



Gastro Success Days

Eine erfolgreiche Gastro
in 2 Tagen



Tag 1

Markus Gutendorff
Block House CEO

Kemal Üres
Gastroflüsterer

Rasmus Stjernholm
Personalexperte



Für die, die bereits erfolgreich sind!



Und vor allem für die,
die noch auf dem Weg dahin sind!

Was du in diesen 2 Tagen bekommst

- ✓ Die Lösung für 90% aller Gastro-Probleme
- ✓ 6 Meilensteine für 100% Gastro-Erfolg
- ✓ Wie du vom Feuerwehrmann/-Frau zum erfolgreichen Gastro-Unternehmer wirst

2 x 4 Stunden — 100% aus der Praxis

Deine Aufgaben für die nächsten 2 Tage:

- ✓ Betrachte es wie eine Intensiv-Schulung
- ✓ Mache dir Notizen & Screenshots
- ✓ Schreibe dir deine Fragen auf, um sie spätestens am Schluss zu stellen
- ✓ Mach aktiv mit - KEINE ABLENKUNG!



Und vor allem:

Erlaube dir, die nächsten 4 Stunden ungestört zu sein!



Die Reise zu deinem Gastro-Erfolg

2 Tage. 2 Berge. 6 Camps.

TAG 1: 3 Camps

TAG 2: 3 Camps

TAG 2

Intro

Camp 4

Pause 

Camp 5

Pause 

Camp 6

Gastro Zukunft



TAG 1

Intro

Camp 1

Pause 

Camp 2

Pause 

Camp 3

Weltneuheit

Und ganz wichtig, heute lernst du das,
was dir 2026 und 2027, die Existenz sichern wird.

Denn Gastronomie ist ein
Verdrängungsmarkt.

Und es wird nicht besser.

Kommen die 7%
oder nicht

Inflation

Gäste die immer
mehr erwarten



Konkurrenz

Mindestlohn

Gäste gehen
weniger essen

Heute zeigen wir dir den Weg raus!

Und sorgen dafür, dass du 2026 & 2027
zu den Gastro-Gewinnern gehörst.

Wenn du das Wissen auch umsetzt!

Bleib bis zum Ende bei uns

...stell all deine Fragen
in der grossen Q&A



Die Gastro Business School

10+ Top-Experten aus der Praxis



Markus Gutendorff
Systematisierung & Führung



Rasmus Stjernholm
Personal



Michael Witkowski
Mindset



Erich Nagel
BWA, Datenströme, Steuern



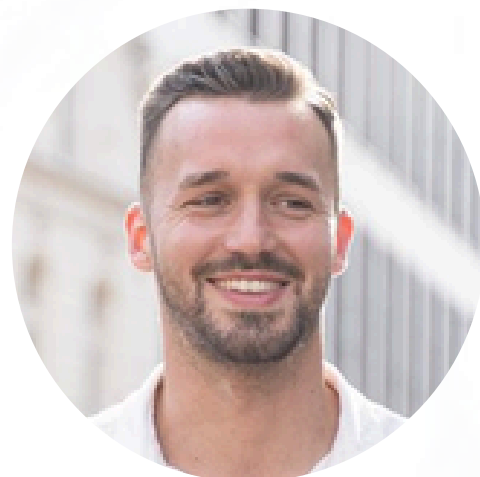
Lynh Nguyen
Profitable Bar



Nurdan Ertogan
Rechtssicherheit



Robert Batarilo
Deckungsbeitragskalkulation



Patrick Neukirch
Performance



Sandro Ciani
Speisekarten



Tanja Wagner
Küchenmanagement



Qendrim Becker
Vertrieb



Kemal Üres
USP & Konzept

RASMUS STJERNHOLM

Gastro-Unternehmer & Personal-Experte

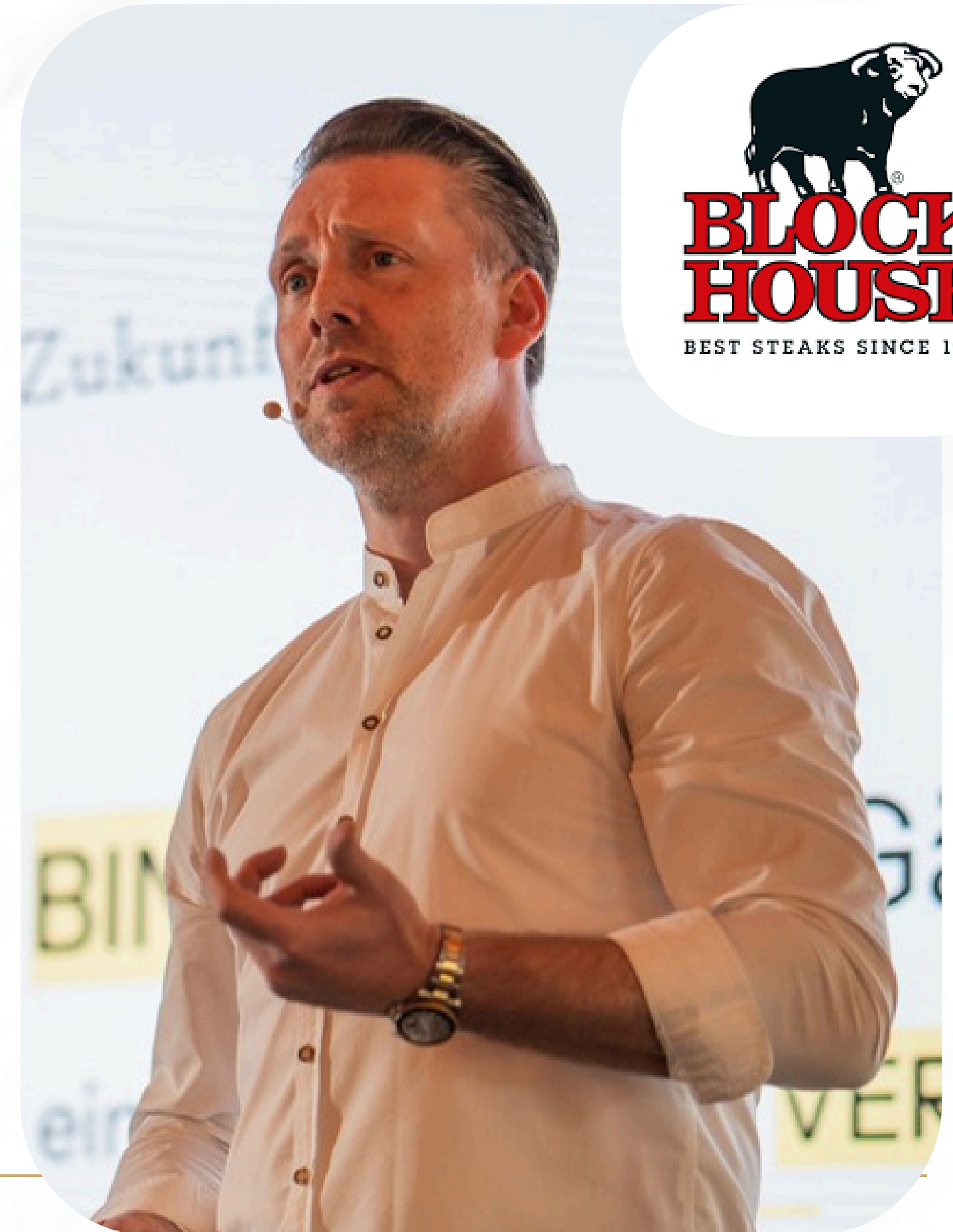
- Führt selbst 10 Betriebe
- Über 10.000 Bewerbungsgespräche geführt
- 20%+ Gewinnmarge in seinen Betrieben
- **Expertise:** Personal finden, ausbilden, binden



MARKUS GUTENDORFF

CEO Block House

- Führt den deutschen Vorreiter der Systemgastronomie
- 47 Standorte
- Über 600 Mio. € Umsatz in der ganzen Gruppe
- **Expertise:** Systemgastronomie, Skalierung, Prozesse



KEMAL ÜRES

- Gastro-Unternehmer & Gründer der Gastro Business School
- Betreibt mehrere erfolgreiche Gastro-Konzepte
- Über 500 Betriebe persönlich besucht
- Initiator der 7%-Kampagne
- Investor bei GastroRocket

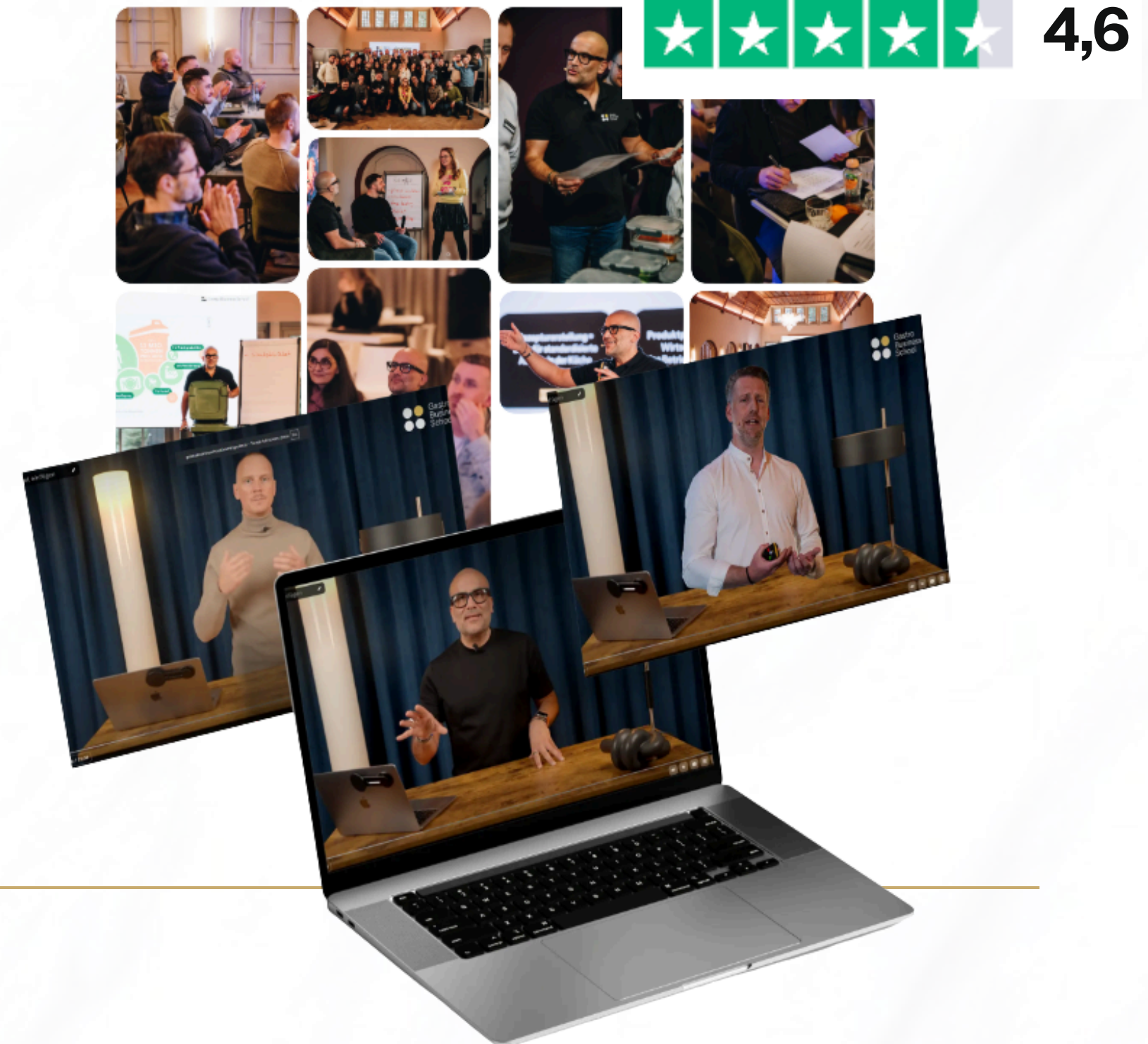




Unsere Vision:

Die führende Institution für digitale Weiterbildung für Gastronomen im DACH-Raum

- ✓ Über 600 Gastronomen begleitet
- ✓ 10.000+ Teilnehmer in unseren Online-Events
- ✓ 10+ Top-Experten aus der Praxis
- ✓ 100+ Jahre kombinierte Gastro-Erfahrung im Team



UNSERE MISSION

Aus gestressten Selbstständigen
echte Gastro-Unternehmer machen

Durch:

- Bessere Prozesse & Systeme
- Mehr Gewinn, weniger Stress
- Stärkeres Team
- Neueste Trends & Technologien
- Gemeinsames Lernen statt Ellbogengesellschaft



Mehr Gewinn, weniger Stress
und ein starkes Team
Gastro-Unternehmer



ERFOLGSGESCHICHTEN



Marilu & Silvia Droese, Leipzig

"Wareneinsatz in wenigen Monaten von 24 auf 20% gesenkt"



Tommy Leibfried, Kempten

"Ich habe jetzt schon ein entspannteres Leben und hole mir die Investition mindestens 5x wieder rein."



Anja & Nadin, Marthabräu

"Die GBS hat uns aus einem Tiefpunkt wieder nach vorne gebracht - egal ob Neustart oder alter Hase, jeder profitiert"



Sebastian & Yannick, Bensheim

"Von 15-25% Lebensmittelabfall runter auf 2%"

Wir haben ein Angebot.
Und es funktioniert.

ABER...

Heute geht es nur um DICH.

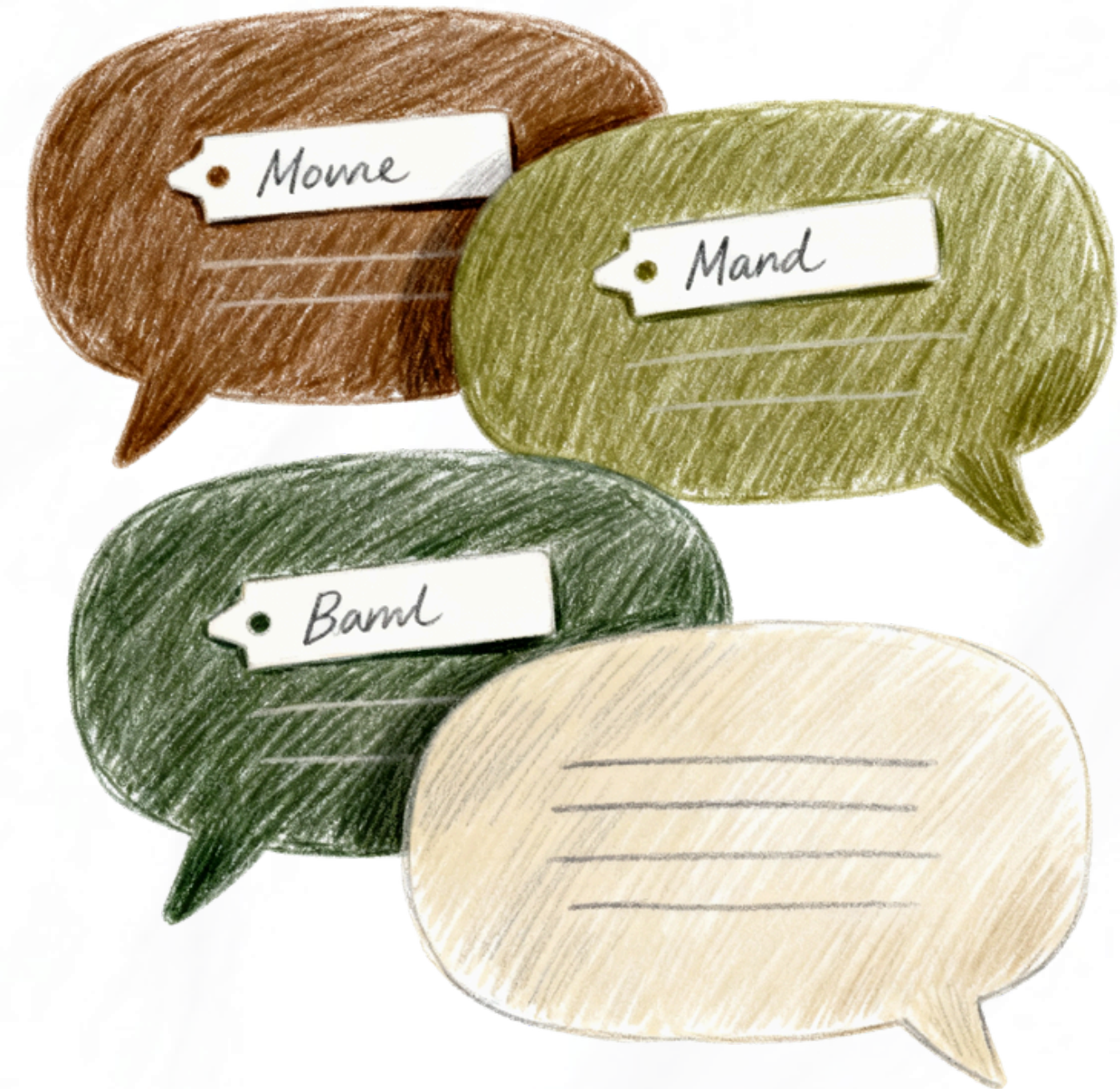


Darum, dich nach vorne zu bringen.
Mit Wissen. Mit Klarheit. Mit Systemen.

Wer bist du?

- Vorname
- Land
- Was für ein Laden

Schreib es in den Chat.



Was sind aktuell deine größten Herausforderungen?

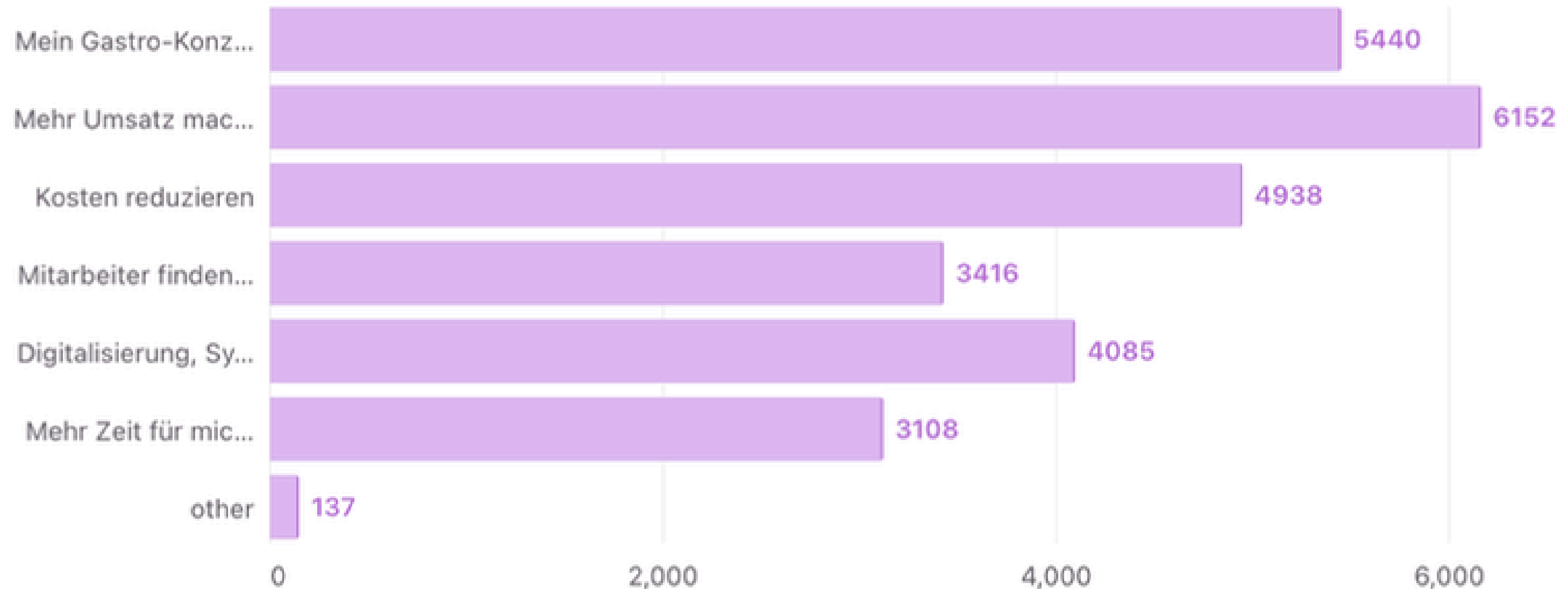


Schreib es in den Chat.

