

Gastro News

TITELSTORY / MANAGEMENT-RECHT

Verkaufen beginnt im Ordner

Pacht, Zahlen, Personal, Investitionen und digitale Zugänge: Diese zwölf Prüfpunkte entscheiden, ob Interessenten den Betrieb verstehen und Vertrauen fassen.

AB SEITE 04

AUFTAKT

Die Laufrunde endet am
Kaffeetresen

SEITE 03

KURZ NOTIERT

Mit KI durchs Hotelzimmer

SEITE 06

KURZ NOTIERT

Kühlung ohne Außenkasten

SEITE 06

DIE WOCHE IM BLICK

*Diese Woche: Ideen,
Entscheidungen und
Werkzeuge für die
Praxis.*

29/2026

19. Juli 2026

12 SEITEN

03

AUFTAKT

Die Laufrunde endet am Kaffeetresen

04

TITEL UND NACHFOLGE

Betriebsverkauf beginnt im Ordner

06

KURZ NOTIERT

Mit KI durchs Hotelzimmer

06

KURZ NOTIERT

Kühlung ohne Außenkasten

06

KURZ NOTIERT

PFAS-Check für Pommesbox und Backpapier

06

KURZ NOTIERT

Brot und Öl in drei Rollen

07

PERSONAL UND KOSTEN

Aushilfen mit neuer Kostenspalte

08

VERTRIEB UNTER KONTROLLE

Lieferplattformen mit Plan B

09

SICHERHEIT IM BETRIEB

Notfallkarte für schwere Allergiereaktionen

10

AUTOMATISIERTER BETRIEB

Heißautomat nach Küchenschluss

11

VERTRIEB UNTER KONTROLLE

Direktpreis braucht Vergleichsregeln



EVENTS

Die Laufrunde endet am Kaffeetresen

Ein Run Club kann Café oder Stadthotel zum Treffpunkt machen, wenn Route, Rückkehr und Tresenablauf gemeinsam geplant werden.

Text: GastroNews-Redaktion, nach Mixer Planet. | Bild: GastroNews

Laufschuhe vor der Tür, Wasser am Tresen: Ein Café kann schon vor der Frühstückswelle zum Treffpunkt werden. Laut Mixer Planet treffen sich Teilnehmende eines Community-Laufs von Café Colmado, 3TEMP und Kappa am 19. Juli in New York, laufen fünf Kilometer und kommen anschließend für Kaffee, Musik und Gespräche zurück. Das übertragbare Detail liegt nicht im limitierten Shirt, sondern zwischen Rückkehr und erstem Kaffee.

Ein Run Club ist ein kleines Event mit eigenem Ablauf. Termin, Treffpunkt, ungefähre Länge, Tempo, Rückkehrzeit und ein klares Limit reichen für einen ersten Pilot. Die Gruppengröße leitet sich aus dem Betrieb ab, nicht aus Follower-Zahlen. Wasser, Toiletten, Taschenablage, Personal und die Geschwindigkeit am Tresen müssen für die erwartete Gruppe funktionieren.

Eine Person sollte die Strecke führen; eine zweite kann am Ende der Gruppe bleiben oder den Treffpunkt betreuen. Lokale Laufgruppen sind dafür oft wertvolle Partner. Sie kennen Tempo und Wege ebenso wie Baustellen, enge Uferwege oder Kreuzungen, an denen sich eine Gruppe leicht verliert. Wer die Strecke vorab tatsächlich läuft, sieht außerdem, ob die Karte freundlicher wirkt als der Asphalt.

Nach dem Lauf zählen Wasser, ein klarer Platz zum Verschnaufen und wenige schnelle Angebote. Filterkaffee, Cold Brew, Wasser sowie zwei oder drei vorbereitete Frühstückspotionen schützen die Frühstücksroutine besser als die komplette À-la-carte-Karte. Ein kostenloser Lauf kann mit kostenpflichtigem Frühstück funktionieren; ebenso ein kleines Ticket mit Kaffee.



