



W H I T E P A P E R

Kosten im Griff. Umsatz im Blick.

4 Strategien für bessere Wirtschaftlichkeit
in der Gastronomie



KOSTEN IM GRIFF. UMSATZ IM BLICK.

4 STRATEGIEN FÜR BESSERE WIRTSCHAFTLICHKEIT

Executive Summary

Deine Kosten steigen immer weiter und Du hast Schwierigkeiten damit, Dein Umsatzniveau langfristig stabil zu halten? Da bleibt kaum Spielraum für Fehler im Tagesgeschäft – hier entscheidet sich, wie wirtschaftlich Dein Restaurant wirklich ist. Denn während die Rahmenbedingungen schwer zu beeinflussen sind, liegt enormes Potenzial genau dort: Im Daily Business.

Wir zeigen Dir, wie Du mit einfachen Maßnahmen mehr Umsatz bei bestehenden Kapazitäten und Ressourcen rausholst: Nicht mehr Fläche, nicht mehr Personal – es geht um smarte Abläufe, gezielte Verkaufsimpulse und datenbasierte Entscheidungsfindung. Mit **4 Strategien für bessere Wirtschaftlichkeit** behältst Du Deine Kosten im Griff und Deinen Umsatz im Blick.

Strategie 1: Tischumschlag erhöhen

Auf **Seite 3** zeigen wir Dir, mit welchen Maßnahmen Du gezielt die durchschnittliche Belegungszeit pro Tisch reduzieren kannst, ohne das Gästelerlebnis negativ zu beeinflussen.

Strategie 2: Durchschnittsbönde steigern

Auf **Seite 4** geben wir Dir einen Überblick, mit welchen Ansätzen Du gezieltes Up-Selling betreiben kannst, um Deinen Umsatz pro Gast zu erhöhen.

Strategie 3: Zufriedenheit fördern

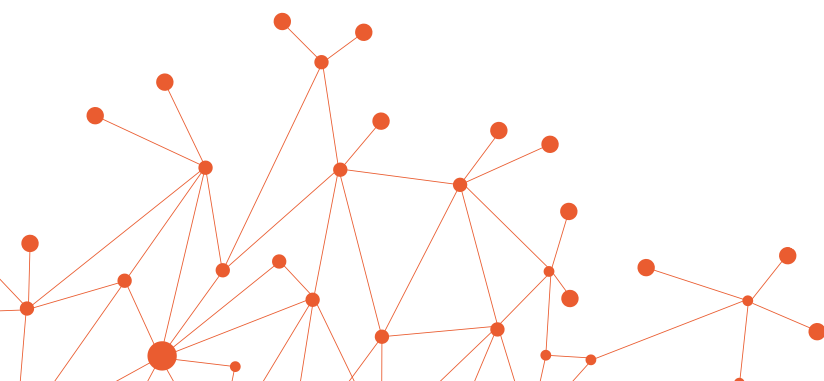
Auf **Seite 5** erfährst Du, welche Rolle die Gästezufriedenheit in Sachen Wirtschaftlichkeit spielt und wie Du dafür sorgst, dass Deine Guest Journey in 3 Steps perfektioniert wird.

Strategie 4: Datenbasiert handeln

Auf **Seite 6** findest Du alles, was Du rund um Zahlen, Daten & Fakten in Verbindung mit der Wirtschaftlichkeit Deines Restaurants wissen musst.

Von der Strategie zur Umsetzung – Dein Digitalisierungspartner

Auf **Seite 7** überzeugen wir Dich von Gewinnblick als strategischer Partner. Von Beratung, über Installation bis zur Betreuung – so machen wir Dich erfolgreich.

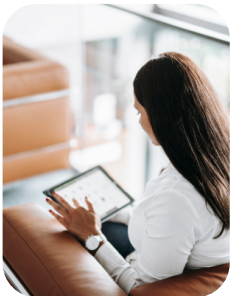


Strategie 1

TISCHUMSCHLAG ERHÖHEN

Reduziere Deine Zeit pro Gast

Deine Wirtschaftlichkeit hängt unter Anderem daran, wie oft Du einen Tisch im Laufe eines Tages zur Umsatzgenerierung nutzen kannst. Je schneller ein Tisch nach einem abgeschlossenen Besuch wieder verfügbar ist, desto häufiger kann er pro Service belegt werden. So wird **mehr Umsatz mit derselben Fläche** und nahezu unveränderten Fixkosten generiert. Entscheidend ist dabei Deine Gäste nicht „durchzuschleusen“, sondern Abläufe so zu optimieren, dass Wartezeiten reduziert, Prozesse beschleunigt und das Gästelerlebnis gleichzeitig optimiert wird.



