

GASTRONOMIE 4.0 – DIE DIGITALE TRANSFORMATION IM GASTGEWERBE



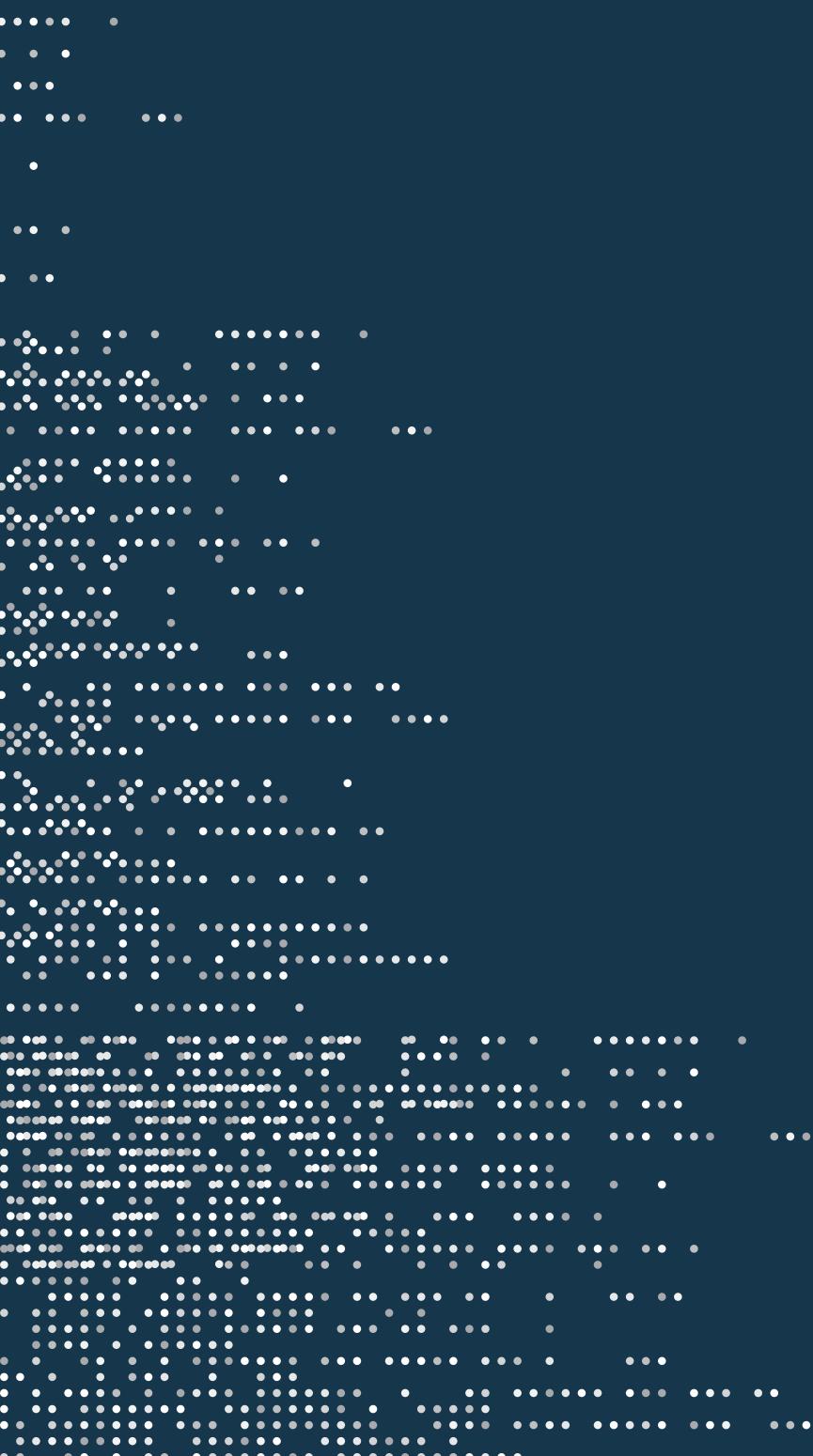
EIN LEITFÄDEN FÜR KLEINE
BETRIEBE ZUR STEIGERUNG
DER WETTBEWERBSFÄHIGKEIT

VON CHRISTINA CHALKIAS

“ —

**Nichts ist so beständig wie
der Wandel**

HERAKTLIT



VORWORT

Hallo liebe Gastronomen,

herzlich willkommen zu diesem praxisorientierten Leitfaden für die digitale Transformation in der Gastronomie! Mein Name ist Christina Chalkias und ich habe diesen Leitfaden im Rahmen meiner Masterthesis im Studiengang Digitale Logistik & Management an der Hochschule Wismar entwickelt.

Mit über 15 Jahren Erfahrung in der Gastronomie verbinde ich meine Leidenschaft für die kulinarische Welt mit meinem Studium. Die Welt verändert sich ständig, genauso wie wir in der Gastronomie und die Digitalisierung spielt auch hier eine immer immensere Rolle. Ich kenne die Herausforderungen, vor denen wir Gastronomen täglich stehen. Daher habe ich diesen Leitfaden entwickelt, um euch die Bedeutung der Digitalisierung näher zu bringen und konkrete Unterstützung auf eurer digitalen Reise zu bieten.

Von der Einkaufs- und Warenwirtschaft über die Personalplanung bis zur Online-Präsenz und Marketing - wir gehen auf die wichtigen Aspekte ein, die dein Geschäft voranbringen können. Mit einfachen Erklärungen, praxisnahen Beispielen und Empfehlungen möchte ich dir helfen, den digitalen Reifegrad deines Betriebes zu steigern.

Denk bitte daran, dass die Digitalisierung kein Hindernis für die Gastfreundschaft sein soll, sondern ein Instrument, das euch die Chance bietet, das gastronomische Erlebnis zu verbessern, effizienter zu arbeiten und Abläufe zu optimieren. Mit diesem Leitfaden möchte ich dir nicht nur die Möglichkeit geben diese Veränderung zu verstehen, sondern aktiv zu gestalten.

Ich wünsche dir viel Erfolg bei deiner digitalen Reise und hoffe, dass dieser Leitfaden dir wertvolle Einblicke und Hilfestellungen bietet.

Guten Appetit und viel Freude beim Lesen!

Deine Christina

Change

76

Fd



ZUTATENLISTE &

Inhalt

- 4 Transformiere dich selbst
- 5 Visionsfindung
- 6 Wo stehst du?
- 7 Reifegrade
- 8 Gestalte deine Zukunft
- 9 Lass uns starten
- 10 Digital klassieren & Abrechnen
- 13 Einkauf & Warenwirtschaft
- 16 Personal
- 18 Online-Präsenz & Marketing
- 23 Vernetzung & Integration
- 25 Küche & Küchengeräte
- 27 Controlling & Kennzahlen
- 29 Liefer- & Abholservice
- 32 Spinnenetz-Diagramm
- 33 PCDA-Zyklus



86%
Verbessern den Service

74%
Steigern die
Gästezufriedenheit

82%
Sparen Zeit

66%
Steigern den Umsatz



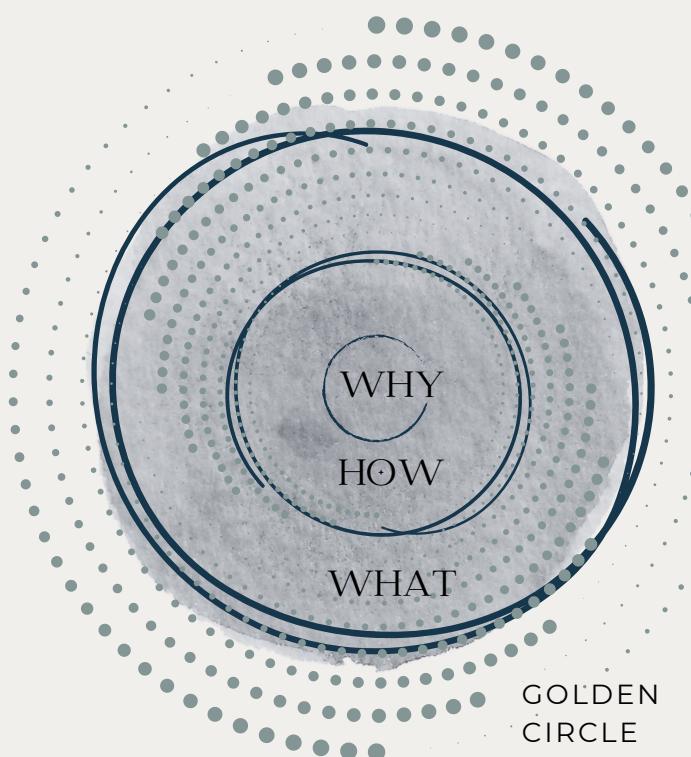
Transformiere dich selbst!

LASS UNS MIT DEM ERSTEN SCHRITT BEGINNEN: DEINE VISION.

Deine Vision ist der Schlüssel zu einer erfolgreichen Strategie. Sie gibt dir nicht nur Orientierung, sondern auch das Fundament für deine Entscheidungen. Wenn du nicht genau weißt, was du erreichen möchtest und vor allem warum, wird es schwierig, den besten Weg zu finden. Denk daran, langfristige Erfolge erfordern eine durchdachte Herangehensweise, und eine klare Vision ist dabei absolut entscheidend. Sie hilft dir, dich am Markt zu positionieren, eine klare Identität aufzubauen und immer die Bedürfnisse deiner Gäste im Blick zu haben.