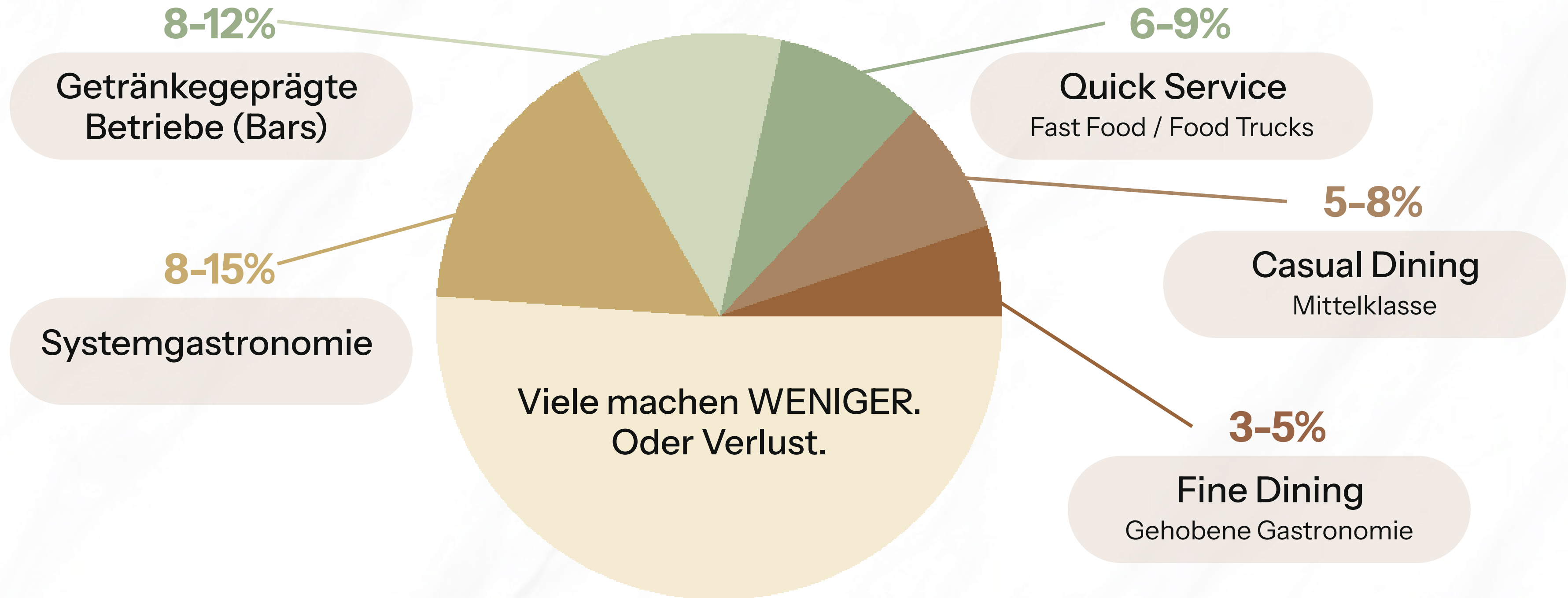
Personal? Kosten? Zu wenig Gäste?
Zu viel Arbeit? Keine Systeme?

2 Welche Themen interessieren dich am meisten beim Online-Event?

8186 out of 8186 people answered this question.



Durchschnittlicher Gewinn in der Gastro:



It's a penny business

Das musst du
einfach verstehen...

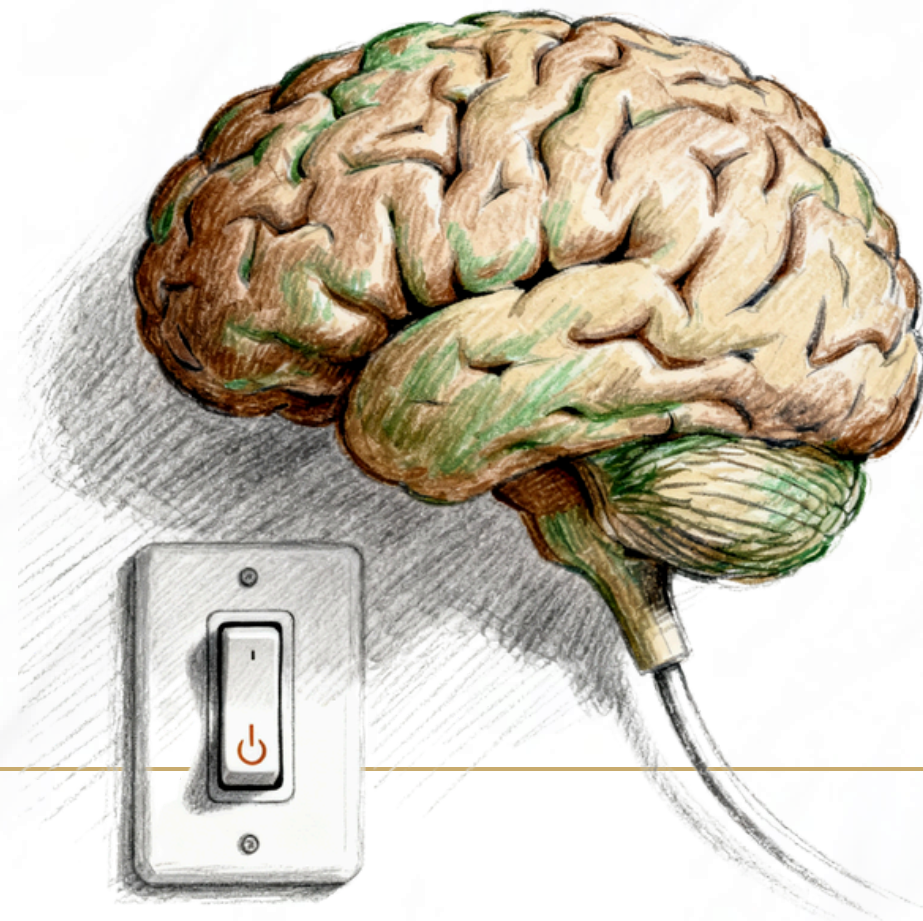
Cent
genau



Profit
sichern



Aber, ohne das richtige Mindset,
bringt dir selbst das beste Wissen nichts.



Gastronomen im DACH-Raum



Deutschland:
ca. 197.420



Schweiz:
ca. 23.300



Österreich:
ca. 31.300



Gesamt:
ca. 252.020 Betriebe

Stand: Oktober 2025

Ja, die 7% kommen...

Aber ganz ehrlich...

Personalkosten, Wareneinsatz, Energie, Inflation...

Das alleine wird nicht reichen!

Wir müssen MEHR tun.



Was du nach diesen 2 Tagen hast:

- ✓ Klarheit über deinen USP & Konzept
- ✓ Das richtige Unternehmer-Mindset
- ✓ Einen Plan für Struktur & Systeme
- ✓ Strategien für Marketing & Gästegewinnung
- ✓ Einen Fahrplan, um Personal zu finden & zu halten
- ✓ Kontrolle über deine Zahlen
- ✓ Mehr Sicherheit für 2026/27



Was du lernen wirst

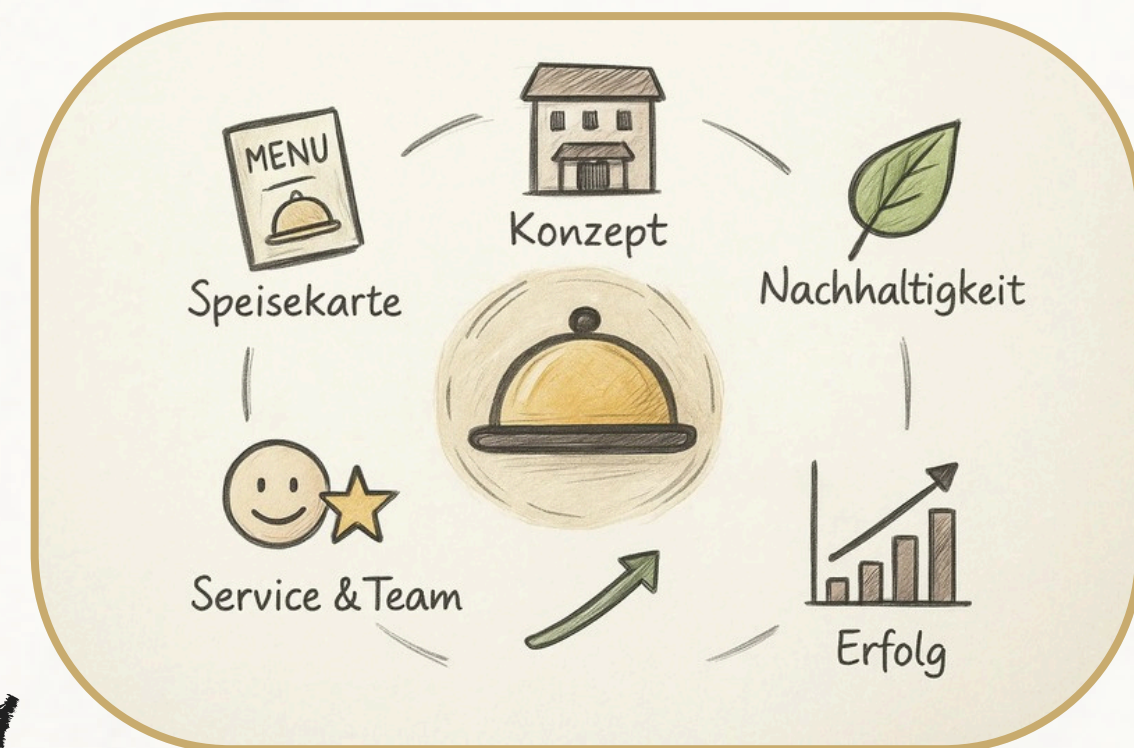
Die 6 Camps für deinen Gastro-Erfolg





CAMP 1

USP & KONZEPT



Das Fundament
deines Erfolgs

Was du lernen wirst:

- ✓ Wie du dem Preiskampf entkommst
- ✓ Dein Alleinstellungsmerkmal – Was macht DICH anders?
- ✓ Dein Konzept muss passen – zu dir, zur Lage, zum Lifestyle
- ✓ Wer ist dein perfekter Gast? (Nicht jeder!)
- ✓ Pricing-Strategie – Was darfst du wirklich verlangen?
- ✓ Werte & Mission – Wofür stehst du?
- ✓ Das richtige Mindset – Durchziehen, nicht abweichen



Was macht dich besonders? Anders?

- ✓ WER bist du ?
- ✓ WAS kannst du besonders gut ?
- ✓ FÜR WEN machst du es ?
- ✓ WARUM machst du es ?



Warum machst du deine Gastro?

Zwei Gastronomen wollten nicht länger zusehen,
wie ein ehrliches Produkt unter Wert verkauft wurde.
Also beschlossen sie, es auf die große Bühne zu bringen.

Sie stellten sich eine einfache, aber mutige Frage:

Wie würde ein Restaurant aussehen, wenn wir alles neu denken –
ehrlicher, transparenter, lebendiger?



Praxis 1:

Pesca Amsterdam – Theatre of Fish



- Radikal anderes Restaurantkonzept
- Kein Menü, kein klassischer Service
- Das Team als Schauspieler
- Dynamisches Pricing
- Erlebnis statt Routine
- Mut, die Regeln zu brechen

Konzept



Preise sinken im Laufe des Abends.

Kein Menü. 100 % Erlebnis + Effizienz.“

„Yield Management trifft Erlebnisgastronomie.

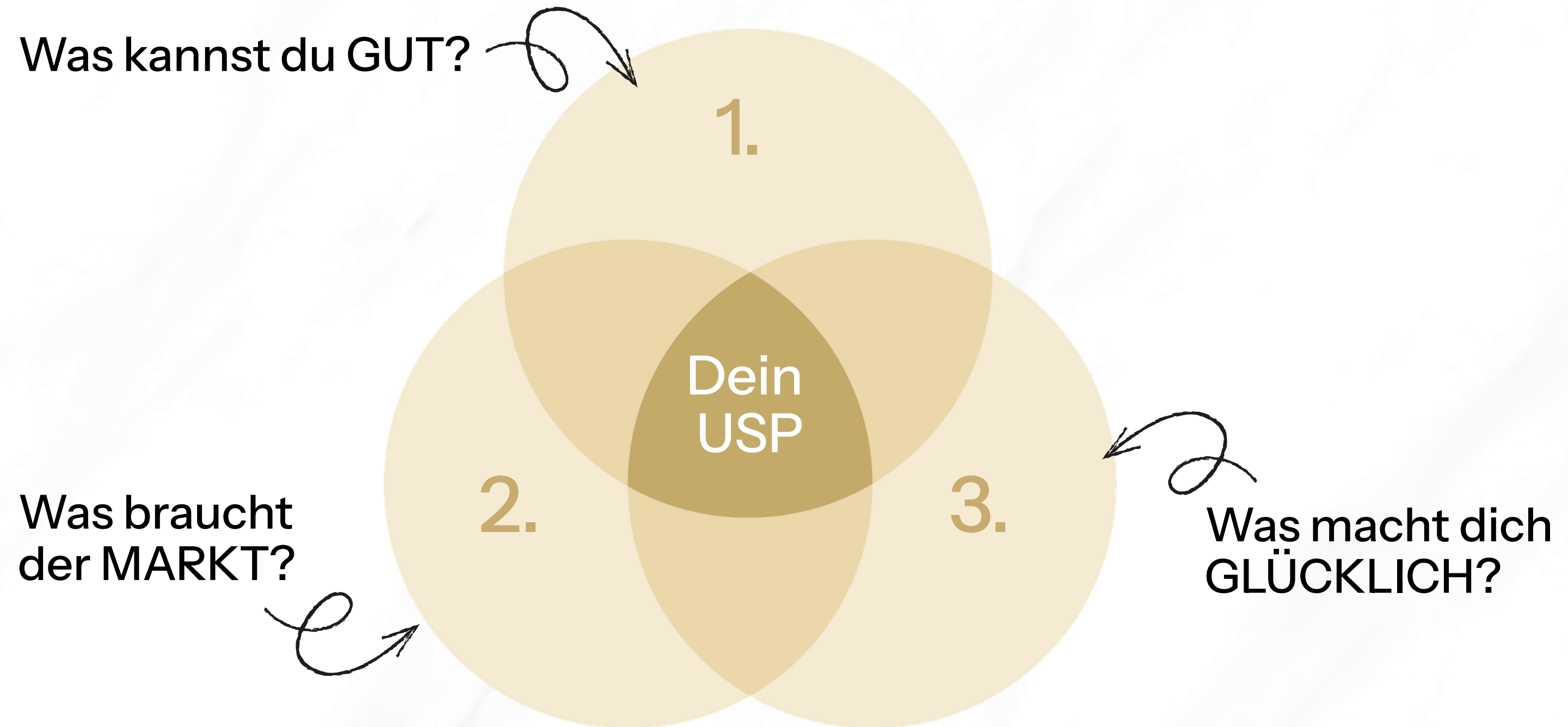


Praxis 1:

Pesca Amsterdam – Theatre of Fish

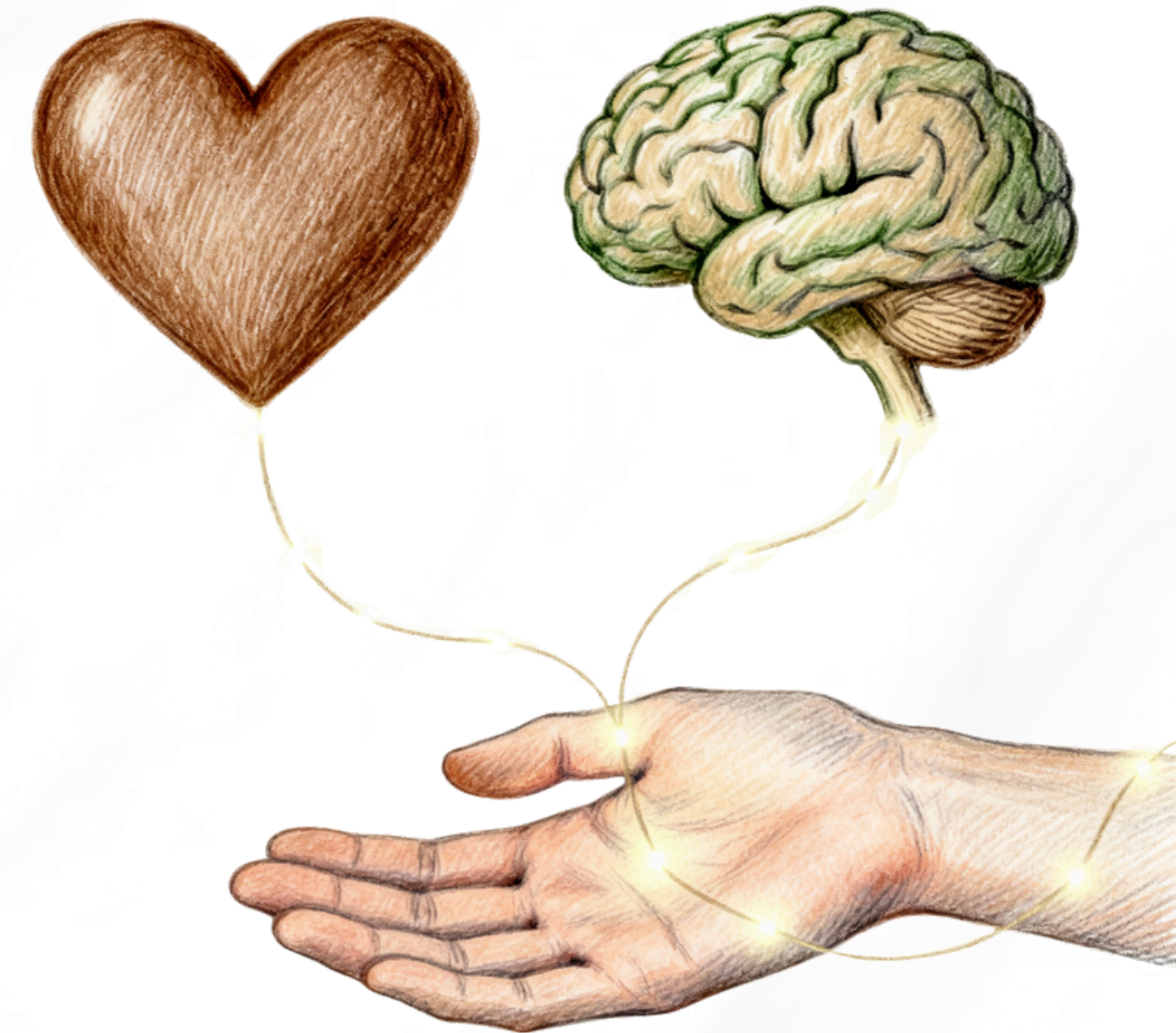


Wie findest du deinen USP?