Digitales Reservierungsmanagement

Mit **digitaler Tischreservierung** kannst Du Deine **Tischbelegung besser planen und Leerläufe minimieren**. Dabei wird die durchschnittliche Belegungszeit berücksichtigt und Tische dementsprechend effizienter verplant. Noch dazu hat Dein Team zu jeder Zeit eine perfekte Übersicht über die aktuelle Belegung und kann **Gäste schneller platzieren und bedienen**. So optimierst Du Deinen Prozess enorm.



Optimierte Bestellaufnahme

Wenn Du es schaffst, Bestellungen schneller aufzunehmen und direkt an die Küche zu übermitteln, **reduzierst Du Wartezeit und Belegungszeit** maximal. Hierbei gibt es zwei Optionen:

- **Mobiles Bonieren:** Dein Service boniert digital für minimale Laufwege
- **Self-Ordering:** Deine Gäste bestellen selbst für maximale Entlastung

So steigt die Geschwindigkeit im Service und der Tisch kann schneller wieder neu belegt werden.



Effiziente Küchenabläufe

Wenn Du Deine Küche gut strukturierst und die Kommunikation mit dem Service digital abbildest, beispielsweise über **digitales Küchenmonitoring**, legst Du den Grundstein dafür, dass alle **Bestellungen schnell, effizient und fehlerfrei zubereitet werden**. Du minimierst Rückfragen, Fehler und Missverständnisse und damit auch vermeidbare Zeitfresser in der Guest Journey.



Smarter Bezahlprozess

Spar Deinem Service Laufwege und Deinen Gästen Wartezeit, indem Du auf **All-In-One Payment Lösungen** setzt, die **bargeldloses Bezahlen direkt am Tisch ermöglichen**. Neben dem positiven Einfluss auf Deinen Tischdurchlauf verbesserst Du damit gleichzeitig das Gästelerlebnis.

Strategie 2

DURCHSCHNITTSBON STEIGERN

Mehr Umsatz pro Gast generieren

Nicht nur wie oft Dein Tisch belegt ist, sondern auch wie viel Umsatz jeder einzelne Gast generiert, beeinflusst Deine Wirtschaftlichkeit. Schon kleine **Zusatzverkäufe pro Bestellung** können Deinen Gesamtumsatz deutlich steigern, ohne zusätzliche Plätze oder mehr Personal einzubinden. Wichtig ist, Deinen Gästen passende Angebote zum richtigen Zeitpunkt zu bieten, damit das Bestell- und Gastronomieerlebnis so persönlich wie möglich wird.



Servicegesteuertes Up-Selling

Aktive Servicemepfehlungen haben einen starken Einfluss auf den Pro-Kopf-Umsatz. Mobiles Bonieren unterstützt dabei auch ungeschultes Personal. So können leichter passende Empfehlungen gegeben und Zusatzverkäufe gezielt gesteigert werden.

Kombi-Angebote & Pairings sind ein smarter Weg, um die Kaufentscheidung bei Menüs, Getränken oder passenden Zusatzprodukten zu erleichtern und den durchschnittlichen Bestellwert anzuheben.

Digitale Kundenkarten speichern Bestellinformationen und helfen Deinem Service, Gäste besser zu verstehen und gezielt passende Empfehlungen auszusprechen. Zusätzliche Aktionen steigern die Wahrscheinlichkeit für weitere Bestellungen und Wiederbesuche.



Systemgesteuertes Up-Selling

Self-Ordering schafft die Möglichkeit für spontane Kaufmomente während des gesamten Aufenthalts. Gäste können unkompliziert bestellen, ohne auf den Service warten zu müssen. Ein echter Game-Changer in Sachen Up-Selling.

