

# Der Trinkgeld-König

Reich werden durch Trinkgeld



**Reproduktionen, Übersetzungen, Weiterverarbeitung oder ähnliche Handlungen  
zu kommerziellen Zwecken sowie Wiederverkauf oder sonstige  
Veröffentlichungen sind ohne die schriftliche Zustimmung des Autors nicht  
gestattet.**

Copyright Dennis Plönwag

Diese Publikation wurde nach bestem Wissen recherchiert und erstellt.

Verlag und Autor können jedoch keinerlei Haftung für Ideen, Konzepte, Empfehlungen und Sachverhalte übernehmen.

Die publizierten Verdienstchancen sind Beispiele und als Denkanstöße zu verstehen, um jeweils zu eigenen Lösungen zu gelangen. Geschäftsmodelle unterliegen einem schnellen Wechsel der Gegebenheiten, den jeweils geltenden juristischen Voraussetzungen, Bedingungen und müssen deshalb regelmäßig an die aktuellen Konditionen angepasst werden.

Der Verlag und Autor fordern nicht dazu auf, sich ohne entsprechende Kenntnisse selbständig zu machen oder überhaupt im Internet kommerziell tätig zu werden.

Informieren Sie sich über gesetzliche Vorschriften sowie kaufmännische Erfordernisse. Konsultieren Sie vor konkreten Vorhaben einen fachkundigen Berater ihrer Wahl.

Als Leserin und Leser dieses Ratgebers, möchten wir Sie ausdrücklich darauf hinweisen, dass keine Erfolgsgarantie oder Ähnliches gewährleistet werden kann. Auch kann keinerlei Verantwortung für jegliche Art von Folgen, die Ihnen oder anderen Lesern im Zusammenhang mit dem Inhalt dieses Buches entstehen, übernommen werden. Der Leser ist für die aus diesem Buch resultierenden Ideen und Aktionen selbst verantwortlich.

## **Vorwort**

### **Vom Hungerlohn-Empfänger zum Topverdiener**

Als Kellner kann man eigentlich nicht reich werden – und doch gibt es zahlreiche Beispiele von erfolgreicher Bedienung in Bars, Restaurants, Hotels oder Cafés, oder von Pizzaboten, Briefträgern, Stadtführern, Friseuren, Taxifahrern oder Busfahrern in Urlaubsgebieten. Sie kommen entweder im Mercedes oder BMW zu ihrem Arbeitsplatz oder haben sich unter der Sonne ein Häuschen gebaut.

Im Job spielen sie eher den Unscheinbaren, Bescheidenen und Bedürftigen. Und genau das ist ihr Trick. Denn als einfache Hilfskraft, muss man auch ein bisschen Psychologe sein, um mehr Geld zu verdienen. Von ihrem Hungerlohn könnten Aushilfskräfte wie Kellner oder Kuriere kaum leben. Interessant: Ihr Trinkgeld übertrifft oft sogar das eigentliche Gehalt. Weil aber auch ihre Arbeitgeber wissen, dass sie meist mehr nebenbei machen, als die fünf, sechs oder sieben Euro pro Stunde brutto Verdienst, bleibt es einstweilen bei Dumpinglöhnen. Ein Streit ist auch mit den Finanzämtern über die Bewertung von Trinkgeldern entbrannt. Denn der Staat will schließlich an allem mitverdienen, so auch am „Tip“, wie ihn die Anglo-Amerikaner nennen. Denn in der Regel kann man relativ gut einschätzen, was an einem arbeitsreichen Tag so an Trinkgeld durch die Taschen der Kellner wandert.

Bedenkt man, dass rund 1,2 Millionen Menschen allein im Gastgewerbe arbeiten, erkennt man schnell die Dimension. Davon sind viele Teilzeitkräfte und nicht selten Studentinnen und Studenten. Rund 43 Milliarden Euro werden jährlich allein im Gastgewerbe umgesetzt – das Trinkgeld nicht eingerechnet.

