



Markus Gutendorff
Block House CEO

Kemal Üres
Gastroflüsterer

Rasmus Stjernholm
Personalexperte

Gastro Success Days

Eine erfolgreiche Gastro
in 2 Tagen



Tag 2

Ich bin Kemal Üres

Gründer der GBS

 Gastro Business School



Das ist die GBS



UNSERE MISSION

Wir begleiten Gastronomen dabei, aus ihrer Leidenschaft ein profitables Business zu machen.

Deshalb unterstützen wir dich bei:

- Besseren Prozessen & Systemen
- Mehr Gewinn, weniger Stress
- Einem stärkeren Team
- Den neuesten Trends & Technologien
- Gemeinsamem Lernen statt Ellbogengesellschaft



Mehr Gewinn, weniger Stress
und ein starkes Team
Gastro Business School



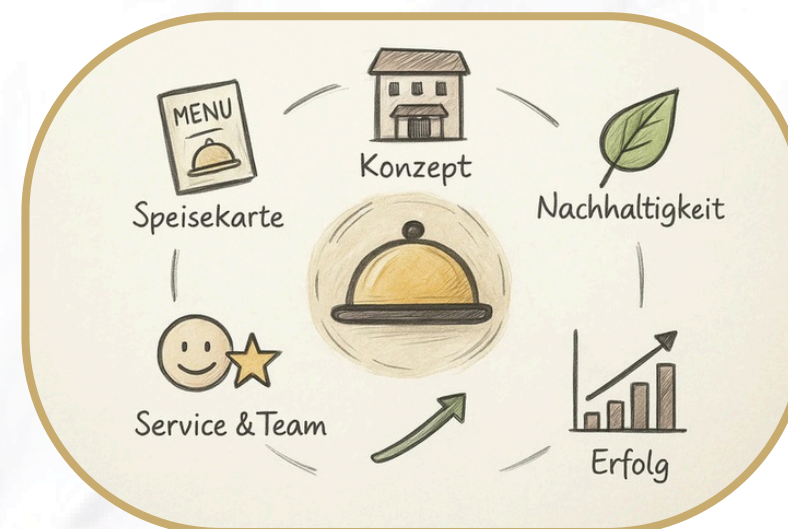
TAG 1

WAS IST PASSIERT?

3 große Themen.
Unglaublich viel Wissen.



CAMP 1:
USP &
KONZEPT



CAMP 2:
DIGITALISIERUNG
& KI

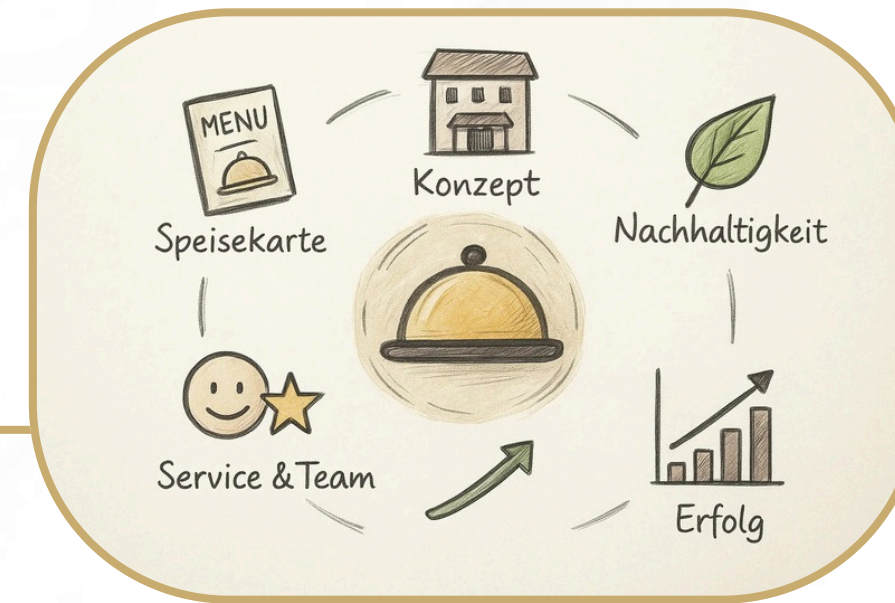


CAMP 3:
PERSONAL-
REVOLUTION



CAMP 1: USP & KONZEPT

Was du gelernt hast:



- ✓ Die 3 Ebenen der Positionierung (Was, für wen, Warum)
- ✓ Wie du dich von der Konkurrenz abhebst
- ✓ Dein Konzept schärfen: Speisekarte, Öffnungszeiten, Ambiente
- ✓ Preis-Positionierung: Budget, Mittel, Premium
- ✓ Storytelling: Deine Geschichte verkauft

DEIN FUNDAMENT.

CAMP 2: DIGITALISIERUNG & KI

Was du gelernt hast:



- ✓ 85% der Gastronomen sind nicht digitalisiert (kostet 5-10% Gewinn!)
- ✓ Die 3 Ebenen: Basis → Datenströme → KI
- ✓ 5 Tools, die du WIRKLICH brauchst
- ✓ Deckungsbeitragskalkulation
- ✓ Zukunft: Kochroboter (aber Mensch bleibt die Seele)

CAMP 3: PERSONAL-REVOLUTION

Was du gelernt hast:



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

ERFOLGE VON GESTERN

Das ist passiert:

- ✓ Über 4.300 Gastronomen während 4 Stunden live dabei
- ✓ 120 haben sich für die GBS entschieden
- ✓ Hunderte **Fragen** über verschiedene Kanäle
- ✓ Unglaubliches Feedback



Das zeigt:
ES FUNKTIONIERT.

UND:

Heute geht es um **GÄSTEGEWINNUNG.**
Heute geht es um **PERSONALFÜHRUNG.**
Heute geht es um **DIE ZUKUNFT.**

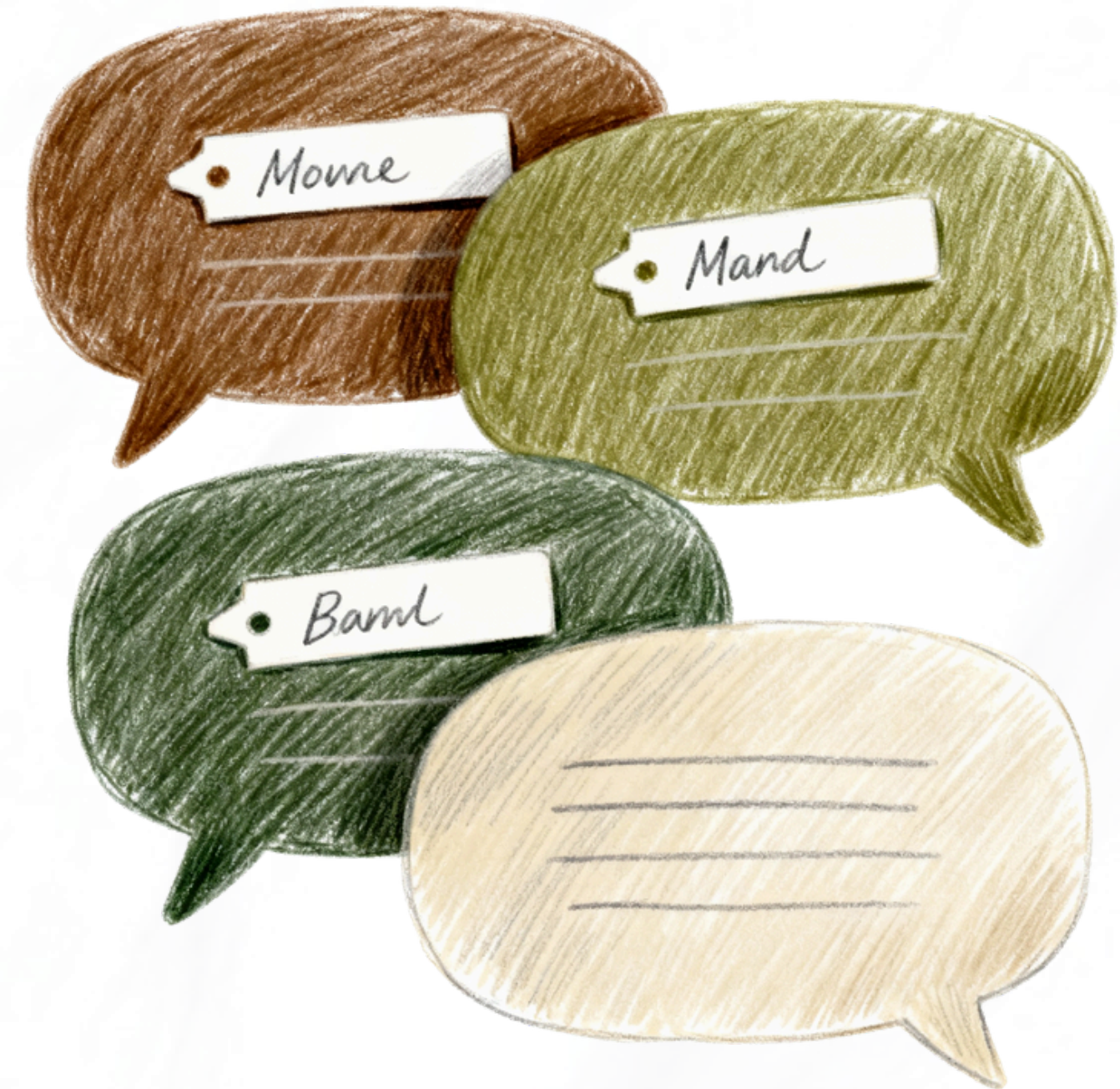
Später erkläre ich nochmal die
komplette Zusammenarbeit mit uns.

Aber jetzt: LERNEN.

Wer bist du?

- Vorname
- Land
- Was für ein Laden

Schreib es in den Chat.



Was sind aktuell deine größten Herausforderungen?

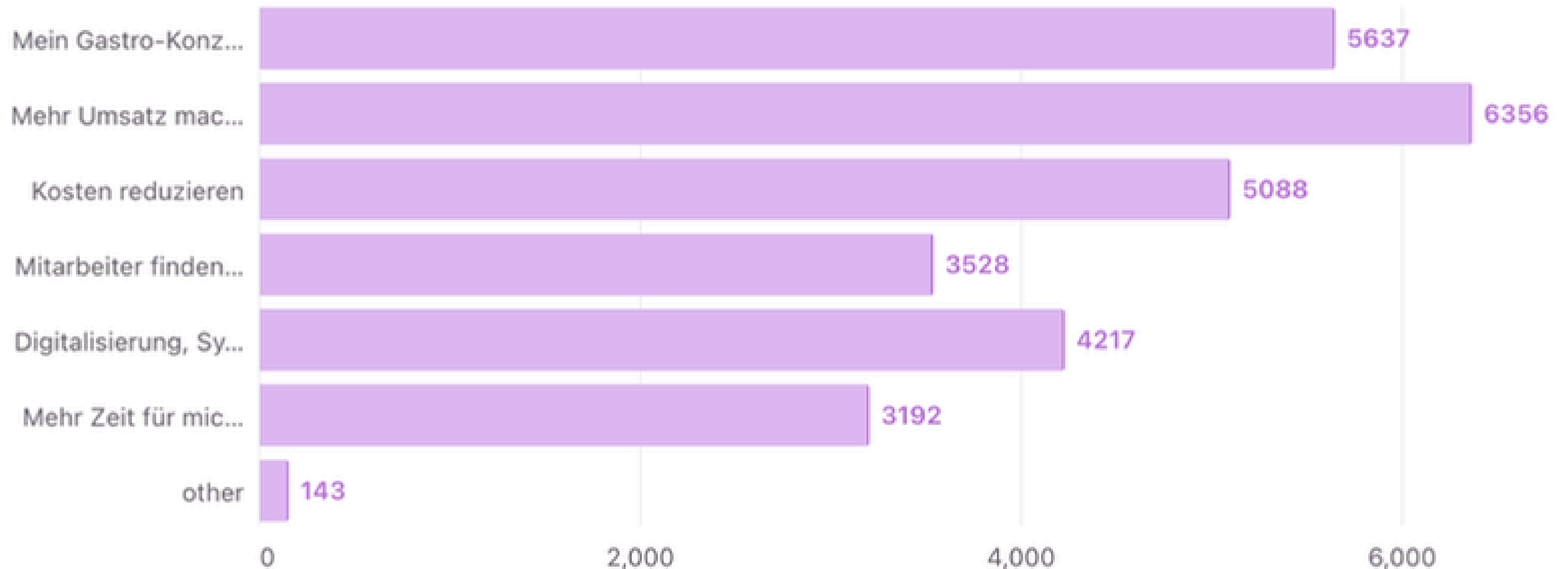


Schreib es in den Chat.

