

Jung, frisch, bezahlbar und jetzt mit noch mehr Service an der Nordsee

*Lifestyle-Hotel Strandgut Resort: Modernes Restaurantkonzept dank kleinem „Ufo“-Pager*

Die friesisch kühle Eleganz ist allgegenwärtig im Lifestyle-Hotel „Strandgut Resort“: Klare Farben und Formen, Naturstein, Glas, Holz und weiße Elemente prägen das Erscheinungsbild des erst 2007 eröffneten Hauses in Sankt Peter Ording an der Nordsee. Geschickt haben es die Betreiber Jens und Jörn Sroka verstanden, die Annehmlichkeiten eines klassischen Wellness-Hotels in eine junge moderne Architektur zu kleiden. Dabei versteht sich das Drei Sterne-Haus als Familien-, Sport- und Tagungshotel, vor allem aber als Ort für junge Erholungssuchende: Die angeschlossene „Dünen-Therme“ bietet auf 2.500 m<sup>2</sup> mit Open-Air-Pool, Saunalandschaft und zeitgenössischen Anwendungen wie Shiatsu und Ayurveda Entspannung auf hohem Niveau und eine willkommene Ergänzung zu den natürlichen Vorzügen des Nordseeheilbads mit seinen weißen Stränden und der klaren Meeresluft. Sankt Peter Ording gilt zusammen mit Sylt als das beste deutsche Revier zum Wind- und Kitesurfen. Auch die Beach-Volleyball-Masters werden regelmäßig hier ausgetragen.

*„Unser Hotelkonzept folgt dem Motto: Jung, frisch und bezahlbar - jung das Publikum, frisch das Auftreten, und bezahlbar der Aufenthalt“, erklärt*

*Hotelmanager Jens Sroka. „Mit unserem Hotel bringen wir frischen Wind an die Nordseeküste. Unsere Gäste erleben den Komfort eines klassischen*

*Wellness-Hotels, jedoch mit überschaubaren Preisen. Realisieren konnten wir diese Idee dadurch, dass nur genau jene Leistungen abgerechnet werden, die tatsächlich genutzt werden.“*

Gemäß diesem Konzept setzt das stilvolle Hotel-Restaurant DEICHKIND mit Lounge-Bereich und Coffeeshop ganz auf Selbstbedienung. Weil die Gäste ihr Essen am Frontcooking-Tresen selbst bestellen und abholen, können Hauptgerichte vergleichsweise günstig zu Preisen zwischen fünf und zehn Euro angeboten werden. „Der Wohlfühlfaktor sollte trotz Selbstbedienung natürlich auch hier stimmen“, so Jens Sroka, „Aus diesem Grund haben wir uns für ein Pager-System entschieden. Dauert die Zubereitung eines Gerichts etwas länger, erhält der Gast bei seiner Bestellung einen kleinen roten Pager. Das verkürzt die Wartezeit enorm.“ Die Zeit kann dazu genutzt werden, Getränke zu holen oder sich einen Tisch auszusuchen. Sobald ein Gericht abholfertig ist, vibriert und blinkt der Pager und signalisiert dem Gast, dass er nun den Pager gegen seine Bestellung eintauschen kann. „Die meisten Gäste kennen das System mit dem Pager bisher noch nicht, doch die Resonanz auf dieses kleine Ufo ist super“, freut sich Sroka.

Das technische Konzept dazu stammt von CommtechWireless und COMplus, die ein Pager-System speziell für die Gastronomie anbieten, das einfach zu bedienen und sehr robust ist. Diese Systeme sind praxiserprobt und seit vielen Jahren weltweit in unzähligen Restaurants im Einsatz. Darüber hinaus bietet die garantierte Reichweite von weit über einem Kilometer den Gästen einen ausreichenden Aktionsradius, um die gewonnene Zeit sinnvoll nutzen zu können.

Die Idee für die Pager hat Hotelmanager Jens Sroka aus den USA mitgebracht, wo Restaurant-Pager bereits eine längere Tradition haben. Die Lösungen zweier verschiedener Anbieter wurden im laufenden Betrieb des DEICHKIND auf ihre Alltagstauglichkeit getestet. Die Wahl fiel schließlich auf den „Patron Pager“ von CommtechWireless. Dieser punktet mit exzellentem Empfang im gesamten Restaurantbereich bis hinaus auf die Sonnenterrasse, und dem besseren akustischen Signal. Da der Pager sehr leicht zu bedienen ist, konnte das Küchenteam die Pager ohne Einarbeitungszeit sofort nutzen.

„Die innovativen Pager helfen uns dabei, den Gästen ein angenehmes Restaurantenerlebnis zu bieten, dabei aber die Preise niedrig zu halten – eine hervorragende Ergänzung zum Lifestyle-Konzept unseres Hauses“, resümiert Jens Sroka.