E-ZINE: ARTIKEL OEFFNEN
gastronews.org/r/26w29/39BP64F



Text: GastroNews-Redaktion, nach food-service, KfW, Wirtschaftskammer Österreich und DEHOGA NRW. | Bild: GastroNews

TITELSTORY / MANAGEMENT-RECHT

Betriebsverkauf beginnt im Ordner

Eine Übergabemappe macht Standort, Zahlen, Technik und Zugänge früh lesbar. So wird aus Interesse ein belastbarer Prüfprozess.

Der Schlüsselbund liegt auf dem Tresen. Daneben: Kassenvertrag, Terminalabrechnung, Rechnung für die Lüftungswartung und ein Ordner, dessen Rücken längst zu schmal ist. Der Betrieb läuft, Stammgäste kommen, das Team kennt seine Wege. Sobald Verkauf oder Übergabe im Raum stehen, wird aus diesem Alltag ein Prüfprogramm. Was gehört zum Betrieb, was kostet er künftig und wie viel davon steckt bisher nur im Kopf der Inhaberin oder des Inhabers?

Die KfW erwartet bis Ende 2029 jährlich rund 109.000 Nachfolgewünsche im deutschen Mittelstand. Das ist keine Gastro-Zahl, aber ein deutliches Signal. Auch die Wirtschaftskammer Österreich erwartet bis 2029 rund 51.500 Übergaben bei Arbeitgeberunternehmen. Der DEHOGA NRW brachte beim Impulstag Unternehmensnachfolge im Frühjahr mehr als 100 Beteiligte aus dem Gastgewerbe zusammen. Passende Nachfolger zu finden, bleibt schwierig: Laut KfW nennen 69 Prozent der Unternehmen diese Suche als größte Hürde.

Umso ärgerlicher wäre es, wenn echtes Interesse an einem fehlenden Mietvertragsnachtrag oder ungeklärten Technikfragen versandet. Eine Übergabemappe ist kein Hochglanz-Exposé mit Tellerbildern. Sie ist eine sortierte Arbeitsgrundlage. Sie macht aus verstreutem Wissen eine erste, lesbare Struktur für Menschen, die den Betrieb zunächst verstehen müssen.

Zwölf Prüfpunkte lassen sich in vier Gruppen bündeln. Zu Betrieb und Standort gehören Betreiber- und Eigentumsstruktur, Miet- oder Pachtvertrag sowie Genehmigungen und Auflagen. Zahlen und Preis umfassen Umsätze und Erträge, Liquidität und Verbindlichkeiten sowie eine nachvollziehbare Kaufpreislogik. Technik und Zustand erfassen Inventar, Wartungen, Leasing und bezifferten Investitionsbedarf. Menschen und Zugänge verbinden Team und Schlüsselrollen, Lieferanten und Gästebeziehungen sowie digitale Konten und Daten.

Damit ist noch keine rechtliche oder steuerliche Prüfung erledigt. Ein Interessent erkennt aber rasch, worauf er sich einlässt und welche Themen vertieft werden müssen. Für den ersten Kontakt reicht eine sachliche Übersicht: Betriebsart, Standort, Laufzeit der Pacht, Größenordnung der Umsätze, grober Investitionsbedarf und Übergabemodell. Vertrauliche Abschlüsse, Verträge oder Personaldaten folgen erst, wenn Interesse und Prüfprozess belastbar sind.



Text: GastroNews-Redaktion, nach food-service, KfW, Wirtschaftskammer Österreich und DEHOGA NRW. | Bild: GastroNews

TITELSTORY / FORTSETZUNG VON SEITE 04

In der Gastronomie verkauft der Standort mit. Terrasse, Abluft, Lagerwege und Anlieferung gehören ebenso dazu wie die Küche.

In der Gastronomie verkauft der Standort mit. Terrasse, Abluft, Lagerwege und Anlieferung gehören ebenso dazu wie die Küche. Im Hotel ergänzen Zufahrt, Frühstücksfläche, Zimmerzustand und das Verhältnis zwischen Eigentümer und Betreiber das Bild. Der Miet- oder Pachtvertrag gehört deshalb früh in die Mappe. Laufzeit, Optionen, Nebenkosten und Nachträge prägen die Perspektive eines Käufers. Was im Einzelfall übergeht, ist rechtlich zu prüfen; sichtbar sein sollte, was vorliegt und was offen ist.