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

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

8496 out of 8496 people answered this question.



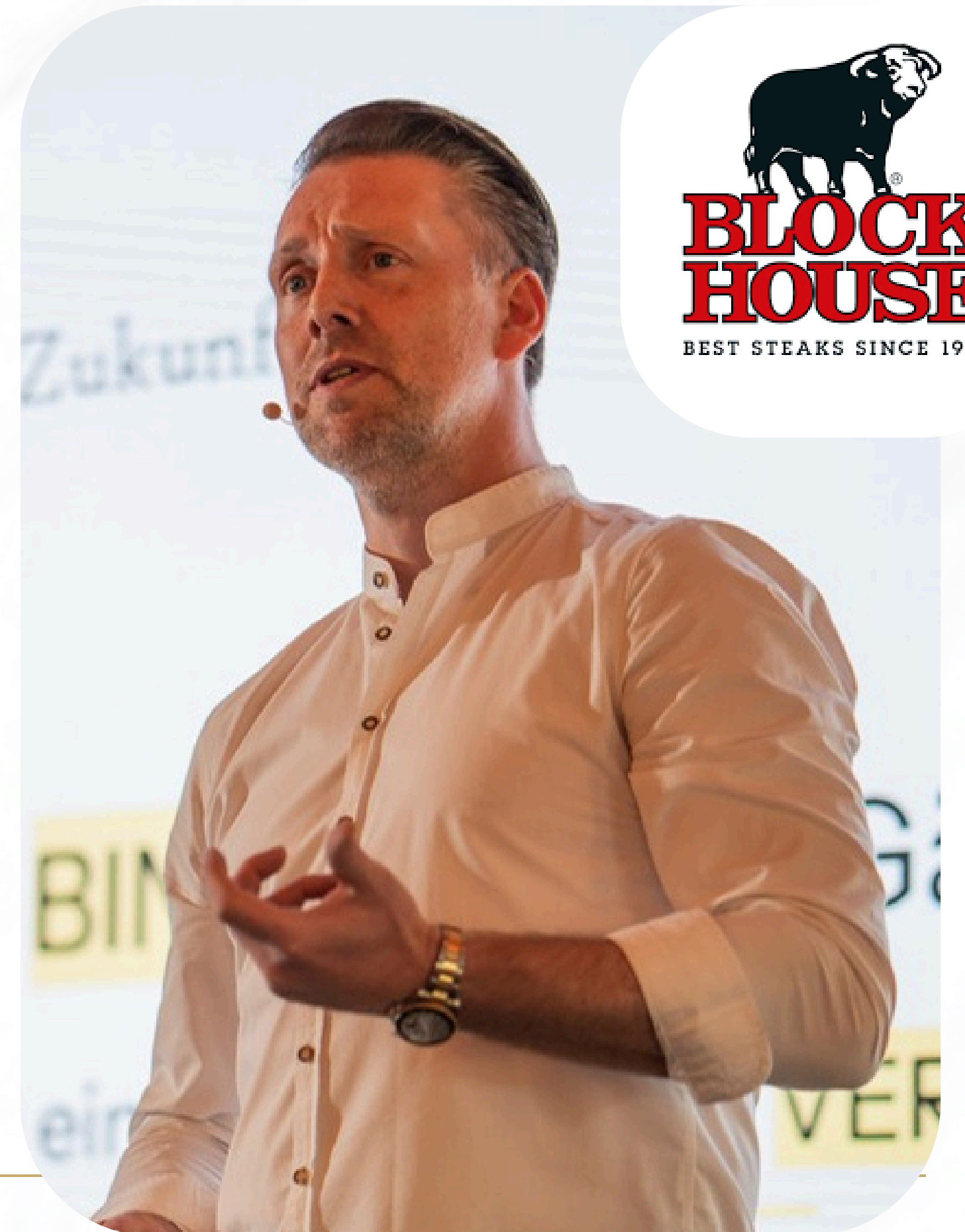
HEUTE MIT:

Markus Gutendorff

CEO Block House | 47 Standorte

Der Mann hat Block House zu dem gemacht, was es heute ist. Er zeigt dir heute LIVE, wie Systematisierung funktioniert. Wie du skalierst. Wie du führst.

Das ist GOLD wert.



LET'S GO!

TAG 2

GASTRO SUCCESS DAYS
Zeit für Camp 4



CAMP 4

MARKETING & KUNDENGEWINNUNG



Wie du 2026 Gäste gewinnst

Nach diesem Camp weißt du GENAU:

- ✓ Wie du mehr Gäste gewinnst
- ✓ Wie du mehr Umsatz machst
- ✓ Wie du Stammkunden aufbaust



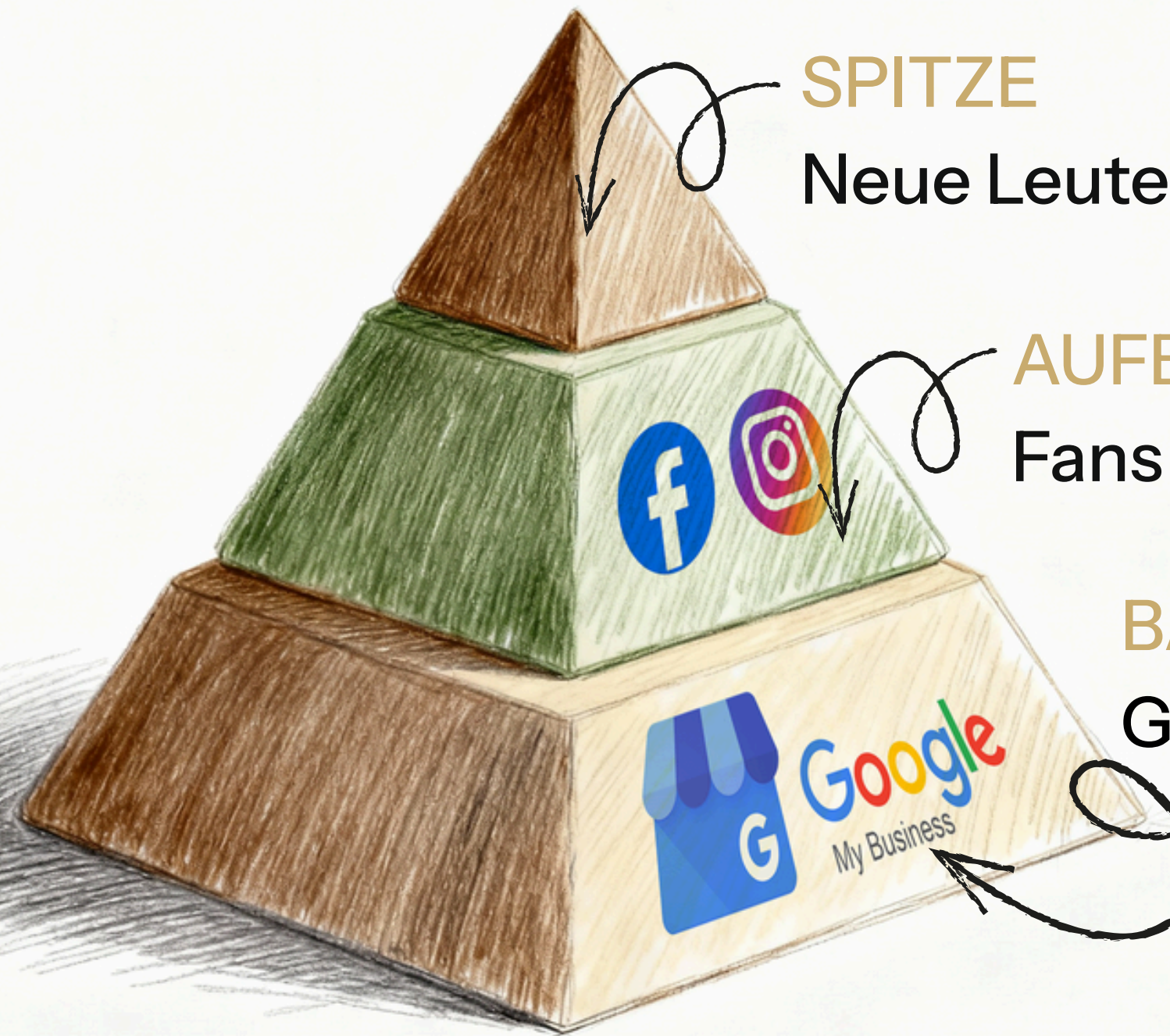
Was ist Marketing?

EINFACH GESAGT:

Marketing = Die richtigen Menschen
auf dein Angebot aufmerksam machen

Nicht mehr. Nicht weniger.

Die Marketing-Pyramide für Gastronomen



SPITZE
Neue Leute

💰 Bezahlte Werbeanzeigen + Aktionen
→ Wachstum beschleunigen

AUFBAU
Fans und Follower

📱 Social Media (Instagram, Facebook)

BASIS (PFLICHT)
Gäste suchen aktiv

📍 Google My Business + Bewertungen
→ Viele Gäste starten hier!



Ohne Basis = Geldverschwendung
Mit Basis = Jeder Euro wirkt 3x stärker

GOOGLE MY BUSINESS

Das Wichtigste überhaupt!

Viele Gäste googeln zuerst:

Restaurant in Hamburg



Italiener in meiner Nähe



Café offen jetzt



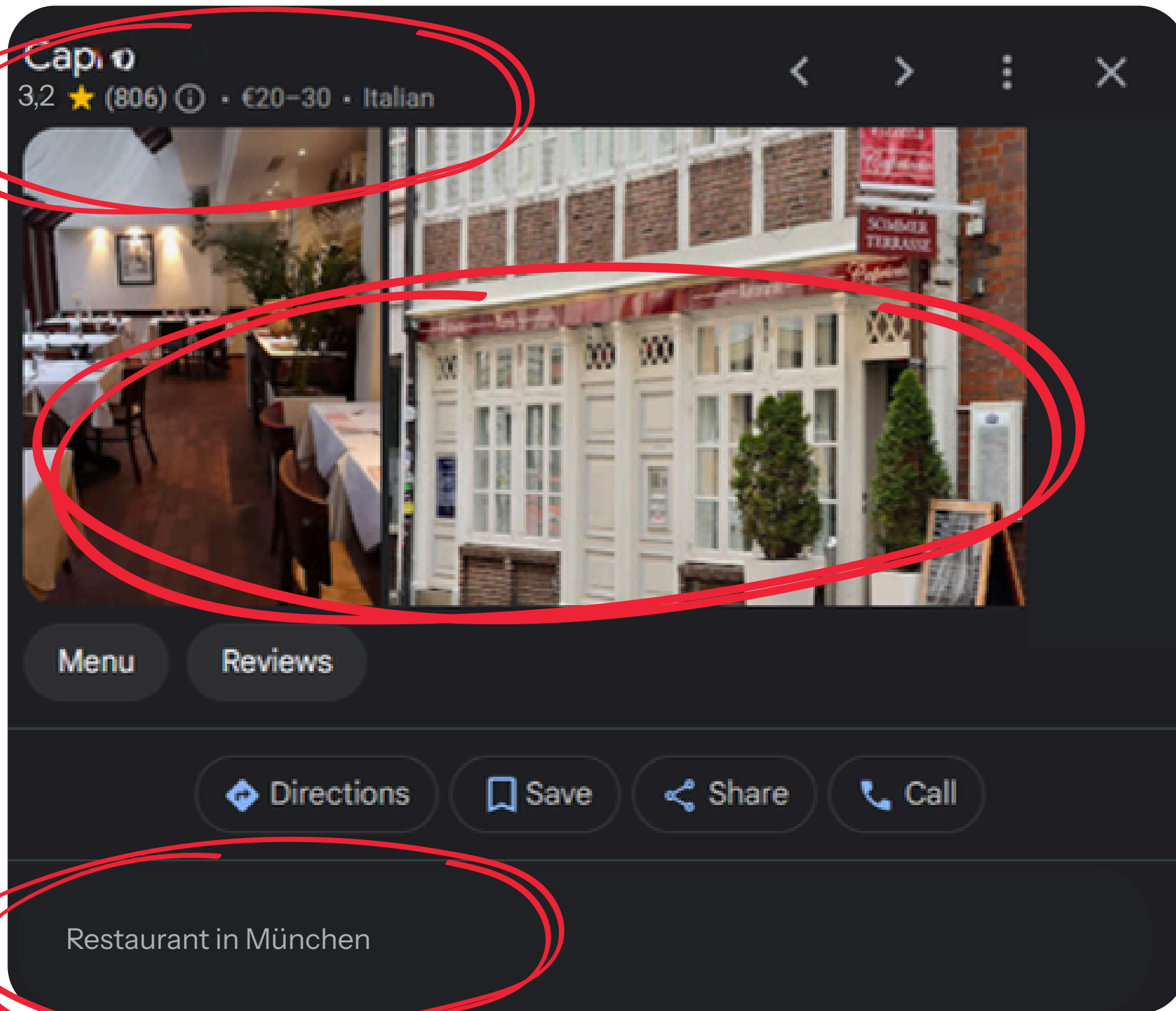
Google
My Business

Wenn dein GMB nicht optimiert ist:

- ✗ Du wirst nicht gefunden
- ✗ Du verlierst an Konkurrenz
- ✗ Potenzielle Gäste gehen woanders hin

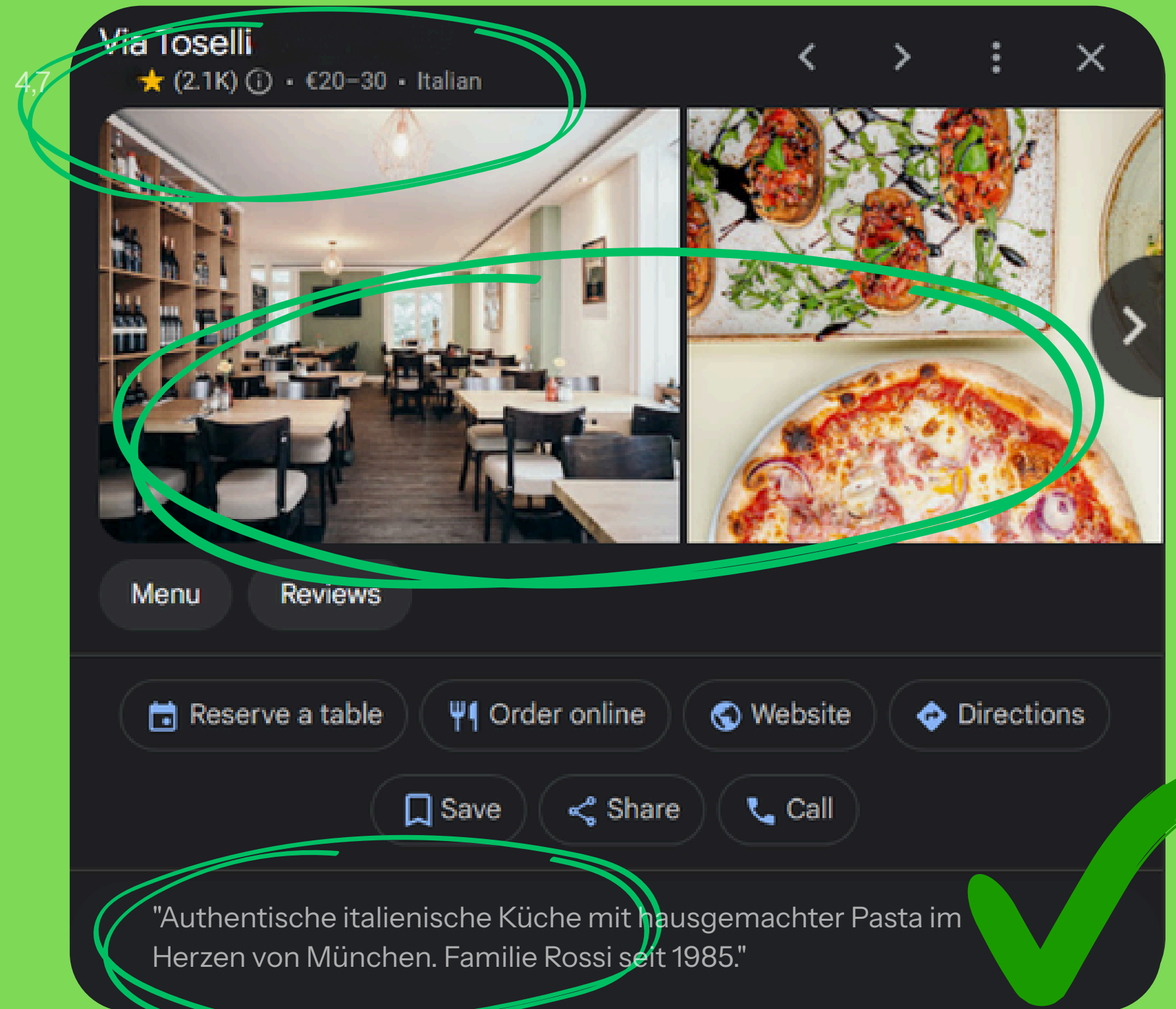


DAS ist dein wichtigstes
Marketing-Tool.



✗ 3,2 Sterne ✗ Nur 2 alte Fotos (schlecht beleuchtet)

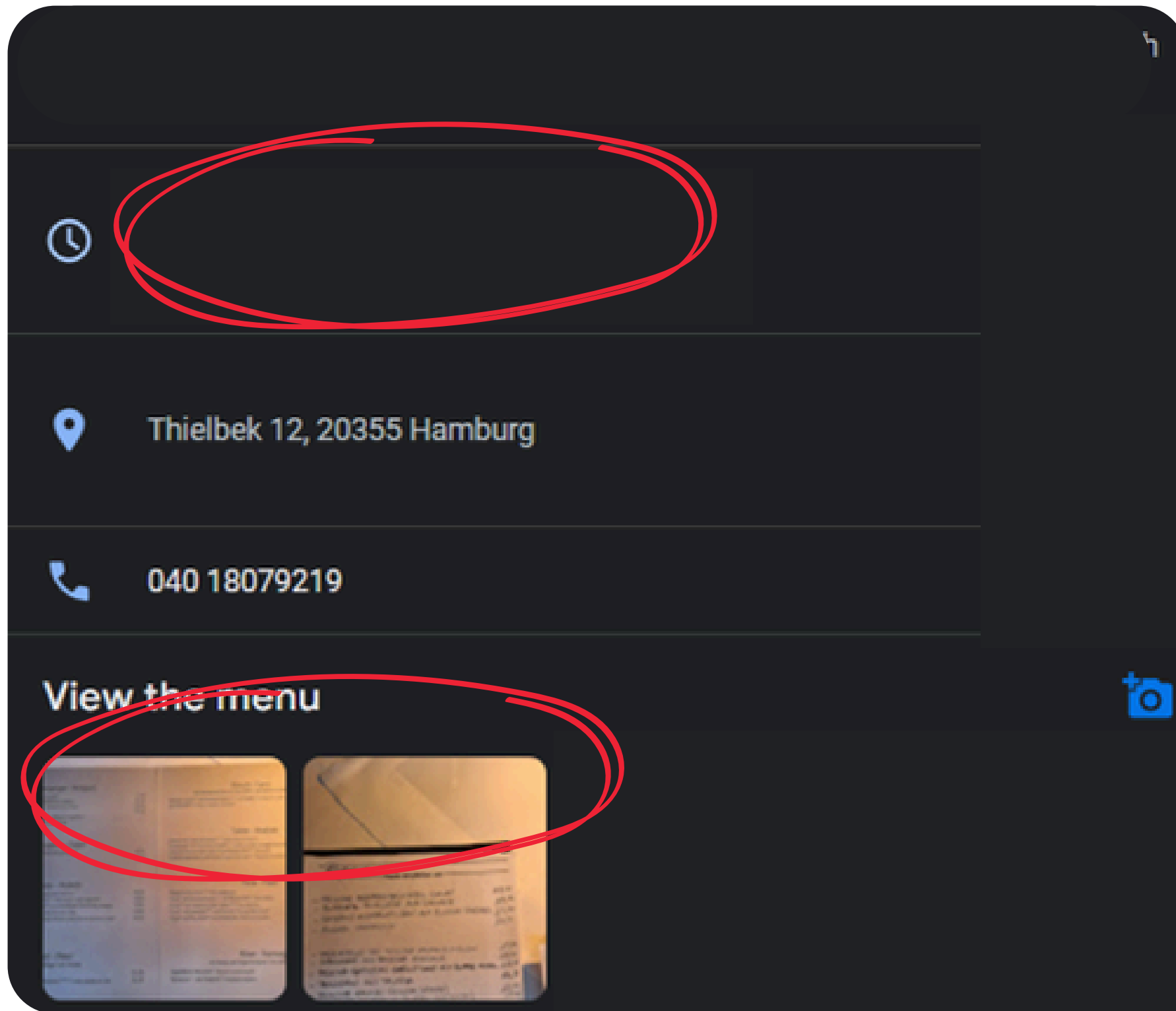
✗ Beschreibung: 0 Info



4,7 Sterne

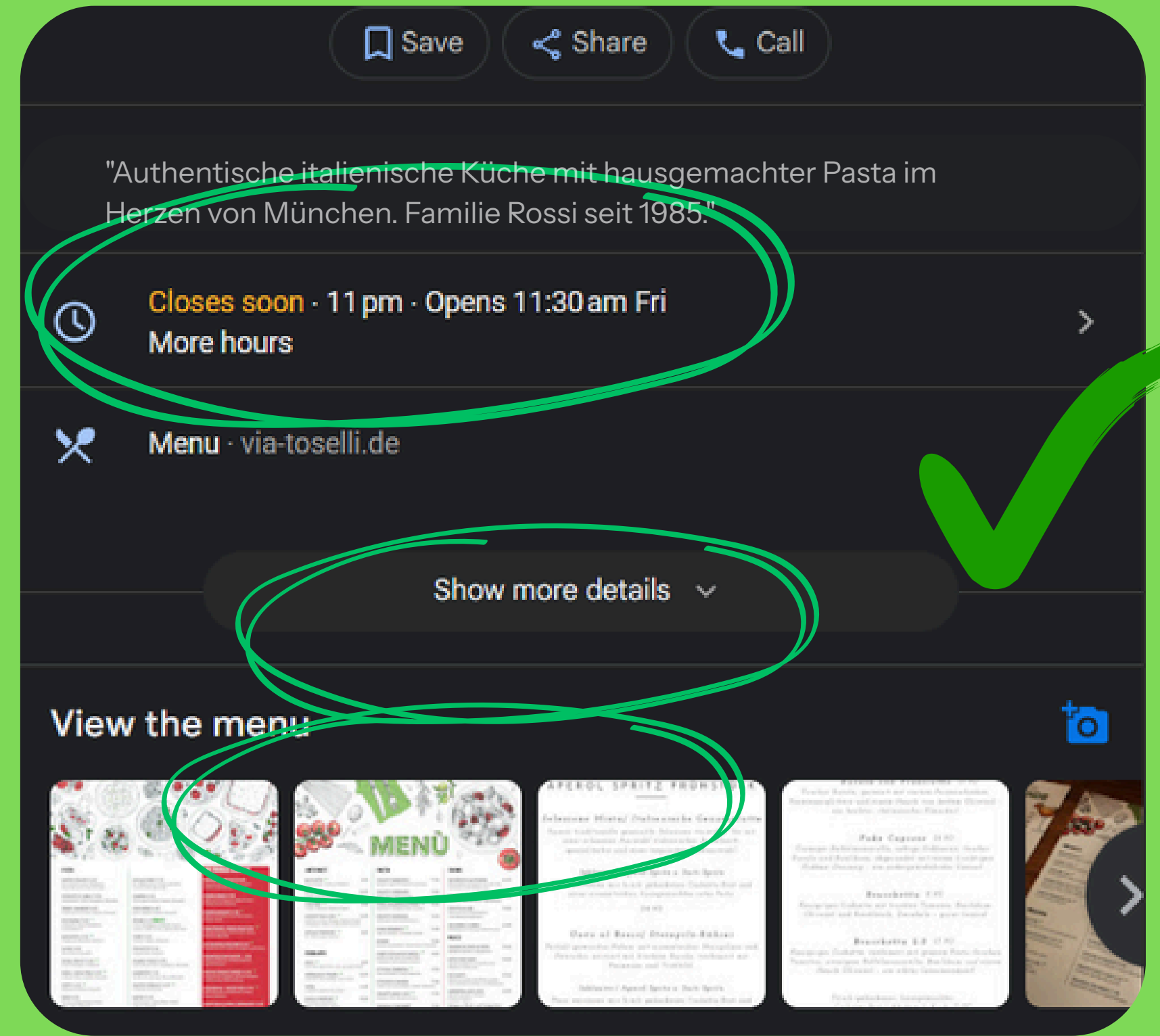
25+ professionelle Fotos
(Essen, Ambiente, Team)

Beschreibung: Authentische italienische...



