden alles vor. „Flexibilität ist doch unser aller Werkzeug“, weiß Mietkoch-Pionier Thomas Bruckner. „Man muss auf jeden Fall flexibel sein und an den Gegebenheiten vor Ort das Beste machen“, bestätigt Wagner: „Mit der Zeit löst man die möglichen Probleme, indem man Kochutensilien oder Geräte gleich selbst mitbringt.“

Tatsächlich kann gute und professionelle Vorbereitung Missverständnissen und Überraschungen vorbeugen. Eine Vorbesprechung vor Ort empfiehlt sich, um sich ein Bild von den Gegebenheiten machen zu können und die Speisenauswahl vorzunehmen. Steinermann: „Ich weiß ja durch ein ausführliches Vorgespräch und eine genaue Gebrauchsliste, die ich mit dem Kunden durchgehe, woran es fehlt und welche Dinge mitzubringen sind.“

Der schwere Weg zur eigenen Identität

So verlockend die Tätigkeit als Mietkoch scheint – Selbständigkeit ohne großen finanziellen Aufwand –, so viele Hürden und Fallstricke warten auf den Newcomer. Restaurants, die ein Mietkochservice als Zusatzdienste anbieten, haben es hier naturgemäß leichter als Köche, die sich nur auf Private Cooking konzentrieren wollen. „In den ersten Jahren könnte man alleine vom Mietkochservice nicht leben“, meint Mamel Wagner, „ich habe noch zwei andere Standbeine.“ Standbeine wie Catering, Eventorganisation, Personalvermittlung – oder langfristig eben doch ein eigenes Restaurant, das für den einen oder anderen erst recht das Ziel der Bestrebungen bleibt.

Doch schon zum Einstieg wurden viele der in dieser Story vorgestellten Mietköche mit einem ungeahnten Problem konfrontiert: der gewerberechtlichen Zuordnung. Wer in Österreich Private Cooking betreiben möchte, wird, je nach Bundesland, verschiedenen Gewerben zugeteilt – mit oder auch ohne Befähigungsnachweis. Ein heilloses Durcheinander, das auch beim FM-Roundtable auf den nächsten Seiten die Diskussion prägte.

„Die Tatsache, dass ein Mietkoch in durchaus verschiedenen Facetten auftritt, führt dazu, dass eine Einordnung in die bestehende Kasuistik der Gewerbeordnung manchmal schwierig ist und auch in der Behördenpraxis mitunter zu unterschiedlichen Betrachtungsweisen führt“, gesteht selbst Dr. Thomas Wolf, Geschäftsführer des Fachverbands Gastronomie in der Wirtschaftskammer Österreich, ein. Leider konnte Wolf aus Termingründen an der FM-Diskussionsrunde nicht teilnehmen; er bemühte sich allerdings, die gewerberechtliche Lage für FM auf einen Blick zusammenzufassen (s. Kasten „Was sagt das Gewerberecht?“).

Hat man diese Klippen erfolgreich umschifft, lautet die nächste Frage: Wie erreiche ich meinen Kunden? Internet, Flyer, Folder, Plakate, Präsentationen in regionalen Zeitungen – als Selbstvermarkter muss man alle Register ziehen. Das effizienteste Mittel ist und bleibt freilich Mundpropaganda – manche Mietköche haben bis zu 90 Prozent der Kunden über ihren Bekanntheitskreis rekrutiert. „Das dauert zwar ein wenig länger, ist aber ehrlicher und bringt schon einen Vertrauensbonus mit“, betont Steinermann.

Eine Passion mit Zukunft?