Auch Investitionsstau darf in die Unterlagen. Eine bald fällige Kühlung oder ein alterndes Kassensystem sind kein Makel, solange Umfang und Zeitpunkt klar beschrieben sind. Überraschungen sind teurer als Reparaturen. Für die Bewertung zählen Jahresabschlüsse oder Einnahmen-Überschuss-Rechnungen, aktuelle BWA, Monatsumsätze sowie Hinweise auf Saisonalität und Sondereffekte. Bei Hotels können Auslastung, Durchschnittsrate und Umsatzmix das Bild ergänzen, sofern die Daten belastbar sind.

Die KfW nennt die Einigung auf den Kaufpreis bei 30 Prozent der Mittelständler als Hürde. Im Schnitt lagen die angestrebten Verkaufspreise bei Nachfolgen zwischen 2025 und 2029 bei rund 499.000 Euro. Das ist kein Preiszettel für ein einzelnes Café, Restaurant oder Hotel. Ein plausibler Kaufpreis verbindet Ertrag, Pacht, Inventar, Verbindlichkeiten und anstehende Investitionen.

Wer bestellt Spezialware, pflegt Reservierungen oder hat Zugriff auf Gutscheinplattform, Domain und PMS? Schlüsselrollen, Lieferantenkontakte und digitale Zugänge gehören ebenso in die Mappe wie Aufgaben, die bisher an einer Person hingen. Beginnen Sie mit einem Ordner und einer Liste fehlender Unterlagen. Für Bewertung, Finanzierung, Steuer-, Arbeits- und Vertragsfragen kommen Fachleute dazu. Die Verkaufsanzeige bringt vielleicht den ersten Besuch. Die Mappe macht daraus eine echte Chance auf Übergabe.

ABLAUF IN DER SCHICHT

01

In der Gastronomie verkauft der Standort mit. Terrasse, Abluft, Lagerwege und Anlieferung gehören ebenso dazu wie die Küche.

02

Auch Investitionsstau darf in die Unterlagen. Eine bald fällige Kühlung oder ein alterndes Kassensystem sind kein Makel, solange Umfang und Zeitpunkt klar beschrieben sind.

03

Die KfW nennt die Einigung auf den Kaufpreis bei 30 Prozent der Mittelständler als Hürde.

04

Wer bestellt Spezialware, pflegt Reservierungen oder hat Zugriff auf Gutscheinplattform, Domain und PMS?



E-ZINE: ARTIKEL OEFFNEN
gastronews.org/r/26w29/T7EXEWR

Kurz notiert

TECHNOLOGIE



Text: GastroNews-Redaktion, nach Hotel Management, G6 Hospitality, EU AI Act und EU-Kommission. | Bild: GastroNews

Mit KI durchs Hotelzimmer

KI-Touren brauchen einen Realitätscheck.

Text: GastroNews-Redaktion | Bild: GastroNews



WEITERLESEN UNTER:

gastronews.org/r/26w29/HYUJ4DD

NACHHALTIGKEIT



Text: GastroNews-Redaktion, nach Mixer Planet, Tekno Point und EU-F-Gas-Verordnung. | Bild: GastroNews

Kühlung ohne Außenkasten

Innenkühlung braucht Wärmeweg, Kondensat und Wartung.

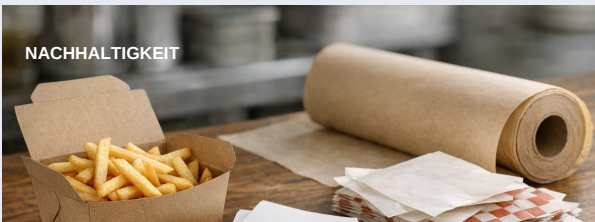
Text: GastroNews-Redaktion | Bild: GastroNews



WEITERLESEN UNTER:

gastronews.org/r/26w29/E8C93KM

NACHHALTIGKEIT



Text: GastroNews-Redaktion, nach Verordnung (EU) 2025/40 und Leitlinie der Europäischen Kommission. | Bild: GastroNews

PFAS-Check für Pommesbox und Backpapier

PFAS-Nachweise gehören vor der Bestellung in die Ablage.