LASS UNS GEMEINSAM DEINE VISION DEFINIEREN!

Um deine Vision zu schärfen, empfehle ich die Anwendung des Golden Circle von Simon Sinek. Dieses Konzept betont die zentrale Bedeutung der Frage "Warum?". Der Golden Circle verdeutlicht, wie erfolgreiche Organisationen durch das klare Verständnis ihres "Warum", "Wie" und "Was" handeln.



MACHE DIR NUN GEDANKEN ÜBER DIE FRAGEN:

“WARUM?”, “WIE” UND “WAS”:

SCHREIBE HIERZU GERNE DEINE GEDANKEN AUF.

WARUM?

WIE?

WAS?

UND NUN SCHREIBE DEINE VISION AUF:

MACHE DIR
BEWUSST, WIE DEIN
GASTRONOMISCHER
BETRIEB IN EINER
IDEALEN DIGITALEN
WELT AUSSIEHT.
STELLE DIR VOR,
WIE REIBUNGSLOSE
ABLÄUFE,
BEGEISTERTE GÄSTE
UND GESTEIGERTE
EFFIZIENZ DEINEN
ARBEITSALLTAG
PRÄGEN

WENN DU DIR UNSICHER
BIST, SCHAUE DIR ERST
EINMAL AUF DEN
KOMMENDEN SEITEN DIE
MÖGLICHKEITEN AN, DIE
DU HAST UND LASSE
DICH INSPIRIEREN,

Wo stehst du?

NUN GEHT ES DARUM, DEN AKTUELLEN DIGITALISIERUNGSGRAD DEINES BETRIEBS ZU VERSTEHEN

Ich habe speziell für die Bedürfnisse der Gastronomie ein Reifegradmodell entwickelt, das dir ermöglicht, den digitalen Stand deines Betriebs mithilfe gezielter Fragen einfach zu ermitteln. Das Modell umfasst insgesamt acht verschiedene Kategorien, die sämtliche Bereiche eines gastronomischen Betriebs abdecken. Jede Kategorie enthält zudem Unterkategorien, die du nach Bedarf für die spezifischen Anforderungen deines Betriebs anpassen kannst. Dieses Modell hilft dir nicht nur den Ist-Zustand deines Betriebes zu definieren, sondern auch dir darüber bewusst zu werden, wo du hin möchtest.

In den kommenden Seiten werden wir die Kategorien im Detail besprechen und die dazugehörigen Fragen beantworten. So können wir gemeinsam den Reifegrad deines Betriebs bestimmen.

- Zuerst ermittelst du den Ist-Wert für jede Unterkategorie mithilfe des Fragekatalogs.
- Anschließend gewichst du die Unterkategorie individuell nach deinen Bedürfnissen. Achte dabei, dass die Summe 1 ergibt.
- Multipliziere den Ist-Wert jeder Kategorie mit ihrer Gewichtung.
- Addiere alle Ergebnisse, um einen Scoring-Wert zwischen 1 und 4 zu erhalten.

Die Werte 1-4 stellen deinen digitalen Reifegrad dar.

Insgesamt gibt es 4 verschiedene Stufen, die du erreichen kannst. Auf der nächsten Seite stelle ich dir die Reifegrade vor.

LOADING ...



REIFEGRADE

REIFEGRAD 1

Digitale Zurückhaltung

In dieser Stufe seid ihr als gastronomischer Betrieb noch nicht stark digitalisiert. Hier kommen vorwiegend traditionelle und analoge Methoden zum Einsatz, um euren Betrieb zu führen. Bestellungen, Reservierungen, Buchhaltung und andere Abläufe werden größtenteils manuell abgewickelt, ohne den Einsatz digitaler Werkzeuge oder Technologien.

REIFEGRAD 2

Digitaler Aufbruch

In dieser Stufe habt ihr erste Schritte in Richtung Digitalisierung gemacht. Ihr könntet bereits grundlegende Tools wie Kassensysteme oder Reservierungsplattformen nutzen, aber es gibt noch viel Raum für Verbesserungen.

REIFEGRAD 3

Digitaler Vorreiter

In dieser Phase habt ihr eine umfassende digitale Transformation durchlaufen. Ihr nutzt eine Vielzahl digitaler Instrumente, von Online-Marketing bis zu Bestell- und Reservierungsanwendungen, um eure Abläufe zu modernisieren und die Kundenerfahrung zu optimieren.

REIFEGRAD 4

Digitaler Innovator

Auf dieser höchsten Stufe seid ihr wahre Pioniere der Digitalisierung in der Gastronomie. Ihr nutzt innovative Technologien und Datenanalysen, möglicherweise sogar KI-gesteuerte Prognose-Tools, um eure Betriebe zu transformieren und ständig zu verbessern. Eure digitale Innovationsbereitschaft treibt euch dazu an, stets auf dem neuesten Stand der Technik zu bleiben und eure digitalen Fähigkeiten kontinuierlich zu erweitern.





Gestalte deine Zukunft

MIT KLAREN ZIELEN

Um den Soll-Zustand zu definieren, brauchen wir klare Ziele, die den Erfolg deiner Digitalisierung widerspiegeln. Hierbei setzen wir auf das bewährte SMART-Format, um sicherzustellen, dass deine Ziele klar, messbar, angemessen, relevant und termingerecht sind.

UND DEINER PERSÖNLICHKEIT

Dein gastronomischer Betrieb spiegelt deine Persönlichkeit und Werte wieder. Achte darauf, dass die digitalen Ziele zu deiner Vision passen und einen Mehrwert für dich und deine Gäste bieten

SMART

SPEZIFISCH	Mach deine Ziele präzise und für alle verständlich.
MESSBAR	Wir wollen Erfolge messen können. Klare Kriterien helfen dabei.
ANGEMESSEN	Bleib realistisch, besonders was Ressourcen angeht. Ziele sollen erreichbar sein.
RELEVANT	Deine Ziele sollten echten Mehrwert bringen und sinnvoll sein.
TERMINIERT	Setze klare Termine und Meilensteine für die Zielerreichung.

BEISPIEL "Steigerung der Online-Bestellungen um 20% innerhalb der nächsten sechs Monate"



Lass uns starten!

Wir haben jetzt acht Kategorien vor uns, die wir im Rahmen deiner digitalen Transformation durchgehen werden:

- Digital Kassieren & Abrechnen
- Einkauf & Warenwirtschaft
- Personal
- Online-Präsenz & Marketing
- Vernetzung & Integration
- Küche & Küchengeräte
- Controlling & Kennzahlen
- Liefer- & Abholservice

Für jede dieser Kategorie werden wir nun gemeinsam wie auf S.8 beschrieben, mit dem Fragebogen den Ist-Zustand analysieren und den Scoring-Wert der Dimension ermitteln. Anschließend werden wir den Soll-Zustand für deine digitale Vision festlegen. Das ermöglicht uns nicht nur einen klaren Blick auf den Status quo, sondern auch eine präzise Vorstellung davon, wohin die Reise gehen soll.

Bei der Ermittlung des Soll-Wertes gehst du bitte wie folgt vor:

- Ermittel den Soll-Wert mit Hilfe des Fragebogens. Werde dir vorher bewusst darüber, wohin du möchtest
- Anschließend multiplizierst du den ermittelten Soll-Wert mit der selben Gewichtung wie beim Ist-Wert
- Addiere alle Ergebnisse, um den Scoring-Wert deines Soll-Zwischen 1 und 4 zu erhalten.

Halte nun auf der nächsten Seite deine Ziele fest. Dies wird nicht nur als Orientierung für deine digitale Reise dienen, sondern auch als klare Kommunikationsgrundlage für dein Team.

MEINE ZIELE

Digital klassieren & Abrechnen

KASSENSYSTEM

Ein zeitgemäßes Kassensystem bildet das Herzstück eines modernen gastronomischen Betriebs. Es ermöglicht nicht nur eine schnelle und sichere Abrechnung, sondern eröffnet auch umfassende Analysemöglichkeiten. Durch digitale Kassensysteme lassen sich wertvolle Zukunftsprognosen erstellen, die die Grundlage für Einkaufsentscheidungen und Personaleinsatzplanung bilden.

VORTEILE AUF EINEN BLICK

- ✓ EFFIZIENTE ABRECHNUNG UND UMFASSENDE ANALYSE
- ✓ MOBILE KASSIERGERÄTE FÜR MEHR EFFIZIENZ
- ✓ UNTERSTÜTZUNG BEI DER SERVICEQUALITÄT
- ✓ ECHTZEITAUSWERTUNGEN UND PLATTFORMUNABHÄNGIGE VERWALTUNG
- ✓ DIGITALES KASSENBUCH FÜR LÜCKENLOSE DOKUMENTATION

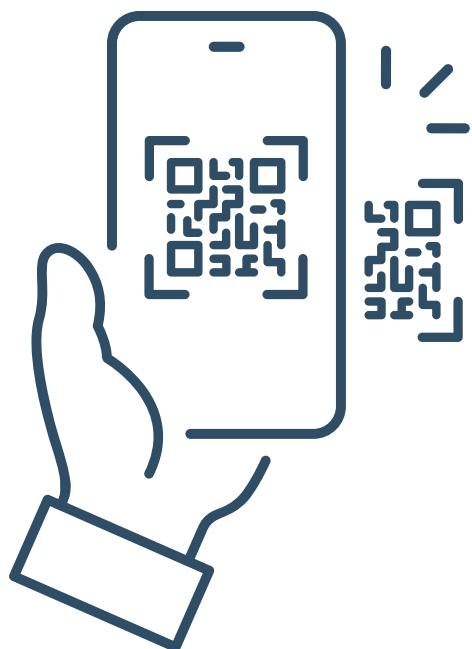
KASSENBUCH

Das digitale Kassenbuch ist ein entscheidendes Instrument für die moderne Gastronomie. Es automatisiert die Erfassung von Bargeldbewegungen und ordnet sie präzise nach Steuersätzen zu. Vorlagen erleichtern die systematische Erfassung, während separate Belege für Barauszahlungen erstellt werden können. Die lückenlose Dokumentation ermöglicht eine transparente Nachverfolgung der finanziellen Aktivitäten.