✗ Öffnungszeiten fehlen

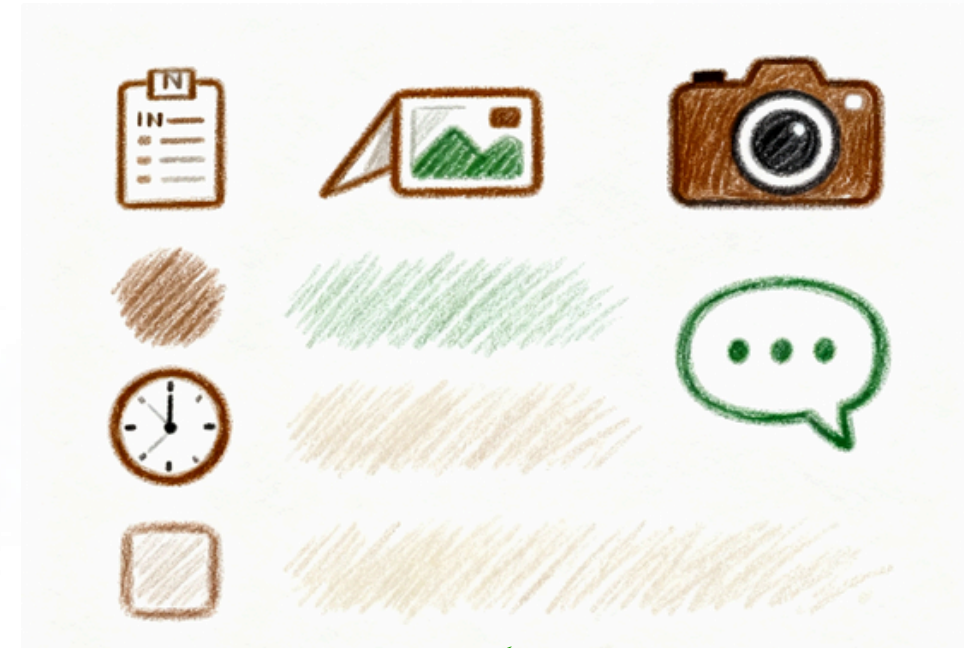
✗ Letzte Aktivität: vor 8 Monaten



Öffnungszeiten aktuell + Feiertage eingetragen

Auf ALLE Bewertungen geantwortet

SCHLECHTES vs. GUTES GMB-Profil



- ✗ Wenig Fotos, alte Bilder
- ✗ Keine Beschreibung / generisch
- ✗ Öffnungszeiten fehlen
- ✗ Keine Antworten
- ✗ Inaktiv

= Misstrauen, Gäste gehen woanders hin

- 20+ professionelle Fotos
- Klare Beschreibung mit USP
- Alles aktuell
- Auf alle Bewertungen geantwortet
- Aktiv (Posts, Updates)

= Vertrauen, Gäste reservieren



Dein GMB ist deine digitale Visitenkarte.

Investiere 2 Stunden - gewinne 100+ Gäste/Monat.

Die 7 Schritte

PROFIL VOLLSTÄNDIG

🕒 5 Min

→ Name, Adresse, Telefon, Website, Öffnungszeiten

KATEGORIE PRÄZISE

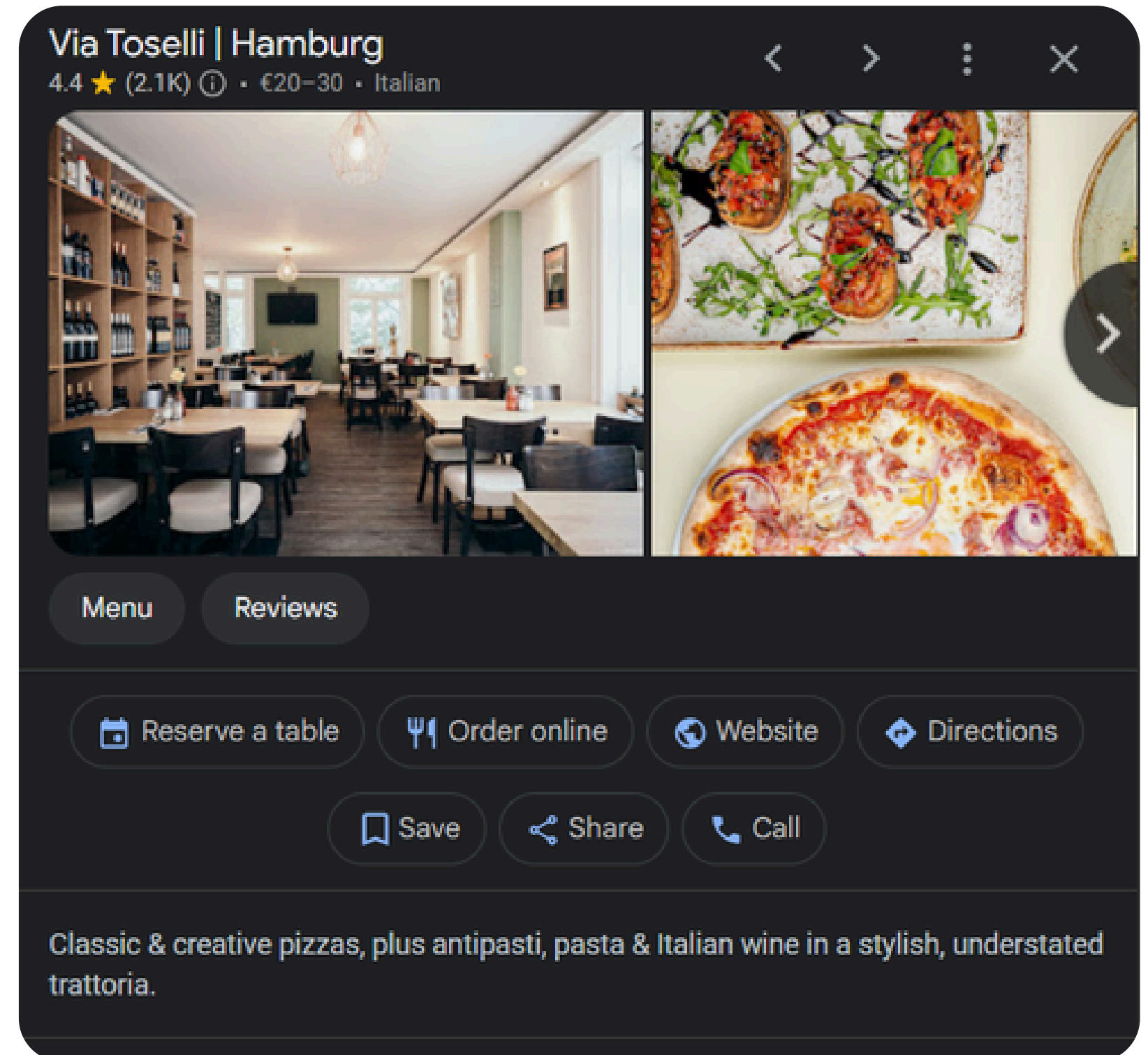
🕒 2 Min

→ "Italienisches Restaurant" statt nur "Restaurant"

20+ FOTOS

🕒 30 Min

→ Essen, Ambiente, Team, Logo, Außenansicht



Google My Business

Die 7 Schritte

BESCHREIBUNG MIT USP

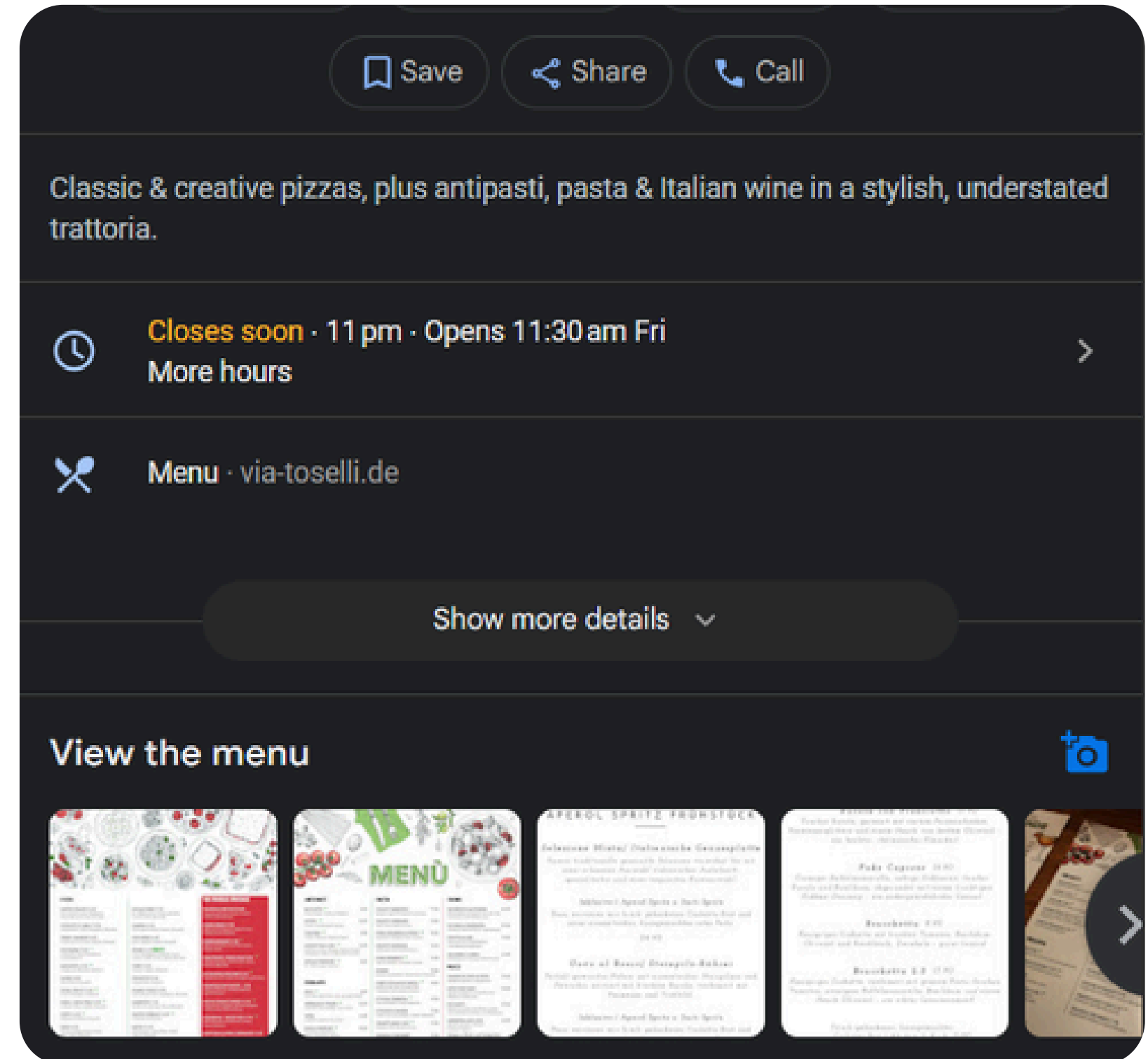
→ "Authentische italienische Küche..."

 10 Min

ÖFFNUNGSZEITEN PFLEGEN

→ Feiertage, Urlaub, Sonderzeiten

 5 Min/Monat



Google My Business

Die 7 Schritte

2 POSTS/WOCHE

🕒 15 Min

→ Aktionen, neue Gerichte, Events

BEWERTUNGEN BEANTWORTEN



10 Min/Tag

→ Alle. Gute UND schlechte.