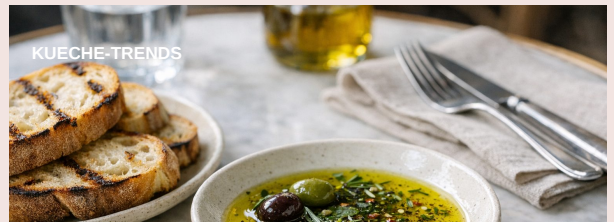
Text: GastroNews-Redaktion | Bild: GastroNews



WEITERLESEN UNTER:

gastronews.org/r/26w29/9T6QFJD

KUECHE-TRENDS



Text: GastroNews-Redaktion, nach Gambero Rosso und DGE. | Bild: GastroNews

Brot und Öl in drei Rollen

Brot und Öl brauchen klare Portionen und Regeln.

Text: GastroNews-Redaktion | Bild: GastroNews



WEITERLESEN UNTER:

gastronews.org/r/26w29/S7A4DXF

ANZEIGE

BOOKZUCK

RESERVATION | TICKETING | VOICEAI

Digitales Reservierungssystem für Restaurants und Bars.



MANAGEMENT-RECHT

Aushilfen mit neuer Kostenspalte



Text: GastroNews-Redaktion, nach Bundesregierung, DEHOGA und Minijob-Zentrale. | Bild: GastroNews

Die angekündigte höhere Pauschalsteuer ist noch kein fertiges Gesetz. Für Betriebe ist sie Anlass, Aushilfen nach Funktion, Kosten und Abhängigkeit zu sortieren.

Am Samstagabend rücken auf der Terrasse die Tische enger, im Hotel füllt sich das Frühstücksbuffet, beim Bankett klirren Gläserkörbe hinter der Bar. Genau dort stehen oft Menschen, die auf dem Papier klein wirken: Aushilfen, Minijobberinnen und Nebenjobber. Im Betrieb sind sie die zweite Hand am Tablett, der Runner an der Eventbar oder die Sonntagskraft am Frühstück.

Nach Signalen aus dem Koalitionsausschuss sollen Minijobs nach bisherigem Stand erhalten bleiben. Ein fertiges Gesetz war daraus am 10. Juli 2026 aber nicht geworden. Im Reformpapier der Bundesregierung vom 2. Juli ist zugleich eine Erhöhung der Pauschalsteuer von zwei auf fünf Prozent angelegt. Für deutsche Betriebe heißt das nicht Panik, sondern eine saubere Inventur des Aushilfsplans.

Der DEHOGA bewertet den geplanten Erhalt positiv, kritisiert jedoch die Verteuerung. Laut Verband hängen im Gastgewerbe rund 1,1 Millionen geringfügig Beschäftigte an diesem Modell. Die Zahl ist eine Branchenangabe, beschreibt aber einen vertrauten Alltag: Abendstunden, Wochenenden, Biergarten, Veranstaltungen, Frühstücksspitzen und Ausfallreserven.

Nicht jeder Minijob erfüllt dieselbe Funktion. Eine Kraft für die Terrasse von 18 bis 22 Uhr fängt eine Spitze ab. Eine Person, die jeden Sonntag das Frühstück für 80 Zimmer mitträgt, liegt näher am Kernbetrieb. Eine kurze Sortierung in Peak, Reserve, Kern und Saison macht diese Unterschiede sichtbar. Für den ersten Überblick reichen Aufgabe, Regelmäßigkeit, Monatsverdienst, Stundenpuffer und Vertretung.

Die Minijob-Grenze liegt seit 1. Januar 2026 bei 603 Euro monatlich und hängt am Mindestlohn von 13,90 Euro. Bei einem Minijob am Limit bedeuten drei Prozentpunkte mehr Pauschalsteuer 18,09 Euro zusätzliche Monatskosten, sofern der Arbeitgeber die Steuer trägt. Bei zehn Minijobbern am Limit wären es 180,90 Euro. Hinzu kommen je nach Fall weitere Arbeitgeberkosten, Einarbeitung und Planungsaufwand.