DIGITALES BESTELLEN & BEZAHLEN

Digitales Bestellen und Bezahlen in der Gastronomie bezieht sich auf den Prozess, bei dem Kunden ihre Bestellungen und Zahlungen über Smartphones oder Tablets abwickeln. Im Vergleich zum klassischen Ablauf zeigt sich hier eine reduzierte Interaktion mit dem Kellner, was den gesamten Prozess schneller und effizienter gestaltet. Gäste haben die Freiheit, in ihrem eigenen Tempo zu bestellen und zu bezahlen, ohne auf das Servicepersonal zu warten. Dies ermöglicht Kellnern, sich verstärkt auf die persönliche Betreuung der Gäste zu konzentrieren, was die Servicequalität insgesamt verbessert.

Die Digitalisierung der Bezahlung bringt zudem den Vorteil, dass der Aufwand im Zusammenhang mit Bargeld entfällt, das Risiko von Fehlern minimiert wird und die Buchführung vereinfacht wird. Die Implementierung digitaler Bestell- und Bezahlsysteme erfordert keine umfangreiche Schulung und gestaltet sich relativ unkompliziert, vorausgesetzt, eine digitale Menü- und Speisekarte ist verfügbar.



NICE TO KNOW

Das "Internet der Dinge" (IoT) bezeichnet die Vernetzung von virtuellen und physischen Geräten über das Internet. Es ermöglicht die Kommunikation und Zusammenarbeit dieser Geräte, was automatisierte Abläufe und Befehlseingaben ermöglicht.

Digital kassieren & Abrechnen

FRAGEKATALOG

Digitale Zurückhaltung

Digitale Aufbruch

Digitaler Vorreiter

Digitaler Innovator

1

Kassensystem

Verwendung traditioneller, analoge Methoden für die Abrechnung. Kein Einsatz von digitalen Kassensystemen. Bestellungen, Abrechnungen und Buchführung erfolgen manuell.

1

Die Implementierung grundlegender digitaler Kassensysteme beginnt. Einfache digitale Kassensysteme mit grundlegenden Funktionen wie digitalen Zahlungen sind implementiert

2

Es wurde eine umfassendere digitale Transformation durchlaufen. Nutzung fortgeschrittenen Kassensysteme, die nicht nur die Abrechnung ermöglichen, sondern auch Analysen und Prognosen für die Optimierung von Geschäftsentscheidungen bieten.

3

Es werden innovative Kassensysteme eingesetzt, die möglicherweise mit fortgeschrittenen Technologien wie AI oder IoT für tiefgreifende Analysen und Optimierungen ausgestattet sind

4

2

Kassenbuch

Die Buchhaltung wird manuell durchgeführt. Bargeldbewegungen werden nicht automatisch erfasst und es erfolgt keine lückenlose Dokumentation der Bargeldbewegung

1

Es wird begonnen, digitale Kassenbücher zu verwenden. Es erfolgt eine automatische Erfassung von Bargeldbewegungen, jedoch auf einfache Weise. Die Nutzung digitaler Tools ist für die Zusammenarbeit mit Steuerberatern noch begrenzt.

2

Eine umfassende digitale Transformation wurde durchlaufen. Fortschrittliche Lösungen, die eine automatische Zuordnung nach Steuersätzen ermöglichen und die Zusammenarbeit mit Steuerberatern erleichtern, werden verwendet.

3

Innovative Technologien werden eingesetzt. Fortschrittliche Datenanalysen und AI-gesteuerte Tools kommen zur Optimierung der Buchführung zum Einsatz.

4

3

Digitales Bestellen & Bezahlen

Es erfolgt keine Nutzung von digitalen Bestell- und Bezahlsystemen, und Gäste sind auf herkömmliche Weise auf das Servicepersonal angewiesen

1

Erste Schritte in Richtung Digitalisierung des Bestell- und Bezahlprozesses wurden implementiert. Möglicherweise werden einfache digitale Menüs oder Reservierungssysteme verwendet. Die Digitalisierung in dem Bereich ist noch begrenzt.

2

Umfassendere digitale Transformation. Es werden fortschrittliche digitale Lösungen genutzt, um den gesamten Prozess zu beschleunigen und die Gästeerfahrung zu verbessern. Dies kann den Einsatz von mobilen Apps oder Tablets für die Gäste umfassen.

3

Innovative Technologien werden eingesetzt. Fortschrittliche mobile Apps, kontaktlose Zahlungsmethoden und Datenanalysen, um personalisierte Empfehlungen für die Gäste zu bieten werden genutzt.

4

REIFEGRADMODELL

Digital kassieren & Abrechnen	Gewichtung	Ist-Wert	Ergebnis	Soll-Wert	Ergebnis
Kassensystem	*				
Kassenbuch	*				
Digitales Bestellen & Bezahlen	*				
...	*				
1					
Scoringwert der Dimension					

Einkauf & Warenwirtschaft

DIGITALEN EINKAUF- & WARENWIRTSCHAFT

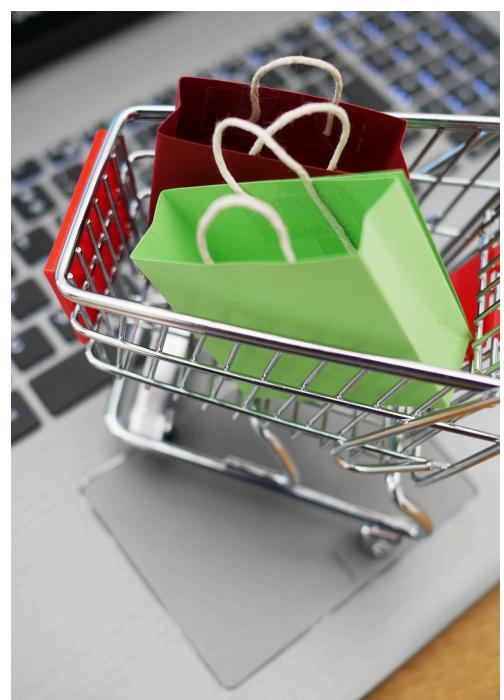
Die Digitalisierung bietet dir eine moderne Herangehensweise bei der Beschaffung von Waren und Zutaten. Durch Online-Bestellungen bei Großhändlern sparst du nicht nur wertvolle Zeit, sondern profitierst auch von einer größeren Auswahl und möglicherweise günstigeren Preisen. Digitale Tools ermöglichen dir zudem die Verknüpfung von Rezepten mit Einkaufspreisen, was eine effektive Kostenkontrolle und eine wirtschaftliche Einkaufspraxis fördert. Die Übersichtlichkeit wird durch digitale Sammelrechnungen verbessert, und die eingesparte Zeit eröffnet Raum für kreative Prozesse in der Küche.

VORTEILE AUF EINEN BLICK

- ✓ ZEITERSPARNIS
- ✓ EFFIZIENZSTEIGERUNG
- ✓ KOSTENKONTROLLE
- ✓ ÜBERSICHTLICHE ABRECHNUNG
- ✓ KREATIVE FREIHEIT IN DER KÜCHE DURCH ZEITERSPARNIS

DIGITALE LAGERVERWALTUNGSSYSTEME

Die Digitalisierung bietet dir eine moderne Herangehensweise bei der Beschaffung von Waren und Zutaten. Durch Online-Bestellungen bei Großhändlern sparst du nicht nur wertvolle Zeit, sondern profitierst auch von einer größeren Auswahl und möglicherweise günstigeren Preisen. Digitale Tools ermöglichen dir zudem die Verknüpfung von Rezepten mit Einkaufspreisen, was eine effektive Kostenkontrolle und eine wirtschaftliche Einkaufspraxis fördert. Die Übersichtlichkeit wird durch digitale Sammelrechnungen verbessert, und die eingesparte Zeit eröffnet Raum für kreative Prozesse in der Küche.



KALKULATION

Mit präziser Erfassung deines Wareneinsatzes, der Anpassung von Verkaufspreisen und Überwachung deines Deckungsbeitrags behältst du deine Kosten im Griff und optimierst deine Rentabilität.

Eine digitale Kalkulation fungiert nicht nur als Kochbuch, sondern vereinfacht auch die Verwaltung von Allergenen und Zusatzstoffen, und informiert dich zusätzlich immer über unrentable Rezepte.

VORTEILE AUF EINEN BLICK

- ✓ GENAUE ERFASSUNG DES WARENEINSATZES
- ✓ ANPASSUNG VON VERKAUFSPREISEN
- ✓ ÜBERWACHUNG DES DECKUNGSBEITRAGS
- ✓ BASISREZEpte FÜR WIEDERKEHRENDE GERICHTE
- ✓ AUFDECKEN UNRENTABLE REZEpte
- ✓ KOCHBUCHFUNKTION
- ✓ VERWALTUNG VON ALLERGENEN UND ZUSATZSTOFFEN



Einkauf & Warenwirtschaft

FRAGEKATALOG

Digitale Zurückhaltung Digitale Aufbruch Digitaler Vorreiter Digitaler Innovator

1

Warenwirtschaft

Manuelle Bestellvorgänge und Lagerverwaltung. Die Dokumentation erfolgt papierbasiert und die Transparenz über Lagerbestände ist begrenzt.

