

WHITEPAPER

**Zahlen. Daten. Fakten.**

So helfen Dir Kassen-Insights bei  
Betriebsentscheidungen.



ZAHLEN. DATEN. FAKTEN.

# SO HELFEN DIR KASSEN-INSIGHTS BEI BETRIEBSENTSCHEIDUNGEN.

## Executive Summary

Du weißt, wie viel Du einnimmst – aber weißt Du auch, warum? Viele Gastronomen treffen täglich Entscheidungen aus dem Bauch heraus: Wann öffne ich? Wen schicke ich früher nach Hause? Welches Gericht lohnt sich wirklich? Dabei liegen die Antworten längst auf dem Tisch – genauer gesagt: in Deinem Kassensystem. Du musst sie nur lesen können. Wer diese Insights konsequent nutzt, trifft bessere Entscheidungen, senkt Kosten und steigert den Umsatz – ohne mehr Fläche, Personal, oder Aufwand.

In diesem Whitepaper zeigen wir Dir, **welche Daten in Deinem Kassensystem stecken, was sie Dir konkret sagen** und wie Du sie im Tagesgeschäft gewinnbringend einsetzt.

### Dein First Step: Umsatzdaten verstehen

Auf **Seite 3** zeigen wir Dir, welche Zahlen für Deinen Betrieb wirklich zählen und was Dein Tagesumsatz Dir (nicht) verrät.

### Schritt 1: Auslastungsorientierung

Auf **Seite 4** geben wir Dir einen Überblick, woran Du wirklich erkennst wann Dein Betrieb auf Hochtouren läuft und wann Du insgeheim Potenzial verschenkst.

### Schritt 2: Produktperformance checken

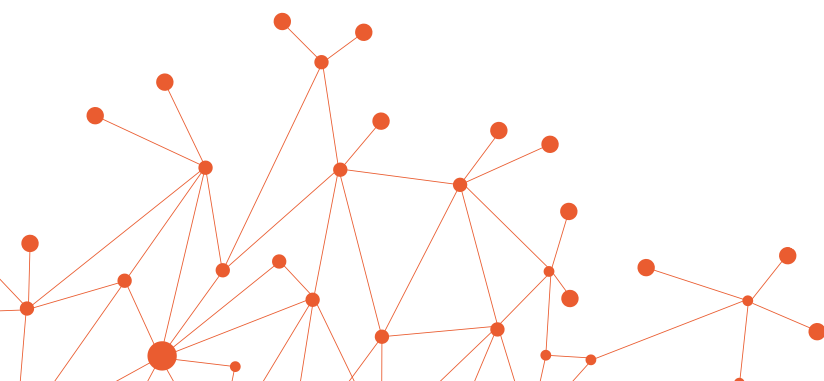
Auf **Seite 5** erfährst Du, wie Du ganz easy analysieren kannst, welche Gerichte dir tatsächlich Marge und nicht nur Aufwand bringen und wie Du diese Insights gezielt zur Optimierung nutzt.

### Schritt 3: Personaleinsatz steuern

Auf **Seite 6** findest Du alles, was Du rund um auslastungsorientierte Personalplanung wissen musst – von der Analyse bis zum fertigen Schichtplan.

### Schritt 4: 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.



Dein First Step

## UMSATZDATEN VERSTEHEN

### Die Basis für Deinen Betrieb

Die Analyse von Tagesumsätzen ist für die meisten Gastronomen selbstverständlich – doch dieser Wert alleine ist meist nicht aussagekräftig genug. Wenn Du Deine Performance richtig beurteilen möchtest, brauchst Du **nicht nur das “Wie viel”, sondern auch das “Warum”** dahinter. Wenn Du anfängst Deine Zahlen aufzuschlüsseln und in einen Kontext zu setzen, erhältst Du einen belastbaren Blick auf Deinen Betrieb und die Basis für fundierte Entscheidungen.

#### Umsatz nach Uhrzeit

Die stärksten Tageszeiten werden oft nach Auslastung geschätzt statt anhand konkreter Umsätze betrachtet. So passieren schnell Fehleinschätzungen, wenn beispielsweise die Auslastung im Abendgeschäft top ist, die Umsätze allerdings unter langen Durchlaufzeiten leiden. Nutze **stündliche Umsatzauswertungen** um zu tracken, zu welchen Zeiten Dein Betrieb wirklich wirtschaftlich ist und wann Du womöglich Ressourcen ohne Ertrag einsetzt.

