

Vorweg...

Die OL-Wirtschaft - oft auch OL-Beiz, Cafeteria, OL-Pintli usw. genannt - ist erst seit etwa 20 Jahren an den meisten Läufen anzutreffen. Früher gab man sich mit dem Getränk am Ziel zufrieden.

Ein mehr oder weniger grosser Verpflegungsbetrieb in der Garderobe oder im Wettkampfbereich ist heute an den meisten Anlässen anzutreffen. Er wird einerseits von den Läufern sehr geschätzt und fördert den Zusammenhalt im OL-Volk; andererseits ist er jedoch auch für den Veranstalter eine gute Gelegenheit, seiner Kasse zu zusätzlichen Einnahmen zu verhelfen.

Drei Punkte zum Anfang, die uns wichtig erscheinen:

Aufwand: Der Aufwand für eine OL-Wirtschaft darf nicht unterschätzt werden. Es ist ein personalintensives Geschäft, das zudem recht grosse Vorbereitungen braucht. Wenn dafür nicht genug Helfer und Ressourcen gefunden werden, beschränkt man sich besser auf eine bescheidenere Lösung (z.B. nur Kuchenbuffet und Getränke) oder versucht mit lokalen Vereinen oder einem Wirt - eine Lösung zu finden. *(Bem.: Satz gestrichen, weil es hier um den Aufwand geht)*

Gewinn: Ja, selbstverständlich - aber zusätzlich zum erhofften Gewinn aus dem OL! Es ist grundsätzlich falsch, wenn wir eine Wirtschaft nur brauchen, damit der OL als Ganzes rentiert. Um den OL zu organisieren, haben wir die Startgelder und die müssen hoch genug sein, um die Kosten des technischen Teils zu decken. Die Wirtschaft ist für den Veranstalter ein derart grosser Aufwand, dass der Gewinn zusätzlich in die Vereinskasse fliessen soll. Für die OL-Wirtschaft muss eine separate Abrechnung gemacht werden.

Show ?: Sicher, eine attraktive Wirtschaft und weiteres Drum und Dran (Resultataushang, Rangverkündigung, Werbeauftritte, Videowände, Speaker usw.) wird von den Teilnehmern geschätzt; sie hilft zudem mit, den OL als Ganzes auch bei der Bevölkerung, den Gästen und den Sponsoren besser verkaufen zu können.

Nur: Das wichtigste an einem OL ist nach wie vor das, was zwischen Vorstart und Auswertung passiert, und das darf auf keinen Fall vernachlässigt werden - dann schon eher drum herum weniger bieten!

Die Verpflegung der Läufer am Wettkampf ist auf den Seiten ►Wettkampfverpflegung beschrieben

Die Beschreibung der OL-Wirtschaft ist wie folgt aufgebaut:

1. Einleitung
2. Standort und Infrastruktur
3. Bewilligungen
4. Aufbau- und Ablaufplanung
5. Finanzen/Budget
6. Angebot
7. Verbrauchsmengen
8. Beschaffung
9. Preispolitik
10. Zahl der Helfer
11. Verpflegung von Gästen und Helfern
12. Sponsoring

Als separate Seiten im WORD-Format findest du die ►**Checklisten für die Planung und das Material** zum selber ergänzen/verändern und ausdrucken.

1. Einleitung

Dein Verein führt einen Grossanlass durch und du bist verantwortlich für die Wirtschaft? Dieser Ratgeber hilft dir bei der Planung und Durchführung dieser grossen Aufgabe und zeigt dir Wege auf, wie deine Wirtschaft auch ein finanzieller Erfolg wird.

Wenn die personellen Mittel zur Führung der Wirtschaft in deinem Verein nicht ausreichen, kann diese ganz oder teilweise an andere Organisationen abgetreten werden (teilweise, indem z.B. dein Verein nur das Kaffee- und Kuchenbuffet betreibt; eine andere Organisation den Rest). Für die vollständige Abtretung können andere OL-Vereine, lokale Vereine, Gastwirte usw. angefragt werden; evtl. kann dabei auch eine kleine Gewinnbeteiligung ausgehandelt werden. Der Einsatz lokaler Organisatoren hat - vor allem wenn man den OL nicht in seinem Stammgebiet organisiert - auch den Vorteil, dass die Beziehungen im Durchführungsort besser werden. Führen OL-Fremde die Wirtschaft, muss man diese über die Gebräuche und Erwartungen im OL informieren (z.B. durch Abgabe dieser Seiten).

Der Wirtschaft wird oft auch übertragen, für die Helfer und Gäste zu sorgen. Siehe dazu die separaten Kapitel.

Bitte melde uns neue Ideen oder von diesem Ratgeber abweichende Erfahrungen.