1

Erste Schritte zu digitalen Bestellprozessen, und einfache Lagerverwaltungssysteme kommen zum Einsatz. Die Digitalisierung ist noch begrenzt, und es besteht Raum für erhebliche Verbesserungen.

2

Umfassende Nutzung digitaler Werkzeuge in der Lagerverwaltung und vollständige Digitalisierung von Bestelldokumenten. Vollständige Transparenz über Lagerbestände und effiziente Bestellprozesse.

3

Einsatz innovativer digitaler Bestellprozesse und vollständige Automatisierung. Implementierung von KI-gesteuerten Prognose-Tools, um Lebensmittelverluste zu minimieren.

4

2

Lagerverwaltung

Beginn mit analogen Inventurprozessen und begrenzter Überwachung von Lebensmittelverlusten.

1

Einführung digitaler Lagerverwaltung mit zentraler Pflege, mobilen Inventuren und Bruchlisten.

2

Echtzeitüberwachung und automatische Aktualisierung von Lagerbeständen.

3

Implementierung von KI-gesteuerten Prognose-Tools, Minimierung von Lebensmittelverlusten durch Datenanalysen und Automatisierung von Lagerprozessen.

4

3

Einkaufssystem

Keine Nutzung von Online-Bestellsystemen und begrenzte Auswahl an Produkten.

1

Nutzung von Online-Bestellplattformen und erweiterter Produktauswahl.

2

Strategische Nutzung digitaler Plattformen und vollautomatische Preisvergleiche.

3

Einsatz von KI für individuelle Einkaufsstrategien und Automatisierung der Identifizierung alternativer Zutaten und Lieferanten.

4

4

Kalkulation

Manuelle Datenerfassung für den Wareneinsatz.

1

Digitale Erfassung des Wareneinsatzes und Anpassung von Verkaufspreisen mit digitalen Tools.

2

Genauere digitale Erfassung des Wareneinsatzes und flexible Anpassung von Verkaufspreisen in Echtzeit.

3

Fortschrittliche Datenanalysen für optimale Rentabilität, Integration von KI-gesteuerten Tools und Streben nach kontinuierlicher Innovation und Technologie.

4

REIFEGRADMODELL

Einkauf & Warenwirtschaft	Gewichtung	Ist-Wert	Ergebnis	Soll-Wert	Ergebnis
Warenwirtschaft	*				
Lagerverwaltung	*				
Einkaufssystem	*				
Kalkulation	*				
...	*				
Scoringwert der Dimension	1				

Personal

DIGITALE PERSONALEINSATZPLANUNG

In diesem Abschnitt zeige ich dir, wie die digitale Personaleinsatzplanung nicht nur deinen Personaleinsatz und die Schichtplanung vereinfacht, sondern dir auch die Chance bietet, neue Mitarbeiter zu finden und bestehende Teams zu binden. Da heutzutage jeder Mitarbeiter ein Smartphone besitzt, liegt eine digitale Personaleinsatzplanung nahe. In der Regel besteht ein solches Tool aus einem Dashboard für die Verwaltung und einer App für die Mitarbeiter. Dadurch lässt sich die Schichtplanung deutlich schneller, transparenter und auch flexibler gestalten. Mitarbeiter können bei Tauschwünschen untereinander Schichten wechseln und das System stellt automatisch sicher, dass keine Über- oder Unterbesetzung passiert.

VORTEILE AUF EINEN BLICK

- ✓ VEREINFACHTE SCHICHTPLANUNG
- ✓ MITARBEITERINTERAKTION
- ✓ EFFIZIENTE VERWALTUNG
- ✓ FLEXIBILITÄT UND TRANSPARENZ

Zusätzlich gibt es die Möglichkeit der digitalen Zeiterfassung und auch eine digitale Lohnabrechnung ist bei vielen Lösungen möglich. Mit einer digitalen Stempeluhr können Arbeitszeiten oder Pausen der Mitarbeiter ganz einfach digital festgehalten, verwaltet und kontrolliert werden.

Je nachdem welche digitale Lösung verwendet wird, können Arbeitszeiten der Mitarbeiter direkt an den Steuerberater oder die Buchhaltung übermittelt werden, was zur Minderung der Verwaltungskosten führt.



**DIGITALE
ZEITERFASSUNG**

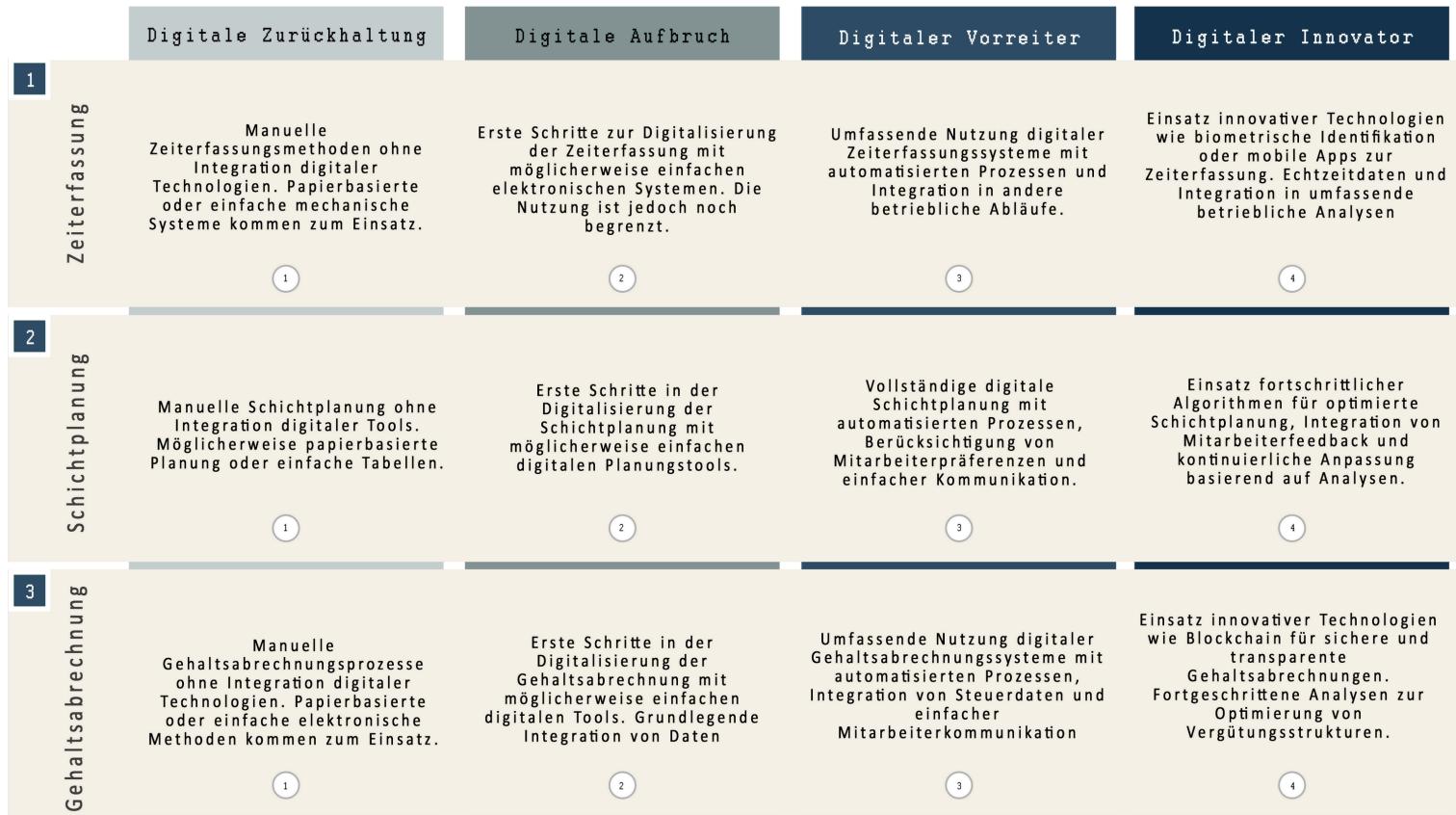


**DIGITALE
LOHNABRECHNUNG**



**DIGITALE
STEMPELUHR**

FRAGEKATALOG



REIFEGRADMODELL

Personal	Gewichtung	Ist-Wert	Ergebnis	Soll-Wert	Ergebnis
Zeiterfassung	*				
Schichtplanung	*				
Gehaltsabrechnung	*				
...	*				
Scoringwert der Dimension	1				

Online-Präsenz & Marketing

Mit der zunehmenden Digitalisierung im Gastgewerbe wird die Bedeutung einer professionellen Online-Präsenz immer offensichtlicher. Die Mehrheit der gastronomischen Betriebe verfügt heute über eine Website und viele nutzen Online-Reservierungssysteme. Dennoch existieren vielfältige Möglichkeiten, mit denen du die Bindung zu deinen Gästen stärken und neue Kunden dazugewinnen kannst.

WEBSITE

Die Website ist das Herzstück deiner digitalen Präsenz. Sorge für eine gut strukturierte Seite, optimiert für Smartphones, damit Gäste leicht auf wichtige Informationen zugreifen können. Zeige Details zu deinem Restaurant, die Speisekarte, Getränkeauswahl, Veranstaltungen und Jobangebote. Integriere idealerweise auch eine digitale Tischreservierung für eine nahtlose Gästeerfahrung.