Dabei gibt es auch ein ungeschriebenes Gesetz in Restaurants zum Beispiel, dass alles Trinkgeld in einen großen Topf wandert. Denn schließlich wollen auch diejenigen daran beteiligt werden, die den guten Geschmack auf den Tisch zaubern, aber nie eine Chance auf einen Cent Trinkgeld haben. So gibt es manchmal - die Betonung liegt auf manchmal, denn beim Geld hört bekanntlich die Freundschaft auf – diese Aufteilung. Weil die Chefs von Bars, Cafés oder Restaurants und Hotels gut die Höhe des „erwirtschafteten“ Trinkgelds einschätzen können, will das Finanzamt dies genau wissen, um vor allem die Sozialabgaben wie Kranken-, Renten-, Arbeitslosenversicherung und Solibetrag davon berechnen zu können – zu Lasten des Arbeitgebers.

Und wer als Kellner seine Steuererklärung einreicht, wird von jedem Steuerbeamten nach dem Trinkgeld befragt. Luftnummern sind hier schnell entlarvt. Es soll angeblich sogar Finanzbeamte geben, die in Kneipen gehen und einen Vormittag lang den Ausschank von Bier und Schnäpsen heimlich kontrollieren. Ziel ist es, Schwarzverkäufe unter der Ladentheke aufzudecken – und eben auch die Höhe des Trinkgelds relativ genau abzuschätzen. Also muss das Trinkgeld schon eine gewisse Attraktivität besitzen.

Und seien wir doch mal ehrlich: Wer lässt sich nach einem guten Essen nicht erweichen, sein „Extra-fee“ auf dem Tisch liegen zu lassen? Das ist mittlerweile internationaler Standard und gehört zum Anstand wie beim Essen nicht in der Nase herum zu bohren. Das Trinkgeld ist einerseits zum Selbstläufer geworden; doch andererseits kann derjenige, der geschickt mit seinen Kunden umgeht, noch viel mehr daraus machen. Wer sympathisch mit seinen Kunden umgeht und trickreich das Geld noch lockerer macht, der wird zum Trinkgeld-King. Es gibt tatsächlich Leute, die damit erfolgreich unter Sonne und Palmen ausgewandert sind. Wie das funktioniert, zeigt Ihnen dieses eBook –

dazu einige ganz erfolgreiche Tipps und Tricks. Vielleicht werden Sie nach dem Lesen dieses Buches sogar dazu animiert, Ihren gegenwärtigen Job hinzuschmeißen und bewusst ins Trinkgeld-Geschäft zu wechseln und Kellner zu werden.

Wer sich Träume erfüllen möchte, dem bietet sich hier die Gelegenheit. Man muss nicht Lotto spielen oder eine Bank ausrauben, um die Traumfrau zu bekommen, ein Haus zu bauen, unter Palmen zu arbeiten oder auf einem Schiff über die Weltmeere zu schippern. Es geht alles viel einfacher. Nun gut, etwas anstrengen müssen Sie sich schon, ein paar Jahre Durchhaltevermögen haben und einfach clever sein. Aber die gebratenen Hähnchen sind noch keinem in den Mund gefallen.

## **Zehn bis fünfzehn Prozent**

In fast allen Reiseführern wird das Thema angesprochen. Als internationale Faustregel gelten zehn bis 15 Prozent der Rechnungssumme als Trinkgeld. Allerdings: Wenn das Essen nicht gut war oder der Service schlecht, dann darf man auch mit einem entsprechendem Hinweis den „Tip“ ganz verweigern. Doch das ist meist die Ausnahme. Selbst wenn's mal nicht ganz so toll war, lässt man etwas auf dem Tisch oder dem Teller zurück. Natürlich gibt es auch Länder, in denen Trinkgeld nahezu unbekannt ist. Aber selbst dort sind wir aus unserer Mentalität heraus großzügig. Die Extragabe ist schon zu einer Kultur geworden – so selbstverständlich wie das tägliche Essen.