Deine Story. Dein Warum. Dein USP.

- ✓ Jeder erfolgreiche Unternehmer hat eine Geschichte, die sein Konzept trägt.
- ✓ Dein USP entsteht dort, wo **DEIN Können**, **DEINE Leidenschaft** und der Bedarf des Marktes sich überschneiden.
- ✓ Je klarer deine Story, desto stärker dein Konzept – und desto leichter wirst du verstanden, auch ohne auffällige Aussenfassaden beispielsweise.



Praxis 2:

893 Ryōtei Berlin



- Geheimes Konzept hinter schwarzer Glasfassade – keine Außenwerbung, keine klassische Laufkundschaft.
- Fokus auf Handwerk, Präzision und Erlebnis.
- Der Gast wird Zeuge der Zubereitung.
- Reduziertes Design + starke Identität – Luxus entsteht durch Understatement.
- Klares Zielpublikum: Lifestyle-orientierte Gäste, die Exklusivität suchen.
- USP: High-End-Experience durch Inszenierung, Geheimhaltung und absolute Produktqualität.

Konzept

893
村亭

Von außen versteckt,
innen gehobene Küche.
Hidden Experience.



Praxis 2:

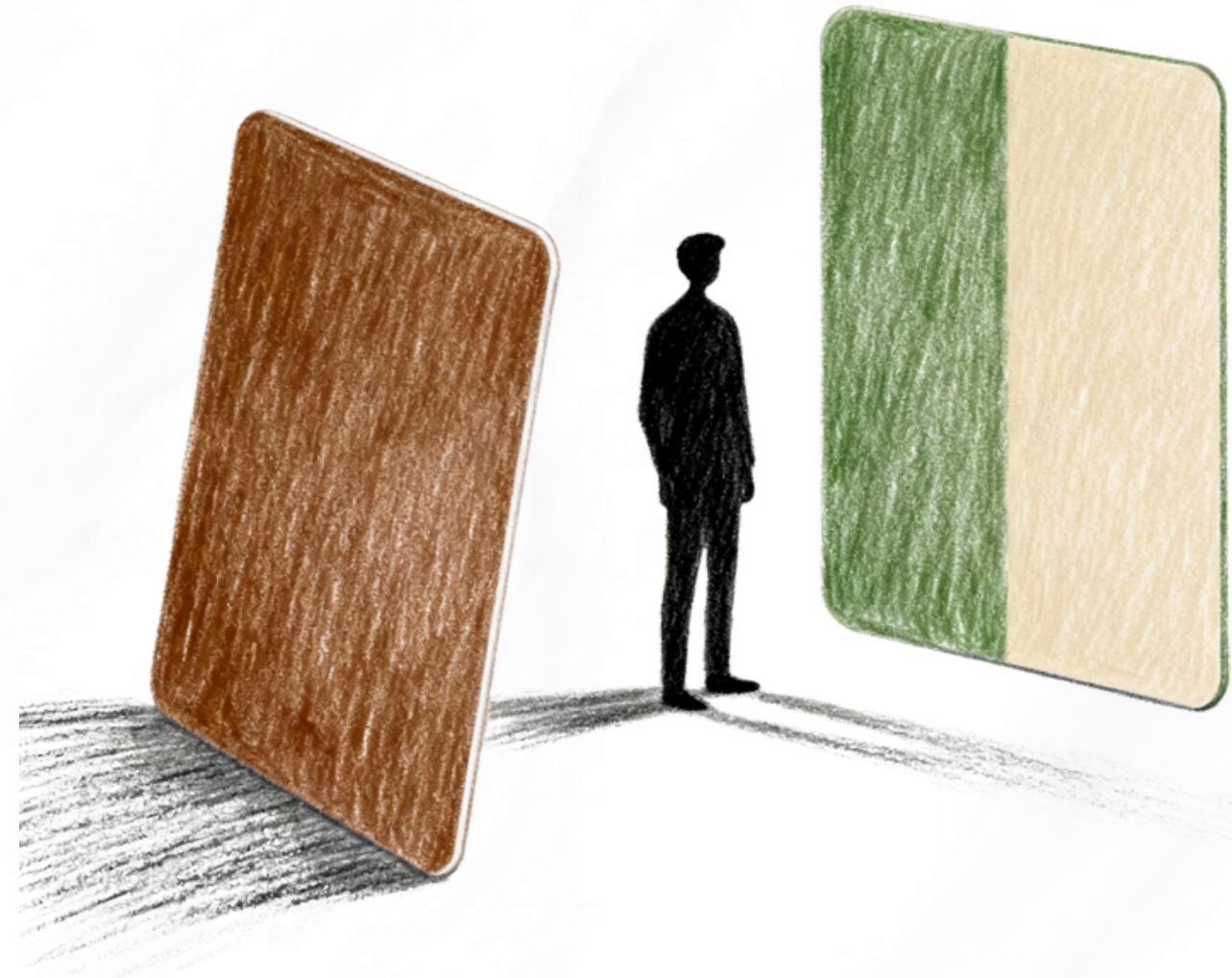
893 Ryōtei Berlin



Dein Konzept muss zu DIR passen

Nicht nur zum Markt. Nicht nur zu den Gästen.
Sondern zu DIR.

- ✓ Zu deiner Persönlichkeit
- ✓ Zu deinem Lifestyle
- ✓ Zu deinen Werten
- ✓ Zu deinen Stärken
- ✓ Zu deinem Team



Erfolgreiche Konzepte entstehen dort, wo Lage und Idee zusammenpassen.

Hochfrequenzlage

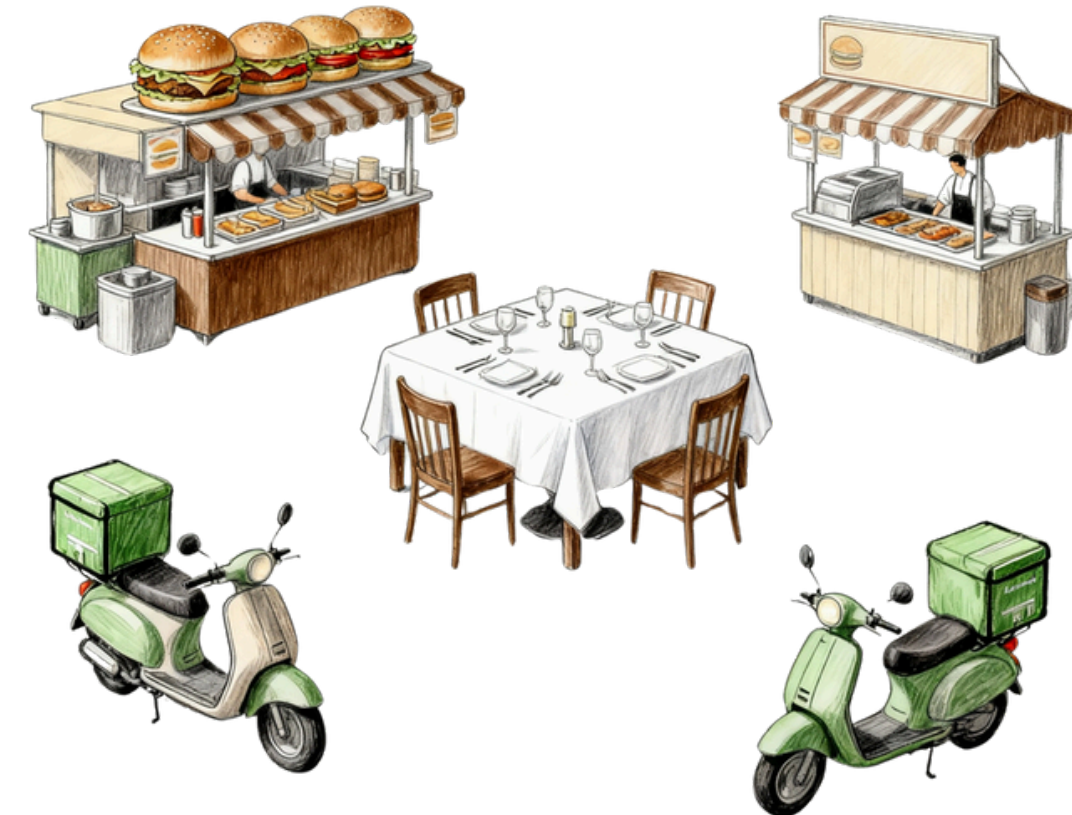
✓ To-Go, Fast Casual, Coffee Bar, Streetfood

✗ Fine Dining, ruhiges Dinnerkonzept

Wohngebiet / Stadtrand

✓ Familienrestaurant, Pizza & Pasta, Lieferdienst, Café

✗ Club, Szene-Bar, Konzept ohne Mittagstisch



Erfolgreiche Konzepte entstehen dort, wo Lage und Idee zusammenpassen.



Urbane Viertel / Szeneviertel

- ✓ Brunch, Barfood, Inhaber-Konzepte, Specialty Coffee
- ✗ Massenkonzepete, Systemgastronomie

Touristische Lage / Ausflugsziel

- ✓ Biergarten, regionale Küche, Erlebnisgastronomie
- ✗ Schnelllebiges To-Go-Konzepte

Erfolgreiche Konzepte entstehen dort, wo Lage und Idee zusammenpassen.

- ✓ Dein Standort bestimmt deine Gäste.
- ✓ Deine Gäste bestimmen dein Konzept.
- ✓ Und dein Konzept bestimmt deinen Erfolg.



Die Mitte stirbt – nur klare Konzepte überleben.



Preiswert & Massentauglich

- ✓ Fokus auf Menge, Preis & Geschwindigkeit
- ✓ Klare Positionierung, planbare Zielgruppe

Beispiel: NHAS Chicken

Bürgerlich & Durchschnitt

- ✓ Versuch, „allen zu gefallen“
- ✓ Kein klares Profil, austauschbar

Beispiel: Standard-Gasthaus

Erlebnis & Premium

- ✓ Fokus auf Emotion, Inszenierung & Marke
- ✓ Hohe Zahlungsbereitschaft, starke Differenzierung

Beispiel: 893 Ryōtei / Pesca

Praxis 3:

NHAS CHICKEN Berlin



- 1993 im Libanon gegründet
- Seit 1996 in Berlin
- mehrere Standorte
- USP = bestes Hähnchen der Stadt.

Konzept



Ein Produkt. Ein
Konzept. Ein Erfolg.

Über 1 Mio. Umsatz pro
Monat – **nur Chicken.**



Praxis 3:

NHAS CHICKEN Berlin



Pionier-Konzepte

Wenn Mut den Markt verändert



Pioniere schaffen neue Märkte, statt sich an bestehende anzupassen.

Sie tragen ein höheres Risiko – aber auch das Potenzial für überdurchschnittlichen Erfolg.

Sie denken Produkte, Erlebnisse oder Geschäftsmodelle neu – nicht, weil sie müssen, sondern weil sie wollen.

Sie kombinieren Innovation + Emotion + klare Identität.

Sie setzen Trends, bevor andere sie erkennen.

Praxis 4:

Chun Amsterdam



Das Chun Café in Amsterdam ist ein viraler Brunch-Hotspot, wo koreanische Café-Kultur auf europäische Eleganz trifft – stilvoll, lecker und perfekt für jedes Foto.

Konzept



Hochwertiger japanischer Matcha & koreanische Sandwiches

Kooperationen mit Uniqlo & Ace & Tate.

TikTok-Phänomen → Warteschlangen täglich.

Vom kleinen Bubble-Tea-Laden zum Lifestyle-Brand.

Kein Allrounder – sondern spezialisierter Erlebnis-Ort.



Praxis 4:

Chun Amsterdam



Wer ist dein PERFEKTER Gast?

Nicht jeder. Nur DEIN Gast.

Die Person, für die
du gemacht bist:

- ✓ Wie alt?
- ✓ Wie viel verdient sie?
- ✓ Was sind ihre Werte?
- ✓ Was ist ihr Problem?
- ✓ Wie ist ihr Essverhalten?
- ✓ Warum kommt sie zu DIR?
- ✓ Kommt sie alleine oder in Begleitung?



Wenn du versuchst, **JEDEN** zu bedienen,
bedienst du NIEMANDEN richtig.

Pricing-Strategie

Wo stehst du ?

- ✗ Schauen was der Mitbewerber nimmt!
- ✗ Die Konkurrenz ist billiger!
- ✗ Ich will für jeden erschwinglich sein!

Anhand deiner Kostenstruktur errechnest du deinen Deckungsbeitrag und nimmst **DEINEN Preis !**



Und das ist nicht immer hochpreisig aber auch nicht billig!

Werte & Mission

Wofür stehst du?

Nicht was du machst.
Sondern WARUM du es machst.

Deine Gäste kaufen nicht dein Essen.



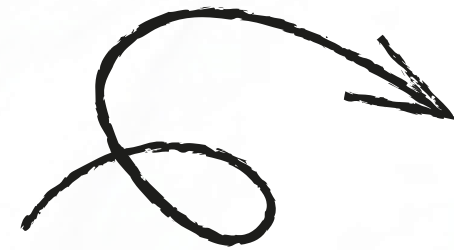
Sie kaufen deine STORY.

Deine WERTE.

Dein WARUM.

Beispiel:

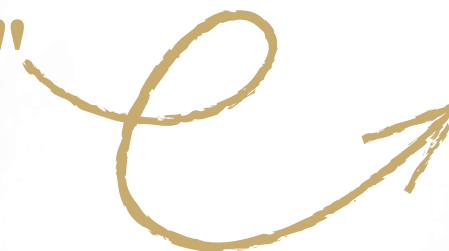
"Wir machen die beste Pizza"



Okay.



"Wir bringen italienische Tradition nach
Deutschland – so wie Nonna es gemacht hat"



STORY.

Menschen verbinden sich mit Stories, nicht mit Produkten.

Das richtige Mindset

Die Härte, an deinem Konzept festzuhalten

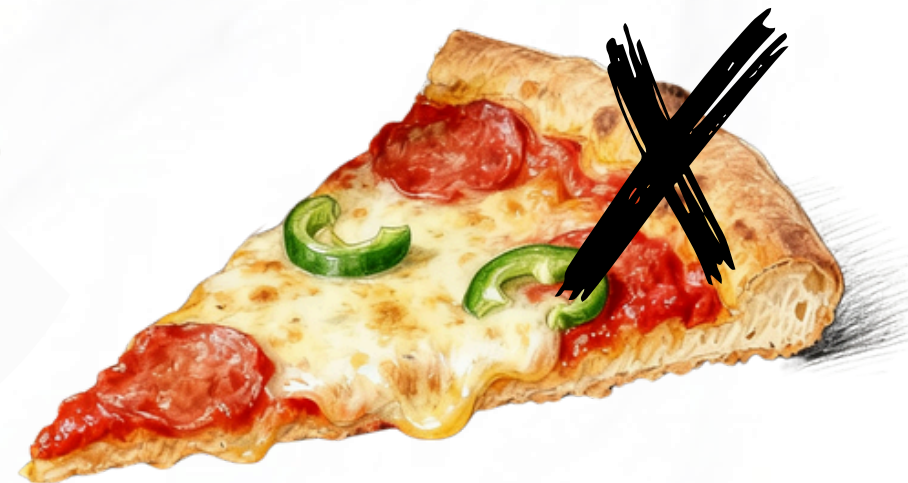


- ✗ "Der Gast will Pizza – dann mach ich Pizza"
- ✗ "Die Konkurrenz macht das – mach ich's auch"
- ✗ "Ich will es allen recht machen"

- ✓ Du bleibst bei DEINEM Konzept
- ✓ Du sagst NEIN zu Dingen, die nicht passen
- ✓ Du baust FANS, keine Laufkundschaft

"Kannst du nicht auch Pizza machen?"
"Nein. Wir machen Burger. Die besten Burger. Punkt."

Das ist dein Mindset.



Praxis 5: Schlosskeller

Der Schlosskeller ist ein Restaurant, das gut bürgerliche Küche perfektioniert hat.

Einfach bis ausgefallene Speisen – die sich alle 8–12 Wochen ändern – in einem schönen alten Schloss.



Konzept



Schlosskeller
Restaurant

Simple, einfaches Konzept,
von Kopf bis Fuß durchdacht.



Konzept

Nur an fünf Tagen geöffnet:

Und das von 17:30 bis 21:30 Uhr.

Sehr wenig Personal:

Dafür top geschult und der Chef steht selber in der Küche, weil er es liebt.

Einzigartige DNA:

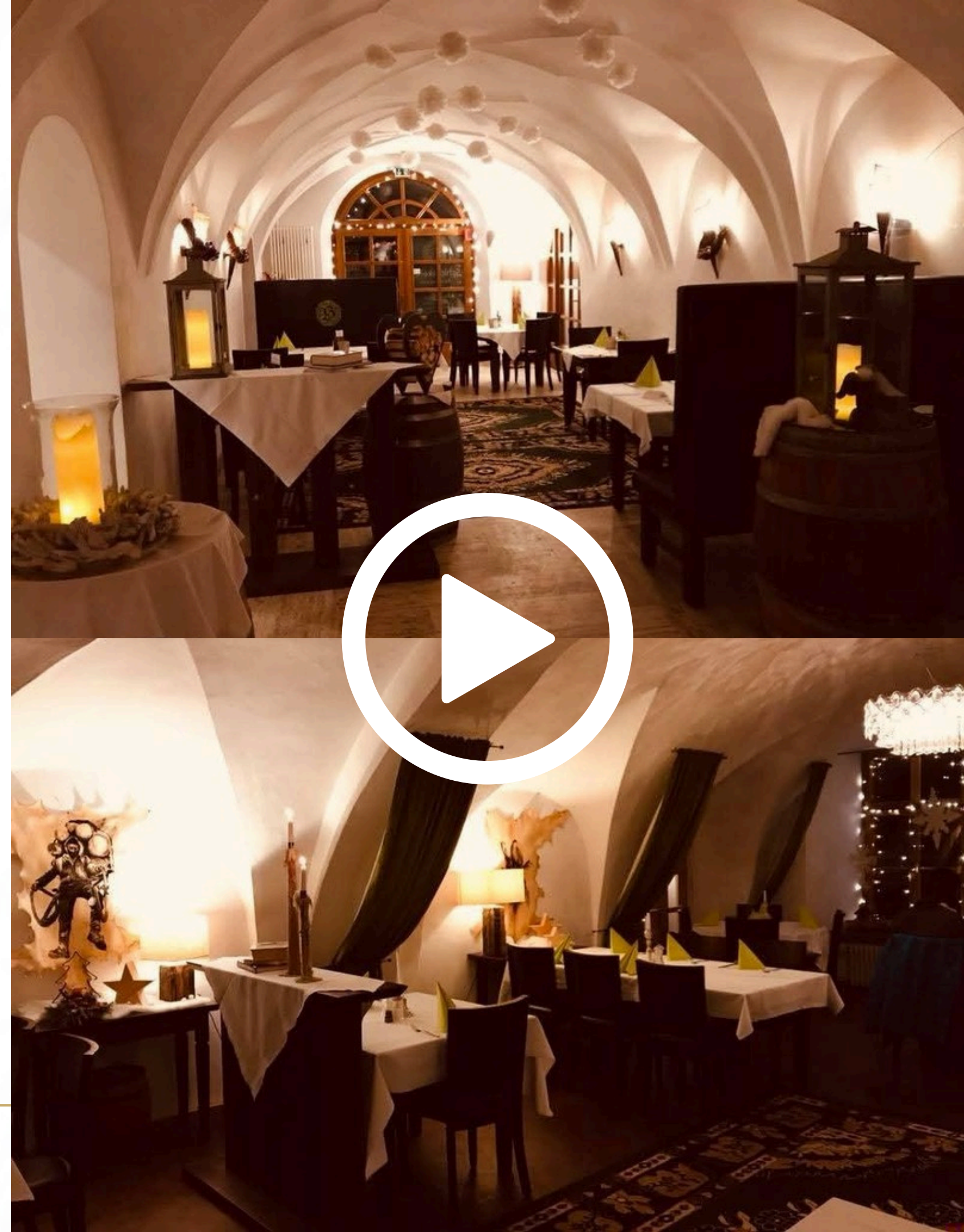
Selbst wenn Peter nicht da ist, läuft der Laden rund.