NEWSLETTER

Ein Newsletter ist nicht nur ein effektives Marketinginstrument, sondern auch eine direkte Verbindung zu deinen Stammgästen. Mit regelmäßigen Newslettern kannst du sie über Neuigkeiten, exklusive Angebote und bevorstehende Veranstaltungen informieren. Das schafft nicht nur Kundenbindung, sondern gibt deinem Lokal auch die Möglichkeit, gezielt auf die Wünsche und Vorlieben deiner Gäste einzugehen. Moderne Systeme erleichtern die Erstellung personalisierter Newsletter und tragen so dazu bei, eine starke und loyale Community aufzubauen.

DIGITALE TISCHRESERVIERUNG

Steigere die Effizienz und Gästezufriedenheit mit einem digitalen Reservierungssystem! Verabschiede dich von telefonischen Reservierungen und ermögliche Online-Buchungen. Das entlastet dein Team und gibt Gästen die Freiheit, rund um die Uhr zu reservieren. Ein Reservierungsportal verbessert zudem das Gästemanagement, speichert wichtige Infos und ermöglicht Newsletter-Versand. Nutze digitale Tools für eine moderne und effektive Betriebsführung.



SOCIAL MEDIA

Nutze die Kraft der sozialen Netzwerke, um deine Community aufzubauen! Besonders auf Facebook und Instagram kannst du mit interessanten Beiträgen und ansprechenden Bildern eine große Reichweite erzielen. Setze auf eine gute Optik und authentische Ansprache. Kunstvoll angerichtete Speisen motivieren Gäste, selbst Fotos zu machen und dein Lokal weiterzulehnen. Das ist kostenloses Marketing, das sich lohnt!

DIGITALE SIGNAGE

Die Zeiten der mühsamen Kreidetafel sind vorbei! Mit der digitalen Transformation kannst du jetzt mühelos und zeitgesteuert deine Angebote auf TV-Monitoren präsentieren. Schluss mit unleserlicher Handschrift – mit digitaler Signage wird alles klar und professionell. Du kannst Inhalte zentral pflegen, blitzschnelle Änderungen vornehmen und sogar Kosten sparen. Eine moderne und effiziente Lösung für deine Werbeflächen!

GUTSCHEINE

Digitale Gutscheine sind nicht nur ein zeitgemäßes Geschenk, sondern auch eine clevere Möglichkeit, deinen Umsatz zu steigern. Durch ihre einfache Handhabung können Gäste schnell und bequem Gutscheine erwerben, sei es für spezielle Menüs, Events oder als Geschenkoption.



BEWERTUNGSPORTALE

Sei online präsent! Nutze Gastro-Portale, Online-Magazine und Branchenverzeichnisse, die regionale Tipps veröffentlichen. In der Gastronomie sind Kundenbewertungen entscheidend. Positive Kommentare erhöhen die Beliebtheit deines Lokals, beeinflussen die Kaufentscheidung positiv und steigern den Umsatz. Sei dort, wo deine Gäste sind, und sorge für positive Online-Reputation

DIGITALE MENÜ- & SPEISEKARTE



Eine topaktuelle digitale Menü- und Speisekarte ist essentiell, um deinen Gästen die besten Informationen zu bieten. Du kannst Änderungen mühelos und sofort vornehmen, ohne Papierdokumente austauschen zu müssen. Dadurch wird nicht nur Zeit gespart, sondern auch die Effizienz erheblich gesteigert. Die Einbindung von Allergenen und Zusatzstoffen ist praktisch über eine Liste möglich.

Wenn du die zentrale Datenpflege mit dem Kassensystem verbindest, werden Allergene und Zusatzstoffe automatisch übernommen.

Außerdem kannst du mit einer digitalen Menü- und Speisekarte problemlos ein Bestell- und Bezahlsystem integrieren. Die Option für mehrsprachige Karten bietet sich auch an – viele Systeme unterstützen die automatische Übersetzung oder ermöglichen dir Übersetzungen manuell hinzuzufügen. Digitalisierte Menüs sind nicht nur zeitgemäß, sondern auch eine Bereicherung für deinen Betrieb.

A large, illuminated red neon sign reading "CAFE" against a dark background. The letters are bold and outlined in red neon light, with some green and blue accents at the corners. The sign is mounted on a dark building facade. In the background, there are several windows with horizontal blinds, all of which are closed.

Online-Präsenz & Marketing

FRAGEKATALOG - TEIL 1

	Digitale Zurückhaltung	Digitale Aufbruch	Digitaler Vorreiter	Digitaler Innovator
1 Website	Fehlende oder rudimentäre Website ohne Integration digitaler Marketingelemente. Begrenzte Informationen und Interaktionsmöglichkeiten.	Einfache Website mit Basisinformationen, möglicherweise erste Schritte in Richtung Online-Reservierung oder Kontaktformulare.	Vollständig entwickelte Website mit ansprechendem Design, integrierten Online-Reservierungssystemen und grundlegenden Marketingelementen.	Hochmoderne Website mit interaktiven Funktionen, personalisierten Angeboten und kontinuierlicher Aktualisierung, um aktuelle Trends widerzuspiegeln.
2 Newsletter	Fehlender oder unregelmäßig gepflegter Newsletter ohne gezielte Marketingstrategie. Geringe Abonentenzahl.	Regelmäßiger Versand von Newslettern mit grundlegenden Informationen, Angebotsbekanntmachungen und einfacher Segmentierung.	Effektiver Newsletter mit personalisierten Inhalten, zielgerichteten Angeboten und kontinuierlichem Ausbau des Abonentenkreises.	Innovativer Einsatz von KI für personalisierte Empfehlungen, Integration von Multimedia-Inhalten und kontinuierliche Analyse zur Optimierung der Newsletter-Performance.
3 Social Media	Geringe bis keine Präsenz auf Social-Media-Plattformen. Mangelnde Interaktion und begrenzte Inhalte.	Grundlegende Präsenz auf ausgewählten Social-Media-Plattformen mit regelmäßigen Beiträgen. Erste Interaktion mit Followern.	Aktive Social-Media-Strategie mit regelmäßigen, ansprechenden Inhalten, Interaktion mit der Community und gezieltem Einsatz von Anzeigen.	Vorreiterrolle in der Branche durch innovative Kampagnen, virale Inhalte und ständige Weiterentwicklung der Social-Media-Strategie.
4 Digitale Signage	Fehlender Einsatz von digitalen Anzeigetafeln oder begrenzte Nutzung ohne Interaktivität.	Erste Schritte in Richtung Digital Signage mit möglicherweise einfachen, nicht interaktiven Displays.	Einsatz von digitalen Signage-Technologien für interaktive Inhalte, Werbung und gezielte Informationen.	Innovative Nutzung von AR (Augmented Reality) oder VR (Virtual Reality) für immersive digitale Signage-Erlebnisse und kontinuierliche Anpassung basierend auf Analyseergebnissen.

NICE TO KNOW

Virtuelle Realität (VR) lässt dich in komplett digitale Welten eintauchen, während Augmented Reality (AR) digitale Informationen in deine reale Umgebung einfügt. Mit VR erlebst du eine neue, künstlich geschaffene Realität, während AR digitale Elemente in die Welt um dich herum einblendet.

FRAGEKATALOG - TEIL 2

	Digitale Zurückhaltung	Digitale Aufbruch	Digitaler Vorreiter	Digitaler Innovator
5 Digitaler Menü- & Speisekarte	Traditionelle, gedruckte Menüs ohne digitale Integration. Fehlende Aktualisierungsmöglichkeiten.	Erste Schritte in Richtung digitaler Menüs mit möglicherweise einfachen, statischen Anzeigen.	Vollständige digitale Menü- und Speisekartenerfahrung mit regelmäßigen Aktualisierungen, Bildern und Basisinteraktivität.	Einsatz von Technologien wie QR-Codes für dynamische, personalisierte Menüberlebnisse und Integration von Kundenbewertungen.
6 Tischreservierung	Manuelle Reservierung ohne digitale Integration. Begrenzte Flexibilität und fehlende Online-Optionen.	Einfache Online-Reservierungsoptionen, möglicherweise über externe Plattformen.	Integrierte, benutzerfreundliche Online-Reservierung auf der eigenen Website mit Echtzeitverfügbarkeit und automatischer Bestätigung.	Einsatz von KI für intelligente Reservierungsoptimierung, personalisierte Reservierungserlebnisse und Integration von Marketingaktionen.
7 Bewertungsportale	Fehlende Präsenz oder geringe Bewertungen auf Plattformen. Mangelnde Interaktion mit Bewertungen.	Präsenz auf gängigen Bewertungsportalen mit regelmäßigen Aktualisierungen und Reaktionen auf Bewertungen.	Aktive Pflege von Bewertungen, gezieltes Sammeln von positivem Feedback und proaktive Reaktion auf negative Bewertungen.	Innovative Strategien zur Nutzung von Bewertungen als Marketinginstrument, Integration von Kundenfeedback in die Geschäftsstrategie und kontinuierliche Analyse der Bewertungsperformance.
8 Gutscheine	Traditionelle, papierbasierte Gutscheine ohne digitale Integration. Begrenzte Vertriebsmöglichkeiten.	Erste Schritte in Richtung digitaler Gutscheine mit möglicherweise einfachen elektronischen Optionen.	Vollständige Integration digitaler Gutscheinssysteme mit personalisierten Angeboten, Online-Kaufmöglichkeiten und einfacher Verwaltung.	Einsatz innovativer Technologien wie Blockchain für sichere und individualisierte Gutscheinlebnisse. Fortschrittliche Analyse und Anpassung der Gutscheinstrategie basierend auf Kundenverhalten.

