

Best Practice-Beispiel: „Bohne & Malz“ setzt auf Digitalisierung

# Mehr Servicequalität, höhere Umsätze!

Digitalisierung ist generell ein Gebot der Stunde. Aber in kaum einem anderen Gastro-Segment sind die Vorteile so deutlich wie bei mobilen Kassensystemen im Bier- und Gastgarten. Dort garantiert schneller Service höhere Umsätze.

Nur wenige Meter vom Karlsplatz entfernt hat sich das „Bohne & Malz am Stachus“ seit seiner Gründung vor 25 Jahren fest in der kulinarischen Landschaft Münchens etabliert. Der zunehmenden Auslastung des Restaurants begegnete Geschäftsführer Tobias Hagenbucher schon früh durch eine schrittweise Digitalisierung seines Betriebs. Das schaffte Mehrwerte für Gäste, Gastronom und Mitarbeiter – drinnen und draußen.

Digital unterstütztes Arbeiten ist für das 40-köpfige Team vom „Bohne & Malz“ Usus: Das Servicepersonal nimmt Bestellungen mit mobilen Bestellgeräten auf, zuletzt ließ Hagenbucher eine smarte elektronische Schankanlage installieren. „Diese war leider nicht kompatibel mit dem vorhandenen Kassensystem, was zu erheblichen Beeinträchtigungen im laufenden Betrieb führte“, erinnert sich der Geschäftsführer. Deshalb suchte er ein gesamtheitliches System, das die Mehrwerte für alle Beteiligten auf eine neue Stufe anheb. „Wir haben uns über mögliche Systeme informiert und schließlich mit Gewinnblick einen erfahrenen Digitalisierungspartner an Bord geholt“, so Hagenbucher.

Gemeinsam mit den Spezialisten für Kassen- und Bezahlssysteme im Gastgewerbe wurden Anforderungen an das neue System definiert: einfache Bedienung, Flexibilität, Verlässlichkeit und Integration aller eingesetzten Lösungen in einer zentralen Anwendung. Zudem legte Tobias Hagenbucher großen Wert darauf, jederzeit problemlos aussagekräftige Kennzahlen und Statistiken abrufen zu können, um betriebliche Abläufe zu analysieren und zu optimieren. „Zusammen mit Gewinnblick haben wir einen detaillierten Projektplan entwickelt, der all diese Herausforderungen berücksichtigt. Das hat die Umstellung wesentlich erleichtert“, erinnert sich Hagenbucher. Anschließend ging es in die Umsetzung: Zuerst vermaßen die Experten von Gewinnblick die WLAN-Abdeckung im Restaurantgebäude. Denn ein optimiertes Netzwerk, das eine konstant hohe Stabilität und Übertragungsqualität bietet, ist für den reibungslosen Betrieb und die Anbindung sämtlicher eingesetzter Digi-



**Tobias Hagenbucher, Geschäftsführer von „Bohne und Malz am Stachus“ mit Sybille Klier, zuständig für Vertrieb & Beratung bei Gewinnblick. Foto: Gewinnblick**



**Idyllisch & digital: der Gastgarten des „Bohne & Malz“ in der Nähe des Münchner Stachus. Foto: Bohne & Malz**

talgeräte unerlässlich. Im 250 Quadratmeter großen Außenbereich sorgen perfekt positionierte Access Points für eine lückenlose WLAN-Abdeckung. „Das erspart unseren Mitarbeitenden unnötige Laufwege und verbessert die Servicequalität. Und das bedeutet am Ende mehr Umsatz für unseren Betrieb“, urteilt Tobias Hagenbucher.

Als Nächstes erhielten die 40 Mitarbeiter von Gewinnblick eine umfassende Schulung für das neue

Kassensystem. „Es war uns wichtig, die Mitarbeiter so früh wie möglich einzubinden“, so der Bohne & Malz-Wirt. „Auch, um von Beginn an wichtiges Feedback von Küchen- und Servicepersonal zu erhalten.“

Inzwischen hat das neue Kassensystem im laufenden Betrieb seine Feuertaufe bestanden. Fazit von Tobias Hagenbucher: „Die Mehrwerte für unsere Gäste und Mitarbeiter, aber auch für mich als Geschäftsführer, sind offensichtlich und haben zu erheblichen Verbesserungen in den täglichen Abläufen geführt.“ Schon bei der Begrüßung des Gastes sind Reservierungen und weitere Informationen in den mobilen Bestellgeräten sichtbar. „Das erspart dem Servicepersonal Wege, der Gast sitzt schnell an seinem Tisch und kann seine Bestellung aufgeben“, schildert Hagenbucher. „Dazu kann ich nun jederzeit sämtliche Informationen und Kennzahlen mit meinem Smartphone abrufen, auch wenn ich nicht vor Ort bin. Das hat zu merklichen Entlastungen geführt, etwa bei Warenwirtschaft und Personalplanung.“

Über das Thema Digitalisierung sagt der erfahrene Wirt: „Ich kann Kollegen nur empfehlen, ausreichend Zeit in eine gewissenhafte Planung zu investieren und sich Unterstützung ins Boot zu holen. Mit Gewinnblick als erfahrenem Digitalisierungspartner ist uns die Umstellung leichter gefallen als gedacht. Die Digitalisierung ist längst in der Gastrobranche angekommen. Wer hier nicht mitzieht, wird sich auf Dauer nicht halten können.“ Im Bohne & Malz steht jedenfalls der nächste Digitalisierungsschritt an: „Wir planen bereits die Implementierung von Küchenmonitoring und werden demnächst in die Umsetzung gehen – gemeinsam mit Gewinnblick.“

Weitere Infos: [www.gewinnblick.de](http://www.gewinnblick.de)