2. Standort und Infrastruktur

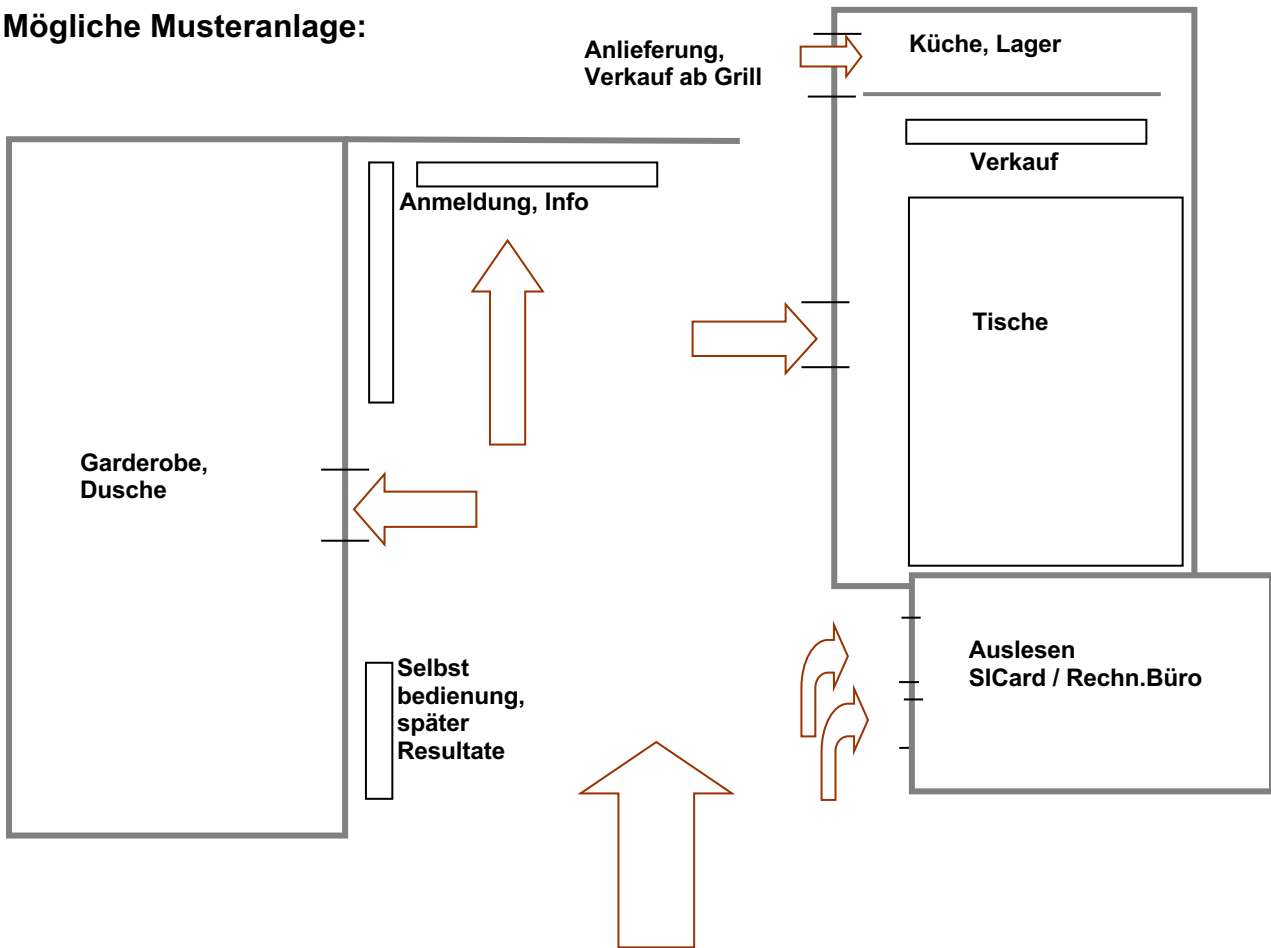
Häufig wird der Platzbedarf für eine OL-Wirtschaft massiv unterschätzt. Im Vordergrund steht der Wettkampf und für die OL-Wirtschaft bleibt dann oft nur eine ungenügend grosse oder ungeeignete Fläche. Dabei spielt das gemütliche Zusammensein und die gute Verpflegung beim OL-Läufer eine sehr wichtige Rolle. Es ist wichtig, dass die Wirtschaft im Zentrum des WKZ steht (siehe dazu die Skizze „mögliche Musteranlage“). Es hat keinen Sinn einen peripheren Raum zu benützen, den die OL-Läufer kaum finden, sonst werden Aufwand und Ertrag in einem schlechten Verhältnis zueinander stehen.