REIFEGRAD-MODELL

Online Präsenz & Marketing	Gewichtung	Ist-Wert	Ergebnis	Soll-Wert	Ergebnis
Website	*				
Newsletter	*				
Social Media	*				
Digitale Signane	*				
Digitale Menü- und Speisekarten	*				
Bewertungsportale	*				
Tischreservierung	*				
Gutscheine	*				
...	*				
Scoringwert der Dimension	1				

Vernetzung & Integration

NETZWERK

Das Herzstück ist dein Netzwerk. Sorge für einen Internetanschluss mit ausreichend Bandbreite und eine WLAN-Abdeckung im gesamten Betrieb. Das stellt sicher, dass deine Hardware überall auf das Netzwerk zugreifen kann, ohne auf Komplikationen zu stoßen.

HARDWARE

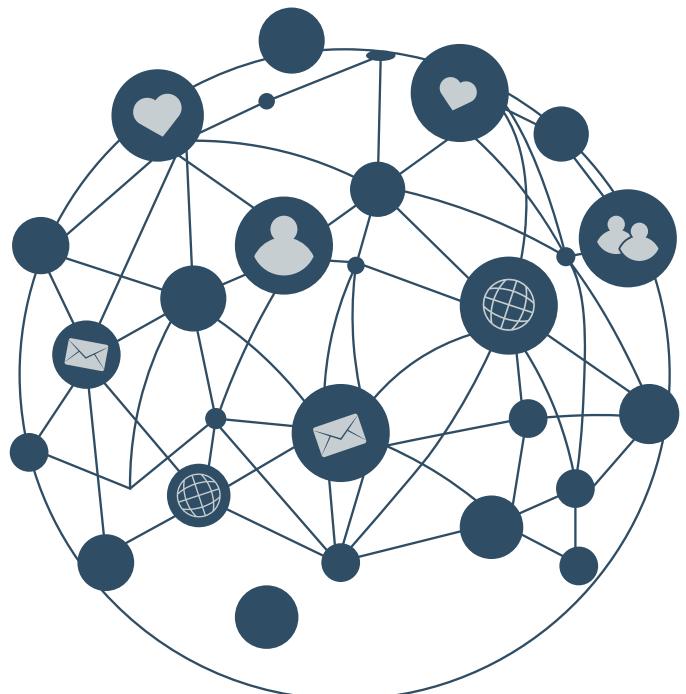
Achte darauf, dass deine Hardware nicht zum Engpass wird. Moderne Programme sind meist flexibel und passen zu verschiedenen Geräten und Betriebssystemen. So kannst du die besten Optionen für deinen Betrieb kombinieren und flexibel nutzen.

SOFTWARE

Damit digitale Tools reibungslos laufen, wähle eine Software, die perfekt mit deiner Hardware harmoniert. Viele Programme sind heute hardwareunabhängig, was dir Freiheit bei der Geräteauswahl gibt. Eine webbasierte Cloud-Software ermöglicht zudem ortsunabhängigen Zugriff und sichere Datenlagerung mit täglichen Backups.

SCHNITTSTELLEN

Eine gute Software bietet geeignete Schnittstellen, um bestehende Systeme effizient zu integrieren. DATEV-Schnittstellen können beispielsweise den Datenaustausch mit dem Steuerberater direkt über dein Kassensystem ermöglichen. Das steigert die Effizienz erheblich.



FRAGEKATALOG

Digitale Zurückhaltung

Digitale Aufbruch

Digitaler Vorreiter

Digitaler Innovator

1

Schnittstellen

Fehlende oder rudimentäre Schnittstellenintegration. Begrenzte Vernetzung mit anderen Systemen oder Plattformen.

1

Erste Schritte in Richtung Schnittstellenintegration, möglicherweise mit Basisverknüpfungen zu Zahlungs- oder Buchhaltungssystemen.

2

Umfassende Schnittstellenintegration für reibungslosen Datenaustausch zwischen verschiedenen Systemen wie Buchhaltung, Bestandsmanagement und Marketing.

3

Innovative Nutzung von offenen Schnittstellenstandards, API-Verbindungen und möglicherweise Entwicklung eigener Schnittstellenlösungen für individuelle Anforderungen.

4

2

Netzwerk

Begrenztes oder nicht vorhandenes Netzwerkmanagement. Möglicherweise keine zentrale Verwaltung von Geräten.

1

Grundlegendes Netzwerkmanagement für die Verbindung von Geräten und Datenaustausch. Erste Schritte in Richtung Cloud-Netzwerklösungen.

2

Effizientes Cloud-Netzwerkmanagement für Skalierbarkeit, Flexibilität und Sicherheit. Aktive Überwachung und Optimierung der Netzwerkleistung.

3

Einsatz modernster Netzwerktechnologien wie 5G, IoT-Integration und kontinuierliche Anpassung an aufkommende Netzwerkrends.

4

3

Hardware

Veraltete oder wenig leistungsfähige Hardware. Begrenzte Investitionen in moderne Technologien.

1

Aktualisierte Hardware, möglicherweise mit ersten Investitionen in Point-of-Sale-Systeme oder digitale Kassensysteme.

2

Moderne, leistungsfähige Hardware für reibungslosen Betrieb. Investitionen in innovative Technologien wie kontaktlose Zahlungssysteme und IoT-Geräte.

3

Nutzung führender Hardwaredaten, kontinuierliche Aktualisierung und Integration von zukunftsweisenden Lösungen wie Augmented Reality (AR) oder Virtual Reality (VR).

4

4

Software

Veraltete oder begrenzte Softwareanwendungen. Wenig Flexibilität und Skalierbarkeit.

1

Einsatz grundlegender Softwarelösungen für verschiedene Geschäftsprozesse. Erste Schritte in Richtung cloudbasierter Software.

2

Umfassende Nutzung cloudbasierter Software für effiziente Geschäftsabläufe. Integration von Spezialsoftware für spezifische Anforderungen.

3

Einsatz innovativer Softwarelösungen wie KI, Machine Learning und individuelle Anpassungen, um die betriebliche Effizienz zu maximieren und auf Veränderungen schnell reagieren zu können.

4

REIFEGRADMODELL

Vernetzung & Integration	Gewichtung	Ist-Wert	Ergebnis	Soll-Wert	Ergebnis
Schnittstellen	*				
Netzwerk	*				
Hardware	*				
Software	*				
...	*				
Scoringwert der Dimension	1				

Küche & Küchengeräte

KÜCHENMONITOR

Optimiere deinen Küchenablauf mit Küchenmonitoren. Sie organisieren Bestellungen, zeigen den Produktionsfortschritt in Echtzeit an und verbessern die Kommunikation zwischen Küche und Service. Weniger Papierbedarf bedeutet auch mehr Umweltfreundlichkeit.

DIGITALER KELLNERRUF

Schluss mit lauten Klingeln! Der digitale Kellnerruf erleichtert die Kommunikation zwischen Küche und Service. Küchenpersonal teilt über einen Touchscreen mit, wenn Speisen abholbereit sind. Der Service erhält diskrete Benachrichtigungen auf Smartwatch oder Smartphone – für einen reibungslosen Ablauf ohne Gästestörung.

INSTANDHALTUNG

Vorausschauende Instandhaltung für deine digitale Küchentechnik. Basierend auf Prozess- und Maschinendaten minimierst du Störungszeiten und kannst sogar Störungen vorhersagen, bevor sie auftreten. Effizient, proaktiv und ohne unnötige Ausfallzeiten.

KÜCHENMANAGEMENT

Digitalisiere dein Küchenmanagement und minimiere Lebensmittelverschwendungen. Nutze smarte Geräte, die nicht nur Abfall messen, sondern auch identifizieren, welche Zutaten weggeworfen werden. Optimiere Menüs und Mengen, besonders in Großküchen.



FRAGEKATALOG

Digitale Zurückhaltung Digitale Aufbruch Digitaler Vorreiter Digitaler Innovator

1

Küchenmonitore

Traditionelle Anwendung von manuellen Bestell- und Kommunikationsmethoden in der Küche ohne Integration von digitalen Monitorsystemen.

1

Digitale Aufbruch

Erste Schritte in Richtung digitaler Küchenmonitore. Möglicherweise begrenzter Einsatz für die Anzeige von Bestellungen.

2

Digitaler Vorreiter

Umfassende Nutzung digitaler Küchenmonitore für die effiziente Anzeige von Bestellungen, Anpassung von Zubereitungszeiten und Kommunikation zwischen Küchenpersonal.

3

Digitaler Innovator

Einsatz innovativer Technologien wie Touchscreen-Monitore, Integration von Rezeptdatenbanken und Automatisierung von Zubereitungsprozessen.

4

2

Instandhaltung

Manuelle Instandhaltungsprozesse ohne Nutzung digitaler Werkzeuge. Möglicherweise begrenzter Einsatz von Wartungsprotokollen.

1

Einsatz digitaler Tools für die Verwaltung von Wartungsarbeiten. Möglicher Einsatz von Software zur Planung von Reparaturen.

2

Umfassende Nutzung von digitalen Lösungen zur Überwachung und Wartung von Küchengeräten. Proaktive Planung von Instandhaltungsarbeiten.