Regelmäßig fast ausgeschöpfte, fest im Kernplan stehende Minijobs sollten nicht zwischen zwei Bons umgebaut werden. Midijob, Teilzeitvertrag, kurzfristige Beschäftigung oder Werkstudentenmodell können je nach Status und Einsatz passende Alternativen sein. Lohnbüro, Steuerberatung oder Fachanwalt müssen den konkreten Fall prüfen. Bis Gesetzgebung und Kostenlage klarer sind, hilft eine ruhige Ansage: Stunden, Grenzen und Aufgaben werden sauber geprüft; Kürzungen nach Gefühl gibt es nicht.

ANZEIGE

neolohn
by twodoxx

All-in-one HR: Dienstplan, Zeit und Lohn.

Mehr Netto. Lohnkosten im Griff.

neolohn.de

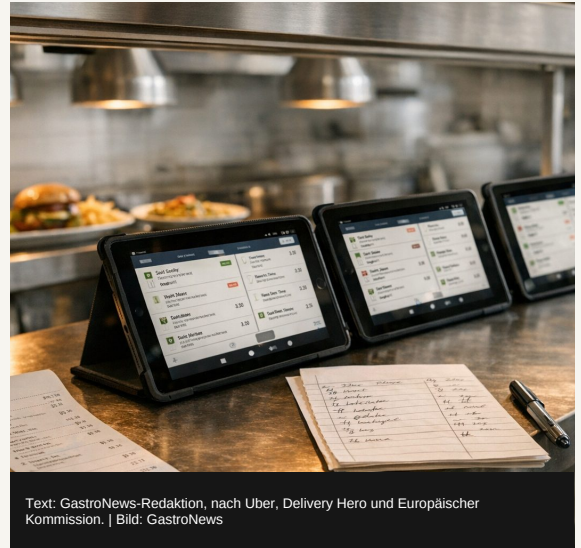


E-ZINE: ARTIKEL OEFFNEN
gastronews.org/r/26w29/MB3VFJD

LONGREAD / KONZEPTE-BUSINESS

Lieferplattformen mit Plan B

Die angekündigte Konsolidierung bei Delivery Hero ist kein Grund zur Panik. Sie ist ein Anlass, Umsatz, Zugänge und einen getesteten Ersatzweg zu prüfen.



Text: GastroNews-Redaktion, nach Uber, Delivery Hero und Europäischer Kommission. | Bild: GastroNews

Der Lieferdienst steckt im Tablet, im kleinen Symbol auf dem Display und in der Monatsabrechnung. Erst wenn ein Zugang fehlt, wird sichtbar, wie viele Handgriffe daran hängen. Uber bietet nach eigener Mitteilung 41,50 Euro je Delivery-Hero-Aktie; der genannte implizite Eigenkapitalwert liegt bei 14,8 Milliarden US-Dollar. Die Übernahme steht unter Annahme- und Genehmigungsbedingungen, Uber erwartet den Abschluss in der zweiten Hälfte 2027.

Parallel hat Delivery Hero mit SSW Partners eine Vereinbarung über Geschäfte in 14 Märkten geschlossen, ebenfalls unter Bedingungen. Für Küche und Service ändert das heute nichts unmittelbar. Es erinnert aber daran, dass ein Lieferkanal Eigentümer, Technik, Zugänge, Abrechnungswege und Ansprechpartner hat, die sich verändern können.

Die sinnvolle Reaktion heißt nicht, einen Kanal vorsorglich abzuschalten. Sie heißt, seine Rolle im Betrieb zu kennen. Bestellumsatz wird erst mit Provisionen, Werbebudget, Rabatten, Verpackung, Zeit am Pass und Reklamationsaufwand zur brauchbaren Betriebszahl. Ein kleinerer Kanal kann dennoch wertvoll sein, wenn er ruhige Zeiten füllt oder eine Lieferzone erreicht, die der Betrieb selbst nicht bedienen kann.