Plane zusammen mit dem Laufleiter oder dem Verantwortlichen des Laufzentrums den Standort der Wirtschaft und die Abläufe zwischen den verschiedenen Bereichen gut! Sehr oft entstehen Engpässe, weil man zwar den Ablauf einigermaßen überlegt hat - aber nicht mit der grossen Zahl von Läufern, mit herumstehenden Taschen und Rucksäcken, mit Warteschlangen an Anmeldung und Buffet, Gedränge beim Resultataushang usw. gerechnet hat. Versuche dir das ganze mit sehr vielen Leuten vorzustellen.

Für eine optimal funktionierende OL-Wirtschaft benötigst du:

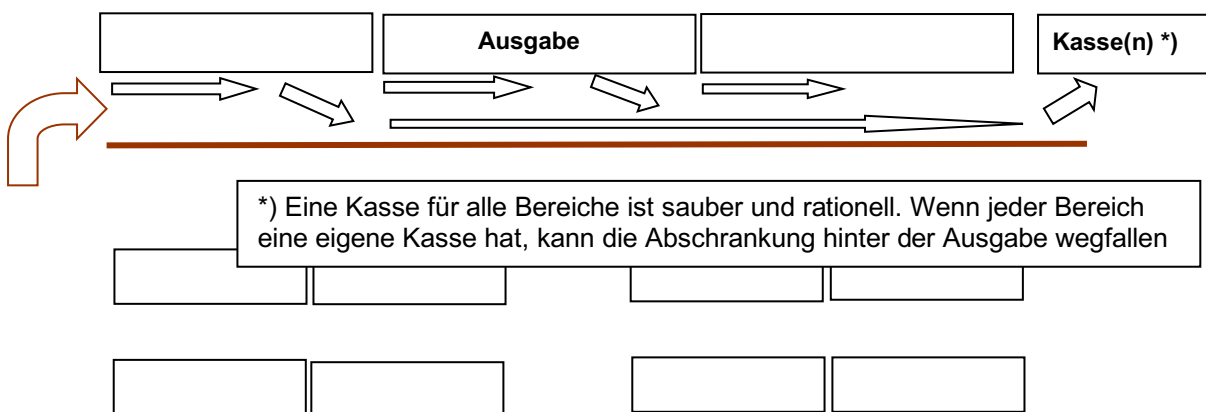
	Nationaler OL (1000-1500 Teilnehmer)	Regionaler OL (300 – 700 Teilnehmer)	Kleiner OL (150-200 Teilnehmer)
Standort Wirtschaft	Zentral gelegen	Zentral gelegen	Zentral gelegen
Platzbedarf	500 - 800 m ²	300 – 500 m ²	150-300 m ²
Überdachte Fläche	min. 350 - 500 m ²	min. 200 – 300 m ²	min. 100-200 m ²
Festzelt	mind. 30x10 m (absolutes Minimum, kein Resultataushang im Zelt möglich)		
Küche	professionelle Geräte	Stromanschluss	Stromanschluss
Helfer	18 - 25	7 - 10	5-8
Ausgebildeter Koch	1	(wenn vorhanden)	-
Kühlschränke (gross)	3 - 5	1 - 2	0-1
Tische (8-10 Plätze)			
- Für Verkauf/Buffet	10 - 15	5 - 10	5
- Für Kantine	30 - 50	10 - 30	5-15
- Total	40 – 65	15 - 40	10-20
Sitzplätze	300 - 450	100 - 200	50-60

Mögliche Musteranlage:



- Bei schönem, warmem Wetter ist draussen Wirten gemütlicher - aber Schlechtwettervariante einplanen.
- Vor allem bei kleinen Läufen befinden sich oft Wirtschaft und Garderobe mit provisorischer Abschrankung in der gleichen Halle
- Ist aus Platzgründen keine grosse Wirtschaft möglich, beschränkt man sich auch auf ein kleineres Sortiment.

Aufbau von Buffet und Kasse: (siehe auch Aufbau und Ablaufplanung)





**Kleine
Wirtschaftskunde**



Zelt für Wirtschaft

Bei ungenügenden Platzverhältnissen im Schulhaus oder einem Laufzentrum ausserhalb von Ortschaften kann man sich u.U. bei grossen Anlässen auch mit einem Festzelt behelfen. Durch Umfrage bei Vereinen am Laufort findet man gelegentlich günstige Möglichkeiten (Bsp. 10x27 m + Küchenanhang für Fr. 1700.- inkl. Transport; Auf- und Abbau in je etwa 2-3 Stunden mit 10-15 Helfern). Es empfiehlt sich auch im Internet verschiedene Angebote zu vergleichen. Zu diesen Kosten kommen ca. 200-300 Fr. für Tische und Bänke und ca. 300 - 500 Fr.) für Elektrozuleitung und -einrichtungen.

Achtung: Wenn keine bestehende Infrastruktur benützt werden kann, steigt der personelle und finanzielle Aufwand deutlich und der Gewinn reduziert sich.