„Mit Private Cooking bildet sich eine neue Nische im Gastrobereich“, ist Menzinger überzeugt: „Wobei nicht nur die herkömmlichen, sondern auch die außergewöhnlichen Küchen, wie wir sie mit Kochen nach Ayurveda anbieten, eine Chance haben.“ Doch: Kann man als Mietkoch wirklich leben? Sind zwei bis drei Termine pro Woche, die etwa Steinermann in Wien anstrebt, realistisch? „Es ist sehr unterschiedlich“, registriert der Kärntner Tschannacher ein Schwanken der Saisonen, „von Jänner bis April herrscht eine geringe Auftragslage, von Mai bis Dezember habe ich im Schnitt drei bis vier Termine pro Monat.“ Doch gerade er ortet dafür Chancen bei Auftraggebern aus der Branche: „Ein Gastronomiebetrieb könnte diese Dienstleistung im Rahmen eines Themenabends wie z.B. ‚Black and White‘ oder ‚African Night‘ in Anspruch nehmen.“

Letztlich wird eines über den Erfolg der Newcomer entscheiden: Kreativität. Wie meint Tami Mörwald, ein Pionier des Private Cooking: „Ich sehe immer über den Zaun, damit ich weiß, was sich außerhalb der Gastro abspielt. Vom Restaurateur und Koch von nebenan können wir uns nur Kleinigkeiten abschauen, aber von anderen Zweigen ganze Pakete und wirklich große Dinge ...“ – MAG. GÜNTER EKEL

Was sagt das Gewerberecht?

Die gewerberechtlichen Vorschriften des Gastgewerbes knüpfen am Begriff der „Verbreitung“ an. Daraus versteht der Gesetzgeber „jede Vorkehrung oder Tätigkeit, die darauf abstellt, dass Speisen oder Getränke an Ort und Stelle genossen werden“ (§111 Abs.3 GewO). Die bloße Herstellung von Speisen, ohne dass eine direkte Abgabe an den Letztverbraucher erfolgt, ist demnach kein Gastgewerbe, sondern ein (befähigungsnachweisfrei) Gewerbe. Da die Fachgruppenzugehörigkeit an die Gewerbestatistik anknüpft, fallen diese Unternehmen grundsätzlich nicht in den Betreuungsbereich des Fachverbands Gastronomie. Folgende unterschiedlichen Erscheinungsformen müssen auseinandergehalten werden:

1. KOCHEN FÜR PRIVATE AUFTRAGGEBER:

Typischerweise in der Küche des Auftraggebers, wobei die notwendigen Zutaten und Arbeitsmittel entweder vom Auftraggeber bereitgestellt sind oder vom Auftragnehmer besorgt werden. ◀ Freies Gewerbe („Mietkoch“, Erbringen persönlicher Dienstleistungen, Herstellung von Speisen u.ä.)

2. KOCHEN FÜR GASTGWERBLICHE AUFTRAGGEBER:

Theoretisch kann ein selbständiger Mietkoch auch von einem Gastwirt oder Hotelier beauftragt werden. Voraussetzung ist aber, dass es sich hier um eine Tätigkeit auf Werkvertrag (also) handelt, der Auftragnehmer die Herstellung eines bestimmten Erfolges schuldet, organisatorisch nicht in den Betrieb eingegliedert ist und wirtschaftlich selbständig bleibt. Bei Urlaubs- bzw. Karenzvertretungen oder Ad-hoc-Aushilfsleistungen für Veranstaltungen wird es sich wegen der damit verbundenen organisatorischen Eingliederung in den Betrieb regelmäßig um ein Dienstverhältnis handeln – mit den damit verbundenen arbeits- und sozialversicherungsrechtlichen Folgen (SV-Abgabenverrechnung, Arbeitszeitbestimmungen etc.). Da das Risiko, dass ein Auftragsverhältnis nachträglich als Dienstverhältnis qualifiziert wird, eindeutig beim Auftraggeber (= Gastgewerbebetrieb) liegt, ist es nicht verwunderlich, wenn hier die Betriebe nur sehr restriktiv vorgehen. Bei diesbezüglichen Anfragen wird vom Fachverband auch immer Hinweis auf die geltenden Bestimmungen zur Vorsicht geraten. Die Beschäftigung von unselbständigen Dienstnehmern ist Personaldienstleistungsfirmen vorbehalten, solche Beschäftigten unterliegen einem eigenen Kollektivvertrag.