Kleine Speisekarte mit viel Gewinn:

20 Stunden die Woche geöffnet, dafür aber Gewinn und Umsatz wie die Großen.



Schlosskeller
Restaurant



Praxis 6: Onkel Fritts



STEFAN GLASHAGEN

Onkel Fritts

VORHER

Foodtruck mit allem –
Currywurst, Burger,
Pommes

PROBLEM

Austauschbar. Kein
klarer USP. Umsatz
schwankt extrem.

NACHHER

Loaded
Pommes-Truck

ERGEBNIS:

- ✓ Klare Positionierung
- ✓ 2x höhere Preise
- ✓ Fans statt Laufkundschaft
- ✓ Kann dieses eine Produkt immer besser machen
- ✓ Weniger Komplexität in Einkauf und Zubereitung
- ✓ Weniger Waste
- ✓ 3 Trucks (demnächst noch eine Eventlocation)



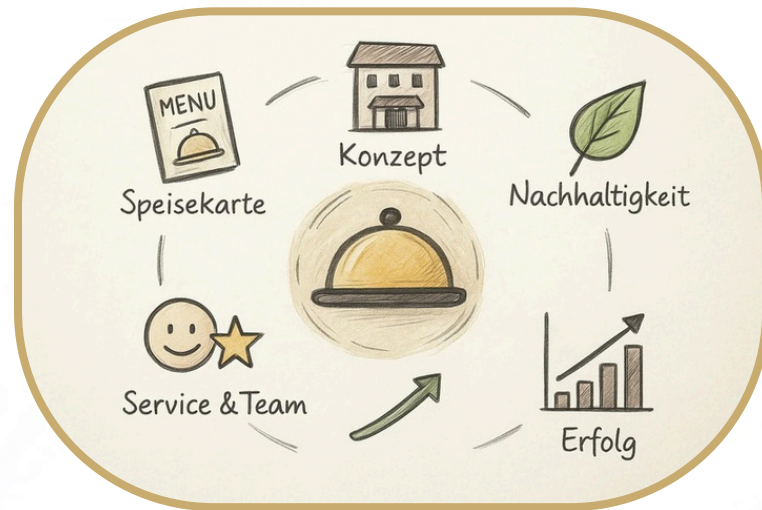
Was funktioniert NICHT?

- ✗ "Ein bisschen von allem"
- ✗ Konzept alle 6 Monate ändern
- ✗ Dem Trend hinterherlaufen
- ✗ Billig = mehr Gäste (Trugschluss)
- ✗ "Ich mache, was der Gast will"



Das sind die häufigsten Fallen.
Vermeidet sie.

ZUSAMMENFASSUNG



Was du in Camp 1 gelernt hast:

- ✓ Ohne klaren USP bist du austauschbar
- ✓ Dein USP = die Schnittmenge aus:
Was du kannst + Was der Markt braucht + Was dich glücklich macht
- ✓ Dein Konzept muss zu DIR, zur LAGE und zu deinen GÄSTEN passen
- ✓ Definiere deinen PERFEKTEN Gast
- ✓ Dein Preis kommuniziert deinen Wert
- ✓ Menschen kaufen dein WARUM, nicht dein WAS
- ✓ **Hab die Härte, an deinem Konzept festzuhalten**

**Das ist dein Fundament.
Ohne das geht nichts.**



Übrigens...
DAS und vieles mehr machen wir in
der **Gastro Business School** mit
unseren Teilnehmern.



Mehr dazu
am Ende

Fragen? Jetzt ist eure Zeit.

Schreibt eure Fragen in den Chat.
Ich beantworte 3-4 Fragen – kurz und knackig.

Q&A



Für alle weiteren Fragen
haben wir dann nachher
auch noch das Q&A.



PAUSE

Hol dir einen Kaffee

Streck dich mal

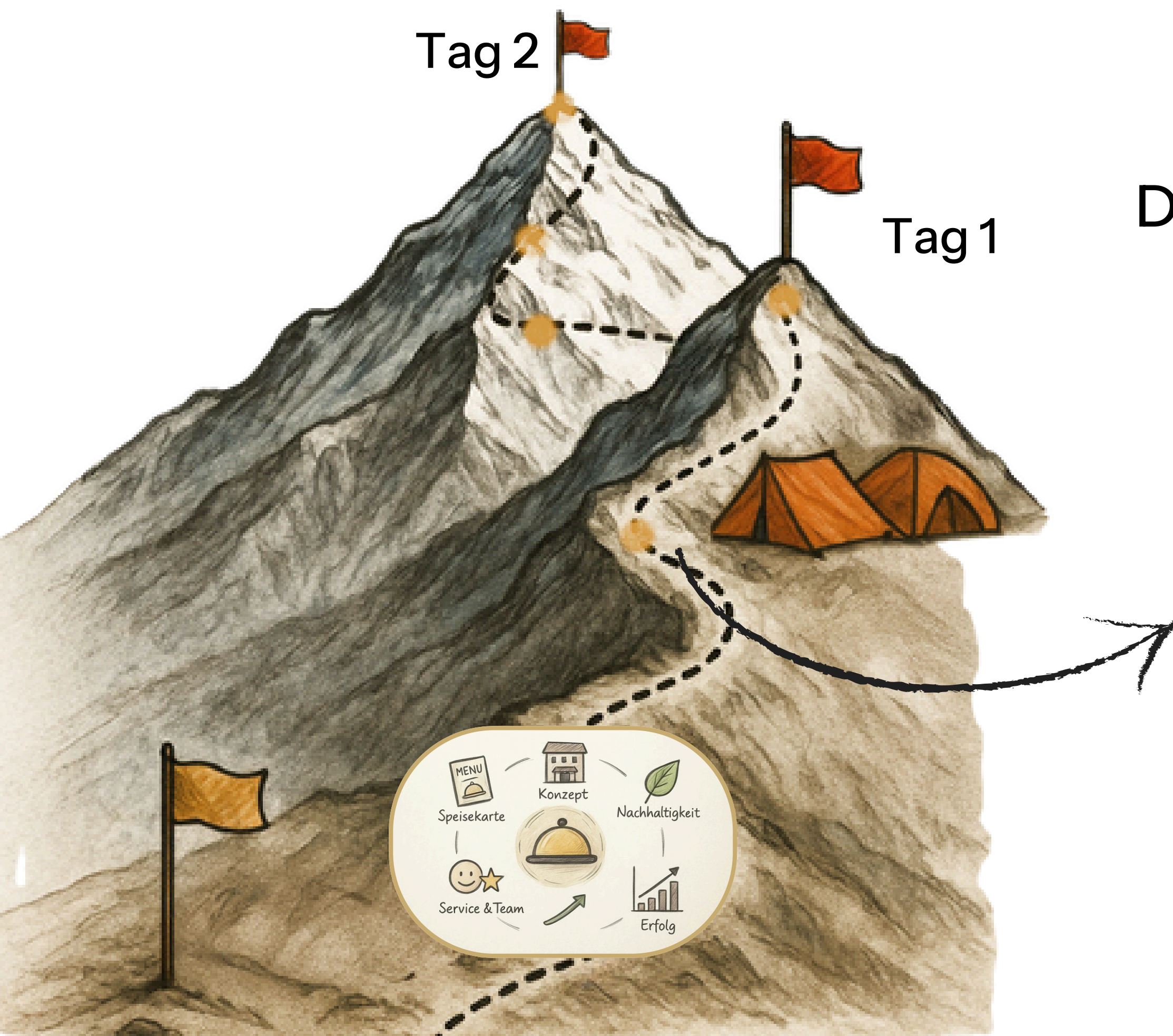
Wir machen gleich weiter!



NÄCHSTER PROGRAMMPUNKT:

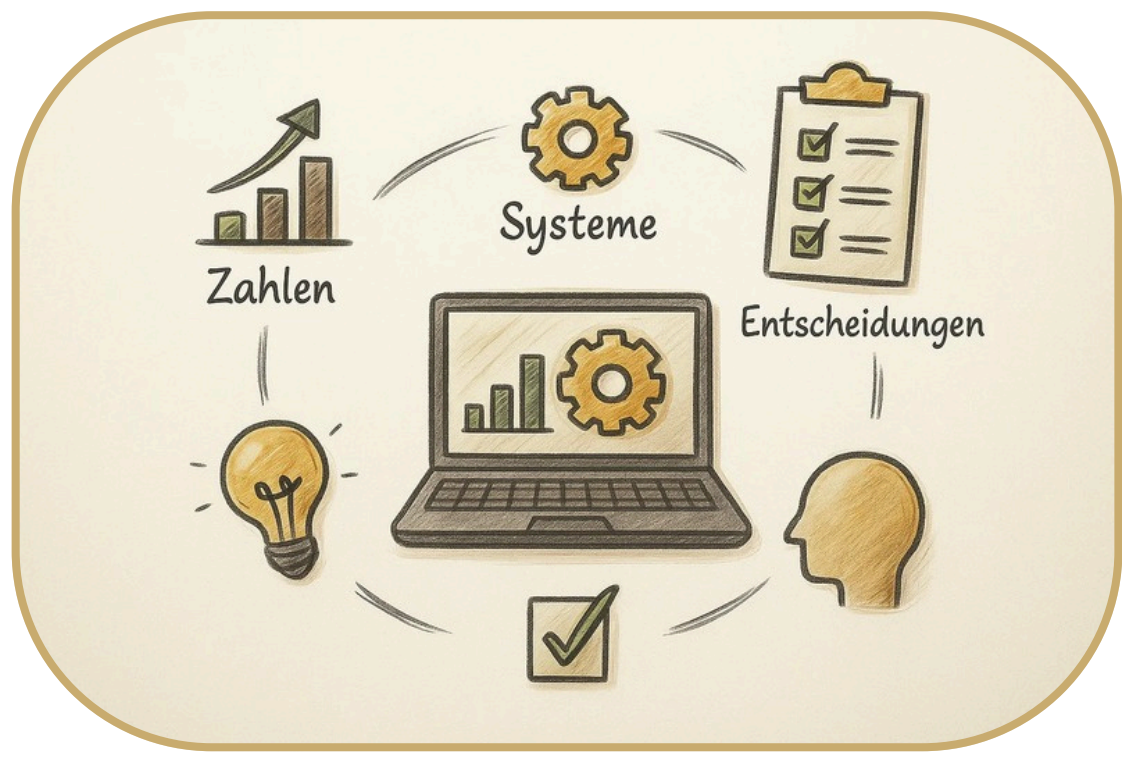
Digitalisierung

Willkommen zurück!
Bereit für Camp 2?



CAMP 2

Digitalisierung, Datenströme, KI & Robotic



Die Zukunft ist JETZT

Was du in CAMP 2 lernst:

- ✓ Warum Digitalisierung JETZT Pflicht ist (nicht Kür!)
- ✓ Die 3 Ebenen der Digitalisierung – wo stehst DU?
- ✓ Welche Tools du WIRKLICH brauchst (und welche nicht)
- ✓ KI-Anwendungen, die HEUTE schon funktionieren
- ✓ Deine Zahlen verstehen: Deckungsbeitrag, Rezepturen & Produktpässe, Waste-Management
- ✓ Zukunftsausblick: Kochroboter & automatisierte Küchen

Die brutale Wahrheit:

85% aller Gastronomen
sind NICHT ausreichend
digitalisiert

Sie arbeiten mit Excel-Listen,
Zettelwirtschaft
und verlassen sich auf ihr
"Bauchgefühl"



DATENSTRÖME

Deine Zahlen verstehen

"Ein Penny Business"



Du musst CENT-GENAU wissen:

- ✓ Was bringt WELCHES Gericht?
- ✓ Wo verlierst du Geld?
- ✓ Was ist dein Deckungsbeitrag?
- ✓ Wie viel Waste hast du?

Ohne Daten = Blindflug.
Mit Daten = Kontrolle.

Die 3 Ebenen der Digitalisierung

LEVEL 3:

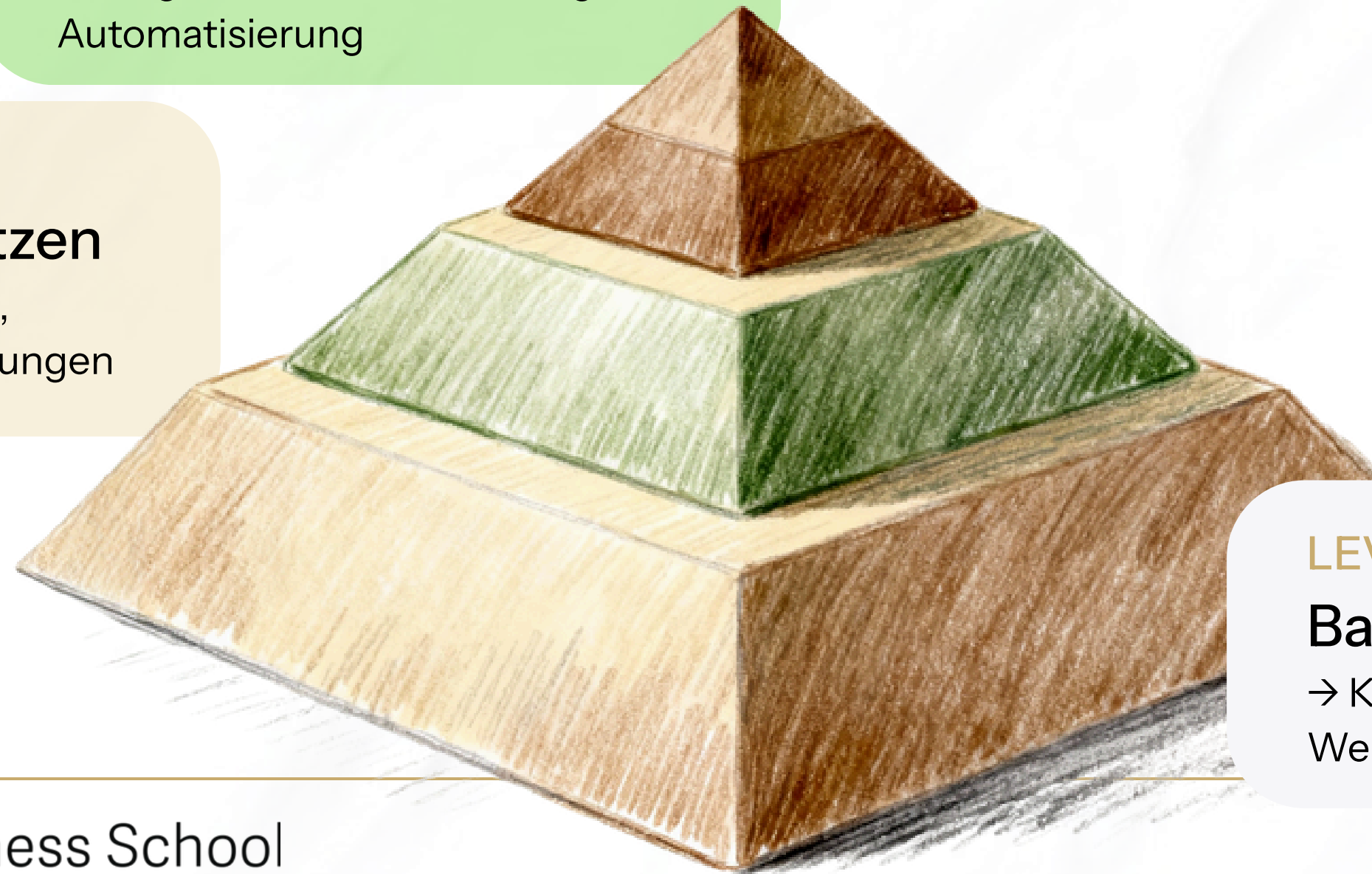
KI und Automatisierung

→ KI-gestützte Entscheidungen,
Automatisierung

LEVEL 2:

Datenströme nutzen

→ Auswertung, Kontrolle,
datenbasierte Entscheidungen



Die meisten

Gastronomen sind
auf Level 1.

Die erfolgreichen auf
Level 2 oder 3.

LEVEL 1:

Basis-Digitalisierung


→ Kassensystem, Reservierung,
Website

Warum JETZT digitalisieren?