Reviews

Reviews aren't verified ⓘ

Google
4.4/5 2.1K reviews

glocal
4.2/5 6 reviews

+ Add a review

Hasby
Review from Google

4/5 · a week ago **NEW**

Tasty food and quick service, but a few things could be improved. The food was really good and flavorful, and the service was fast. I just missed... [More](#)

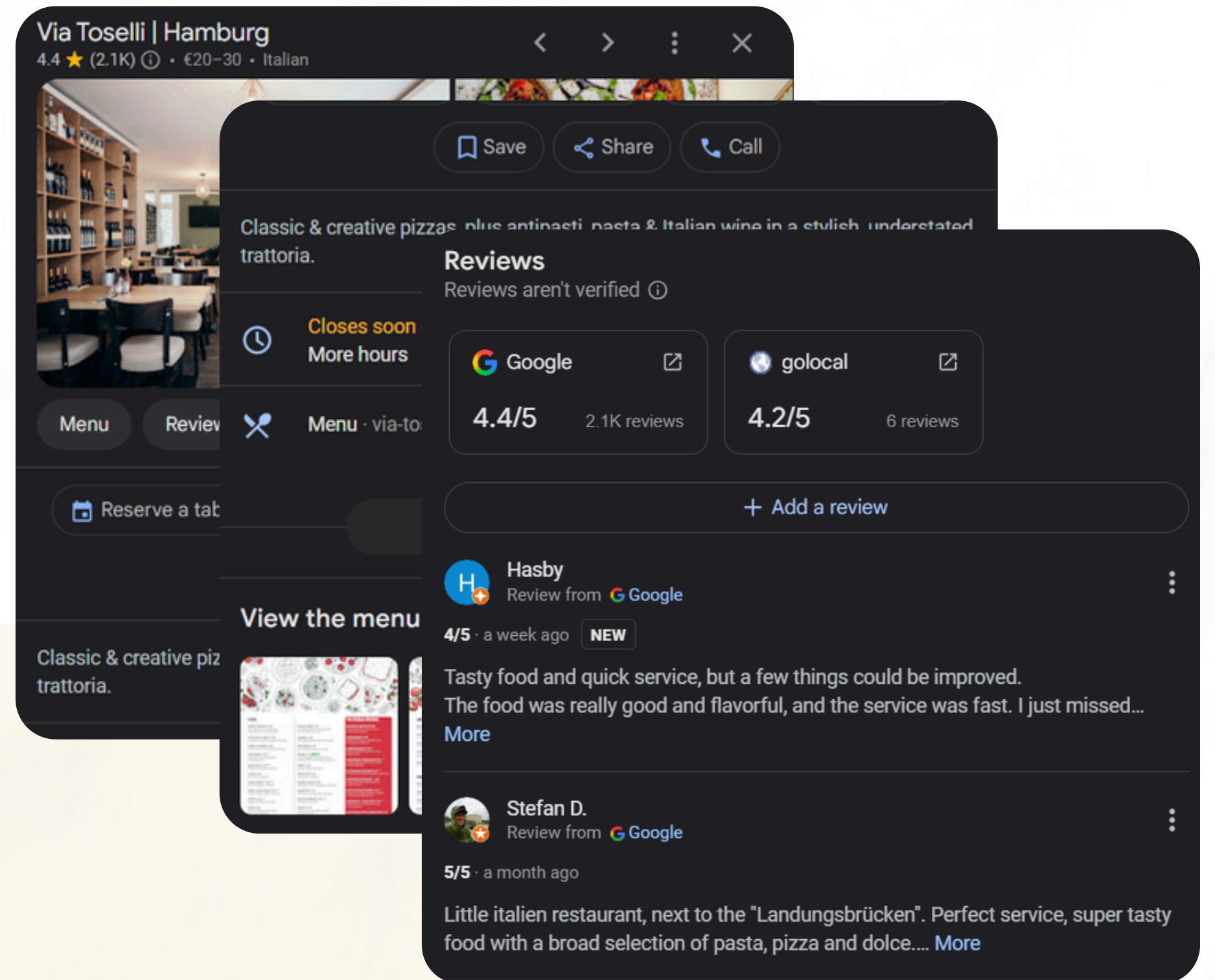
Stefan D.
Review from Google

5/5 · a month ago

Little italien restaurant, next to the "Landungsbrücken". Perfect service, super tasty food with a broad selection of pasta, pizza and dolce.... [More](#)

GESAMT-AUFWAND:
2h Setup + 30 Min/Woche

ERGEBNIS:
100+ Anfragen/Monat mehr

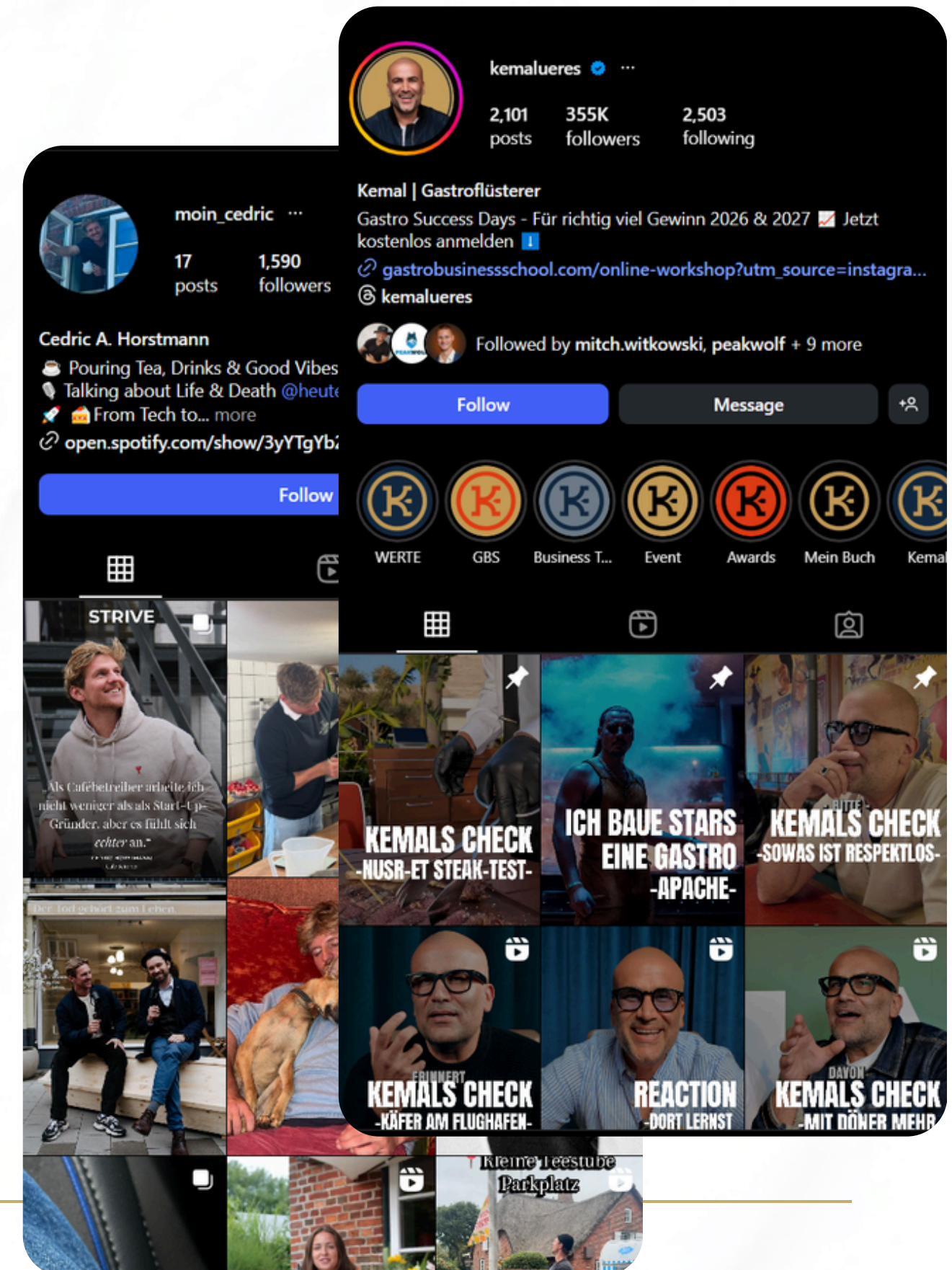


PERSONAL BRANDING

Der größte Hebel!

WARUM PERSONAL BRANDING?

- ✓ Menschen kaufen von Menschen (nicht von Logos)
- ✓ Persönliche Verbindung schafft Vertrauen
- ✓ Deine Story macht dich einzigartig
- ✓ Gäste fühlen sich emotional verbunden



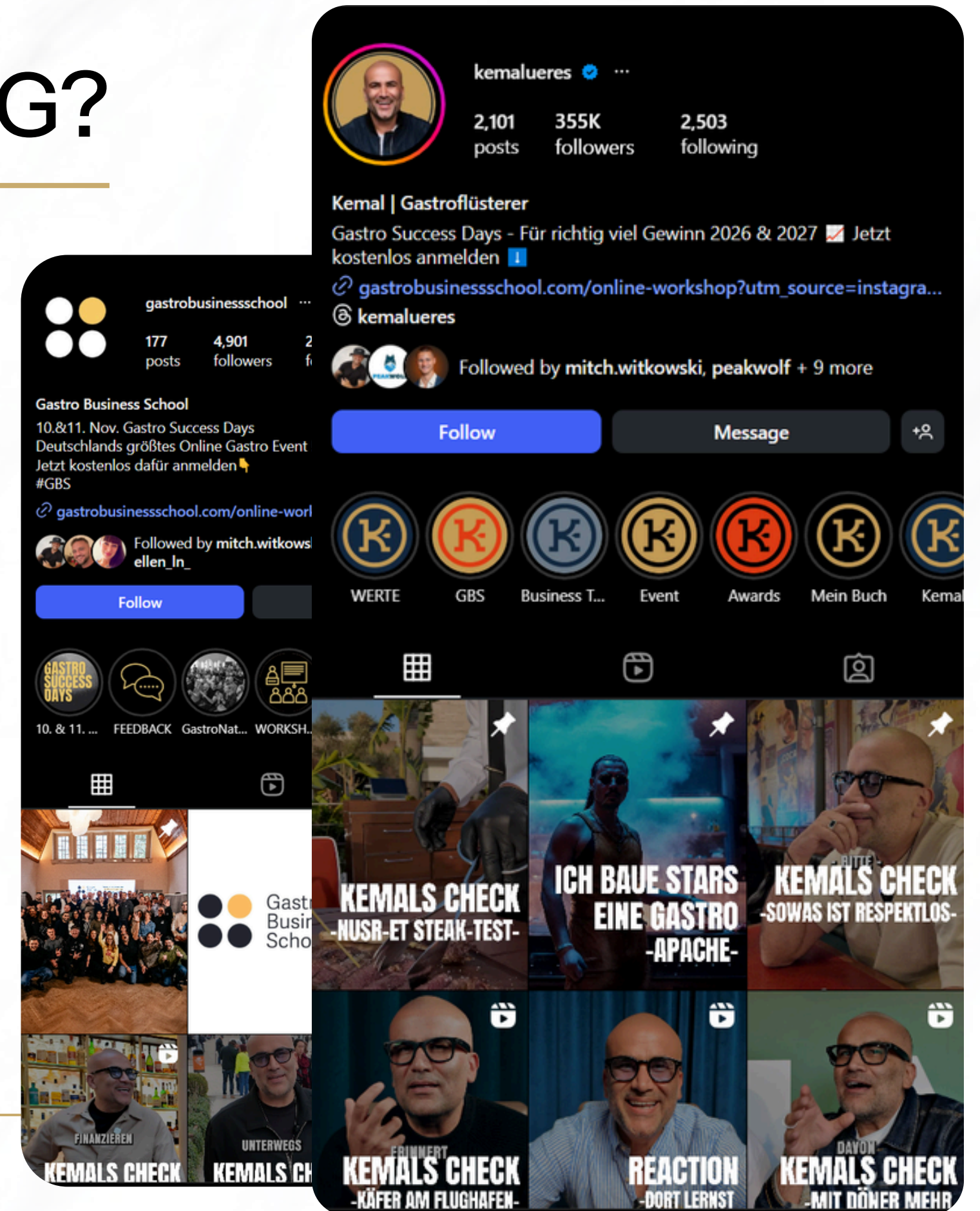
WARUM PERSONAL BRANDING?

- ✓ Nicht nur "Gastro Business School"
- ✓ Sondern "KEMAL und die GBS"
- ✓ Gesicht, Story, Persönlichkeit

DAS FUNKTIONIERT.

Als Gastronom:

- Zeig DICH → Erzähl DEINE Story
- Nimm Gäste MIT





Personal Branding

Die 5 Schritte

ZEIG DEIN GESICHT

- Videos, Reels, Stories
- "Ich bin Maria, Inhaberin seit 2015"



ERZÄHL DEINE STORY

- Warum hast du eröffnet?
- Was ist deine Vision?
- "Ich komme aus Sizilien, und..."