3. CATERING:

Werden Speisen samt den für den Verzehr erforderlichen Dienstleistungen und Vorkehrungen geliefert, ist dafür jedenfalls eine Gastgewerbeberechtigung notwendig (angereicherte Buffets samt Getränken, Geschirr, Besteck, Gläsern, Bestellen von Servierkräften, Banquettservice ...). Die verarbeiteten Speisen können, müssen aber nicht notwendigerweise vom Cateringunternehmen selbst hergestellt werden.

LEBENSMITTEL- UND HYGIENERECHTLICHE BESTIMMUNGEN:

Werden im Rahmen der Tätigkeit Vorprodukte hergestellt, die dann beim Auftraggeber weiterverarbeitet werden, so sind dabei selbstverständlich die lebensmittelrechtlichen und hygienerechtlichen Standards zu beachten (LMG, LebensmittelhygieneVO). Diese gelten nämlich für alle „Lebensmittelunternehmer“, egal ob es sich dabei um Gastwirte, Konditoren oder sonstige „Hersteller von Speisen“ handelt. Die erforderliche Ausprägung eines Hygienekontrollsystems nach den Grundsätzen des HACCP-Systems ist aber abhängig von Betriebsgröße und Umfang der produzierten Speisen.

PIONIERE NEUER GASTLICHKEIT

Private Cooking liegt im Trend – allen Hürden und Problemen zum Trotz. FM versammelte erstmals Vertreter des jungen Segments zum Roundtable-Gespräch.

Welche Chancen sehen Sie für diesen neuen Gastro-Zweig Private Cooking? Wo ist mit behördlichen Hindernissen, mit wirtschaftlichen Hürden zu rechnen? Welche Probleme eröffnen sich beim Kochen an fremden Herden? Über Leid und Freud des Private Cooking sprach FM mit namhaften Vertreterinnen und Vertretern der jungen Zunft (siehe auch „Rent a Chef im Test“): Irene Weinfurter (book a cook, Schwertberg/OÖ & Wien); Christoph Leithe-Jasper (Jasper's Events & More, Wien); Thomas Bruckner (TB's 1. Austrian Rent a Cook Organisation, Schrick, NÖ); Teresa Karl (Mörwald Gourmet Service Catering, Feuersbrunn/NÖ); Manuel Wagner (Rent a cook by M.W., Salzburg); Franz Peter (Koch Art, Graz). Für FM diskutierten CR Mag. Günter Exzl und Mag. Ute Fuith.

FM: Erstmals sitzen Vertreter dieses relativ jungen Sektors an einem Tisch. Wie definieren Sie den Begriff Private Cooking?

KARL: Man muss zwischen Private Cooking und Catering unterscheiden. Beim Catering wird alles geliefert, vom Essen über Equipment bis zum Service. Der Private Cook kocht vor Ort.

LEITHE-JASPER: Dabei gibt es oft Überschneidungen. Manche Speisen muss man vorbereiten. Wir bieten deshalb beides an.

FM: Das Anforderungsprofil ist ja sehr vielfältig und reicht vom Dinner for Two bis zum großen Catering-Einsatz. Wie hoch schätzen Sie hier die Dunkelziffer von Schwarzanbietern ein?

LEITHE-JASPER: Ich weiß von vielen, die nebenbei kochen und sich so ein Taschengeld verdienen. Oft zu Dumping-Preisen, die man sich als offizieller Anbieter nicht leisten kann.

BRUCKNER: Das ist schon allein wegen der Abgaben unmöglich.