3. Bewilligungen

Je nach Kanton und Gemeinde braucht es für den Betrieb einer OL-Wirtschaft eine Bewilligung. Erkundige dich frühzeitig bei der Gemeinde, in der der OL stattfindet. Überlege rechtzeitig, ob du auch Alkohol ausschenken willst (andere Bedingungen und Bewilligung). Für eine Bewilligung ist mit Kosten von ca. 100 Franken zu rechnen. Evtl. ist auch eine Bewilligung nötig, wenn draussen Lautsprecher verwendet werden.

4. Aufbau-/Ablaufplanung

Lange vor dem Aufbau der OL-Wirtschaft solltest du dir Gedanken über die Abläufe machen. Nachfolgend einige Tipps:

- Bereite ein Maximum vor dem Lauftag vor. So sollten die Tische und das Material bereits am Vortag bereitstehen. Auch die Küche kann vieles vorbereiten.
- Zweckmässig sind verschiedene selbständige Bereiche: Menü, Grill, Getränke, Kaffee und Kuchen.
- Aus hygienischen Gründen empfiehlt es sich, die Kasse von der Ausgabe der Lebensmittel zu trennen. Genügend Münz vorsehen.
- Warteschlangen vermeidest du, indem du genügend Helfer, Platz und rationelle Abläufe einplanst. Besonders an der Kasse können sich schnell Kolonnen bilden. Beuge dem mit genügend und routinierten Helfern vor (Kopfrechnen!). Prüfe, welche der drei Varianten für dich die beste ist.:

A. Buffet mit 1-2 Kassen am Schluss und Platz zum Überholen (s. Skizze vordere Seite)

B. Kasse verkauft zentral (z.B. am Eingang) Gutscheine, die gegen Essen und Getränke eingetauscht werden können (1 Kasse je 400 Läufer)

C. Mehrere Kassen befinden sich direkt bei möglichst vielen dezentralen Verkaufspunkten (Vorsicht Hygiene!), bei denen man einzeln anstehen kann (Hot-Dog, Grill, Teigwaren, Kuchen, Getränke)

Varianten B und C haben den Vorteil, dass die Verkaufsstellen lockerer, evtl. sogar dezentral angeordnet werden können - weniger Gedränge! Variante B muss deutlich signalisiert sein und einen geeigneten, zentralen Standort für die Bon-Ausgabe haben. Bei Variante A und B evtl. Möglichkeit schaffen, dass Getränke, Kuchen und Kleinigkeiten direkt bezahlt werden können (werden oft später geholt).

- Plane genügend Tische ein und stelle diese so auf, dass allfällige Warteschlangen nicht den Durchgang oder andere Stände behindern. Zu den Tischen gehören immer auch Abfallsäcke.
- Plane möglichst kurze Wege zwischen Küche, Grill und Verkaufsständen ein. Achte darauf, dass Menüs immer frisch und heiss serviert werden.



- Selbstverständlich stellst du den Grill im Freien auf.
- Biete deine Helfer genügend früh auf. Der Betrieb der OL-Wirtschaft beginnt nicht erst nach dem Wettkampf, sondern für Vorbereitungen Stunden davor! Du wirst zudem staunen, wie viele Läufer vor dem Wettkampf einen Kaffee oder ein Stück Kuchen kaufen wollen, vor allem bei den nat. Läufern mit weiter Anreise!
- Plane genügend Helfer für den Auf- und Abbau der Festwirtschaft, die Reinigung und die Rückgabe des Materials ein. Alle Helfer müssen bis zum Schluss bleiben, das ist am rationellsten.
- Es hat sich bewährt, in der Planungsphase mit einem Veranstalter eines vergleichbar grossen Anlasses Kontakt aufzunehmen. Besuche solche Anlässe, beobachte die Abläufe, die Raumaufteilung und notiere dir Stärken und Schwachstellen. Versuche nach der Veranstaltung mit dem Verantwortlichen der OL-Wirtschaft Kontakt aufzunehmen. Er kann dir sicher wertvolle Hinweise sowie Verbrauchsmengen geben.
- Für den Abfall keine Schutmulden bestellen: Sie sind zu teuer und werden oft missbraucht. Grosse Abfallsäcke mit Marken sind billiger und genügen auch.

5. Finanzen/Budget

Eine gut geführte OL-Wirtschaft kann mit etwas Wetterglück an einem Nationalen OL (1000-1500 Teilnehmer) einen Gewinn von ca. Fr. 3'000 bis 5'000.-- erwirtschaften. Dies hängt allerdings auch davon ab, ob eine geeignete und günstige Infrastruktur zur Verfügung steht oder ob diese teuer beschafft werden muss: Festzelte, improvisierte Küchen drücken den Gewinn deutlich. Mehr Umsatz machen Läufe, bei denen z.B. eine Rangverkündigung abzuwarten ist oder Staffeln über eine lange Dauer; weniger Umsatz dagegen Läufe mit Massenstart.