Personal Branding

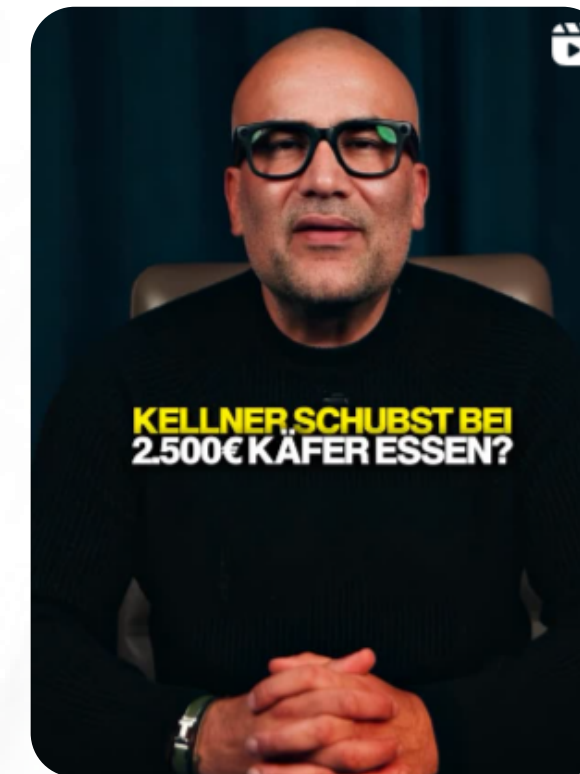
Die 5 Schritte

NIMM MIT HINTER DIE KULISSEN

- Markt-Einkauf, Zubereitung, Alltag
- "So sieht mein Tag aus"

SEI AUTHENTISCH

- Nicht perfekt, sondern ECHT
- Zeig auch Herausforderungen



BAUE EINE BEZIEHUNG AUF

- Antworte auf Kommentare
- Frag deine Community
- "Was wollt ihr diese Woche sehen?"

So kann das aussehen:

Beispiel 1



zagros030

ZAGROS GemüseKebap 🌿

278 Beiträge 59,3 Tsd. Follower 1 Gefolgt

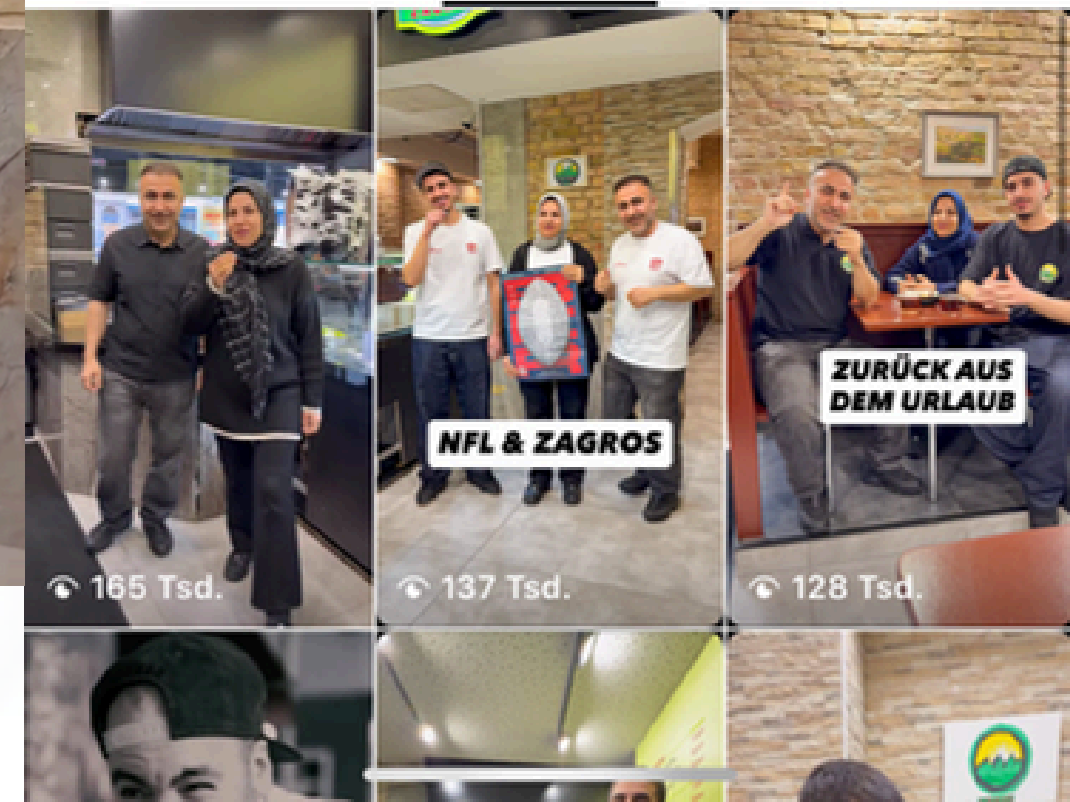
Restaurant

- 🌿 Chicken Gemüse Kebap & Dürüm
- 🍞 Hausgemachtes Brot & Lavash
- 🥙 Täglich frische Falafel
- ❤️ Familienbetrieb... mehr

berdan.tuem ist Follower

Folgen Nachricht +8

Besuchen Highlights Gäste 10/10 Highlight



So kann das aussehen:

Beispiel 2



< 87mammalina  

 The 87 Mamma Lina®

207 Beiträge	204 Tsd. Follower	1.996 Gefolgt
-----------------	----------------------	------------------

Kitchen | Pizza | Bar
 Baden-Baden; Germany Langestr. 83
FR-SO 12:00 - 22:30 Uhr
MO-DO 12:00 - 14:30 & 17:00 - 22:00 Uhr... mehr
 87mammalina.de/lt und 4 weitere
 87mammalina

 kemalueres, gastrono.meme und 2 weitere Personen sind Follower

[Folgen](#) [Nachricht](#) [Kontakt](#) 

 The Squad



KEY TAKEAWAY:

Personal Branding = Emotionale Bindung
Emotionale Bindung = Stammkunden fürs Leben



Social Media 2025/2026

Was funktioniert WIRKLICH?





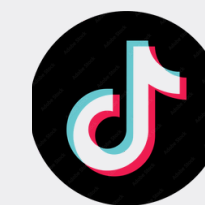
INSTAGRAM

- ✓ Behind-the-Scenes (Küche, Team)
- ✓ Food-Porn (schöne Gerichte)
- ✓ Reels (kurze, dynamische Videos)
- ✓ Stories (täglich, authentisch)



Facebook

- ✓ Events & Aktionen
- ✓ Community-Building
- ✓ Lokale Gruppen



TikTok

- ✓ Trends nutzen (aber authentisch!)
- ✓ Kurze, unterhaltsame Videos

WICHTIG: Qualität > Quantität

Lieber 3x/Woche gut als 7x/Woche schlecht



Social Media = Beziehung aufbauen
Nicht verkaufen, sondern verbinden

10 Post-Ideen:

1. Team vorstellen

Montag (Start der Woche)



10 Post-Ideen:

2. Behind-the-Scenes

Dienstag (Interesse wecken)



10 Post-Ideen:

3. Gericht-Entstehung

Mittwoch (Food-Porn)



10 Post-Ideen:

4. Saisonale Highlights

Donnerstag (Vorfreude)



10 Post-Ideen:

5. Personal Branding

Freitag (Emotionen)



10 Post-Ideen:

6. Gäste-Testimonials

Samstag (Social Proof)



10 Post-Ideen:

7. "Ein Tag bei uns"

Sonntag (Entspannt)



10 Post-Ideen:

8. FAQ beantworten

Stories (täglich)



10 Post-Ideen:

9. Events ankündigen

1 Woche vorher



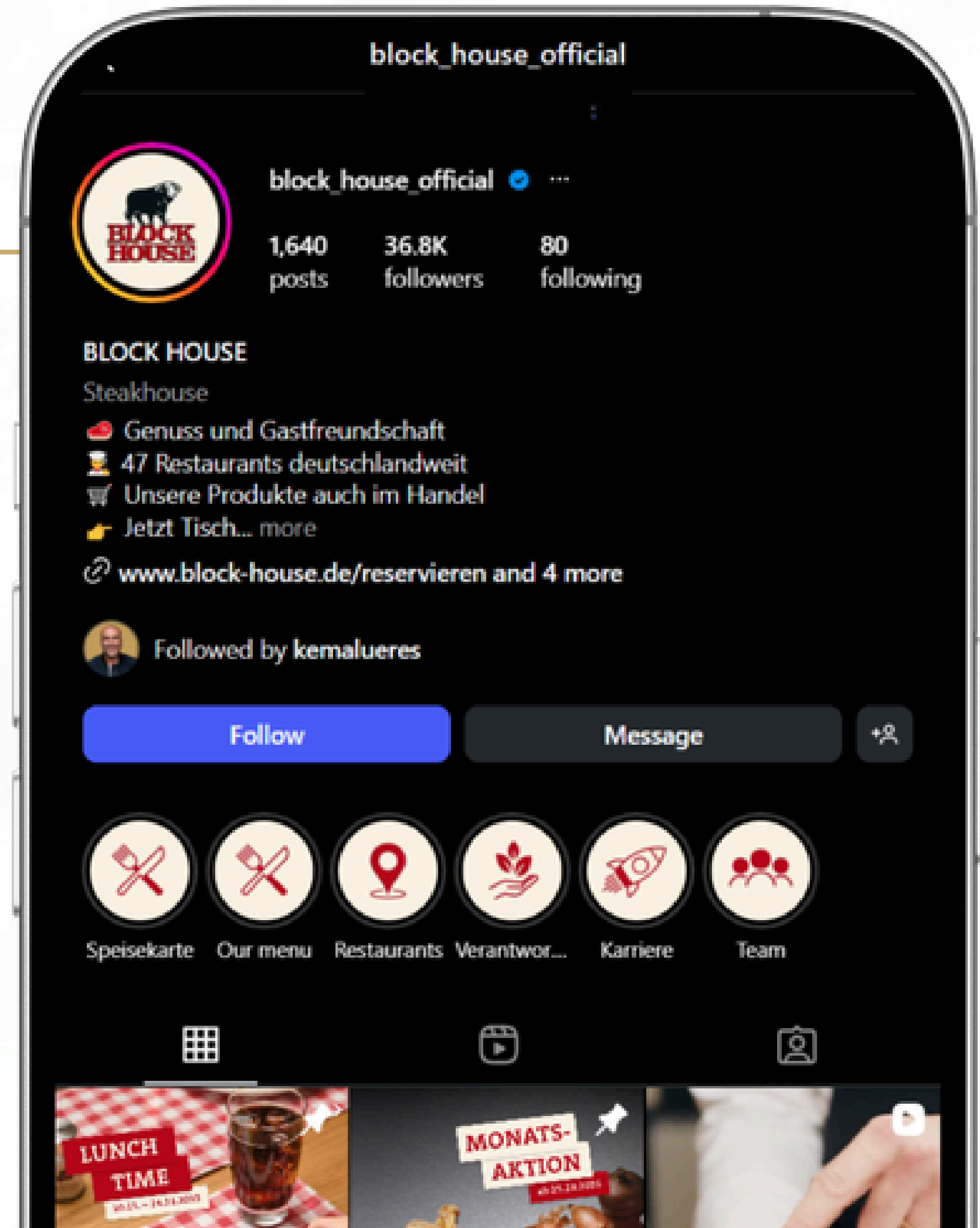
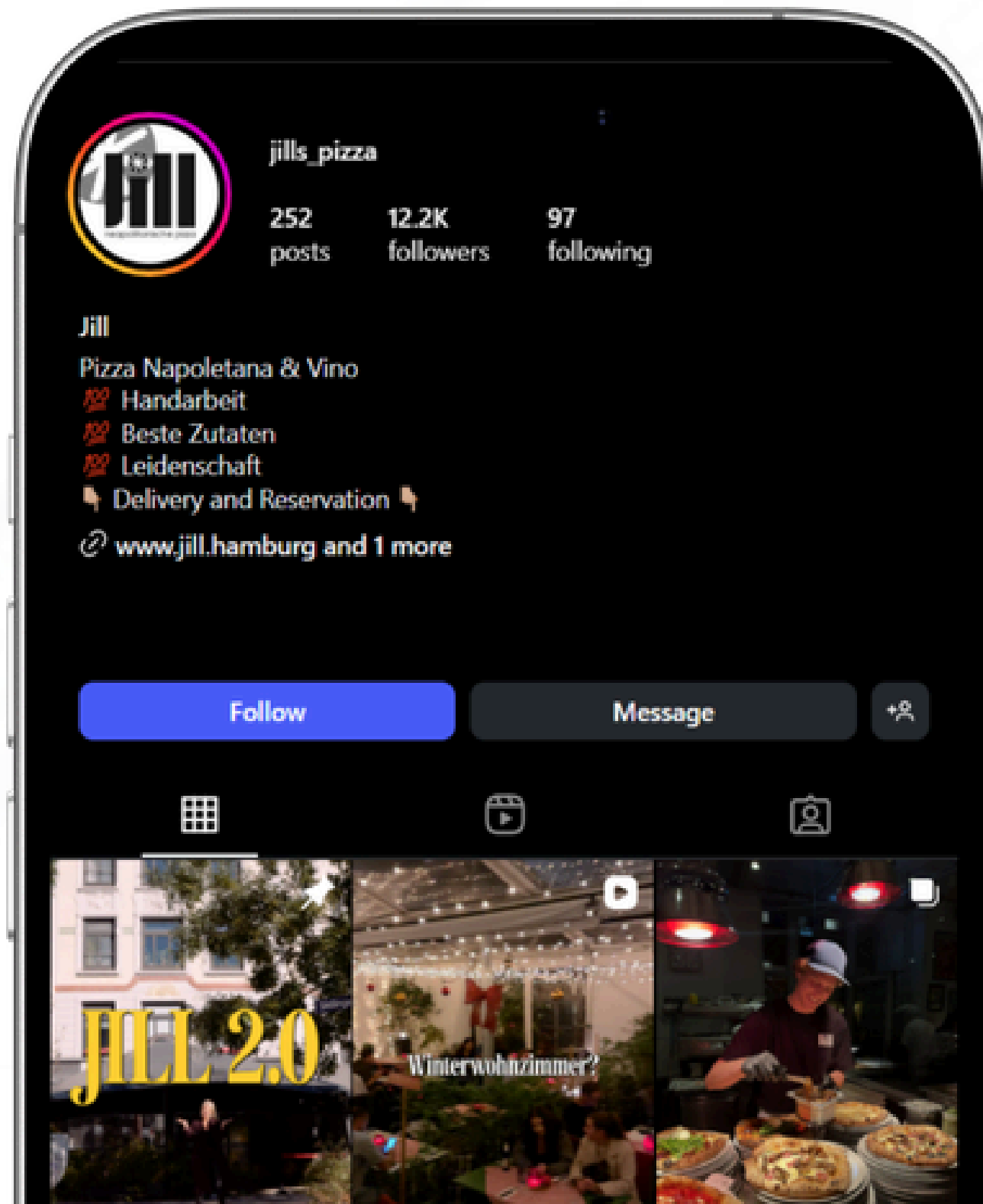
10 Post-Ideen:

10. Fun Facts

Stories (täglich)



Deine Bio bei Insta



Mach einen
Screenshot von
dieser Liste.
**Du hast Content
für Wochen.**

1. Team vorstellen → Montag (Start der Woche)
2. Behind-the-Scenes → Dienstag (Interesse wecken)
3. Gericht-Entstehung → Mittwoch (Food-Porn)
4. Saisonale Highlights → Donnerstag (Vorfreude)
5. Personal Branding → Freitag (Emotionen)
6. Gäste-Testimonials → Samstag (Social Proof)
7. "Ein Tag bei uns" → Sonntag (Entspannt)
8. FAQ beantworten → Stories (täglich)
9. Events ankündigen → 1 Woche vorher
10. Fun Facts → Stories (täglich)

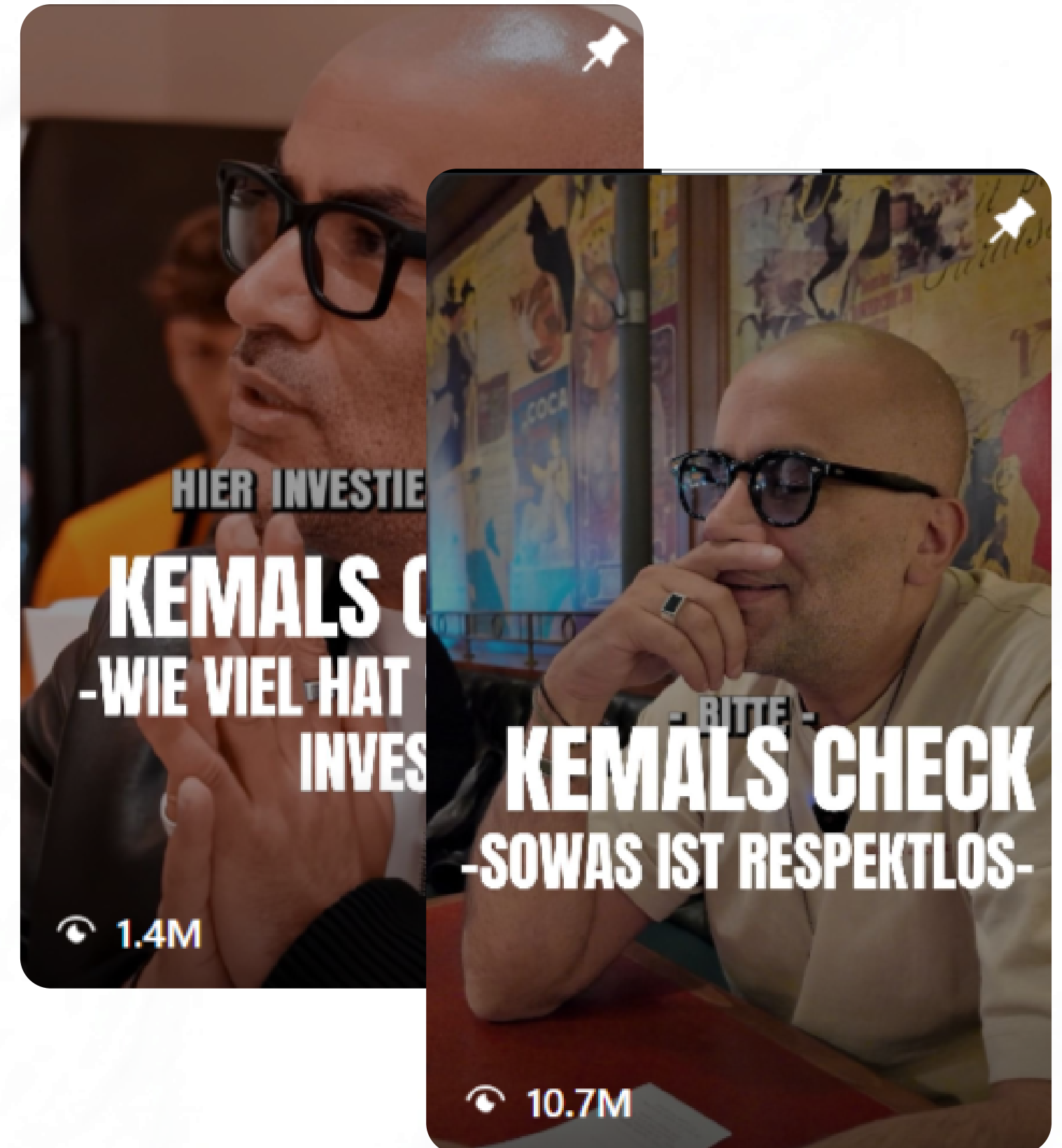
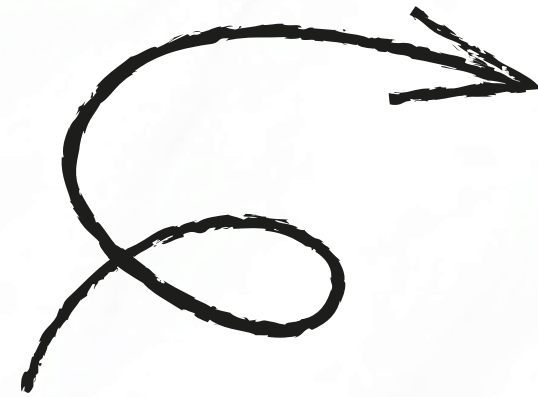
PRAXIS-BEISPIEL

“Pfeffersauce”

REEL:

“Du darfst niemals arroganter werden, als dein Gast.”

→ Undercover

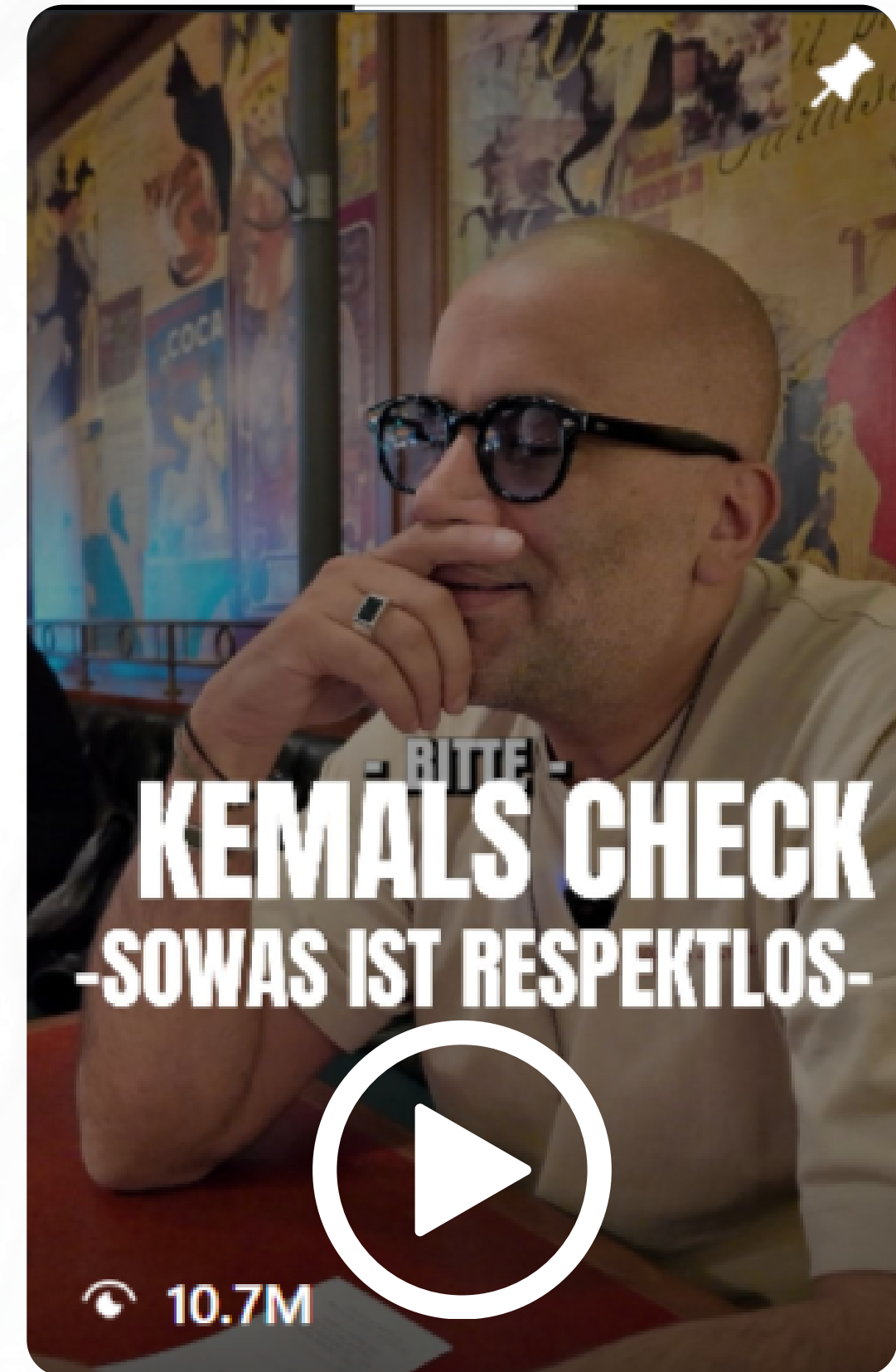


PRAXIS-BEISPIEL

“Pfeffersauce”

- ✓ +40 Mio. Views
- ✓ +500k Likes
- ✓ +50k neue Follower

... über alle Kanäle



Die 5 Stammkunden-Strategien



TREUEPROGRAMM

→ "Jeder 10. Kaffee gratis"

PERSÖNLICHE ANSPRACHE

→ Namen merken, Vorlieben kennen

WHATSAPP NEWSLETTER

→ Persönliche Updates, exklusive Angebote

VIP-EVENTS

→ Exklusives Tasting für Stammkunden

GEBURTSTAGS-AKTION

→ "Dessert am Geburtstag gratis"

**60%+ Stammkundenquote
ist möglich!**

PRAXIS-BEISPIEL

Café "Herzstück" – Hamburg

STRATEGIE:

- ✓ Treuekarte (10 Stempel = 1 gratis)
- ✓ Monatlicher Newsletter (WA)
- ✓ Geburtstags-Rabatt (20%)
- ✓ Namen merken (CRM-System)
- ✓ Quartalsweise VIP-Tastings



PRAXIS-BEISPIEL

Café "Herzstück" – Hamburg

- ✓ 60% Stammkundenquote
- ✓ Stabiler Umsatz (auch im Winter)
- ✓ Höhere Durchschnittsbons
- ✓ Mehr Weiterempfehlungen



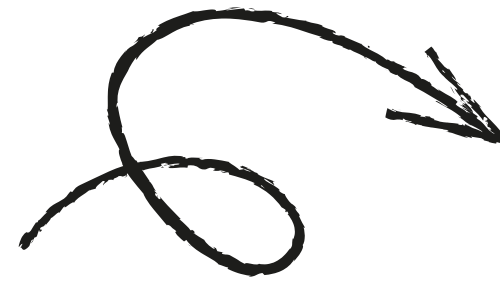
"Unsere Stammkunden sind
unser Fundament."