3

Einsatz von IoT-Geräten zur Echtzeitüberwachung von Küchengeräten, prädiktive Wartungsmodelle und Integration von KI für optimierte Instandhaltungsprozesse.

4

3

Küchenmanagement

Manuelle Verwaltung von Rezepten, Beständen und Produktionsprozessen ohne digitale Unterstützung.

1

Grundlegende Nutzung digitaler Tools für Rezeptverwaltung und Bestandskontrolle. Möglicher Einsatz von Software zur Produktionsplanung.

2

Umfassende Nutzung digitaler Lösungen für Küchenmanagement, einschließlich automatisierter Produktionsplanung, Bestandsüberwachung und Rezeptoptimierung.

3

Einsatz von fortgeschrittenen Küchenmanagementsystemen, die Datenanalyse und KI nutzen, um Produktionsprozesse zu optimieren, Lieferketten zu verwalten und Kosten zu minimieren.

4

4

Kellnerruf

Traditionelle Methoden wie manuelle Klingelsysteme oder direkte Kommunikation für den Kellnerruf.

1

Erste Schritte in Richtung digitaler Kommunikationssysteme für den Kellnerruf, möglicherweise mit drahtlosen Lösungen.

2

Umfassende Nutzung digitaler Kellnerrufsysteme für eine effiziente Kommunikation zwischen Küche und Servicepersonal.

3

Einsatz innovativer Technologien wie mobile Apps oder intelligente Wearables, um den Kellnerruf zu optimieren und die Serviceeffizienz zu steigern.

4

REIFEGRADMODELL

Küche & Küchengeräte	Gewichtung	Ist-Wert	Ergebnis	Soll-Wert	Ergebnis
Küchenmonitore	*				
Instandhaltung	*				
Küchenmanagement	*				
Kellnerruf	*				
...	*				
Scoringwert der Dimension	1				



Controlling & Kennzahlen

DIGITALER BLICK IN DIE ZUKUNFT

Implementiere digitale Cockpits für präzises Controlling. Analysiere Kennzahlen und Umsatzdaten, um den Bedarf an Waren und Personal genau zu kalkulieren. Individualisierte Kennzahlen geben dir Einblicke, die zu deinem Geschäftsmodell passen.

STATISTIKEN

Optimiere den Bedarf an Waren und Personal durch detaillierte Analysen von Topsellern und weniger gefragten Produkten. Digitale Systeme bieten vordefinierte Kennzahlen wie Umsatz pro Gast und Tisch. Passe sie individuell an, um detaillierte Einblicke in deine Betriebsabläufe zu gewinnen und Upselling-Maßnahmen zu planen.

FILIALVERWALTUNG

Effiziente Filialverwaltung für mehr Erfolg: Mit digitalen Lösungen behältst du die Kontrolle über mehrere Standorte, sicherst ein einheitliches Erscheinungsbild, synchronisierst Daten nahtlos und sparst Zeit sowie Kosten. Setze auf digitale Filialverwaltung für eine erfolgreiche und zukunftsorientierte Gastronomie.



FRAGEKATALOG

Digitale Zurückhaltung

Digitale Aufbruch

Digitaler Vorreiter

Digitaler Innovator

1

Statistiken

Begrenzte Nutzung digitaler Tools zur Erstellung von Statistiken. Möglicherweise manuelle Datenerhebung und -analyse.

1

Erweiterte Nutzung digitaler Statistik-Tools zur Erfassung von betrieblichen Kennzahlen. Möglicher Einsatz von Software zur automatischen Berichterstattung.

2

Umfassende Nutzung fortschrittlicher Datenanalysetools, um detaillierte Statistiken zu Umsatz, Kosten und anderen Leistungskennzahlen zu generieren.

3

Einsatz von Predictive Analytics und Big-Data-Technologien zur proaktiven Analyse von Trends, Risiken und Chancen. Integration von KI für präzise Prognosen

4

2

Filialverwaltung
(Mehrbetrieb)

Manuelle Verwaltung von Filialen ohne umfassende digitale Unterstützung. Möglicher begrenzter Einsatz von Kommunikationstools.

1

Nutzung einfacher digitaler Lösungen für die Verwaltung von Filialen, wie z.B. digitale Kommunikationsplattformen.

2

Umfassende Nutzung digitaler Filialverwaltungssysteme zur Koordination von Abläufen, Bestandsmanagement und Mitarbeiterkommunikation.

3

Einsatz von integrierten Plattformen, die Daten aus mehreren Filialen sammeln und analysieren, um eine ganzheitliche Betrachtung der Unternehmensleistung zu ermöglichen. Nutzung von KI für automatisierte Optimierung von Filialprozessen

4

REIFEGRADMODELL

Controlling & Kennzahlen	Gewichtung	Ist-Wert	Ergebnis	Soll-Wert	Ergebnis
Statistiken	*				
Filialverwaltung (Mehrbetrieb)	*				
...	*				
Scoringwert der Dimension		1	<div style="background-color: #cccccc; width: 10px; height: 10px; display: inline-block;"></div>	<div style="background-color: #ffffcc; width: 10px; height: 10px; display: inline-block;"></div>	<div style="background-color: #cccccc; width: 10px; height: 10px; display: inline-block;"></div>

NICE TO KNOW

Predictive Analytics ist eine fortschrittliche Methode, die mithilfe von statistischer Analyse, Abfragen und maschinellem Lernen Vorhersagemodelle erstellt. Diese Modelle berechnen numerische Wahrscheinlichkeitswerte für das Eintreten zukünftiger Ereignisse, Verhaltensweisen oder Trends

"Big Data" bezeichnet große Datenmengen aus verschiedenen Quellen wie Internet, Mobilfunk, Finanzwesen, Gesundheitswesen und mehr. Diese Daten werden mithilfe spezieller Lösungen gespeichert, verarbeitet und analysiert.



Liefer- & Abholservice

PICKUP

Biete deinen Kunden die Möglichkeit, ihre Lieblingsspeisen online zu bestellen und selbst abzuholen. Dieser Service ermöglicht es ihnen, hochwertige Mahlzeiten schnell und bequem unterwegs zu genießen. Denke dabei an die Option der Online-Bezahlung, um diesen Service noch attraktiver zu gestalten.

DELIVERY

Die Nachfrage nach online bestelltem und geliefertem Essen ist gestiegen. Du kannst durch verschiedene Lieferdienste zusätzliche Einnahmen erzielen, bedenke jedoch die Provisionsgebühr von etwa 25 % der Bestellsumme. Alternativ kannst du in einen eigenen Lieferdienst investieren, um mehr Kontrolle zu haben.

WEBSHOP

Erweitere dein Angebot durch einen eigenen Onlineshop für Feinkost, um zusätzliche Einnahmen zu generieren und deinen Kundenkreis zu erweitern. Achte auf die Auswahl eines passenden Sortiments, ästhetische Produktpräsentation und die Nutzung eines professionellen Webshop-Systems. Bedenke dabei, dass die Produktion und Logistik der Waren zusätzlichen Zeitaufwand erfordern.



FRAGEKATALOG

Digitale Zurückhaltung

Digitale Aufbruch

Digitaler Vorreiter

Digitaler Innovator

1

Pick-up

Begrenzte oder keine Nutzung digitaler Plattformen für den Pick-Up-Service. Möglicherweise telefonische Bestellungen ohne Online-Präsenz.

1

Implementierung einfacher Online-Bestellmöglichkeiten für den Pick-Up-Service. Erster Schritt in Richtung Digitalisierung dieses Bereichs.

2

Nutzung fortschrittlicher Plattformen für den Pick-Up-Service, um Bestellungen effizient zu verarbeiten. Möglicher Einsatz von Apps für die Verfolgung von Bestellungen.

3

Einsatz innovativer Technologien wie Geofencing und automatisierte Benachrichtigungen für ein nahtloses und personalisiertes Pick-Up-Erlebnis. Integration von KI für die Optimierung von Bestellprozessen.

4

Delivery

Begrenzte oder keine digitale Präsenz für den Lieferservice. Möglicherweise telefonische Bestellungen ohne Online-Verfolgung.

1

Implementierung einfacher Online-Bestellmöglichkeiten für den Lieferservice. Erster Schritt in Richtung Digitalisierung dieses Bereichs.

2

Nutzung fortschrittlicher Plattformen für den Lieferservice, um Bestellungen effizient zu verarbeiten. Möglicher Einsatz von Liefer-Apps mit Echtzeitverfolgung.

3

Einsatz innovativer Technologien wie Routenoptimierung und Echtzeit-Tracking für eine präzise und effektive Lieferlogistik. Integration von KI für die Vorhersage von Lieferzeiten und Routenoptimierung.

4

Webshop

Fehlende oder begrenzte Online-Präsenz für den Verkauf von Produkten über einen Webshop. Möglicherweise keine Möglichkeit zur Online-Bestellung.

1

Implementierung eines einfachen Webshops für den Verkauf von Produkten. Grundlegende Online-Bestellmöglichkeiten werden angeboten.

2

Nutzung eines fortschrittlichen Webshops mit erweiterten Funktionen wie personalisierten Angeboten, Kundenbewertungen und integrierten Zahlungsmethoden.

3

Einsatz innovativer Technologien im Webshop, wie z. B. personalisierte Empfehlungen basierend auf dem Kundenverhalten, Integration von AR für Produktvisualisierung und kundenorientierte Schnittstellen für ein optimales Einkaufserlebnis.