#### Umsatz nach Wochentag

Montage sind schwach – stimmt das wirklich oder ist das nur ein Gefühl? Wenn Du Deine Kassendaten über mehrere Monate analysierst, werden klare **Wochentag-Muster** sichtbar. Diese zeigen Dir, an welchen Tagen gezielte Aktionen sinnvoll sind, wie Du Deine Öffnungszeiten anpassen oder Deine personellen Ressourcen flexibel anpassen kannst.

#### Umsatz nach Kategorie

Liegen Deine Hauptumsätze eher im Mittagsmenü oder á la carte, bei Kaffee & Kuchen oder im Abendgeschäft? Die Aufschlüsselung der **Umsätze nach Produktgruppe** zeigt Dir, welche Teile Deines Angebots Deinen Betrieb wirklich tragen und welche nur Aufwand und Kosten erzeugen.

**WICHTIG!** Gerade hier solltest Du die Umsätze immer im **Kontext der notwendigen Ressourcen** betrachten: Umsatzstarke Gerichte sind nämlich nicht gleich stark in der Marge – und genau hier entscheidet sich, welche Kategorien wirklich zu Deinem Erfolg beitragen.

#### Umsatz nach Bereich

Welcher Bereich Deines Restaurants bringt Dir am meisten: Die Terrasse, das Stüberl oder der Biergarten? Sobald Du Deine **Tischumsätze** gezielt analysierst und miteinander ins Verhältnis setzt, erkennst Du Trends, kannst umsatzschwache Bereiche gezielt aktivieren, Reservierungen klüger vergeben und Deine Fläche insgesamt effizienter nutzen.

## Schritt 1

# AUSLASTUNGSORIENTIERUNG

## Wann läuft Dein Betrieb und wann nicht?

Es ist brechend voll, Bestellungen stapeln sich, Service & Küche sind am Limit und 15 Minuten später sind gefühlt nur 3 Tische besetzt – Du kennst das Gefühl? Was für viele wie ein Zufall wirkt, folgt tatsächlich einem klaren Muster. Deine Kassendaten zeigen Dir dieses Muster aus Belegung, Bestellungen und Umsätzen als präzises **Auslastungsprofil – die Basis für einen gezielten Einsatz Deiner Ressourcen.**



### Kapazität vs. Nachfrage

Dein Auslastungsprofil zeigt Dir, wann Du Deine Kapazitäten voll ausschöpfst und wo noch **offene Potenziale** liegen:

- Leerläufe zu Stoßzeiten
- Ungleichmäßige Reservierungsverteilungen
- Unterdurchschnittliche Bereiche

Mithilfe Deiner Auslastungsdaten erkennst Du diese "blinden Flecken" und kannst sie mit effektiven Maßnahmen gezielt schließen – für eine optimale Nutzung Deiner Kapazitäten.

### Smartes Reservierungsmanagement

Sobald Du ein klares Bild über Deine Stoßzeiten hast, kannst Du Reservierungen so verteilen, dass keine Engpässe mehr entstehen. Das Ergebnis: weniger Überlastung in der Spitze, weniger Leerlauf in der Flaute und insgesamt **mehr Umsatz auf derselben Fläche.**

### Personal synchronisieren

Deine **Stoßzeiten bestimmen Deinen Personaleinsatz** und nicht Dein Gefühl. Wenn Du weißt, wann der Laden brennt, kannst Du Dein Team darauf vorbereiten. Damit optimierst Du nicht nur Deine Wirtschaftlichkeit, sondern auch das Erlebnis Deiner Gäste durch geringere Wartezeiten.

### Schwache Zeiten gezielt aktivieren

Wenn Dein Betrieb zu manchen Zeiten noch Kapazitäten frei hat, kannst Du auf Basis valider Daten entscheiden, ob sich hier gezielte Aktionen zur Aktivierung lohnen. So setzt Du **Specials, Bundles oder Menüs** nicht an der falschen Stelle ein und wirst so zielgerichteter in Deiner Steuerung und Kapazitätsausschöpfung.



## Schritt 2

# PRODUKTPERFORMANCE CHECKEN

## Beliebt ist nicht gleich profitabel.

Optimale Nachfrage ist nicht gleich Profitabilität – wer das verwechselt, optimiert an der falschen Stelle: Ein Gericht, das sich gut verkauft, aber kaum Marge bringt, beschäftigt Dein Küchenteam, belastet Dein Lager und erzeugt Aufwand, ohne dass dabei wirklich Gewinn entsteht. Nutze Deine Kassen-Insights und mache diesen Unterschied sichtbar, um Dein **Angebot gezielt auf Wirtschaftlichkeit zu optimieren**.

