

spielsweise betreibt eine 24-Stunden Hotline und einen flächendeckenden Außendienst, der etwaige Störfälle zeitnah behebt. Dieses Service betrachten viele Gastronomen bereits unbedingt notwendig und ist teilweise in Serviceverträgen inkludiert. Nach den Investitionskosten für eine Heizanlage gefragt, nennt Roland Ziegler von Schwank einen Betrag von 100 bis 150 Euro pro Gerät. Dazu kommen die Kosten für die Montage samt Leitungen, die von Lokal zu Lokal verständlicherweise unterschiedlich sind. Diese relativ geringe Investitionssumme und die sehr überschaubaren Gaskosten machen eine Schwank-Anlage bereits nach wenigen Monaten profitabel.

### Alles aus einer Hand

So fein ein sonniger Tag auch sein mag, im Gastgarten ist es angenehmer, unter bequemen Sonnenschirmen im Schatten zu sitzen. Schattenspenden können dabei sowohl Schirme als auch fest montierte Markisen sein. Ein Big Player ist auf diesem Fachgebiet für Kunden aus der Hotellerie und Gastronomie das Grazer Unternehmen Lipowec. Es tritt österreichweit als Komplettanbieter für Gastgartenlösungen auf und bietet den Kunden von der Bestuhlung, der Beheizung bis hin zu Wind- und Sonnenschutz ein Komplettangebot. Dabei steht der persönliche Kontakt zum Gastronom im Vordergrund. So verfügt Lipowec über einen Außendienst, der gemeinsam mit Gastronomen Lösungen erarbeitet, die individuell auf dessen Betriebsgröße und Klientel abgestimmt ist. Ver-



Individuelle Lösung von Lipowec: Defender

kaufsleiter Oliver-John Perry leitet dabei ein Team, das vom Entwurf über die detaillierte Planung, den Aufbau bis hin zur Servicierung alles aus einer Hand bietet. „Individualität steht bei uns an vorderster Stelle“, umschreibt Perry eine der Stärken seines Fachunternehmens. Mit dieser Strategie ist man in der Lage, die unterschiedlichen Bedürfnisse der Kunden optimal zu erfüllen. So findet man in Westösterreich vor allem Betriebe mit ausgeprägten Saisonspitzen, während im Osten des Landes vor-



Oliver-John Perry, Lipowec

wiegend Ganzjahresbetriebe etabliert sind. Als starker Partner ist Lipowec mit nahezu allen namhaften Anbietern in Geschäftskontakt und kann so auf eine große Anzahl von Lieferanten zurückgreifen. Die Investitionskosten pro Outdoor-Platz schätzt Perry auf 600 bis 800 Euro ein. Wobei damit eine All-In-Lösung gemeint ist, also ein Angebot bestehend aus Sonnen-, Wetter- und Windschutz, Heizung, Bestuhlung sowie Tische. Wie der Verkaufsleiter jedoch betont, sind auch schon um 300 bis 400 Euro pro Sitzplatz geeignete Lösungen möglich, die auch gute Ergebnisse bringen. Ein genaues Hinterfragen der Bedürfnisse und das Gespräch mit einem Fachmann samt Rohkalkulation ist also unbedingt empfehlenswert.

### Schutz vor Wind und Lärm

Doch es ist nicht nur die Sonne, gegen die es gilt, den Gast zu schützen. Auch der Wind kann das gemütliche Beisammensein im Freien trüben. Deshalb setzen die Gastronomen auch hier auf effiziente Lösungen, um die Verweil-



© Bernard Kösen

dauerhaften Erfolg auch bei extremen Standorten und Belastungen – dafür steht der Name Meissl. Das renommierte Familienunternehmen wurde 1976 von Johann Meissl in Pfarrwerfen, Salzburger Land, gegründet und wird seit 2001 von Hermine und Peter Meissl geleitet. 45 Mitarbeiter, jeder ein hoch motivierter Spezialist auf seinem Gebiet, und modernste Ausstattung sorgen für ständige Innovationen, sprichwörtliche Perfektion und umfassendes Know-how, von der Beratung bis zur Installation. Meissl erhielt den Österreichischen Staatspreis und den Exportpreis. Der Exportanteil beträgt rund 60 Prozent: Meissl Open-Air-Konzepte finden sich nicht nur in den Tiroler Alpen und dem Zentrum von Wien, sondern ebenso an der türkischen Küste und der Algarve, in Hamburg, Singapur, London oder Moskau.

### Meissl

#### Wir schaffen Begeisterung

Open Air wird immer beliebter: Skizirkus oder Strandvergnügen, touristische Zentren oder lebendige Innenstadt – der Wunsch des Konsumenten nach Genuss mit Cabriofeeling wächst weiter. Vorausgesetzt, das Wetter spielt mit.



Hermine Meissl

Hier setzt die Meissl-Kompetenz an: Ob Schirmbar, individuell zugeschnittene Überdachungskonzepte, Windschutzwände oder flexible Wintergärten, die sich auf Knopfdruck in eine Freifläche verwandeln, seit 35 Jahren entwickelt und realisiert Meissl Erfolgskonzepte für das Open-Air-Geschäft bei jeder Witterung. Aus dem ursprünglichen Konzept der bekannten Meissl-Schirmbar – der Kombination eines kompletten Barangebots mit einem Großschirm – ist eine Fülle von Sonderlösungen und Spezialanfertigungen entstanden. Das reicht von asymmetrischen Schirmformaten und Großflächenüberdachungen bis zu hochfahrbaren und versenkbaren Windschutzwänden. Jede Lösung ist so einzigartig wie das Angebot. Durchdachte Konstruktion und technisch wie optisch hochwertige Ausführung garantieren

## Umsatzhoch bei Wassertief...



Lohnend für Gastronom und Gäste

### ...Terrassenheizung sei Dank

Wenn Ihre Terrasse auch an kühleren Tagen gut besucht sein soll, denken Sie doch einmal über eine Terrassenheizung nach. Der neue gasbetriebene terrasSchwank wird fest installiert. Keine Sitzplatzeinbußen, kein Flaschentauschen, kein Wegräumen – dafür wohlige Wärme an allen Sitzplätzen. terrasSchwank amortisiert sich schnell und sichert Umsatz – auch bei Regen.



www.schwank.at • Tel. +43-1-6091320

# einfach. perfekt!

**ITALIENISCHER SPRITZER:** mit sorgfältig destilliertem fruchtigen Bitterlikör, im richtigen Verhältnis gemischt, mit viel Eis und einer Orangenscheibe



**HERZHAFTE PANINI:** aus besten Rohstoffen in 3 köstlichen Geschmacksrichtungen Zubereitungszeit (aufgetaut): 4 – 5 min

Es gibt so viele gute Dinge, die Ihre Zeit brauchen. Das Besondere kann aber auch ganz einfach sein: mit den innovativen Köstlichkeiten von Resch&Frisch.

Überzeugen Sie sich selbst und besuchen Sie uns auf der Hotel & Gast (Halle B) in Wien!



Resch&Frisch-Gastrovertriebs GmbH, Schloßstraße 15, 4600 Wels  
Telefon 07242/2005-55, office@resch-frisch.com