An einem Plattformkonto hängen Karte, Preisänderungen, Werbeaktionen, Auszahlungen, Rechnungen, Stornos, Gutschriften und Supportfälle. Eine kompakte Kanalmappe sollte Vertragsversion, Gebühren und Fristen, Auszahlungstermine und Bankverbindung, Zugänge zum Konto und Werbekonto, offene Fälle sowie Ansprechpartner und Ablauf bei App-Ausfall enthalten. Wenn diese Antworten nur im Kopf einer Person wohnen, wird selbst eine Urlaubsvertretung zum Detektivspiel.

Plan B kann Direktbestellung, Telefon, Selbstabholung oder eine zweite Plattform bedeuten. Im Hotelrestaurant kommen Rezeption und Zimmerkonto hinzu. Entscheidend ist der Praxistest außerhalb der Rushhour: Bestellung auslösen, Bon prüfen, Übergabe simulieren, Zahlung kontrollieren und Rückerstattung oder Bestätigung mitdenken. Ein QR-Code an der Tür ist noch kein Notfallplan, wenn niemand Bestellungen bestätigt.

Der Test schafft Klarheit über Karte, Zahlung, Bon und Übergabe. Wer Kanäle durchgerechnet, Unterlagen sortiert und einen Ersatzweg getestet hat, muss bei der nächsten Plattformmeldung nicht raten. Dann bleibt das Tablet ein Werkzeug und nicht der einzige Schlüssel zum Außer-Haus-Geschäft.



Notfallkarte für schwere Allergiereaktionen



Text: GastroNews-Redaktion, nach FIPE/SIAIP, AWMF, gesund.bund und Gesundheit Österreich. | Bild: GastroNews

Bei Verdacht auf eine schwere allergische Reaktion braucht die Schicht keine Ferndiagnose, sondern einen geübten Ablauf bis zur Übergabe an den Rettungsdienst.

01 Das Dessert steht auf dem Tisch, am Pass klingelt der nächste Bon. Plötzlich braucht ein Gast Hilfe. In diesem Moment nützt eine Allergendatei im Hinterzimmer wenig, wenn niemand weiß, wer anruft, wer beim Gast bleibt und wer den Rettungsdienst am Eingang empfängt. Eine Notfallkarte beantwortet keine medizinischen Fragen. Sie räumt aber organisatorische Hindernisse aus dem Weg.

02 In Italien arbeiten der Gastronomieverband FIPE und die Fachgesellschaft SIAIP an einem Anaphylaxie-Protokoll für Restaurants und andere öffentliche Orte. Für die Lombardei ist ein Pilot mit Sensibilisierung, Schulungen und Video-Tutorials geplant; auch mögliche Adrenalin-Autoinjektoren in Lokalen gehören zu den Überlegungen. Das ist kein Rechtsstandard für DACH-Betriebe. Der brauchbare Impuls liegt davor: Die erste Minute muss als ruhiger Schichtablauf vorbereitet sein.

03 Die AWMF beschreibt Anaphylaxie als akute systemische Reaktion, die potenziell lebensbedrohlich sein kann. Mögliche Zeichen reichen von Schwellungen im Mund- und Rachenraum über Atemnot und Hautausschlag bis zu Kreislaufproblemen oder Bewusstlosigkeit. Der Service muss daraus keine Diagnose machen. Die Karte braucht einen unmissverständlichen Satz: Bei Verdacht auf eine schwere allergische Reaktion Rettungsdienst alarmieren und die Anweisungen der Leitstelle befolgen.

04 In Deutschland ist der Notruf 112 für den allergischen Schock vorgesehen, in Österreich steht die Rettung unter 144 auf der Karte, in der Schweiz der Sanitätsnotruf ebenfalls unter 144. Betriebe mit mehreren Häusern sollten diese Nummern nicht aus dem Kopf vereinheitlichen, sondern je Standort sichtbar hinterlegen. Adresse, Eingang, Treffpunkt und Tisch- oder Zimmerlogik gehören dazu. Gerade im Hotel kann der Weg vom Eingang bis zur Terrasse oder zum Veranstaltungsraum länger sein als gedacht.



LONGREAD / TECHNOLOGIE

Heißautomat nach Küchenschluss

Ein unbemannter Küchenposten kann eine nächtliche Lücke füllen. Vor der Anschaffung müssen Nachfrage, Ware, Hygiene und Support den Praxistest bestehen.