OHNE DIGITALISIERUNG:

- ✗ Keine Kontrolle über Zahlen
- ✗ Bauchgefühl-Entscheidungen
- ✗ Fehler durch manuelle Prozesse
- ✗ Zeitverschwendung für Administration

MIT DIGITALISIERUNG:

- ✓ Volle Kontrolle über alle Zahlen
 - ✓ Datenbasierte Entscheidungen
 - ✓ Automatisierte Prozesse
 - ✓ Zeit für das Wesentliche: Gäste
 - ✓ Cent-genaue Kalkulation
- 

Was heute bereits geht:

- ✓ Automatische Erfassung & Strukturierung aller F&B-Rechnungen
- ✓ Live-Daten aus Kasse & Personalplanung automatisch verbinden
- ✓ Wareneinsatz & Personalkosten in Echtzeit erkennen
- ✓ DB für jedes Produkt und jede Tageszeit
- ✓ Abweichungen automatisch melden (Alerts)
- ✓ Zentrale Einkaufssteuerung für mehrere Standorte
- ✓ Automatische Auswertungen statt Excel-Chaos
- ✓ Monatsabschluss-Dashboard + Benchmarks



Die 5 Tools, die du **WIRKLICH** brauchst

TOOL 1

CONTROLLING TOOL - LIVE

→ Rechnungsverwaltung,
Buchhaltung, Finanzen im Griff

→ Alles zentral – kein Papierchaos

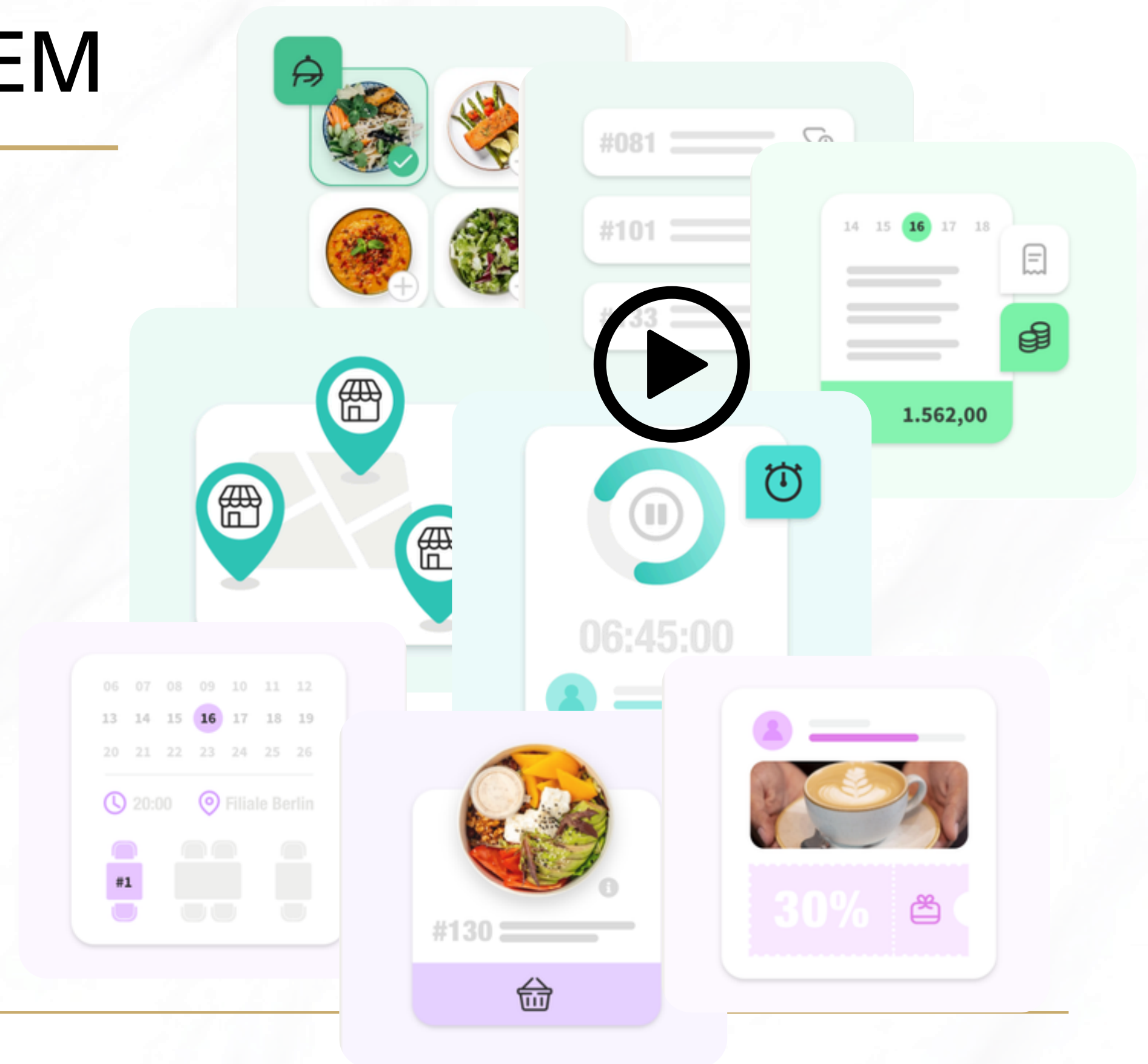


TOOL 2

DIGITALES KASSENSYSTEM

→ Cloud-basiert, mit Live-Auswertungen & Umsatzdaten

→ Keine veraltete Hardware, keine Excel-Auswertung mehr

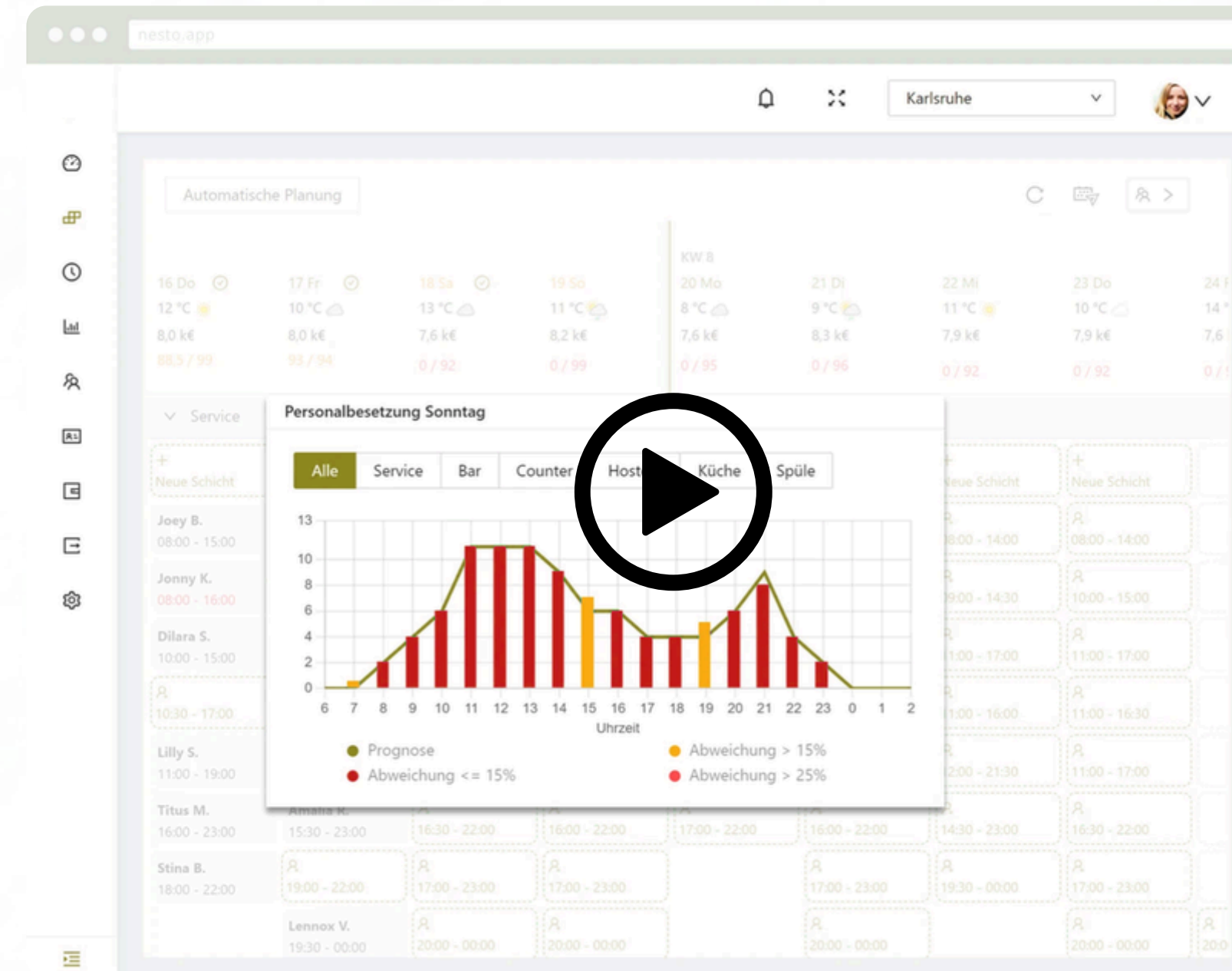


TOOL 3

PERSONAL- & DIENSTPLANSOFTWARE

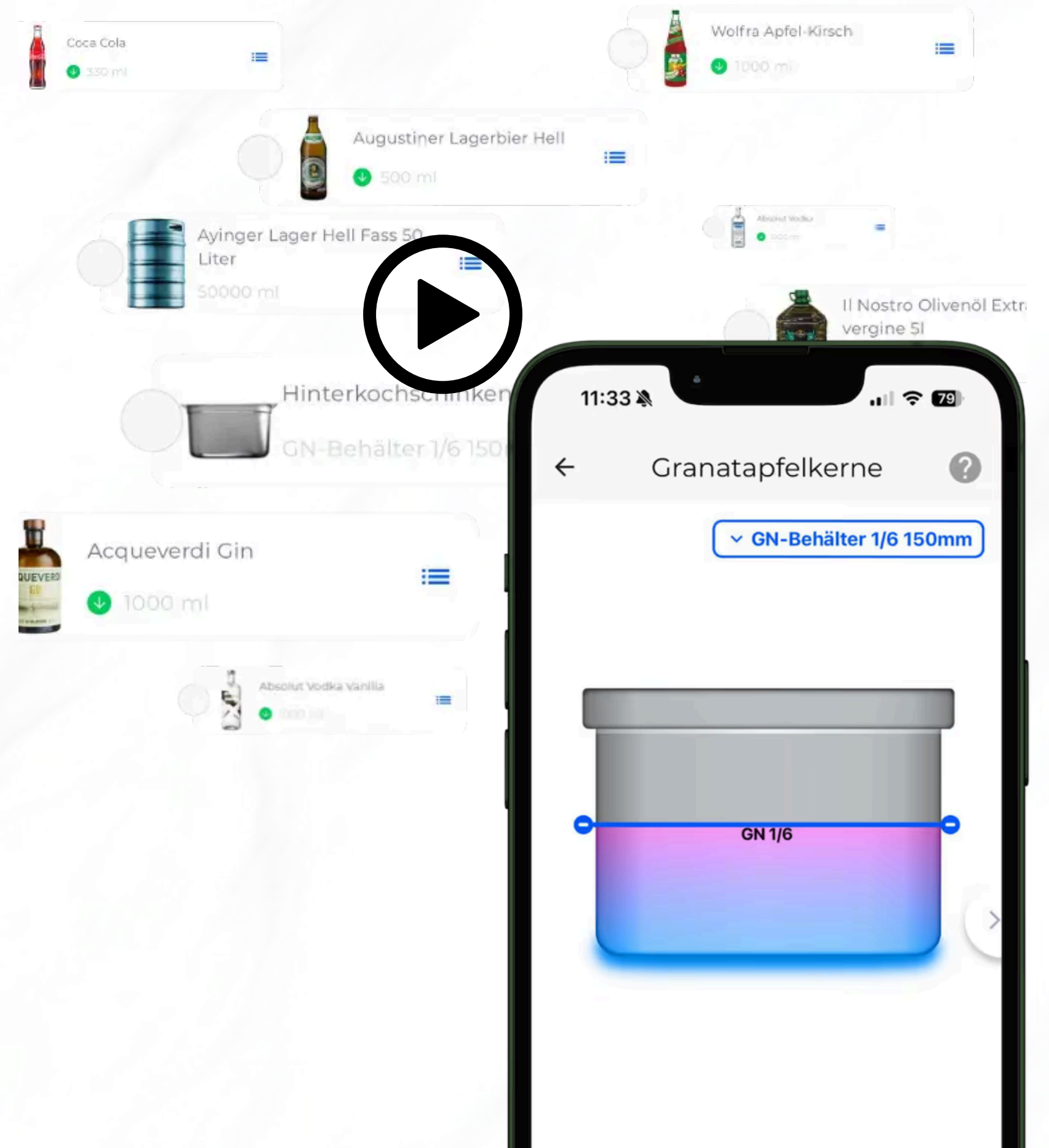
→ Schichtplanung, Personalplanung,
Prognosen automatisch

→ Spart Stunden – passt sich dem Umsatz an



TOOL 4 INVENTUR APP

→ Artikelverwaltung, Preisbewegungen,
Rezept- & Getränkealkulation



TOOL 5

DB-KALKULATOR

→ Deckungsbeitrag, Rentabilität,
Speisekarte in Zahlen steuern

→ Klarheit über Profitabilität jedes
Gerichts



In 6 Schritten zum Deckungsbeitrag



1. Schritt Ermittle zuerst die korrekten Wareneinsätze und erstelle pro Gericht einen Produktpass

2. Schritt Trage die Gesamtkosten in € aus deiner BWA hier ein.
Achtung: inklusive Wareneinsatz

1.000.000 €

3. Schritt Ermittle die Aufteilung deiner Umsätze zwischen Küche und Service aus deinen Kassendaten. Trage hier die Summe in € ein. Diese Anteile müssen die Teilbereiche nun auch von den Kosten "tragen"

780.000 €

65 % Küche

420.000 €

35 % Service

4. Schritt Jetzt ermitteln wir den deckenden Kostenblock: Wie hoch war dein Materialeinsatz (aus der BWA)

250.000 €

Materialeinsatz

750.000 €

Zu deckender
Kostenblock

5. Schritt basierend auf den Umsätzen (siehe oben), müssen Speisen und Getränke folgenden Teil der Kosten "reinholen":

487.500 €

65 % Küche

262.500 €

35 % Service

In 6 Schritten zum Deckungsbeitrag

5. Schritt

Ermittle die Aufteilung deiner Umsätze zwischen Küche und Service aus deinen Kassendaten. Trage hier die Summe in € ein. Diese Anteile müssen die Teilbereiche nun auch von den Kosten "tragen"

487.500 €

65 % Küche

262.500 €

35 % Service

6. Schritt

Daraus ergibt sich nun der Deckungsbeitrag, den jede Kategorie erwirtschaften muss damit deine Kosten gedeckt sind

Erforderlicher Deckungsbeitrag

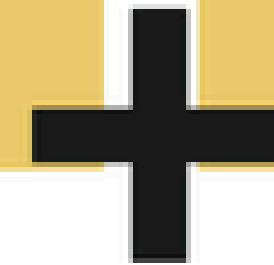
Küche	Kategorie	Anzahl	Netto-Umsatz	Umsatzvert.	Summe	Pro Portion
	Vorspeisen	26000	234.000,00 €	30,00 %	146.250,00 €	5,63 €
	Hauptgerichte	23000	390.000,00 €	50,00 %	243.750,00 €	10,60 €
	Nachspeisen	16250	156.000,00 €	20,00 %	97.500,00 €	6,00 €
	Summe	65250	780.000,00 €	100,00 %	487.500,00 €	7,41 €

Wir brauchen für die **Speisekartenanalyse** Folgendes:

Verkaufszahlen aus der Kasse pro Gericht



Netto Verkaufspreise von deiner Speisekarte



Wareneinsätze aus dem Produktpass

WICHTIG! Eine Speisenanalyse wird immer pro Produktgruppe erstellt. Mögliche Produktgruppen, bei denen es sinnvoll ist, eine Speisenanalyse durchzuführen, sind:

- Hauptgerichte
- Vorspeisen

- Desserts
- Getränke

- Aperitifs
- usw.

Schritt 7: Vergleiche den Verkaufsmix des jeweiligen Gerichtes mit dem Beliebtheitsgrad

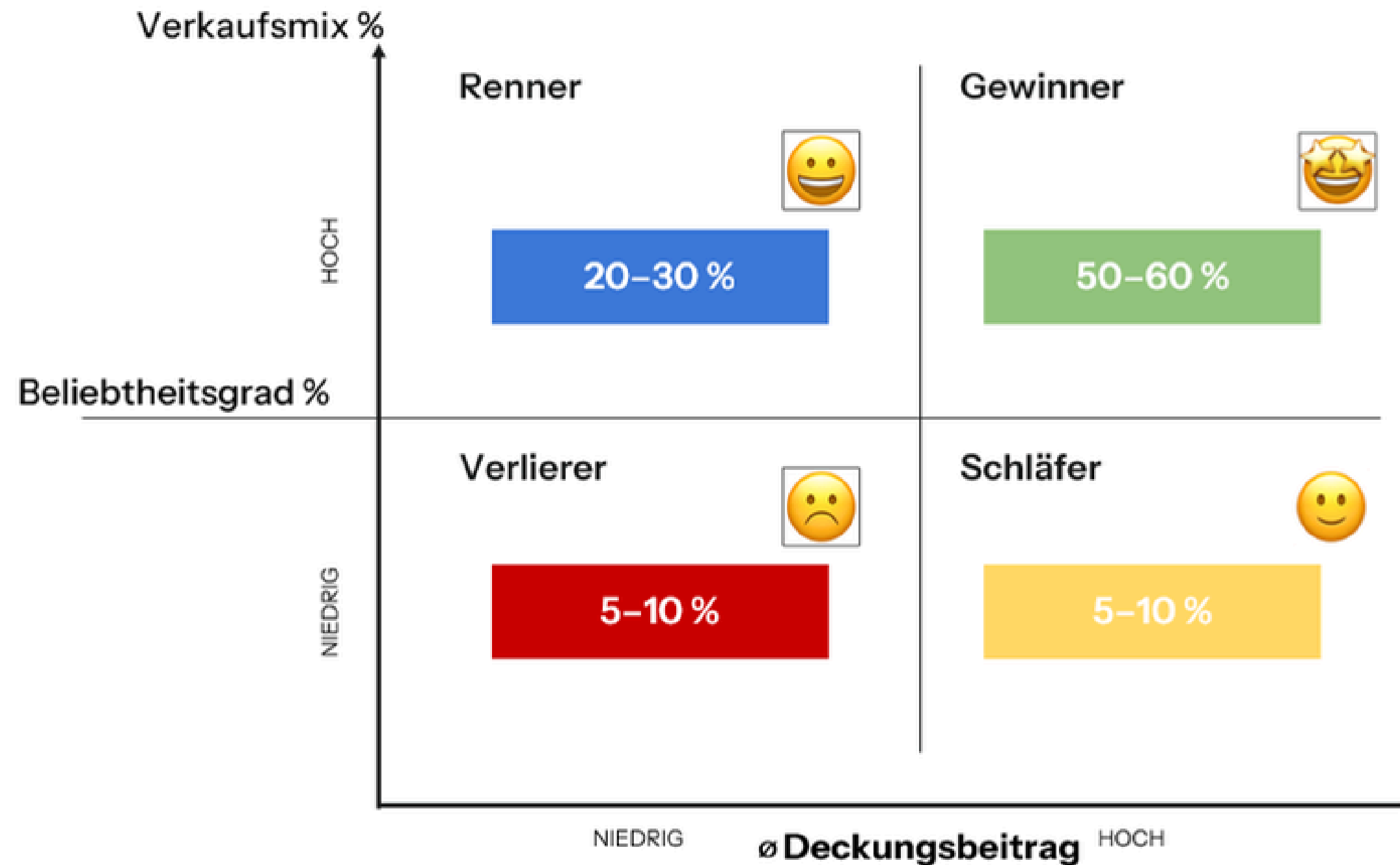
Speisekartenanalyse – Küche

Hauptgerichte

Gericht	Verkaufte Portionen aus Kasse	Verkaufsmix in %	IST Preis pro Artikel			Kategorie
			WE soll - Produktpass	Netto VK ALT	DB alt	
Roastbeef mit Brägele	2894	26,05	4,86 €	18,50 €	13,64 €	Renner
2 Schnitzele nach "Wiener Art"	2851	25,66	2,28 €	18,22 €	15,94 €	Gewinner
Zwei Markgräfler Bauernwürste 2.0	1415	12,74	2,82 €	16,82 €	14,00 €	Gewinner
Badisches Maultäschle	1330	11,97	2,20 €	15,70 €	13,50 €	Renner
Stubenteller	1199	10,79	1,71 €	14,77 €	13,06 €	Renner
Klemmbach-Teller	866	7,79	2,65 €	15,70 €	13,05 €	Verlierer
Quiche Ziegenkäse und Zucchini	555	5,00	3,15 €	15,70 €	12,55 €	Verlierer

Jetzt weißt du, ob das Gericht ein **Renner**, **Gewinner**, **Schläfer** oder **Verlierer** sind

Renner, Gewinner, Schläfer, Verlierer - Matrix



GBS-DB SOFTWARE

FUNKTIONEN:

- ✓ Automatische Berechnung von Wareneinsatz, DB, Marge
- ✓ Vergleich von Einkaufspreisen, Rezepturen & Verkaufspreisen
- ✓ Sofortige Visualisierung – was lohnt sich wirklich, was nicht?
- ✓ Simulation: Preisänderung um 50 Cent → direkte DB-Auswirkung
- ✓ Sortierung nach Renner & Penner