WEINFURTER: Ich muss zugeben, dass ich am Anfang schon Kompromisse eingegangen bin. Um zu sehen, ob die Kunden das überhaupt akzeptieren. Da machte ich schon sehr große Abstriche. Es gab auch einflussreiche Leute, die meinten, es müsse für mich

endlich nur dem eigenen Ruf. Beim Preis kann man sich sehr viel kaputt machen. Mit Dumpingpreisen kann man nicht überleben. Es gibt gewisse Standards – und die kosten halt. Man braucht einfach sehr viel Energie und Ausdauer, um als Jungunternehmer ohne angespartes Kapital durchzukommen.



Manuel Wagner, Rent a Cook by M.W.: „Es gibt in dieser Branche viele Schwarzanbieter ohne Gewerbeschein“



Teresa Karl, m.party.service: „Mit einer eigenen Produktionsstätte ist es auf lange Sicht gesehen sicher leichter“

eine Ehre sein, für sie zu kochen – die wollten gar nichts zahlen.

LEITHE-JASPER: Ich hatte dagegen bald den Ruf, der Christoph ist sehr gut, aber er ist teuer. Doch ich mache aus Prinzip keine Zugeständnisse. Das schadet letzt-

WAGNER: Ich bekomme regelmäßig Anfragen von Kollegen, die das anbieten wollen. Es gibt in dieser Branche viele Schwarzanbieter ohne Gewerbeschein.

LEITHE-JASPER: Eine Firma wie Mörwald hat es leichter, weil

quasi ein Konzern dahinter steht. Es ist ein Unterschied, ob man ein Restaurant mit den dazugehörigen Auflagen hat oder vor Ort ein Private Cook agiert. Doch es gibt auch bei uns Speisen, die man nicht vor Ort zubereiten kann, z.B. eine Rindsuppe. Da sollte die Auflagen entschärft werden.

KARL: Wir sind kein Konzern. Aber bei uns ist es tatsächlich in der umgekehrten Richtung entstanden. Bei Toni Mörwald hat sich das „Rent a cook“-Service zuerst aus dem Gasthaus entwickelt. Für Quereinsteiger ohne eigene Betriebsstätte ist das natürlich schwieriger.

FM: Wer sich mit dem Thema auseinander setzt, gewinnt einen Eindruck. Laut Gewerbeamt gibt es in Österreich keine klare Vorstellungen zum Mietkost. Das belegt eine Anfrage, die FA verdeckt bei den Fachgruppen der österreichischen Landeskammern unternahm. Unsere Erfahrung: Die Auskünfte variieren drastisch. Freies Gewerbe, gebundenes Gewerbe; Befähigungsnachweis nötig, Befähigungsnachweis nicht nötig. Unterschiedliche Ansichten gibt es auch in Bezug auf die Zuordnung. Vom selbständigen Koch über Gastgewerbe, das Nahrungsmittelgewerbe bis zum Handel und Freizeitbetriebe mit persönlicher Dienstleistung scheint alles möglich. Als was verstehen Sie sich denn?

BRUCKNER: Ich bin selbständiger Koch und gehöre zur Nahrungsmittel-Industrie. Die Kammer behandelt mich bei Anfragen aber wie einen Produzenten.

FM: Gibt es steuerliche Probleme?

BRUCKNER: Solange alles bezahlt wird, keine. Es kümmert niemand, wo man eigentlich dazugehört. Ich hab im vorigen Ma-

nat drei oder vier Mails zu diesem Thema an die Wirtschaftskammer Niederösterreich geschickt. Entweder hab' ich gar keine Antwort erhalten oder eine unbefriedigende. Das kann doch nicht sein! Schließlich haben wir als Unternehmer ein Recht darauf, zu erfahren, wo wir eigentlich dazugehören.

FM: Wie würden Sie Ihre eigenen Grenzen definieren und wo sollten Sie gewerberechtlich angesiedelt sein?

PEIER: Dienstleistung.

WEINFURTER: Zubereitung von kalten und warmen Speisen im Auftrag Dritter.

BRUCKNER: Ich hab' einen Gewerbeschein als selbständiger Koch und bei Manpower werde ich als Personaldienstleister geführt.