Die wesentlichen Einnahme und Ausgabenposten sind:

Einnahmen

- Bareinnahmen Kasse
- evtl. interne Verrechnung der Helfer und Gästeverpflegung
- Sponsoren

Ausgaben

- Warenaufwand (Lebensmittel/Getränke)
- Raum- /Zeltmiete
- diverses Material (Einrichtungen, Teller, Becher usw.)
- Hot Dog-Geräte, Kaffeeautomaten, grosse Wärmebehälter
- Infrastruktur (Tische, Küchengeräte, Elektrizitätsversorgung)
- Kühlzelt für Getränke im Sommer, Kühltruhen u.a.
- Bewilligungen
- externe Helfer (Koch, Abwart usw.)
- diverse Ausgaben (Strom, Gas, Abfallentsorgung)

6. Das Angebot

Was möchtest du den Läufern und Gästen anbieten? Erfahrungsgemäss ist es wesentlich besser und wirtschaftlicher, das Angebot überschaubar zu halten. Je breiter das Angebot, desto schwieriger werden die Planung der Mengen und die Abläufe. Nachfolgend einige Tipps für die Sortimentsauswahl:

- Generell:** Auf Jahreszeit und soweit möglich auf das Wetter abstellen; die Nachfrage ist bei Kälte und Regen wesentlich anders als bei heissem Wetter!
- Getränke** Zum Standard gehören Mineralwasser natur, Cola, Rivella und eine Auswahl aus folgenden Aromen (Verbrauch nicht sehr gross): Citron, Orange, Sinalco, Süssmost usw. Natürlich dürfen Kaffee (Deluxe mit Kaffeemaschine) und Tee nicht fehlen.
- Geschätzt sind auch einige Flaschen Bier (Gesetzliche Bestimmungen beachten); Wein braucht es –höchstens für die Gäste.
- Menü** Ideal sind in grossen Mengen einfach zubereitbare und im Materialwert günstige Einheitsgerichte wie währschaftete Suppen, Quick-Soup, Bouillon, Teigwaren, Kartoffelsalat, Risotto, Reis und Polenta. Diese lassen sich auch einfach

kombinieren mit Fleischgerichten vom Grill. Ein Profi-Koch erstellt dir ein Teigwarenmenü für rund Fr. 2.- je Portion! Hier gilt es, eine Auswahl zu treffen, abgestimmt nach der Jahreszeit. Teigwaren mit div. Saucen sind am einfachsten und am gefragtesten.

Wesentlich teurer, aber sehr praktisch sind Fertiggerichte (z.B. Hilcona): grosse Auswahl - tiefgekühlt in Pfanne, aufwärmen, fertig. (Nichtgeöffnete Tiefkühlpakete müssen zurückgegeben werden können). Diese Variante kommt nur in Frage, wenn keine fest eingebaute Küche zur Verfügung steht.

Salate Lassen sich gut vorbereiten, sind geschätzt und bringen einen Zusatzverkauf. Die Salatsauce sollte erst im letzten Moment hinzugefügt werden. Ein eigentliches Salatbuffet ist nicht zu empfehlen.

Grill Ideal sind Bratwürste, Cervelats und Steaks mit Brot oder Mütschli/Semmeli.

Hot Dog Sind nicht nur bei den Kindern sehr beliebt und einfach zuzubereiten. Mit Senf und Ketchup anbieten. Spezialgeräte zum Wärmen von Wurst und Brot z.B. durch den Metzger am Ort (inkl. Senf und Ketchup).

Kombi Erfahrungsgemäss verkaufst du wesentlich mehr, wenn du ein paar Menüvorschläge kombiniert aufführst, wie z.B.:

Menü 1	Teigwaren XY
Menü 2	Teigwaren XY mit Steak
Menü 3	Teigwaren XY mit Bratwurst usw.

Sandwich Die Nachfrage ist unterschiedlich. Wird ein Menü angeboten, kann man auf Sandwichs auch verzichten. Sie sind arbeitsaufwendig in der Produktion und bringen nur einen geringen Deckungsbeitrag. Oft sind sie jedoch auch für Helfer nötig.



Kuchen/ Dessert Standard und einfach vorzubereiten ist ein vielseitiges Kuchenbuffet. Es bringt vor allem dann grossen Gewinn, wenn die Kuchen in grosser Zahl von Vereinsmitgliedern gespendet werden; muss man sie einkaufen, ist der Ertrag wesentlich kleiner!