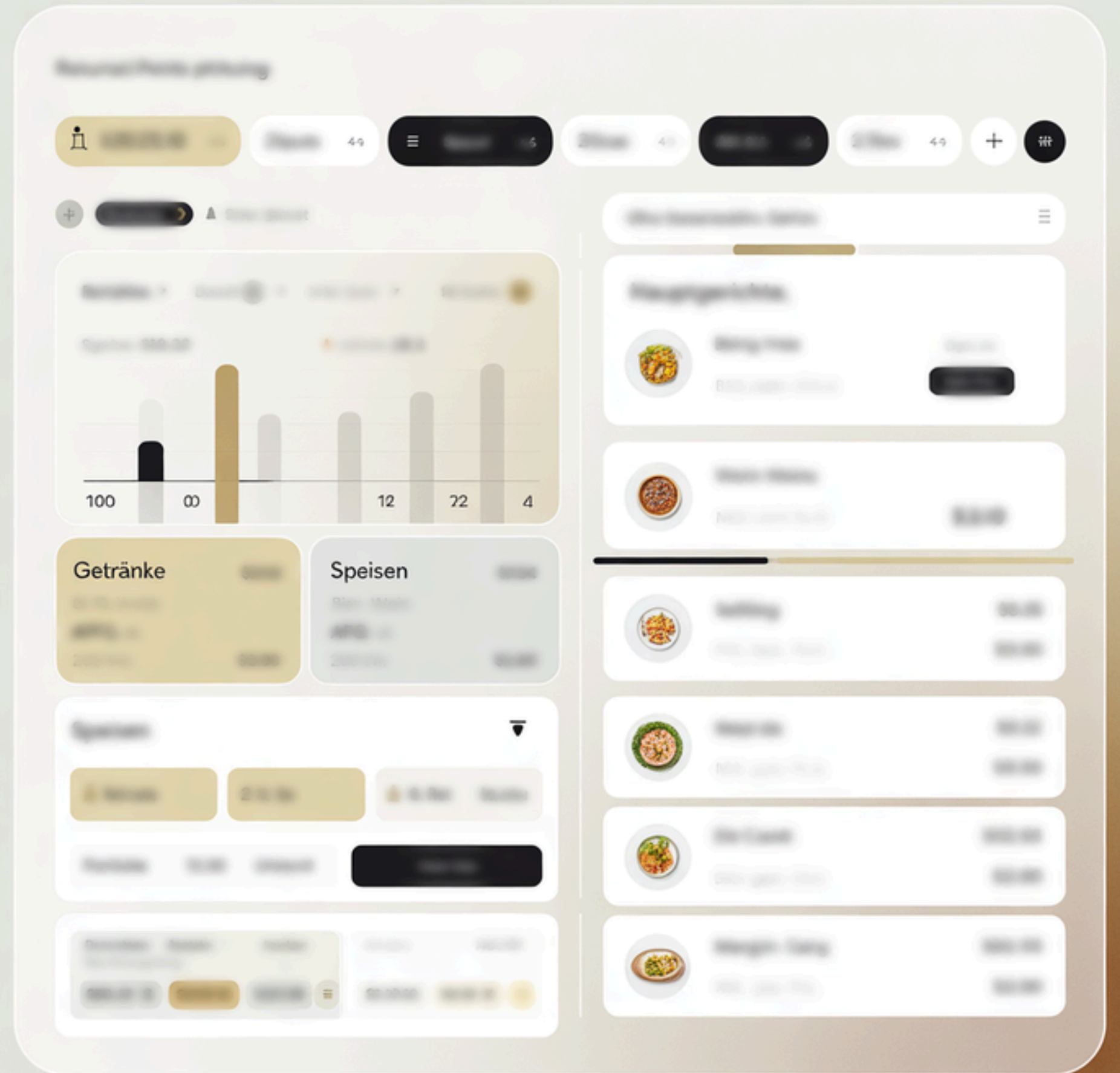
WARUM DB SO WICHTIG IST

DARUM GEHT'S:

- ✓ Bis zu 30% mehr Gewinn
- ✓ Weniger Schläfer, Verlierer und Renner
- ✓ Unternehmerlohn gesichert
- ✓ Besseres Gästeerlebnis



GBS SOFTWARE



Was als Nächstes kommt:

- 🚀 KI-basierte Einkaufsoptimierung
- 🚀 Automatische Preis- & Produktvorschläge für die Speisekarte
- 🚀 Lieferanten-Benchmarking & Preismonitoring
- 🚀 Vollautomatisierte FiBu-Übergabe & Zahlungsabwicklung



ChatGPT - Atlas

Internet Explorer von ChatGPT

Vorteile für Gastronomen:

- Google-Bewertungen in 30 Sekunden direkt im Antwortfeld beantworten lassen
- Stellenanzeigen direkt in Portal schreiben lassen
- E-Mails an Kunden / Lieferanten direkt im Gmail-Fenster erstellen lassen
- Agent Mode – Dein Autopilot (nur Plus/Pro):
"Bestell mir alle Zutaten für dieses Rezept beim Großhändler XY" → Atlas macht es automatisch

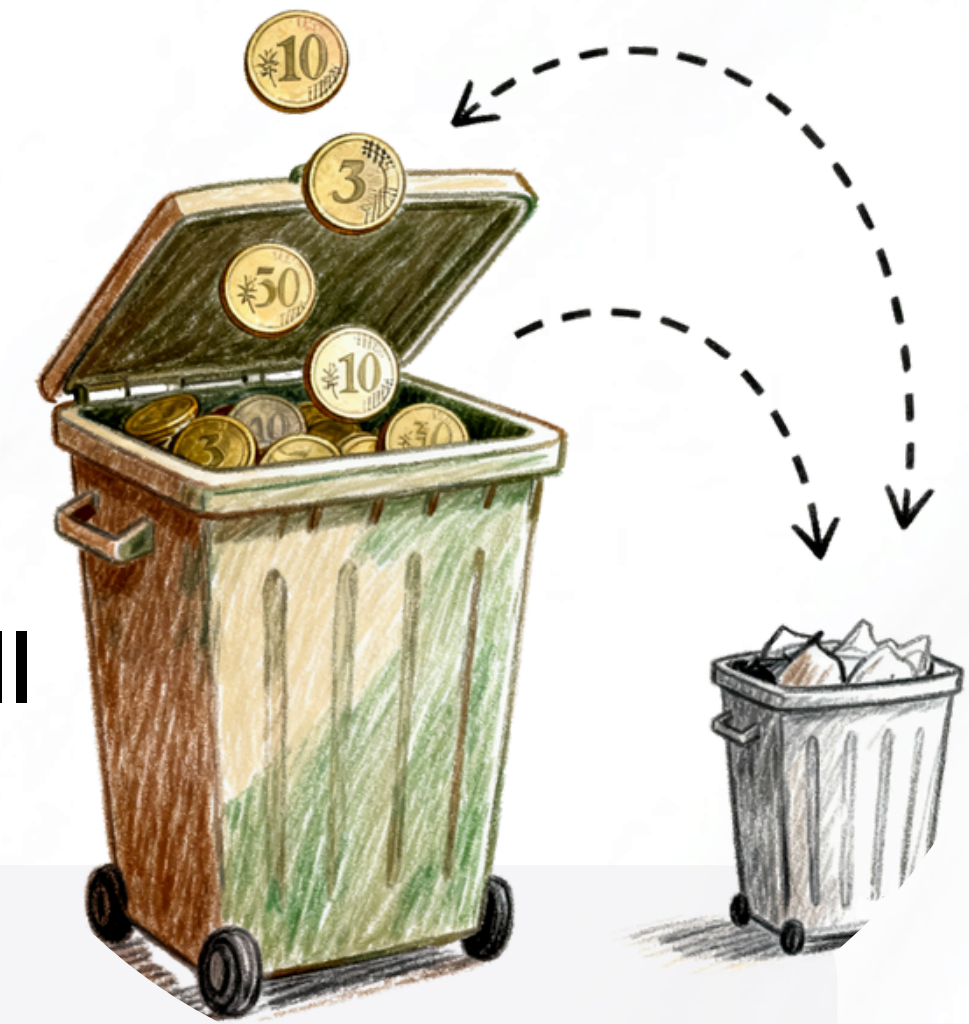
The screenshot shows the website transgourmet.de. The main content area features a 'Kemals Top-Tipp' section with a 'JETZT INSPIRIEREN' button and a 'Kemals Gamechanger-Produkte' section. A ChatGPT interface is overlaid on the right side of the browser window, displaying a blue chat bubble with the text: 'Agent Modus: Erstelle mir bitte eine Liste der "Kemals Gamechanger-Produkte" von Transgourmet. Diese findest du auf der Website im Sortiment. Sobald du diese Liste hast, logge dich mit meinen Zugangsdaten in den Transgourmet Online Shop ein und füge diese...'. Below the chat bubble, there is a detailed explanation of the agent's actions: 'Ich werde die Seite erneut öffnen und die Produktliste sammeln. Nachdem ich die Produkte aufgelistet habe, muss der Benutzer sich selbst einloggen, da ich keine Zugangsdaten verwenden kann. Ich werde die Login-Seite aufrufen und den Benutzer bitten, sich einzuloggen, bevor ich mit dem Hinzufügen der Produkte zum Warenkorb fortfahre.'



AI Anruf - Live-Demo

Waste-Management mit Daten

Jeder weggeworfene Teller = Geld im Müll



Digital erkennst du:

- ✓ Was wird weggeworfen?
- ✓ Wie viel?
- ✓ Warum?
(Zu viel produziert? Falsch portioniert?)

→ Datenbasierte Optimierung

Beispiel:

"Jeden Tag 5 kg Pommes im Müll
= 500€/Monat Verlust → Lösung: Kleinere
Chargen, häufiger frittieren"

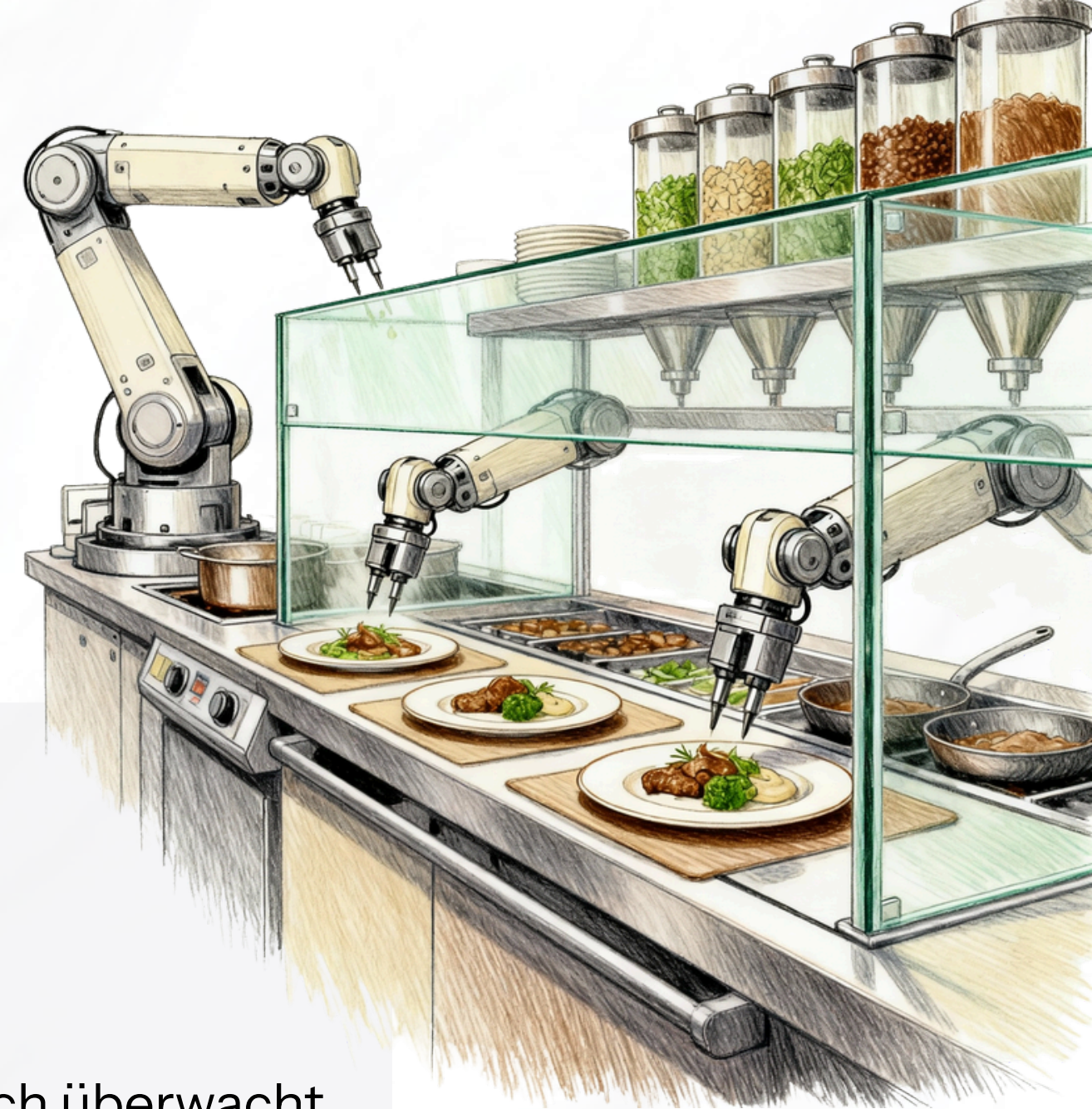
Waste-Reduktion um 30% = direkter Gewinn

IKEA Beispiel



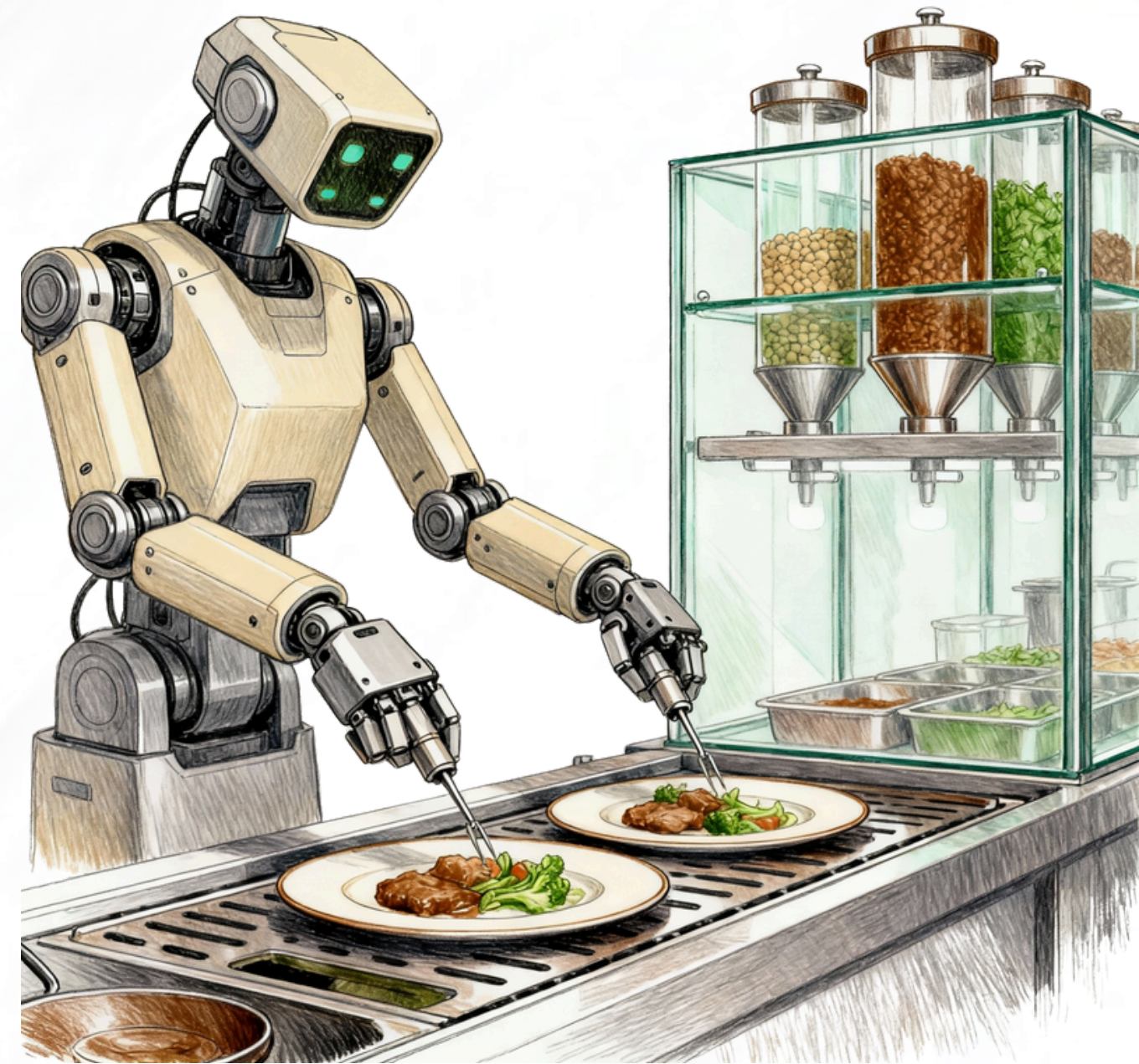
DIE NÄCHSTE EVOLUTION DER GASTRONOMIE

- Vollautomatische Zubereitung – 24 Stunden am Tag
- Präzise Portionierung und gleichbleibende Qualität
- Induktionsgesteuertes Kochen ohne Überkochen oder Austrocknen
- Zutaten in intelligenten Silos – Temperatur & Bestand werden automatisch überwacht
- Gäste bestellen über interaktive Terminals oder App
- Kontaktlose Bezahlung + PIN-geschützte Abholung
- KI-gestütztes Monitoring für Betrieb, Wartung & Hygiene



ERGEBNIS:

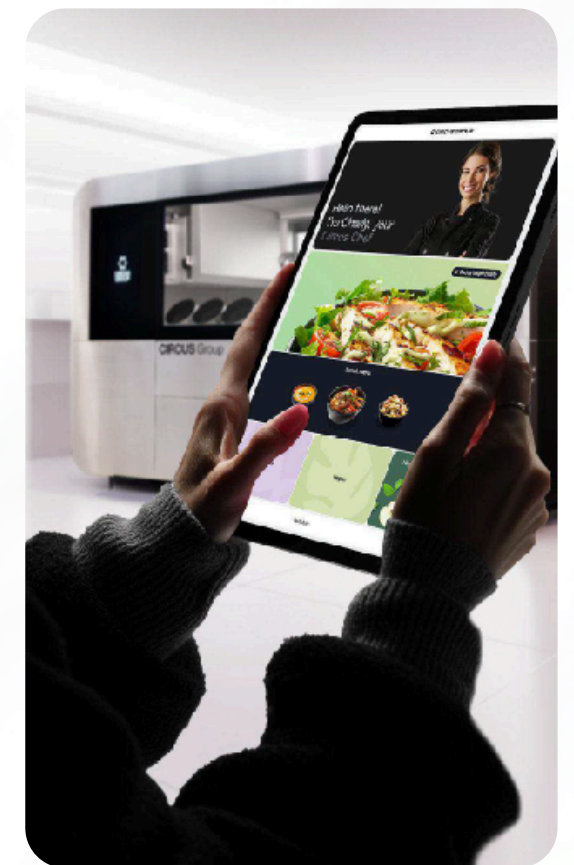
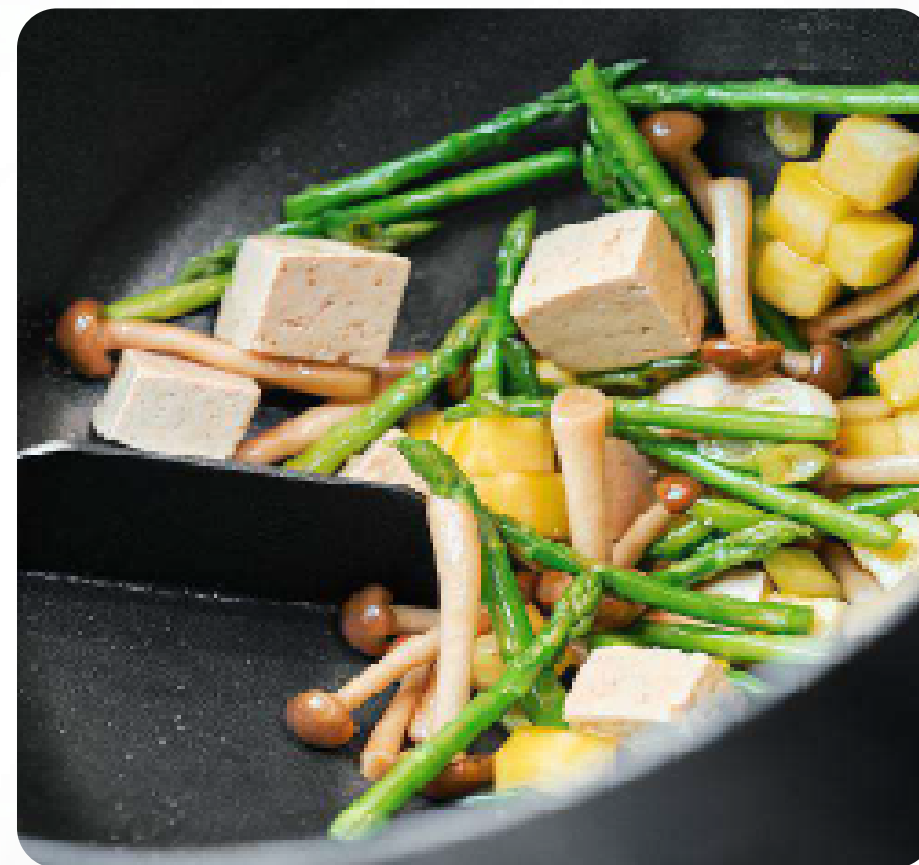
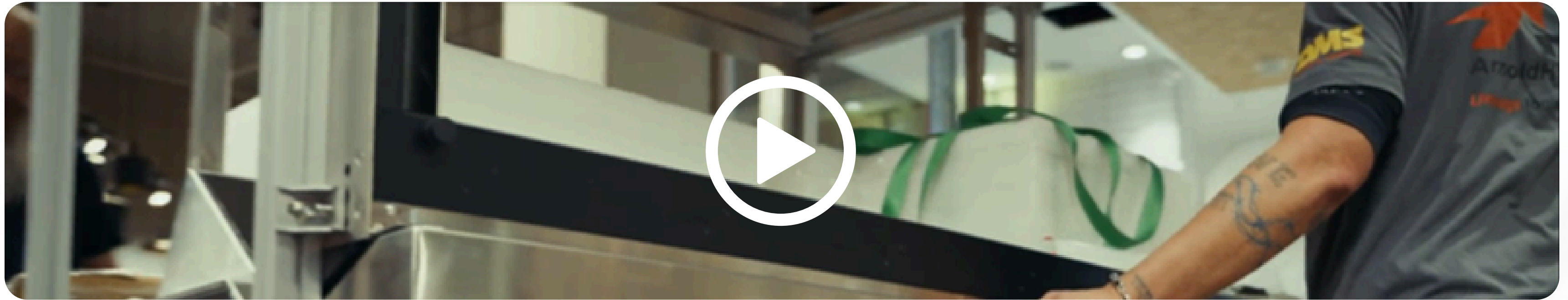
- ✓ Konstante Qualität – jede Portion gleich gut
- ✓ Deutlich weniger Energie- und Personalkosten
- ✓ Planbare Rentabilität – auch im 24/7-Betrieb
- ✓ Maximale Hygiene und Lebensmittelsicherheit



Spannend für:

Kantinen, Flughäfen, Krankenhäuser,
Autobahnraststätten

Circus Group Beispiel



Was funktioniert NICHT?

- ✗ Zu viele Tools ohne System = Chaos
- ✗ Digitalisierung ohne Schulung = Geldverschwendung
- ✗ "Ich bin zu alt dafür" = Ausrede
- ✗ Nur die neuesten Trends jagen = Verschwendung
- ✗ Digitalisierung ohne klares Ziel = Frustrierend



**Das sind die Fallen.
Vermeidet sie.**

Aber: Der Mensch bleibt die Seele der Gastro

Ein Roboter kann kochen. Aber er kann nicht:

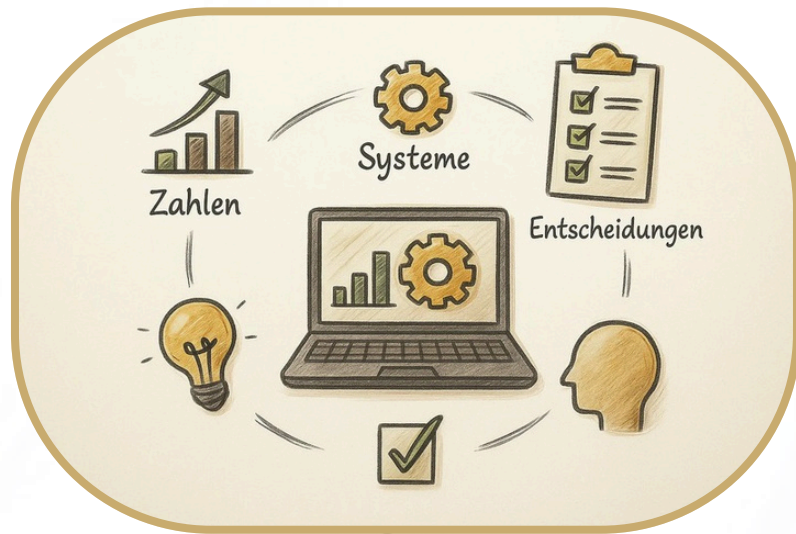


- ♥ Lächeln
- ♥ Ein Gespräch führen
- ♥ Die Atmosphäre schaffen
- ♥ Ein Erlebnis bieten
- ♥ Gastfreundschaft leben

Technologie = Werkzeug
Menschen = Seele

Klassische Gastro wird NIEMALS
vollständig automatisiert.
Weil: Menschen gehen essen für das
ERLEBNIS.

ZUSAMMENFASSUNG



Was du in Camp 2 gelernt hast:

- ✓ 85% der Gastronomen sind nicht ausreichend digitalisiert
- ✓ Digitalisierung spart Zeitaufwand und Klarheit
- ✓ Die 3 Ebenen: Basis → Datenströme → KI
- ✓ 5 Tools reichen: Kasse, Warenwirtschaft, Speisekarte, Personal, Reservierung, Feedback
- ✓ Deckungsbeitragsrechnung, Performance-Analyse, Rezepturen & Produktpässe,
- ✓ Waste-Management
- ✓ Zukunft: Kochroboter – aber der Mensch bleibt die Seele

Fragen? Jetzt ist eure Zeit.

Schreibt eure Fragen in den Chat.
Ich beantworte 3-4 Fragen – kurz und knackig.



Für alle weiteren Fragen
haben wir dann nachher
auch noch das grosse Q&A.



PAUSE

Hol dir einen Kaffee

Streck dich mal

Wir machen gleich weiter!



NÄCHSTER PROGRAMMPUNKT:
PERSONAL-REVOLUTION

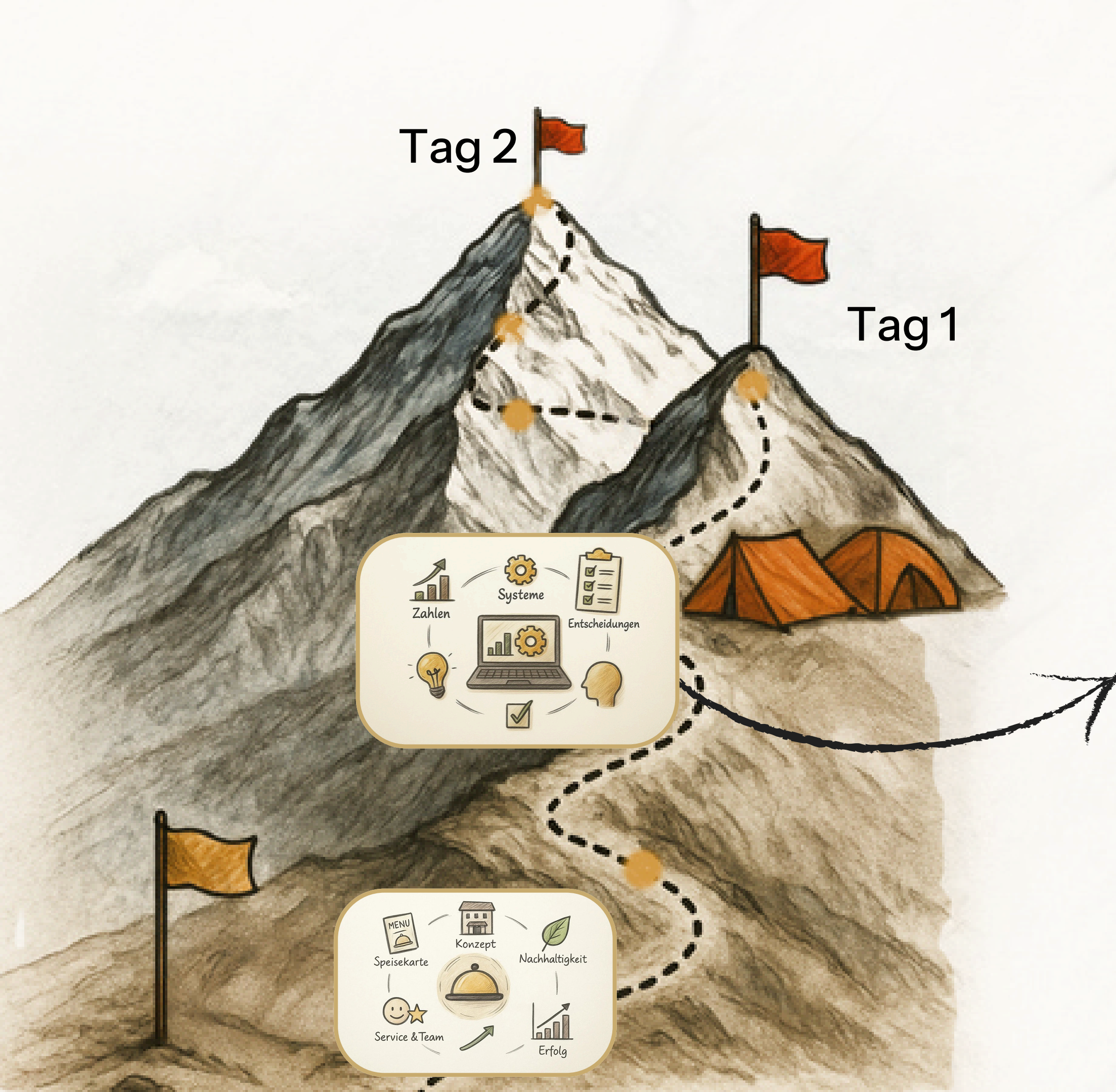
Willkommen zurück!
Bereit für das wichtigste Camp?

RASMUS STJERNHOLM

Gastro-Unternehmer & Personal-Experte

- Führt selbst 10 Betriebe
- Über 10.000 Bewerbungsgespräche geführt
- 20%+ Gewinnmarge in seinen Betrieben
- **Expertise:** Personal finden, ausbilden, binden





CAMP 3

PERSONAL-REVOLUTION



Das #1 Problem in der Gastro – gelöst

Was du in CAMP 3 lernst:

- ✓ Warum Personal DAS #1 Problem ist (und was es kostet)
- ✓ Das 5-Schritte Recruiting-System (Bewerber magisch anziehen!)
- ✓ Onboarding-Revolution: Von 3 Wochen auf 1 Woche
- ✓ Mitarbeiter HALTEN durch Führung & Wertschätzung
- ✓ Was Fluktuation wirklich kostet (Spoiler: VIEL!)
- ✓ "Hire for attitude, train for skills" – Game-Changer
- ✓ Warum DU das Problem bist (harte Wahrheit!)



Wir alle kennen es...



PERSONAL

ist das #1 Problem in der Gastro

90% aller
Gastronomen
sagen:

"Ich finde kein
Personal"

"Die Leute bleiben
nicht"

"Ich muss alles
selbst machen"

Und das kostet dich:
Zeit. Nerven. Geld. Lebensqualität.

Warum niemand mehr in die Gastro will

DAS KLISCHEE:

- ✗ Lange Arbeitszeiten
- ✗ Wochenend- & Feiertagsarbeit
- ✗ Schlechte Bezahlung
- ✗ Körperlich anstrengend
- ✗ Hoher Stress
- ✗ Keine Wertschätzung

ANDERE JOBS BIETEN:

- ✓ 9-to-5 Zeiten
- ✓ Wochenenden frei
- ✓ Homeoffice
- ✓ Benefits



Die Gastro muss sich verändern.
Oder sie verliert.

Was Fluktuation wirklich kostet

JEDE KÜNDIGUNG KOSTET DICH:

- ✓ Recruiting-Kosten (Anzeigen, Zeit)
- ✓ 3 Wochen Einarbeitungszeit (Produktivitätsverlust)
- ✓ Qualitätsverlust (Neue machen Fehler)
- ✓ Team-Motivation sinkt (Mehrarbeit für andere)
- ✓ Gäste-Unzufriedenheit (wechselnde Gesichter)



RECHNUNG:

1 Mitarbeiter-Wechsel = **ca. 5.000-10.000€ Verlust**

Bei 5 Wechseln pro Jahr = **25.000-50.000€**

Das 5-Schritte Recruiting-System

Schnell entscheiden & einstellen

Erst Tel → Video-Call → Schnuppertag

Die Headline ist ALLES

Von "Niemand bewirbt sich" zu "30-40 Bewerber pro Monat"

Schreib wie im Gespräch an der Bar

Mach es so EINFACH wie möglich



SCHRITT 1

Mach es so **EINFACH** wie möglich

ALLES, was du brauchst:

- ✓ Name
- ✓ Telefonnummer



- ✗ Keine Lebensläufe
- ✗ Keine Anschreiben
- ✗ Keine komplizierten Formulare

A hand-drawn sketch of a simple application form. It features two input fields labeled 'Name' and 'Telefon', and a brown button labeled 'senden' at the bottom.

**Je niedriger die Hürde,
desto mehr Bewerber.**

SCHRITT 2



Schreib wie im Gespräch an der Bar

Du hast Bock auf Abwechslung oder suchst was Neues?

Oder willst wieder Spaß bei der Arbeit haben?

Du möchtest endlich den nächsten Schritt in deiner Karriere machen?

LANGWEILIG:

"Wir suchen eine Servicekraft
(m/w/d) in Vollzeit
mit Erfahrung in der Gastronomie..."



COOL:

"Hey! Wir suchen einen Frühstückshelden 🍳
Du willst in einem coolen Team arbeiten?
Dann schreib uns! Name + Nummer reicht."



Locker. Ehrlich. Menschlich.

Nutze ChatGPT – aber in DEINEN Worten!

SCHRITT 3

Die Headline ist ALLES

LANGWEILIG:

Servicekraft gesucht



BESSER:

Die gute Fee, Frühstücksheld, Foodplayer,
Brunchlover, Geschmacksdesigner,
Glücklichmacher.



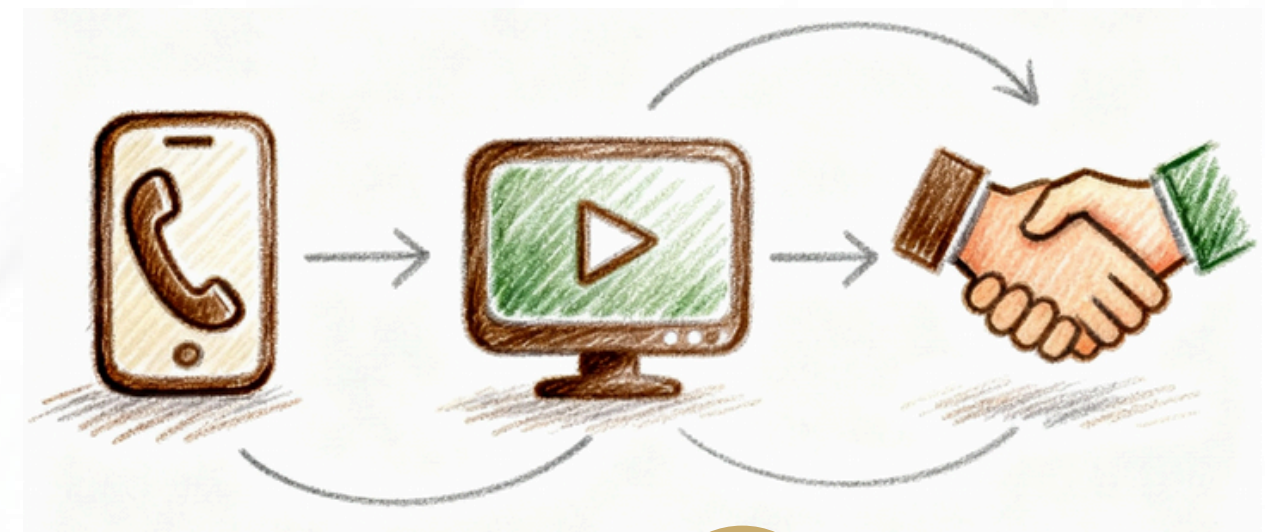
Großbuchstaben = Extra Aufmerksamkeit

Direkte Ansprache = Persönlich

Teste verschiedene Headlines.

Finde DEINE.

SCHRITT 4



1.

Kurzes Quali-Telefonat

(5 Min)
→ Entfernung,
Erfahrung, Motivation

2.

Video-Call

(10-15 Min, Zoom)
→ Spart Zeit, zeigt ob's
menschlich passt

3.

Schnuppertag

(NICHT Probetag!)
→ Bewerber beobachtet, hilft
mit, lernt Team kennen

WICHTIG: Schnuppertag \neq Probetag
(Probetag = Vertrag nötig, rechtlich!)

Schnell, effizient, menschlich.

SCHRITT 5

Schnell entscheiden & einstellen

"Wenn's passt, sag ich's dir
noch heute"
→ Schnelligkeit gewinnt



"Wir melden uns in 2 Wochen"
→ Gute Bewerber sind dann weg!



REGEL:

Gutes Bauchgefühl nach
Schnuppertag?
→ Einstellen. **SOFORT.**

Schlechtes Gefühl?
→ Absagen. **Klar & ehrlich.**

Zögern = Verlieren

Hire for attitude, train for skills

WAS IST WICHTIGER?

ERFAHRUNG?