FM: Personalvermittlung ist ja dann noch ein weiterer Schritt...

JASPER: Wenn man Private Cook ist und wirklich nur beim Kunden kocht, dann sehe ich kein Problem. Was aber, wenn ich vorbereiten muss? Wozu brauche ich dann die HACCP-Regelungen?

WEINFURTER: Ich habe präventiv den HACCP-Kurs gemacht, weil ich plane, in Zukunft ein eigenes kleines Lokal zu eröffnen.

LEITHE-JASPER: Ich möchte mir auch einen eigenen Produktionsstandort mit Küche schaffen, weil mir die gewerberechtliche Situation nicht geheuer ist. Ich arbeite sehr viel im privaten Bereich. Bei den Geschäftskunden helfe ich mir über meinen Partner hinweg. Der hat einen Gewerbeschein für die Organisation von Veranstaltungen.

FM: Gibt es denn Probleme mit Kontrollen durch das Marktamt?

BRUCKNER: Bei mir sind sie einmal aufgetaucht. Es war dann eh alles in Ordnung. Aber im Grunde müssten sie auch die Küchen kontrollieren, in denen ich sonst noch koche.

PEIER: Deshalb koche ich prinzipiell nur auswärts. Was ich an Vorbereitemen brauche, lasse ich von einem Caterer zufliessen.

BRUCKNER: Zu mir kamen die Kontrolleure, weil sich ein neidiger Wirt beschwert hatte. Aufgrund dieser Erfahrungen habe ich mich letztlich dazu entschlossen, mir mit der Personalüberlassung noch ein zweites Standbein zu schaffen. Da gibt es zwar genauso Probleme, aber man wird nicht so schikaniert. Jetzt mache ich zu 90 Prozent Personalüberlassung; der Rest sind diverse Leistungen.

WAGNER: Bei mir gibt es noch ein anderes Problem. Ich bin Private Cook und Leitkoch für die

BRUCKNER: Das ist allerdings schon Personalüberlassung.

WAGNER: Außerdem zahle ich doppelt Steuern. Die ziehen mir die Steuer ab – und im Gewerbe kommt es noch einmal.

FM: Können wir gemeinsam versuchen, ein gewerberechtliches Modell für Mietköche zu konstruieren, das Ihren Anforderungen entsprechen würde? Wir müssten uns, wenn ich nochmals zusammenfasse, auf drei Bereiche konzentrieren: 1. Private Cooking, 2. Catering, 3. Personalbereitstellung.

Aber die Notwendigkeit einer klassischen Betriebsanlagen-Genehmigung für unsere Branche scheint mir übertrieben und vor allem zu teuer.

PEIER: „Rent a Chef“ ist für mich ganz klar eine Dienstleistung. Wer auch Caterer sein will, muss sich den HACCP-Bestimmungen fügen.

FM: In welchem gewerberechtlichen Modell würden Sie sich als Quereinsteigerin am wohlsten fühlen, Frau Weinfurter?

WEINFURTER: So wie es ist, fühle ich mich wohl. Ich habe Angst vor Kontrollen und Schikanen. Ich weiß ja, dass ich orientlich arbeite – wäre das nicht so, würde ich kein Geschäft machen. Ich habe jedenfalls meine Küche so eingerichtet, dass es den Bestimmungen entspricht. Ich will einfach in Ruhe arbeiten können. Da wird es nicht ausbleiben, dass ich einmal eine kleine Produktionsstätte eröffne.

BRUCKNER: Das ist ja genau der Punkt: Wir wollen Geschäft machen, aber am Anfang nicht viel investieren. Mit einer eigenen Produktionsstätte wären wir Caterer – das steht nicht dafür.