Wenn es zuwenig Kuchen hat, sind Nussgipfel aus Hefeteig vom Bäcker sehr gefragt und bringen einen guten Ertrag. Als Reserve, vor allem bei kalter Witterung, weil dann mehr konsumiert wird, sind Biberli, Linzertörtli und Schoggistängeli mit Brot zu empfehlen.

Geschätzt, jedoch wenig wirtschaftlich sind auch Spezialitäten wie Crepes, Eisstand, Cremes usw. Diese können den Kuchenstand zwar kaum ersetzen, jedoch durchaus ergänzen.

Früchte Ausser nach ein paar Bananen und Äpfeln ist die Nachfrage gering

Diverses Vor dem Wettkampf schätzen einige ein Gipfeli oder Brötli. Gleiches gilt für Schokolade. Es empfiehlt sich einige Riegel bereitzustellen.

7. Verbrauchsmengen

Es ist sehr schwierig, die Mengen der Nahrungsmittel und Getränke im Voraus zu ermitteln. Diese hängen u.a. vom Wetter, der Temperatur, von der Menükarte, vom Standort und davon ab wie einladend die Wirtschaft aufgebaut ist oder ob Gründe bestehen, dass die Läufer länger anwesend sind (Rangverkündigung, Show, keine regional ausgeloste Startliste).

Als Richtwerte dienen dir möglicherweise die nachfolgenden Verbrauchsmengen von effektiven Anlässen. Du kannst diese proportional auf die Teilnehmerzahl an deinem OL umrechnen:

Bei zweitägigen OL ist der Umsatz am ersten Tag (Samstagnachmittag) eher gering (Nachtessen schon eingeplant, weniger Zeit).

	Nat. OL 1350 Teiln. sonnig 15°	Nat. OL 1050 Teiln. sonnig 28°	Nat. OL 1150 Teiln. kühl, Regen	Reg. OL 400 Teiln. warm
Essen				
Risotto	480 Port.	-	-	-
Teigwaren	-	-280 Port.	-	-
Tiefkühlprodukte (Penne etc.)	-	-	130 kg.	-
Kalbsbratwürste	200	224	-	100
Schweins-Steak	180	175	-	-
Cervelat	80	-	-	50
Hot Dog/Wienerli	100 (ausverk.)	149	350	80
gemischter Salat (klein)	150	-	-	-
Kuchen (je 8-10 Stücke)	90 (Bedarf 120)	110	40 (zu wenig!)	30
Rosinenbrötli, Schnecken,	-	-	-	-
Nussgipfel, Biberli	100	-	350	100
Bananen	25	30	20	15
Schokoriegel, Stängeli	50	-	30	20
Sandwiches	-	200	40	-
(½ Käse, ½ Schinken)	-	-	-	-
Brot	50 kg	35 kg	40 kg	15 kg
Gipfeli, Weggli	100	-	100	-
Getränke				
Kaffee/Tee ca.	550-600 Port.	400-450 Port.	600 Port.	200 Port.
Rivella 1.5 l	93 Fl.	72 Fl.	?	20
Mineral 1.5 l	39 Fl.	42 Fl.	?	15
Cola 1.5 l	31 Fl.	30 Fl.	?	10
Sinalco 1.5 l	24 Fl.	15 Fl.	?	-
Citron 1.5 l	11 Fl.	5 Fl.	?	-
Bier (kleine)	98 Fl.	48 Fl.	50 Fl.	20 Fl.
Wein	wird kaum verlangt,	- evtl. für Gäste	-	-
Glühwein, Punsch bei kaltem Wetter	?	?	-	-
Material				
3 dl Becher	1000	700	1200	300
Teller/Besteck	-	siehe Essen	-	-
Alle Angaben inkl. allen Helfern!				

8. Beschaffung

Plane von jenen Produkten, die du zurückgeben kannst, genügend Reserven mit ein. Was du nicht zurückgeben kannst, bestellst du eher vorsichtig oder organisierst eine Nachlieferungsmöglichkeit nach Bedarf. Nachfolgend einige Tipps, welche dir die Planung erleichtern:

- Menü** Für deinen Einkauf gehst du am besten zum Grosshändler (Prodega, Cash + Carry usw.). Diese gewähren Vereinen mit Grossanlässen Eintritt. Die Preise liegen leicht unter den bekannten Supermärkten und die Verpackungseinheiten sind einfacher zu handhaben. Es ist wesentlich einfacher, 15 Säcke zu 10 kg als 300 Säcke zu 500g Teigwaren zu öffnen. Wichtig: Rückgaberecht für alle nicht angebrochenen Packungen von Lebensmitteln und Materialien abmachen. Diese Grosshändler vermieten in der Regel auch alle üblichen Gerätschaften.
- Fleisch** Der Metzger kann dir im Normalfall ausreichend Reserven zur Verfügung stellen. Bestelle genügend Material und stelle einen Kühlschrank für die Lagerung bereit. Der Metzger kann dir auch den Grill, das Hot Dog-Gerät, Senf und Ketchup bereitstellen. Er mariniert dir auch das Fleisch oder liefert Kräuterbutter oder Saucen.
- Brot** Den Brotbedarf musst du etwas exakter berechnen, da du Brot nicht zurückgeben und an Sonntagen in der Regel nicht nachbeschaffen kannst. Der Bäcker kann dir genau sagen, wie viele Stück Brot du mit einem kg zuschneiden kannst. Hot-Dog-Anzahl festlegen; wenn es keine Hot Dog mehr hat, kannst du Bratwürste anbieten. (1 kg Brot reicht für 10 Sandwiches; zu Wienerli und Bratwurst mit 80 gr. Brot rechnen. Für Hot-Dog Parisettes in der **doppelten** Länge eines Hot-Dog bestellen; in der Mitte schneiden ergibt keine überflüssigen Endstücke.
- Sandwiches:** pro Sandwich 100 gr. Brot / 25 gr. Schinken / 50 gr. Käse - nicht vergessen: Salzgurken, Brotaufstrich (Margarine mit Butteranteil lässt sich leichter streichen)
- Getränke** Die spezialisierten Getränkehändler (auch Landi) stellen dir oft auch Kühlschränke, Zelte, Verkaufsstände, ein Rückgaberecht und Transportmöglichkeiten zu Verfügung .
- Kuchen** Wie du aus der Verbrauchstabelle entnehmen kannst, braucht es enorm viele Kuchen. Einen Teil kannst du über das Beziehungsnetz der Mitglieder organisieren. Sollte dies nicht ausreichen, könnten z.B. das Nachwuchskader, lokale Frauenvereine usw. dein Problem lösen. Lass dir eine Gegenleistung einfallen, die den Verein nichts oder nicht zuviel kostet (z.B. Hilfe bei Anlässen des Kaders, der Frauenvereine usw.).
- Mobiliar** Tische und Stühle erhältst du oft über die Gemeinde oder grosse Vereine. Die Gemeinde oder der Schulhausabwart sollte Auskunft geben können.

9. Preispolitik

Beziehe in deine Berechnungen den grossen Arbeitsaufwand mit ein. Auch die Kosten für die ganze Infrastruktur sind u.U. beträchtlich. Schliesslich soll für den grossen personellen Aufwand auch ein schöner Gewinn für die Vereinskasse resultieren. Umgekehrt sind die Kosten für Löhne, Lokal und Sitzgelegenheit gering. Du musst also nicht wie ein Wirt rechnen. Die Preise können daher unter den Gastwirtschaftspreisen liegen. Einfache, runde Preise erleichtern die Arbeit und hohe Preise fördern den Umsatz nicht.

Eine OL-Wirtschaft muss eine eigenen Rechnung haben und vom OL getrennt sein - so kann man den Erfolg bei beiden klar errechnen. Führe für die Wirtschaft eine separate, vom OL getrennte Rechnung - so sind die finanziellen Verhältnisse transparenter.

Folgende - selbstverständlich unverbindlichen - **Richtpreise** geben dir einen Anhaltspunkt, wie du deine Preispolitik gestalten kannst:

	Verkaufspreis	Einstandspreis (inkl. Zubehör wie Besteck, Becher, Senf, usw.)
Teigwaren Vegi/Pesto/ Bolognese	Fr. 8.- bis 10.-	
Paar Wienerli m. Brot	Fr. 5.-	
Servalat / Bratwurst mit Brot	Fr. 6.- bis 7.-	ca. Fr. 2.- bis 3.-
Steak mit Brot	Fr. 8.- bis 10.-	ca. Fr. 4.- bis 5.-
Hot Dog	Fr. 4.- bis 5.-	ca. Fr. 2.50
Sandwich	Fr. 4.- bis 5.-	ca. Fr. 2.-
Getränk 3 dl / 5 dl	Fr. 2.- / 4.-	ca. Fr. -.50 * 1.00
Getränk 1,5 l Flasche	Fr. 6.- bis 8.-	ca. Fr. 2.50
Salat (klein gemischt)	Fr. 4.- bis 5.-	ca. Fr. 1.50
Teigwarensalat	Fr. 6.-	
Nescafe mit Kaffeerahm	Fr. 2.-	ca. Fr. -.50
Nespresso / Maschinenkaffee	Fr. 2.50 bis 3.50	ca. Fr. 1.-
Kuchen (je nach Stückgrösse)	Fr. 2.- bis 4.-	meistens gespendet; wenn Einkauf nötig, nur wenig unter Verkaufspreis!