Digitale Speisekarten können automatisierte Zusatzempfehlungen wie passende Beilagen, Getränke oder Desserts direkt vorschlagen, ohne dass zusätzlicher Aufwand im Service entsteht.

Digital Signage ermöglicht es Dir, besonders margenstarke Produkte oder Kombi-Angebote gezielt hervorzuheben. Wechselnde Bildschirme, visuelle Highlights und dynamische Platzierungen passend zur Tageszeit beeinflussen die Kaufentscheidungen Deiner Gäste zu mehr Umsatz.

Strategie 3

ZUFRIEDENHEIT FÖRDERN

Steigere die Bestellbereitschaft Deiner Gäste

Lange Wartezeiten, fehlende Professionalität & Co. wirken sich negativ auf die Kaufbereitschaft Deiner Gäste aus. Je stärker diese Faktoren wirken, desto mehr reduzieren sich auch Zusatzbestellungen, Umsatz und Trinkgeld, selbst wenn die Nachfrage eigentlich vorhanden ist. Mit ein paar Stellschrauben in Deinen Abläufen stellst Du einen **reibungslosen Ablauf** sicher, der Deine Gäste aktiv durch den Bestellprozess führt.

Step 1

Identifikation von Absprungmomenten

Gewisse Punkte im Gästerlebnis führen häufig zu geringerer Konsumation. Nimm Deine Guest Journey genau unter die Lupe und **identifiziere kritische Momente**:

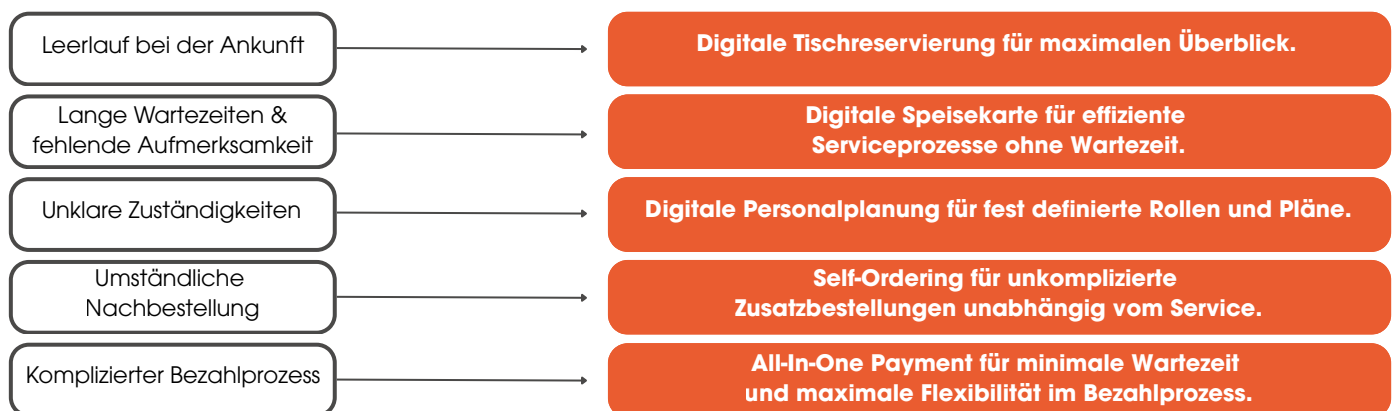
- Leerlauf bei der Ankunft
- Lange Wartezeiten & fehlende Aufmerksamkeit
- Unklare Zuständigkeiten
- Umständliche Nachbestellungen
- Komplizierter Bezahlprozess

So gewinnst Du Klarheit über notwendige Anpassungen und kannst Prozesse gezielt optimieren. Dein Ziel: Ein **durchgängiger, reibungsloser Ablauf** ohne Unterbrechung der Kaufbereitschaft.

Step 2

Prozesse optimieren

Sobald Du weißt, wo es hakt, kannst Du gezielt gegensteuern



Step 3

Kontinuierlich steuern und in Echtzeit reagieren

Nach Identifikation und Prozessanpassung folgt im letzten Step die kontinuierliche Steuerung im laufenden Betrieb. Damit schaffst Du es, **Engpässe und kritische Situationen unmittelbar zu erkennen und sofort gegenzusteuern**, um die Kaufbereitschaft Deiner Gäste dauerhaft aufrecht zu erhalten.