LEITHE-JASPER: Ich verstehe mich sowohl als Caterer als auch als Private Cook. Die Schiene Private Cooking ist ja erst im Kommen. Als Private Cook stößt man schnell an seine Grenzen. Man muss wissen, wo man hin will. Wenn man wie ich bei jeder Veranstaltung persönlich dabei sein will, muss man sich beschränken. Bis man sich Leute herangezüchtet hat, die genau meine Vorstellungen vertreten, dauert das ewig. Ich weiß, wo meine Grenzen sind. Ich möchte weder Do&Co Konkurrenz machen noch ein zweiter Mörwald werden. Doch wenn ich keine Produktionsstätte habe, trete ich auf der Stelle – habe ich eine, erhöhen sich die Kosten ...

WAGNER: Eine Möglichkeit, auf eine eigene Produktionsstätte zu verzichten, ist, sich z.B. in großen Hotelküchen einzumieten. Das



Thomas Bruckner, TB's 1. Austrian Rent a Cook Organisation: „Werde wie ein Nahrungsmittel-Produzent behandelt“



Christoph Leithe-Jasper: „Habe ich keine Produktionsstätte, trete ich auf der Stelle; hab' ich eine, steigen die Kosten“

Gastronomie. In Stoßzeiten helfe ich aus, mein privates Geschäft mache ich nebenbei. Laut Wirtschaftskammer darf ich mich selbst als Firmenchef aber nicht an die Gastronomie vermieten, dafür muss ich Ausbilden nehmen.

LEITHE-JASPER: Ich wünsche mir, dass getrennt wird zwischen einer Betriebsstätte mit Essensausgabe, also Restaurants, und einer klassischen Betriebsstätte, wo ich produzieren kann. Natürlich unter marktamtlicher Aufsicht.

ist am billigsten. In den Großstädten findet man so etwas überall.

FM: Wir haben jetzt sicher einiges an Grundsatzarbeit geleistet. Der zweite Schwerpunkt dieses Roundtables betrifft die Qualität der Dienstleistung. Bei unseren Recherchen ist uns aufgefallen, dass es deutliche ausgeprägte Stärken, aber auch Schwächen gibt. Von der Beanspruchungsebene der MaOs bis zur professionellen Aufbereitung des Angebots, bei der Internet-Präsenz und bei der Transparenz der Preise. Wie schätzen Sie sich selbst dabei ein? Darf ich Sie um eine kurze Manöverkritik bitten?

KARL: Generell sollte man auf Anfragen innerhalb von 24 Stunden reagieren. Beim Catering entscheidet oft das günstigere Angebot, beim Privat Cooking ist der persönliche Kontakt viel wichtiger. Dennoch: Je schneller, desto besser.

LEITHE-JASPER: Als Einzelunternehmer ist das oft schwierig.

WEINFURTER: Stimmt. Wenn ich aus Oberösterreich zurückkomme, hab' ich oft 50 bis 70 MaOs zu beantworten, dann die Rechnungen – ich mache schließlich auch die Buchhaltung selber. Aber beim Internet gibt es sicher noch einiges zu verbessern.

LEITHE-JASPER: Es kommt natürlich auch darauf an, wie groß das Budget fürs Internet ist. Für mich als Einzelunternehmer sind das immer noch sehr große Posten. Ich will es professionell machen – und das, was ich im Internet will, kostet 12.000 Euro.

KARL: Abgesehen davon sind der persönliche Kontakt und ein rasches Reagieren auf Anfragen immer noch am wichtigsten. Egal ob als großes Unternehmen oder als Einzelperson.

WEINFURTER: Der Kunde muss das Gefühl haben, dass er betreut wird. Denn für mich ist es ein Fest von 100. Für den Kunden ist es „sein Fest“. Er braucht einfach das Gefühl. Dem kann ich vertrauen und der betreut meine

Gäste so, wie ich mir das vorstelle. Ich gehe als Köchin ja in den Privatbereich der Leute. Das respektiere ich auch.

FM: Herr Peier öffnet schon allein mit seinem Groß „Gritas-koch“ die Türen ...