Text: GastroNews-Redaktion, nach 7-Eleven Taiwan, Economic Daily News, Yo-Kai Express, EU-Hygieneverordnung und Lebensmittelklarheit. | Bild: GastroNews

Die Bar räumt die letzten Gläser weg, der Nachtportier checkt noch einen Gast ein. Hunger ist trotzdem da. Für genau diese Lücke wirkt ein Heißautomat verlockend: warmes Essen ohne volle Nachtküche und ohne Lieferfahrt. Ein Gerät mit Ausgabeklappe ist jedoch kein fertiger Spätdienst, sondern ein kleiner F&B-Posten mit eigenem Ablauf.

7-Eleven Taiwan meldete am 16. Juli zwei weitere Stationen des Anbieters Yo-Kai Express: eine bei Micron in Taoyuan und eine am touristischen Sonne-Mond-See. Laut Economic Daily News zielt das Modell auf Schichtarbeit und spontane Nachfrage. Yo-Kai Express wirbt mit rund 90 Sekunden pro Bowl, 24/7-Betrieb, mehr als 30 Menüs, Bestandsmanagement und dynamischen Preisen.

Diese Angaben sind Funktionsversprechen, keine Leistungsmessung aus einem Hotel um 23.40 Uhr. Sie beantworten weder die Wartezeit bei mehreren Bestellungen noch die Hilfe bei einer Störung. Deshalb kommt zuerst die Nachfrage: Wie viele Essensanfragen kommen nach Küchenschluss, wann treffen späte Gäste ein und entstehen nach Flügen, Veranstaltungen oder einem vollen Barabend wiederkehrende Wellen?

In Klinik oder Produktion können Pausen und Schichtwechsel die Nachfrage auf wenige Minuten verdichten. Dann wird aus der 90-Sekunden-Angabe eine Frage von Warteschlange, Bestand und Ausgabekapazität. Auch die Rolle muss klar sein: Ergänzung zur Bar, Alternative zum Zimmerservice oder warmes Angebot für Mitarbeitende. Erst danach lässt sich ein Sortiment bauen, das nicht zu groß und zu restanfällig wird.

In die Nacht-GuV gehören Portionen und Durchschnittsbö, aber ebenso Wareneinsatz, Abschriften, Zahlungsgebühren, Energie, Leasing oder Standortkosten, Befüllung, Reinigung, Wartung und Support. Fünfzehn Portionen nach einem Konzert sind etwas anderes als fünfzehn Portionen über acht Stunden. Im Hotel ist außerdem zu prüfen, ob der Automat zusätzlichen Umsatz bringt oder Zimmerservice, Bar oder Minibar ersetzt.

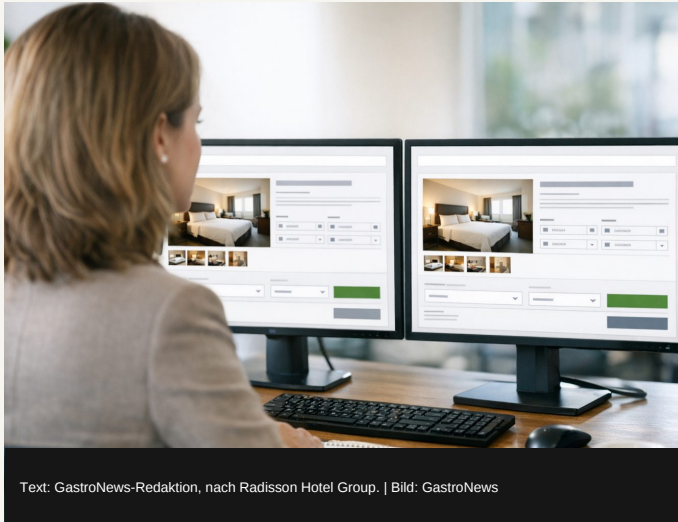
Die EU-Hygieneverordnung nennt Verkaufsautomaten ausdrücklich im Hygieneanhang. Befüllroute, Haltbarkeit, Temperaturkontrolle, Reinigung und Sperrung bei Auffälligkeiten brauchen feste Zuständigkeiten. Zutaten- und Allergeninformationen müssen zur konkreten Ware passen; bei vorverpackter Automatenware kann die Information auf der Verpackung stehen, das konkrete Ausgabeformat sollte dennoch geprüft werden.