Strategie 4

DATENBASIERT HANDELN

Profitable Entscheidung auf Basis von Insights

Um Deine Wirtschaftlichkeit langfristig zu optimieren reichen keine Erfahrungswerte und Schätzungen – es braucht eine **konsequente, datenbasierte Betriebssteuerung**. Wenn Du Deine Zahlen kennst und verstehst, kannst Du an den richtigen Stellen ansetzen, Deinen Betrieb strategisch optimieren und Deine Umsatzpotenziale systematisch ausschöpfen.

Auslastung & Stoßzeiten

Diese Daten zeigen Dir, wann Dein Betrieb ausgelastet ist und wo Kapazitäten ungenutzt bleiben. So kannst Du Service, Küche & Reservierungen besser planen, Öffnungszeiten flexibel anpassen, Engpässe reduzieren und schwache Zeiten gezielt aktivieren.

Margenstarke Produkte

Schau Dir Verkaufs- und Deckungsbeitragsdaten an. So wird sichtbar, welche Produkte den größten wirtschaftlichen Beitrag leisten. Mit diesen Insights kannst Du Dein Angebot gezielt optimieren – mit Fokus auf Gerichte und Getränke die nicht nur beliebt, sondern profitabel sind.

Personaleinsatz

Steuere Deinen Personaleinsatz nicht nach Gefühl, sondern nach erwarteter Auslastung und Umsatzpotenzial. So steht zu Stoßzeiten ausreichend Personal zur Verfügung und in ruhigeren Phasen werden Überkapazitäten und unnötige Kosten vermieden.



Aktionssteuerung

Mach Deine Verkaufsaktionen und Specials nicht abhängig von Annahmen, sondern von Leistungsdaten. Orientiere Dich an Deinen Insights und steuere gezielt auf Zeiten, Produkte oder Zielgruppen, die noch Umsatzpotenzial bieten. So entstehen deutlich effektivere und wirtschaftlichere Maßnahmen, die sich im Nachhinein auswerten lassen.

Von Strategie zur Umsetzung

DEIN DIGITALISIERUNGSPARTNER

Gewinnblick Leistungsversprechen

Du möchtest die Strategien für mehr Wirtschaftlichkeit umsetzen, weißt aber nicht wo Du starten sollst? Wir supporten Dich – entscheidend für erfolgreiche Digitalisierung ist die Unterstützung bei der Umsetzung! Mit unserem Leistungsversprechen stellen wir sicher, dass Du Deine Ziele erreichst, ohne dass die Umsetzung Deiner Strategie zur Zusatzbelastung wird.



Individuelle Digitalisierungsstrategie

Digitalisierung, die zu Dir passt – unser Beratungsteam bespricht mit Dir Deine Pains, Needs & Ziele und hilft Dir dabei, Deine individuelle Strategie festzulegen.



Persönlicher Ansprechpartner

Digital ist nicht gleich unpersönlich – bei uns hast Du über den gesamten Prozess einen persönlichen Ansprechpartner, der Dir zur Seite steht und Dich supportet.



Onboarding & Schulungen

Zu schnell, zu viel? Nicht bei uns! Damit Du und Dein Team einen leichten Einstieg in Euer neues System habt, gibt es ausführliches Onboarding und Schulungen.



Rufbereitschaft & Notdienst

Wenn es mal hakt, sind wir da! Mit Priority Care sind wir von 9-22 Uhr, 7 Tage die Woche, 365 Tage im Jahr für Dich da. Ein Notdienst, der Dich nicht hängen lässt.



Flexibles Abo-Modell

Digitalisierung, die zu Dir passt – hierfür setzen wir auf unser flexibles Abo-Modell: Transparente Kosten, skalierbare Systeme und maximale Flexibilität.



LET'S GET IT STARTED!

Wir sind bereit, wenn Du es bist! Unser Sales Team freut sich darauf, mit Dir Deine Next Steps zu besprechen und Dich bei Deiner nächsten Außengastro-Saison und darüber hinaus zu unterstützen.

**Buche Dir hier Dein unverbindliches
Erstgespräch!**