- ✓ Kennt die Abläufe
- ✓ Braucht weniger Einarbeitung

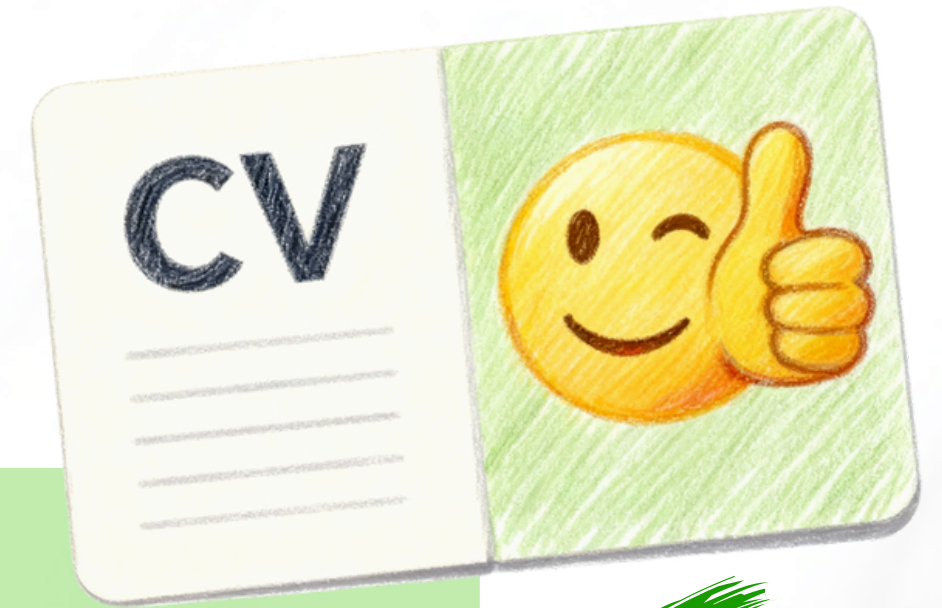
ABER:

- ✗ Oft festgefahren
- ✗ "Das haben wir schon immer so gemacht"
- ✗ Keine Lernbereitschaft

EINSTELLUNG?

- ✓ Motiviert, lernbereit
- ✓ Positive Energie
- ✓ Team-Player
- ✓ Schnelle Auffassungsgabe

→ Skills kann man lernen.
Einstellung nicht.

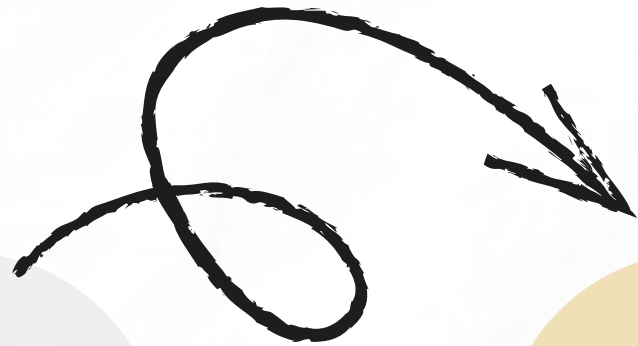


Christoph Fankhauser

Mostchopf - Schweiz

Vorher

- ✗ "Niemand bewirbt sich"
- ✗ Ständig Personalmangel
- ✗ Hohe Fluktuation

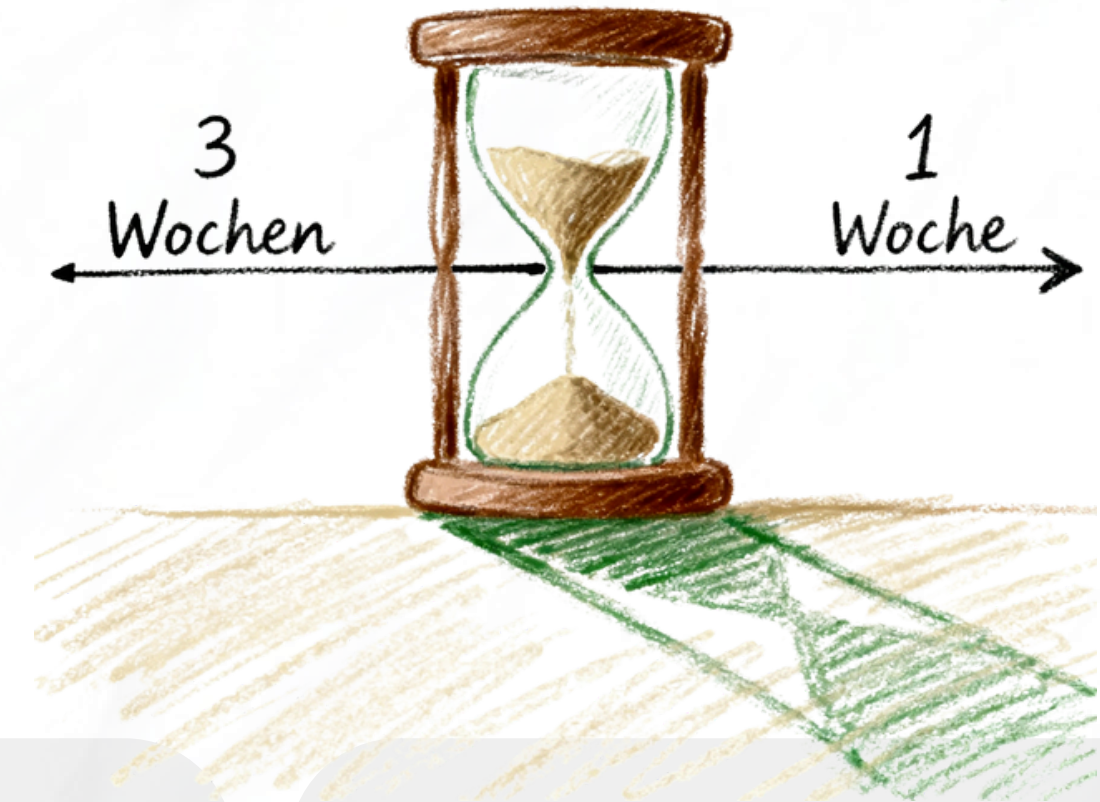


Nachher

- ✓ 140 Bewerber in 2 Wochen
- ✓ Klarer Recruiting-Prozess
- ✓ Schnelle Einarbeitung durch Systeme

Onboarding-Revolution

Von 3 Wochen auf 1 Woche



KLASSISCH:

3 Wochen Einarbeitung
→ Produktivitätsverlust
→ Fehler
→ Team muss viel Zeit investieren

MIT SYSTEM:

1 Woche Einarbeitung
→ Digitale Schulungsvideos
→ Klare Checklisten & Prozesse
→ Produktpässe & Rezepturen
→ Jeder weiß GENAU, was zu tun ist

EINSPARUNG:

2 Wochen pro
Mitarbeiter = MASSIV
Geld gespart



BASECOFFEE

Sandra & Rasmus, 7 Standorte Nürnberg



SYSTEM:

- ✓ Digitale Schulungsvideos für alle Abläufe
- ✓ Klare Prozesse: Laufwege, Arbeitsstationen
- ✓ Onboarding-Plan: Tag 1-7 genau definiert
- ✓ Jede Zahl in Echtzeit sichtbar (Handy-App)

ERGEBNIS:

- ✓ 1 Woche Einarbeitungszeit
- ✓ 2 Mio. € Umsatz
- ✓ Team-Spirit: "Wir arbeiten UND feiern zusammen"
- ✓ 20%+ Gewinn"



"Das System macht uns erfolgreich."

Mitarbeiter HALTEN

Das ist der Schlüssel



Recruiting ist wichtig.

Aber HALTEN ist wichtiger.

Warum gehen Mitarbeiter?

- ✗ Zu viel Stress, keine Organisation
- ✗ Keine Wertschätzung
- ✗ Schlechte Führung
- ✗ Keine Perspektive
- ✗ Unfaire Arbeitszeiten

Die Lösung?

- ✓ Gute Führung
- ✓ Echte Wertschätzung
- ✓ Klare Systeme
- ✓ Perspektiven geben



Feedback & Wertschätzung

KONKRET, nicht Floskeln!

✗ FLOSKEL:

"Gute Arbeit, danke!"

→ Jeder Mitarbeiter durchschaut das

KONKRET:

"Danke, dass du beim hektischen Service gestern so ruhig geblieben bist. Das hat dem ganzen Team geholfen."



REGEL:

- ✓ Regelmäßige Feedback-Termine
- ✓ Lobe konkret & situationsbezogen
- ✓ Kritisiere das VERHALTEN, nie die Person
- ✓ Höre aktiv zu – um zu verstehen, nicht zu antworten

Du bist das VORBILD

Wenn du in deinen Betrieb kommst, stehst du auf einer BÜHNE.

Jeder beobachtet:

- ✓ Wie du dich verhältst
- ✓ Wie du sprichst
- ✓ Wie du reagierst
- ✓ Wie du mit Stress umgehst

DAS BEDEUTET:

- ✓ Bleib zu Hause bei schlechter Laune
- ✓ Lebe die Standards vor, die du vom Team erwartest
- ✓ Schaffe faire Arbeitszeiten & transparente Urlaubsplanung
- ✓ Biete Perspektiven zur Weiterentwicklung

Was du vorlebst = deine Unternehmenskultur



Was funktioniert NICHT?

- ✗ "Die junge Generation will nicht arbeiten"
- ✗ "Ich finde einfach niemanden"
- ✗ "Ich zahle doch gut, warum bleiben sie nicht?"
- ✗ Keine Struktur, keine Prozesse.
- ✗ Schlechte Führung, keine Wertschätzung.



- AUSREDE. Das Problem bist DU.
- Dein Recruiting-System ist schlecht.
- Geld allein reicht nicht. Führung zählt.
- Chaos = Mitarbeiter gehen
- #1 Kündigungsgrund

**Das Problem sitzt meist im Chefbüro.
Nicht beim Personal.**

Meine Kern-Botschaft:

”

*"Gute Mitarbeiter suchen keine Stelle.
Sie suchen gute, organisierte Führung
mit klaren Strukturen und Wertschätzung."*

– Rasmus Stjernholm

**DU musst dich ändern.
Nicht die Bewerber.**



ZUSAMMENFASSUNG



Was du in Camp 3 gelernt hast:

- ✓ Personal ist DAS #1 Problem – aber lösbar
- ✓ Fluktuation kostet 5.000-10.000€ pro Mitarbeiter
- ✓ Das 5-Schritte Recruiting-System
- ✓ "Hire for attitude, train for skills"
- ✓ Onboarding-Revolution: Von 3 Wochen auf 1 Woche
- ✓ Mitarbeiter HALTEN durch Führung & Wertschätzung
- ✓ Du bist das Vorbild – immer auf der Bühne
- ✓ Das Problem sitzt im Chefbüro, nicht beim Personal

**DU musst dich ändern.
Dann ändert sich alles.**



So. Drei Camps.
Drei große Themen.

USP & Konzept.
Digitalisierung & KI.
Personal-Revolution.

ABER das Wissen ist
nicht mal die halbe Miete!



1 Teil Wissen, 3 Teile Arsch bewegen.



Jetzt ist die Frage:
WIE setzt du das um?

Alleine? Das wird schwer. Oder mit Unterstützung?

Gleich zeige ich euch etwas.
Das kann alles verändern.

Bleibt dran.

Unsere Mission

Wir haben in den letzten 2 Jahren bereits **600+ Gastronomen** auf dem Weg zum Erfolg begleitet.



Unser Ziel

TAUSENDE Gastronomen befähigen, erfolgreich zu sein, zu skalieren, und Zeit für ihre Familie zu haben.



Aus gestressten Selbstständigen
→ echte Gastro-Unternehmer machen



Und aus Erfolgreichen

→ Mega Gastro-Unternehmer machen



Jeder von euch hat ANDERE Baustellen

- ✓ Anderes Wissen
- ✓ Andere Grundlagen
- ✓ Andere Unternehmensgröße
- ✓ Anderer Standort
- ✓ Andere Zielgruppe
- ✓ Andere Herausforderungen



Zwei Italiener können an der gleichen Ecke sitzen – aber ein komplett anderes Business haben.

Deshalb:

100% INDIVIDUELLE Begleitung

Nicht das gleiche für alle

Was bringt dir das?

- ✓ Gesunde Gewinnspannen: 15-22%
- ✓ Kosten deutlich reduziert
- ✓ Umsatz massiv gesteigert
- ✓ Starkes Team, das BLEIBT und wenig Stress macht
- ✓ Du kannst dich aus dem Laden rausziehen
- ✓ Zeit für Familie & Leben
- ✓ Skalieren aus Leichtigkeit (2., 3., 4. Laden)



**NICHT mit Stress.
MIT LEICHTIGKEIT.**

Darum geht es.

Die GASTRO BUSINESS SCHOOL

Deine individuelle Begleitung zum Erfolg

3 KERN-KOMPONENTEN:

1

Persönlicher Gastro-
Success-Manager

2

Live-Calls mit
Top-Experten

3

Lernplattform +
Community

Individuell. Praxisnah. Bewährt.

KOMPONENTE 1

Dein persönlicher Gastro-Success-Manager

- ✓ Von uns ausgebildet & zertifiziert
- ✓ Erstellt **DEINE** individuelle Roadmap
- ✓ Von A (wo du bist) zu Z (wo du hin willst)
- ✓ Regelmäßige Telefonate
- ✓ WhatsApp-Support
- ✓ Begleitet dich 12 Monate lang

DEIN WEG.
Nicht der Weg von
jemand anderem.



KOMPONENTE 2

Live-Calls mit unseren Top-Experten

- ✓ Zugang zu den besten Experten der Branche
- ✓ Für die individuelle Übersetzung auf dich
- ✓ Für alle Deine Fragen

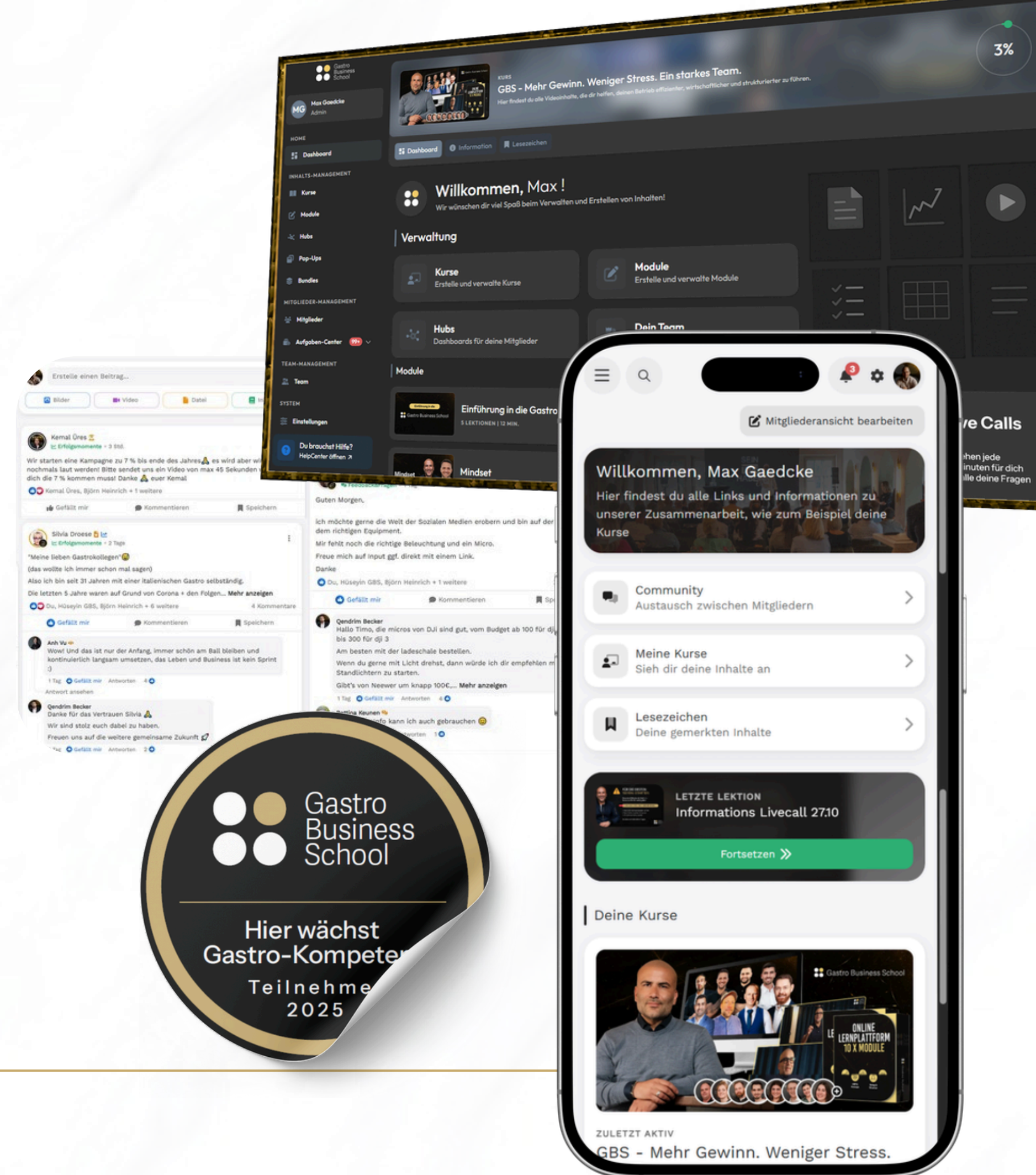
- Du bringst deine Fragen mit
- Erhältst konkrete Tipps aus der Praxis
- Und implementierst sie in deinem Betrieb



KOMPONENTE 3

Lernplattform + Community

- ✓ Gesamtes Wissen unserer Top-Experten
- ✓ 12+ Module zu allen wichtigen Themen
- ✓ Schau's dir an, wann DU Zeit hast
- ✓ Community-Austausch mit Gastronomen
- ✓ Wöchentliche Live-Calls mit JEDEM Experten
- ✓ Alle deine Fragen werden beantwortet



KOMPONENTE 3

So sieht die Community aus

- ✓ Wie unser eigenes Facebook
- ✓ Fragen stellen
- ✓ Feedback einholen
- ✓ Austauschen mit anderen
- ✓ Alle News der GBS sofort erfahren

Von anderen lernen.
Gemeinsam wachsen.



Die 12 GAME-CHANGER Module



Mindset



USP & Konzept



Datenströme &
Digitalisierung



Marketing &
Gästegewinnung



Menü-
Engineering



Deckungsbeitrags
kalkulation



Rezeptur &
Produktpässe



Personal finden,
binden, führen



Betriebswirtschaftliche
Auswertung (BWA)



Rechtliches &
Absicherung



Bar & Cocktail-
Konzept



Systematisierung
& Führung

BONUS:

PERFORMANCE DASHBOARD

Jederzeit den größten Hebel sehen

- ✓ Bestandsaufnahme zum Start
- ✓ Jederzeit sehen, woran du arbeiten darfst
- ✓ Deine Erfolge in der GBS messbar machen



BONUS:

1:1 Calls für deine größten Baustellen

- ✓ Kostenstruktur analysieren
- ✓ Gewinn maximieren
- ✓ Regelmäßige Check-in's, ob du vorankommst

- Du kommst vorbereitet
- Wir geben dir Vorlagen, Templates, Abkürzungen
- Du setzt direkt um



BONUS:

GASTRO NATION

NUR DIE ERSTEN 100

Das größte Gastro-Event im
DACH-Raum - offline in Hamburg

- ✓ Vorkaufsrecht sichern
- ✓ Die Besten der Besten als Speaker
- ✓ Weltweit führende Experten
- ✓ Skills, Tipps, Tricks auf höchstem Niveau

Ein Event, wie es die Gastro noch nie gesehen hat.





Jetzt deinen Platz sichern!

12 Monate. Komplette Begleitung.

Nur 200 Plätze.



Werde Teil der GBS-Community



Resultate nach 3 Monaten GBS



Q&A - EURE FRAGEN

Jetzt seid IHR dran!



- ✓ Den Camps (USP, Digitalisierung, Personal)
- ✓ Dem Angebot (GBS)
- ✓ Den Modulen
- ✓ Der Begleitung
- ✓ Dem Preis
- ✓ Den Ergebnissen

Schreibt eure Fragen in den Chat.
Wir nehmen uns die Zeit.