10. Zahl der Helfer

Bilde Teams für die verschiedenen Bereiche, die mit einem eigenen Chef selbständig arbeiten, und halte dir eine flexible Reservegruppe frei, die je nach Stosszeiten aushelfen kann. Dich planst du nicht mit ein. Du bist der Joker und behältst den Überblick. Nachfolgend ein Beispiel für die Planung:

	Nat. OL > 1000 Teilnehmer	Reg. OL ca. 500 Teilnehmer
Küche	3-4 Helfer	2-3 Helfer
Kasse	2-4 Helfer	1-2 Helfer
Grill	3-4 Helfer	1-2 Helfer
Hot Dog	2 Helfer	1 Helfer
Kuchen/Getränke	6-9 Helfer	3-5 Helfer
Reserve (Tische räumen)	2-3 Helfer	1-2 Helfer
Total	ca. 18-25 Helfer	9-14 Helfer

Bestimme für jeden Bereich (Küche, Ausgabe Menü, Getränke, Kuchen, Kasse) einen Verantwortlichen. An verschiedenen Posten kannst du selbstverständlich auch Kinder und Jugendliche einsetzen.

Koch

Bei einem Grossanlass (ab 1000 Teilnehmern) ist ein professioneller Koch in der Küche sehr nützlich, um ein Chaos zu vermeiden. Sei dir bewusst, dass innert 2-3 Stunden 300-600 Menüs hergerichtet und serviert werden müssen. Dies entspricht einem Materialgewicht von rund 100 bis 300 kg oder etwa alle 20 Sekunden ein Menü!

Dies stellt höchste Ansprüche an die Küchen-Crew und erfordert natürlich eine grosse Vorbereitungsarbeit.

11. Verpflegung von Helfern und Gästen

Die OL-Wirtschaft ist oft auch zuständig für die Verpflegung der Helfer und Gäste.

Helfer:

Den im Wettkampfbereich beschäftigten Leuten kann man einen Gutschein abgeben z.B. für Getränk, Bratwurst und Kuchen. Sie holen sich dann ihre Verpflegung wie die Läufer am Buffet (nicht optimal bei grossem Andrang und Wartezeiten - deshalb speziellen Abgabepunkt vorsehen!). Für alle anderen Helfer kann die Wirtschaft ein Lunchpaket zusammenstellen (selbstverständlich auch für im WKZ beschäftigten Helfer möglich. Lunchpaketinhalt. z.B. 1-2 Sandwiches, ½ Liter Getränk, Frucht, Schoggistängeli, Riegel, Biberli u.ä.). Bei Mehrtage-OL den Inhalt des Lunchsackes unbedingt variieren: Sandwich mit Salami, Schinken, Käse, Poulet, Schnitzel, Cervelat und Brot, verschiedene Zutaten und Getränke. Evtl. Variante für Vegetarier vorsehen.

Von den Ressorts schon vor dem Anlass eine Bestellung der gewünschten Zahl verlangen und die Abgabe absprechen (Ort und Zeit).

Die Lunchpakete am besten am frühen Morgen vorbereiten: erste Kunden kommen schon sehr früh (Verkehr, Start, Postensetzer) - evtl. später nachliefern.

Gäste (evtl. auch Pressevertreter):

Für Gäste den nötigen Platz reservieren und gepflegt dekorieren: Papiertischtücher, Tischsets, Blumen. Auch der Service muss sorgfältig sein: Evtl. erfahrenes Personal einsetzen.

Als Verpflegung eignete sich oft das normale Angebot - Tellerservice auf richtigen Teller mit Besteck, Steak, Bratwurst, Teigwaren, Reis oder Kartoffelsalat, Salat, Getränk (am besten Wein und Mineralwasser anbieten).

Die Presse erwartet normalerweise keine grosse Verpflegung. Bei besonderen Gelegenheiten (Grossanlässe, Jubiläen) kann man ihr aber auch einmal eine Zwischenverpflegung anbieten. Daran denken, dass die meisten OL-Journalisten gleichzeitig auch Läufer sind!

Mehr dazu ▶Gäste / ▶Presse.

Kosten:

Für die Verpflegung der Helfer und Gäste soll an die Wettkampforganisation mindestens für die Selbstkosten Rechnung gestellt werden. Nur so hat man eine saubere Rechnung.

12. Sponsoring

Wenn du deine Lieferanten aussuchst, frage diese gleichzeitig, ob sie ein Inserat platzieren oder den Anlass auf eine andere Art unterstützen könnten. Ein Getränkehändler könnte sich beispielsweise bei seinen Lieferanten dafür einsetzen, dass die Getränke im Ziel gesponsert werden. Gleiches gilt für Zelte, Kühlschränke, Tischsets, Servietten, Grill, Transporte usw. Hat der Lauf auch andere Sponsoren, so sprich dich mit dem Verantwortlichen ab (keine Unverträglichkeit ähnlicher Sponsoren).