Ein Pilot gehört in das tatsächliche Nachtfenster. Er muss mehrere Bestellungen, ruhige Stunden, Befüllung, Reinigung, Fehlzahlung, ausverkaufte Ware und technische Störung abbilden. Erst diese Daten zeigen, ob der Automat eine echte Lücke füllt oder nur ein leuchtendes Gerät neben einer geschlossenen Küche bleibt.



TECHNOLOGIE

Direktpreis braucht Vergleichsregeln



Text: GastroNews-Redaktion, nach Radisson Hotel Group. | Bild: GastroNews

Ein automatischer Ratenabgleich kann Buchungsbarrieren senken. Er darf jedoch nur gleichartige, öffentlich sichtbare und buchbare Angebote vergleichen.

Auf dem Smartphone kostet die Übernachtung auf einer Drittplattform weniger als auf der Hotelwebsite. Der Gast sieht eine Zahl, nicht den möglichen Unterschied bei Frühstück, Storno oder Mapping. Radisson Hotel Group meldete eine weltweit aktive Funktion, die geeignete, öffentlich sichtbare niedrigere Drittpreise in Echtzeit im Direktkanal angleicht.

Eine Rate ist mehr als ihr Eurobetrag. Vor einem Abgleich müssen An- und Abreisetag, Zimmerprodukt und Belegung stimmen. Dazu kommen Frühstück und weitere Leistungen, Stornierung, Zahlungszeitpunkt, Währung, Steuern und Gebühren. Die Prüffrage lautet: Würde derselbe Gast bei beiden Klicks dieselbe Übernachtung unter denselben Bedingungen kaufen?

Ein niedriger OTA-Preis kann ein Fundstück aus der Vertriebskette sein. Möglicherweise ist ein Zimmer falsch zugeordnet, eine Belegungseinstellung fehlerhaft oder ein Rateplan sichtbar geworden, für den er nicht gedacht war. Bei öffentlich sichtbaren Großhandelsraten wird oft von Rate Leakage gesprochen. Ein Screenshot ist dafür noch keine Diagnose; erst Buchbarkeit, Zimmer, Bedingungen und Buchungspfad machen den Verdacht prüfbar.

Mitgliederpreise, App-Angebote und geschlossene Nutzerkreise können anders behandelt werden als frei buchbare Marktpreise. Sie brauchen eine Ausnahmeregel, nicht automatisch ein Matching der allgemeinen Direktbuchungsrate. Technik kann Aufenthaltsdaten, Zimmerprodukt, Belegung, Rateplan und sichtbaren Preis abgleichen. Für Frühstück, Stornofristen, Gebührenanzeige und geschlossene Kreise müssen Regeln hinterlegt oder Fälle manuell geprüft werden.

Ein schlanker Ablauf beantwortet vier Fragen: Handelt es sich um denselben Aufenthalt und dasselbe Zimmer? Stimmen die Bedingungen? Ist der Preis öffentlich sichtbar und normal buchbar? Ist die Ursache geklärt oder wird der Fall weitergegeben? In größeren Gruppen können Revenue Management und E-Commerce die Arbeit teilen; im unabhängigen Hotel genügt ein klar benannter Verantwortlicher.

Ein Register mit Datum, Kanal, Rateplan, Zimmerprodukt, Abweichung, Ursache und Maßnahme macht wiederkehrende Fehler sichtbar. Je nach Ergebnis wird der Direktpreis angepasst, ein Mapping korrigiert, ein Rateplan geschlossen oder ein Partner eingebunden. Gute Technik senkt nicht nur Preise, sondern liefert Fundstelle und Vergleichsbedingungen für eine nachvollziehbare Entscheidung. So bleibt ein Preissalarm ein prüfbarer Fund und keine hektische Preissenkung.





Herstellerunabhängige POS- und IT-Beratung.

Kassensysteme. 365-Tage-Service.

MEHR ERFAHREN

till-one.de