4

REIFEGRADMODELL

Liefer- & Abholservice	Gewichtung	Ist-Wert	Ergebnis	Soll-Wert	Ergebnis
Pick-up	*				
Delivery	*				
Webshop	*				
...	*				
Scoringwert der Dimension	1				

NICE TO KNOW

Geofencing ist wie ein unsichtbarer Zaun in der digitalen Welt. Wenn du diesen "Zaun" mit deinem Smartphone betrittst oder verlässt, werden automatisch bestimmte Aktionen ausgelöst.

Das kann zum Beispiel bedeuten, dass du spezielle Angebote von Restaurants in deiner Nähe erhältst, sobald du in ihre "digitale Nähe" kommst. Es ist eine clevere Technologie, die in verschiedenen Bereichen, wie Essenslieferung oder Webshops, genutzt wird, um Kunden gezielt und automatisch anzusprechen.

Gut gemacht!

VISUALISIERE DEINEN DIGITALEN REIFEGRAD MIT EINEM SPINNENNETZ-DIAGRAMM

Nachdem du deinen Ist-Zustand analysiert und klare Ziele mit SMART definiert hast, ist es Zeit für den nächsten Schritt: die Visualisierung. Ein Spinnennetz-Diagramm ist dabei dein Werkzeug, um den digitalen Reifegrad deines gastronomischen Betriebes auf einen Blick zu erfassen.



Das Diagramm besteht aus verschiedenen Achsen, jede repräsentiert einen Aspekt deines digitalen Geschäfts, von der Kassierung über die Warenwirtschaft bis hin zum Online-Marketing. Die Skala variiert von null bis zum maximalen Reifegrad. Je weiter der Wert in Richtung Außenkante des Diagramms liegt, desto höher ist der Reifegrad in diesem Bereich.

WARUM IST DAS WICHTIG?

Das Spinnennetz-Diagramm ermöglicht dir nicht nur eine schnelle Einschätzung deines digitalen Fortschritts, sondern dient auch als Instrument für die Zukunftsplanung.

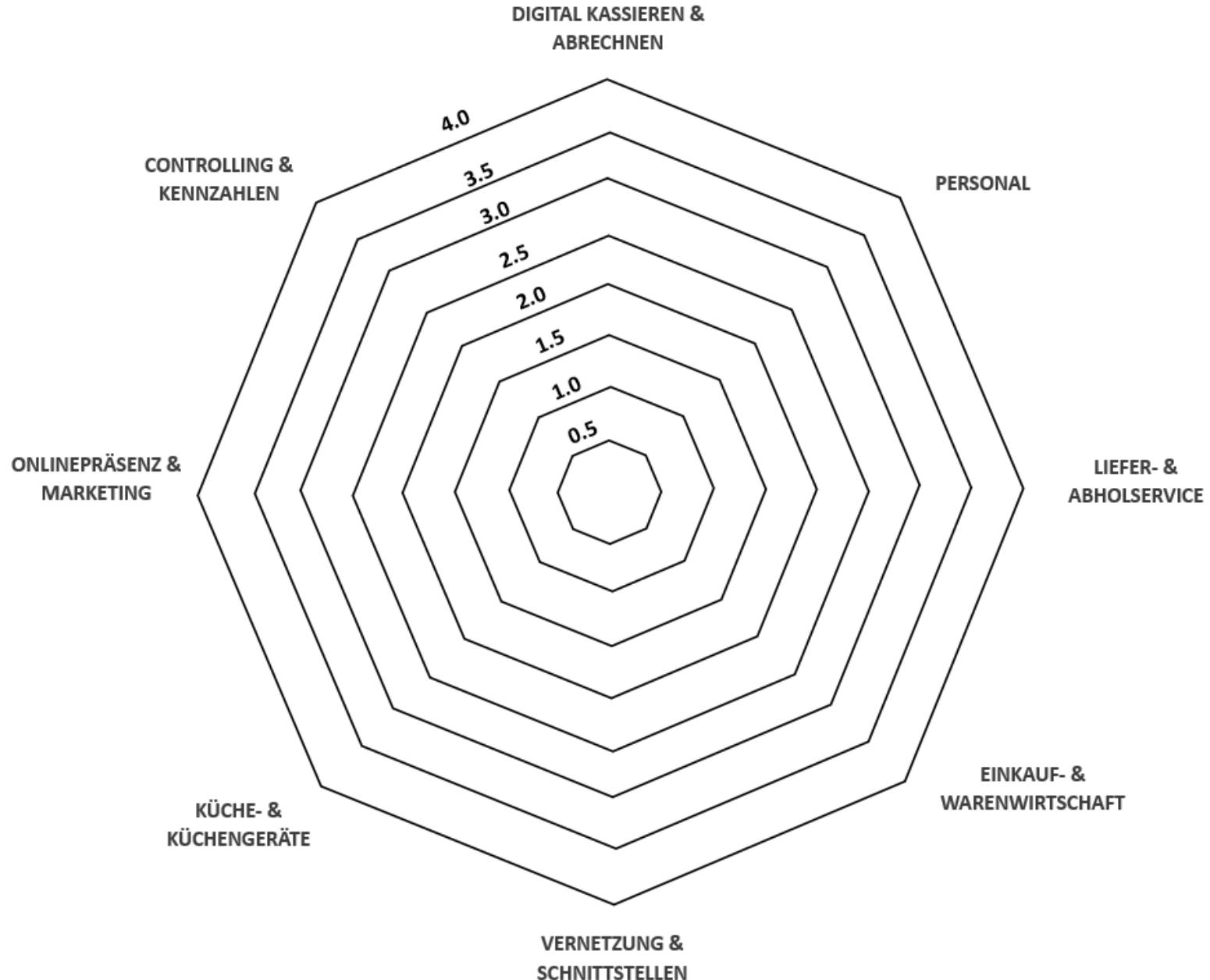


Das Spinnennetz-Diagramm ist mehr als nur eine Grafik – es ist dein Kompass für die digitale Reise. Mit einem Blick erkennst du Stärken, Schwächen und Potenziale.

Auf der nächsten Seite findest du ein solches Spinnennetz-Diagramm mit Acht Achsen, passend zu dem Reifegradmodell. Hier sollst du nun den ermittelten Scoring-Wert für jede Dimension in die entsprechende Achse eintragen. Sowohl für Ist-Zustand als auch für den Soll-Zustand.

Kleiner Tipp: Nutze dafür unterschiedliche Farben.

SPINNENNETZ -DIAGRAMM



PERFEKT!

Herzlichen Glückwunsch zu deinem Spinnennetz-Diagramm!

Jetzt heiBt es, diesen digitalen Fahrplan in die Tat umzusetzen und kontinuierlich zu optimieren.

Auf der nächsten Seite erzähle ich dir, wie du am Betsen vorgehst: mit dem PDCA-Zyklus.

Der PDCA-Zyklus

PLAN

Konkretisiere die zuvor definierten Ziele. Überlege, welche Schritte und Maßnahmen die beste Umsetzung deiner digitalen Transformation ermöglichen. Berücksichtige dabei Ressourcen, Zeitpläne und Verantwortlichkeiten.

CHECK

Nach der Implementierung bewerte die neue Ist-Situation im Vergleich zum angestrebten Ziel-Zustand. Analysiere die Ergebnisse, um festzustellen, ob die definierten Ziele erreicht wurden. Dies ermöglicht dir eine kontinuierliche Anpassung und Optimierung der digitalen Maßnahmen.

DO

Setze die geplanten Maßnahmen in die Tat um. Führe die digitalen Lösungen, Technologien oder Prozessoptimierungen ein, die du in der Planung festgelegt hast.

ACT

Basierend auf den Überprüfungsergebnissen entscheide, ob die digitale Transformation stabilisiert oder standardisiert werden sollte. Passe deine Strategie und Maßnahmen gezielt an, um den sich ändernden Anforderungen und Gegebenheiten gerecht zu werden.

Denke daran, dass die digitale Transformation ein kontinuierlicher Prozess ist. Schreite Schritt für Schritt voran, und sei bereit, deine Strategie anzupassen, um stets das Beste für deinen gastronomischen Betrieb zu erreichen. Du bist auf dem richtigen Weg!



NACHWORT

Lieber Gastronom,

herzlichen Dank, dass du dich auf diese digitale Reise begeben hast! Ich hoffe sehr, dass dir der Leitfaden wertvolle Einblicke in den digitalen Stand Deines Unternehmens gegeben hat und dich dazu inspirieren konnte, den Weg der digitalen Transformation zu gehen.

Für Fragen, Anregungen oder individuelle Unterstützung bin ich jederzeit für dich da. Gemeinsam machen wir deinen gastronomischen Betrieb fit für die Zukunft!

Alles Liebe,

Deine Christina



CHRISTINA CHALKIAS
DIGITAL
T A S T E



015906300135



C.CHALKIAS@DIGITALTASTE.NET



IMPRESSUM

ANLAGE ZUR MASTERARBEIT

Gastronomie 4.0 – Die digitale Transformation im Gastgewerbe:

Ein Leitfaden für kleine Betriebe zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit

INSTITUT

Hochschule Wismar

Fakultät Wirtschaft

Studiengang Digitale Logistik und
Management, Master

Philipp-Müller-Straße 14

23966 Wismar

Telefon: 03841 753 7138

Internet: www.hs-wismar.de

AUTOR & GESTALTUNG

B. Sc. Christina Chalkias

GUTACHTER

Prof. Dr. -Ing. Matthias WiBotzki
Prof. Dr. rer. pol. Frank Maaser