### Wo steht Dein Angebot?

Wenn Du Verkaufszahlen und Marge zusammenbringst, lassen sich Deine Gerichte in vier Gruppen einteilen.

Das Ergebnis: Eine praktische **Entscheidungsgrundlage für Deine Speisekarten-Optimierung**.

So beantwortest Du Fragen rund um Deine Produktperformance nicht mehr nach Gefühl, sondern auf Basis von Fakten.

|                | Hohe Nachfrage                                                                                                                                      | Niedrige Nachfrage                                                                                                                                 |
|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Hohe Marge     |  Top Gerichte – pushen, hervorheben und skalieren.               |  Stilles Potenzial – besser positionieren und aktiv empfehlen |
| Niedrige Marge |  Nachbesserung – optimiere die Preise & Rezeptur für mehr Ertrag |  Low-Performer – stark überarbeiten oder streichen            |



### Weitere hilfreiche Insights

#### Zeitliche Muster erkennen

Verkaufsmuster variieren nach Tageszeit oder Wochentag – wenn Du dieses Muster kennst, kannst Du es gezielt nutzen: Für tagesabhängige Empfehlungen, Specials und Angebote oder wechselnde Digital Signage Inhalte.

#### Wareneinsatz kontrollieren

Vergleiche Produktdaten mit Deinem Wareneinsatz – so erkennst Du wenn der Wareneinsatz unverhältnismäßig steigt, z.B. durch Schwund, ungenaue Portionierung oder Probleme mit Lieferanten.

#### Trendverläufe nutzen

Dein Kassensystem zeigt Dir detailliert, welche Produkte wann und wie oft verkauft werden, sodass Du sofort erkennst, welche Artikel gut laufen, welche zulegen und welche an Nachfrage verlieren.

## Schritt 3

# PERSONALEINSATZ STEUERN

## Kostenfaktor mit Optimierungspotenzial

Je nach Gastronomiekonzept machen die Personalkosten im Schnitt 30 - 40% des gesamten Umsatzes aus. Keine andere Position bietet so viel Optimierungspotenzial bei gleichzeitig so hohem Risiko: Zu wenig Personal während Stoßzeiten kostet Dich Umsatz und Zufriedenheit, zu viel Personal in ruhigen Phasen frisst Marge. Nutze Deine Kassendaten und fange an, Deinen **Personaleinsatz nicht nach Erfahrung, sondern nach konkreten Insights zu planen.**

### 1

#### Auslastungsprofil erstellen

Der erste Schritt für eine datenbasierte Planung ist ein **realistisches Bild Deiner Auslastung**: Analysiere, zu welchen Zeiten wie viele Bestellungen eingehen, wie hoch der stündliche Umsatz ist und wie lange die Durchlaufzeit Deiner Gäste im Schnitt ist. Das Ergebnis: Ein Profil, das Dir zeigt wann Dein Betrieb wie viel Manpower braucht.

### 2

#### Bedarf nach Umsatzstufen

Sobald Du Deine Auslastung kennst, kannst Du **klare, umsatzorientierte Besetzungsregeln** ableiten. Diese Kennzahlen sind für jeden Betrieb individuell – aber immer messbar. Wenn Du sie einmal definiert hast, kannst Du endlich systematisch planen und vermeidest Fehlplanungen durch Bauchgefühl oder Intuition.

### 3

#### Plan & Realität abgleichen

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser – gerade bei einer starken Auslastungsdynamik: Vergleiche regelmäßig, ob Dein **Personalplan zur tatsächlichen Auslastung passt**. Dieser Abgleich schärft Dein Profil mit der Zeit und macht Deine Planung Woche für Woche präziser. Besonders bei saisonalen Veränderungen extrem wichtig.

## PRAXISTIPPS

### Flexibel bleiben

Datenbasierte Personalsteuerung bedeutet nicht, dass Du jeden Tag perfekt planst. Es bedeutet, dass Du Abweichungen frühzeitig erkennst und flexibel reagieren kannst: Reduziere Besetzungen, passe die Öffnungszeiten an oder schaffe mit einer Aktion gezielt Nachfrage.

### Produktivität im Blick behalten

Dein Kassensystem zeigt Dir, welcher Mitarbeiter in welcher Schicht welchen Umsatz generiert hat. Das ist keine Überwachung – es ist Feedback: Analysiere & repliziere gut laufende Schichten und biete gezielte Unterstützung, Schulung oder strukturelle Veränderungen für weniger gute Schichten.

## Schritt 4

# 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!**