Die wahren Trinkgeld-Könige jedoch entlocken dem Gast ein Vielfaches dieser Prozente. Wenn der Restaurantbesucher nämlich voll zufrieden ist und Sie ein persönliches Verhältnis in den zwei oder drei Stunden Ihrer Betreuung aufgebaut haben, dann können Trinkgelder auch schon mal ins Astronomische gehen. Wir reden hier nicht von dem Scheich, der seine Bedienung mit Brillanten entlohnt. Aber wenn Sie richtig gut sind, dann verdoppelt der Gast auch mal seine Rechnung oder schenkt Ihnen einen Tageslohn. Wichtig ist, sich solche „Kunden“ warm zu halten. Wer gut bedient wurde, kommt gerne regelmäßig zurück. Das muss Ihr Ziel sein, denn eine pralle Kuh lässt sich oft melken. Setzen Sie also als Kellner, Concierge oder Page auf Nachhaltigkeit. Schielen Sie nicht auf den kurzfristigen Einmal-Erfolg. Füttern Sie Ihre Kuh ruhig und gelassen an. Sie kommt wieder, weil sie sich bei Ihnen wohl fühlt und weiß, was sie an Ihnen hat. Das ist wie mit Hund oder Katze: Füttern Sie sie einmal, dann prägt sich das in deren Instinkt ein; sie

schnuppern quasi Fressen bei Ihnen. Ähnlich ist das Verhältnis Gast-Kellner.

## **Zum Selbstverständnis des Servicepersonals**

Es gibt zahlreiche Filme, in denen wir Szenen von Trinkgeld fordernden Kofferträgern oder Kellnern sehen; sie reiben quasi Daumen und Zeigefinger gegeneinander: das internationale Money-Zeichen; man erwartet etwas, will Geld sehen. Oft urkomisch lösen sich auf der Leinwand solche Situationen auf: Der Page bekommt ein Bonbon oder die Tür schlägt plötzlich zu. Solche Szenen überziehen, zeigen aber deutlich, wie Servicepersonal nicht mit dem Thema Trinkgeld umgehen sollte.

Wir alle kennen doch den genialen Werbespruch einer großen Supermarktkette: „Wir lieben Lebensmittel“. Darin liegt die Wiege des Selbstverständnisses von Service. So sollte jeder Kellner denken: „Ich liebe meinen Beruf, meine Kunden – und nicht das Trinkgeld.“ Wer sich selbst so mit Leidenschaft sieht, Kellner aus Berufung und Spaß ist, wird zwangsläufig Erfolg auch beim Trinkgeld haben.

Und mal ganz ehrlich: Kellner zu sein, ist nicht immer einfach. Man ist allzu oft die Fußmatte für schlechte Launen seiner Gäste. In deren Augen ist der Kellner nämlich ein Sklave, mit dem man alles machen kann. Was Kellner und andere Servicekräfte manchmal ertragen müssen, grenzt schon an Menschenverachtung. Doch wer hier nicht Diplomat ist und mit Liebe, Ruhe und Gelassenheit antwortet, wird nie zum Trinkgeld-König. Hierin liegt aber auch die hohe Kunst des Geldverdienens; denn solche Typen von Gästen sind das gefundene Fressen für clevere Kellner. Wenn Sie einen Kotzbrocken auftauen und mit besonderem Service umgarnen, haben Sie gewonnen. Denken Sie mal an das Disney-Märchen „Die Schöne und das Biest“; am Ende schafft es die schöne Prinzessin, das schreckliche Biest zu einem handzahmen Tier zu bändigen – nur mit Liebe, Aufmerksamkeit und

Zuneigung. Der Kellner muss auf jede Provokation die richtige Antwort haben. Wer rechthaberisch diesen Beruf ausübt, wird es nicht weit bringen. Als Ober müssen Sie viel einstecken können. Sie brauchen also auch die Steher- und Nehmerqualitäten eines Boxers im Ring. Nur wer sein Selbstverständnis als Servicekraft richtig sieht, gehört zu den Gewinnern und hat das Zeug zum Trinkgeld-König.