PEIER: Ich mache es gerne mündlich. Dann kriegt man raus, was die Leute wollen. Ich bin der Individuelle. Als kleiner Unter-

FM: Ein Phänomen ist die hohe Internetpräsenz von Mamiel Wagner. Wo man auch nach Rent a Cook, Mietkoch etc. sucht, er ist im Internet omnipräsent. Wie viele Domains haben Sie?

WAGNER: Soha. Das ist die billigste Werbung. Das kann man selber machen. Man braucht ein Grundgerüst und ein Word-Dokument.



Franz Peier, Koch Art Graz: „Jeder soll so sein, wie er wirklich ist – und nicht versuchen, andere zu kopieren.“



Irene Weinfurter, book a cook: „Am Anfang ist man zu Kompromissen gezwungen, man weiß nicht, ob es sich rechnet“

nehmer muss man einfach wissen, wie man sich positioniert. Ich kann mich nicht mit Do&Co vergleichen. Dann wird's nur eine billige Kopie. Jeder soll sein, wie er ist. Nur so kann man Menschen verstehen.

KARL: Wir arbeiten noch daran, das Angebot Private Cooking persönlicher zu gestalten – das ist bei uns schon fast zu professionell.

FM: Wo ergeben sich Probleme im praktischen Einsatz?

LEITHE-JASPER: Meine Kunden können ja kochen – und da gibt es oft unterschiedliche Vorstellungen, wie bestimmte Speisen schmecken wollen.

PEIER: Ich lasse mir von den Kunden nicht vorschreiben, was ich koche, man kann das umgehen. Sonst gilt: Logistik ist alles – dann gibt es kein Problem.

WEINFURTER: Je mehr Spielraum mir der Kunde lässt, umso schöner ist es. Wenn der mir eine Kiste Gemüse und Kräuter hinstellt, hab ich die größte Freude! Torten mache ich dagegen nie wieder – das ist zu viel Arbeit!

BRÜCKNER: Die Küchen sind meist komplett angeräumt, da muss man erst putzen. Und die Kunden wundern sich dann über die Reinigungskosten.

PEIER: Die Küchen sind meist sauberer, wenn wir gehen ...

KARL: Die persönliche Vorgesprächung und Besichtigung der Küche ist notwendig, um Überraschungen auszuschließen. Das beim Herd was nicht funktioniert, kommt vor. Da muss man flexibel sein.

FM: Letzte Frage: Sehen Sie in Private Cooking den Todesstoß für die traditionelle Gastronomie?

KARL: Nein. Absolut nicht. Es ist vielmehr ein Plus für die Gastronomen selbst. Die Restaurants sind heute stark konkurrenzorientiert und abhängig. Da muss man sich neue Nischen schaffen und vorausdenken. Private Cooking ist eine Bereicherung der Branche.

WAGNER: Ich glaube auch nicht, dass „Rent a Chef“ eine ernst zu nehmende Konkurrenz oder gar ein Todesstoß für Restaurants und Gasthäuser sein kann.

BRÜCKNER: Ich sehe das auch nicht anders. Mietköche sind eine Bereicherung für die Gastronomie.

WEINFURTER: Ich habe in den USA gelernt, was gutes Kundenservice ist. Das versuche ich hier zu praktizieren. Wer die Kunden zufrieden stellt, wird überleben.

PEIER: Ich schließe mich an. Je mehr Bewegung man schafft, umso größer wird die Nachfrage sein. Vielfalt bringt Erfolg.

LEITHE-JASPER: Der Trend geht zum Private Cooking. Also Todesstoß für die Gastronomie? Nein.

FM: Vielen herzlichen Dank für Ihre Teilnahme an dieser Diskussion! – MAU, UTE RUTHE

1 Österreichischer Mietkoch Test

Manuel Wagner / Rent a cook by M.W. freut sich über den 1 Platz im 1. Österreichischen Mietkoch Test.

Weitere Infos finden sie unter;

<http://www.rentacook.com/FM-MagazinTourismus.pdf>