Wie hoch ist dein Durchschnittsbeton?

A: Unter 10 €?

B: 10 - 25 €

C: Über 25 €



Scannen &
abstimmen



Durchschnittsbon erhöhen

+2€ pro Gast = MASSIV mehr Umsatz

Beispiel

100 Gäste/Tag x 2€ x 30 Tage
= 6.000€ mehr Umsatz/Monat
= 72.000€ mehr Umsatz/Jahr

72.000€ mehr Umsatz
= 50.000€ mehr Gewinn

Wie erhöhst du den Durchschnittsbon?

WhatsApp-Marketing

Das meist unterschätzte Tool!



WARUM WHATSAPP?

SYSTEM:

- ✓ Direkter Kontakt zu deinen Gästen
- ✓ Keine Algorithmen (wie bei Social Media)
- ✓ Hohe Öffnungs-Rates (+70%)
- ✓ Günstig

ERGEBNIS:

- ✓ 2-monatliche News (Highlights, Events)
- ✓ Exklusive Angebote für Abonnenten
- ✓ Geburtstagsgrüße mit Rabatt
- ✓ Saisonale Menü-Ankündigungen



**2x/Monat reicht!
Nicht spammen.**

Lokale Präsenz aufbauen

Du bist LOKAL. Nutze das!

KOOPERATIONEN

→ Mit Hotels, Fitnessstudios, Büros

LOKALE EVENTS SPONSERN

→ Stadtfest, Sportverein, Schule

IN LOKALEN GRUPPEN AKTIV SEIN

→ Facebook-Gruppen, Nextdoor

OFFLINE-MARKETING

→ Flyer in Briefkästen (gezielt!)

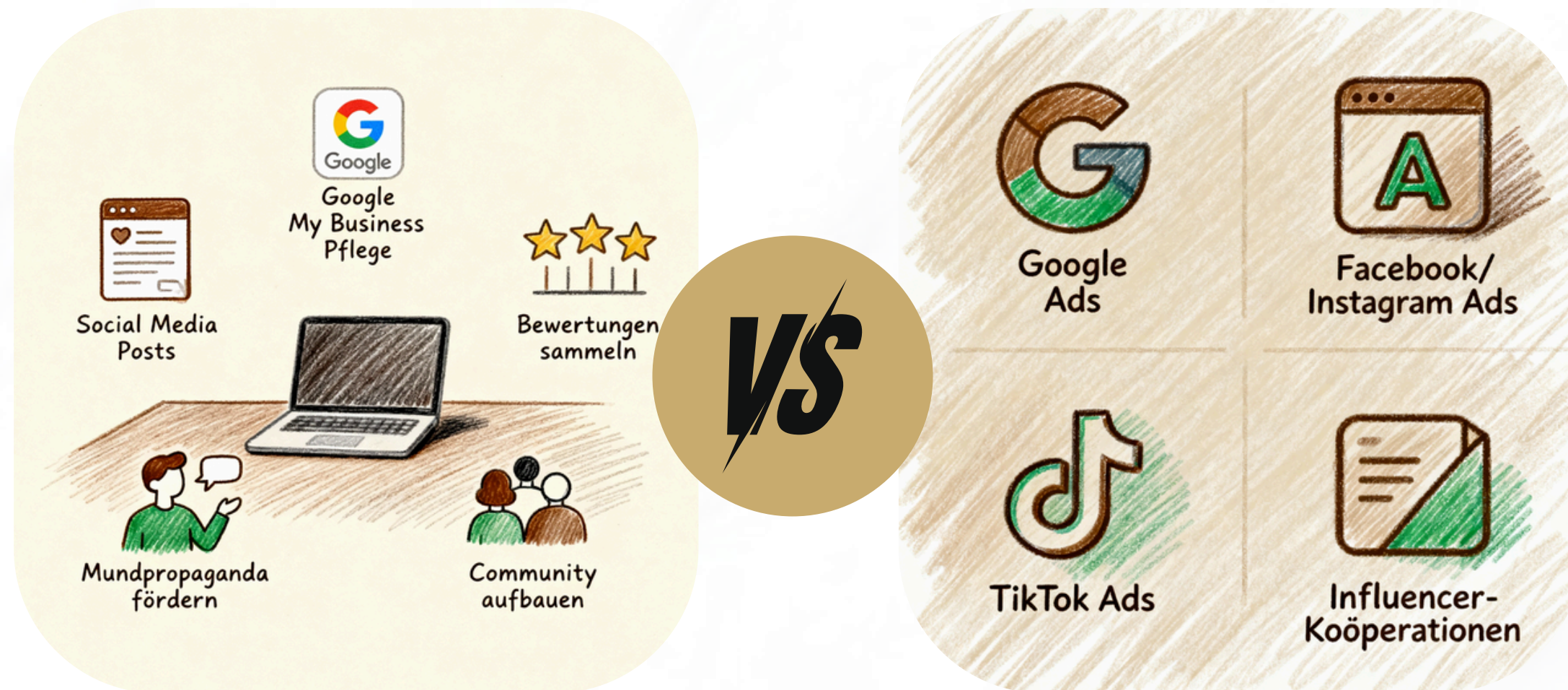
NACHBARSCHAFT EINBINDEN

→ "Nachbarschafts-Rabatt 10%"

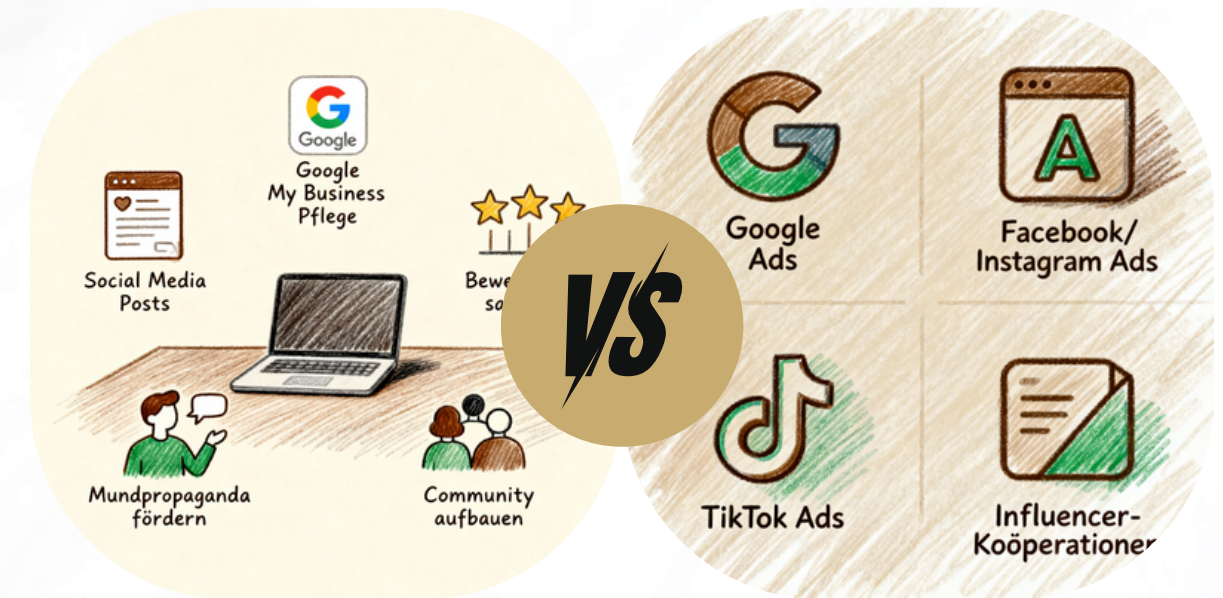


Lokal = deine größte Stärke!

Organisches Marketing vs. Bezahlte Ads



Organisches Marketing vs. Bezahlte Ads



ORGANISCH

(kostenlos, aber zeitintensiv)

- ✓ Social Media Posts
- ✓ Google My Business Pflege
- ✓ Bewertungen sammeln
- ✓ Mundpropaganda fördern
- ✓ Community aufbauen

BEZAHLT

(kostet Geld, aber schnell)

- ✓ Google Ads
- ✓ Facebook/Instagram Ads
- ✓ TikTok Ads
- ✓ Influencer-Kooperationen

Organisches Marketing vs. Bezahlte Ads

BESTE STRATEGIE:

Beides kombinieren!

Organisch für Langfristigkeit.

Bezahlt für schnelle Ergebnisse.




Was funktioniert NICHT?

- ✗ Wahllos Geld in Ads werfen (ohne Strategie)
- ✗ Social Media ohne Plan ("Post mal irgendwas")
- ✗ Bewertungen ignorieren
- ✗ Keine Google My Business Pflege
- ✗ "Wir brauchen kein Marketing" (Selbstmord!)
- ✗ Zu viel Rabatt (billig-Image)
- ✗ Inkonsistenz (mal posten, mal nicht)



OHNE STRATEGIE =
Geldverschwendung

MIT STRATEGIE =
Erfolg



WICHTIGSTE ERKENNTNIS:

Ohne Marketing = Unsichtbar

Mit Marketing = Magnetisch

Investiere Zeit. Es lohnt sich. Zu 100%.



MENÜ-ENGINEERING

- ✓ Speisekarten-Optimierung mit bewährten psychologischen Prinzipien
- ✓ Deine Karte wird zum Umsatz-Booster



Konservative Rechnung:

Umsatzsteigerung: + 1,5 – 3%

Bei 1 Mio. Umsatz: +15.000–30.000 €/Jahr

MARKETING & GÄSTEGEWINNUNG



✓ Werbekampagnen mit messbarem ROI (Return on Investment) statt Bauchgefühl-Werbung

✓ Systematische Neukunden- & Stammkundengewinnung

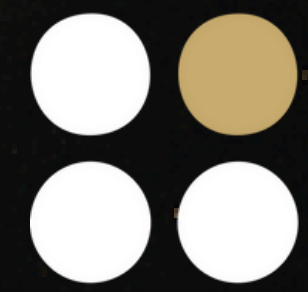
✓ Effizientes Marketing-Budget mit Tracking

Konservative Rechnung:

Umsatzsteigerung durch gezieltes

Marketing: + 3 – 5%

Bei 1 Mio. Umsatz: +30.000–50.000 €/Jahr



Gastro
Business
School

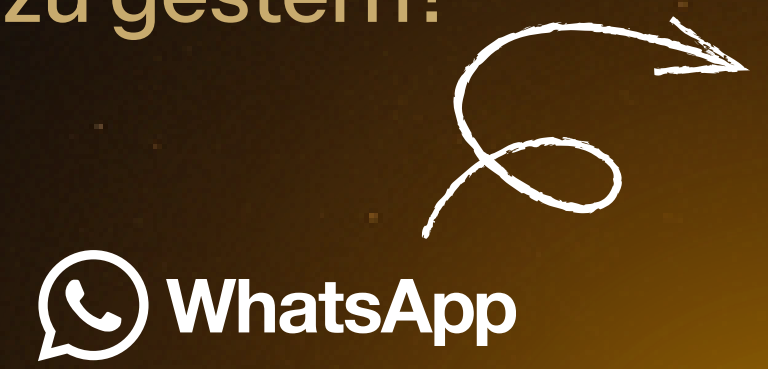


Übrigens...

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

Wir haben aktuell noch 80 neue Plätze verfügbar.

Du hast noch Fragen zu gestern?



Fragen zu Camp 4?

Marketing. Kundengewinnung. Google.
Social Media. Stammkunden. Personal Branding.

Schreibt eure Fragen in den Chat.
Ich beantworte 3-4 Fragen.
Was ist unklar?

Q&A





PAUSE

Hol dir einen Kaffee

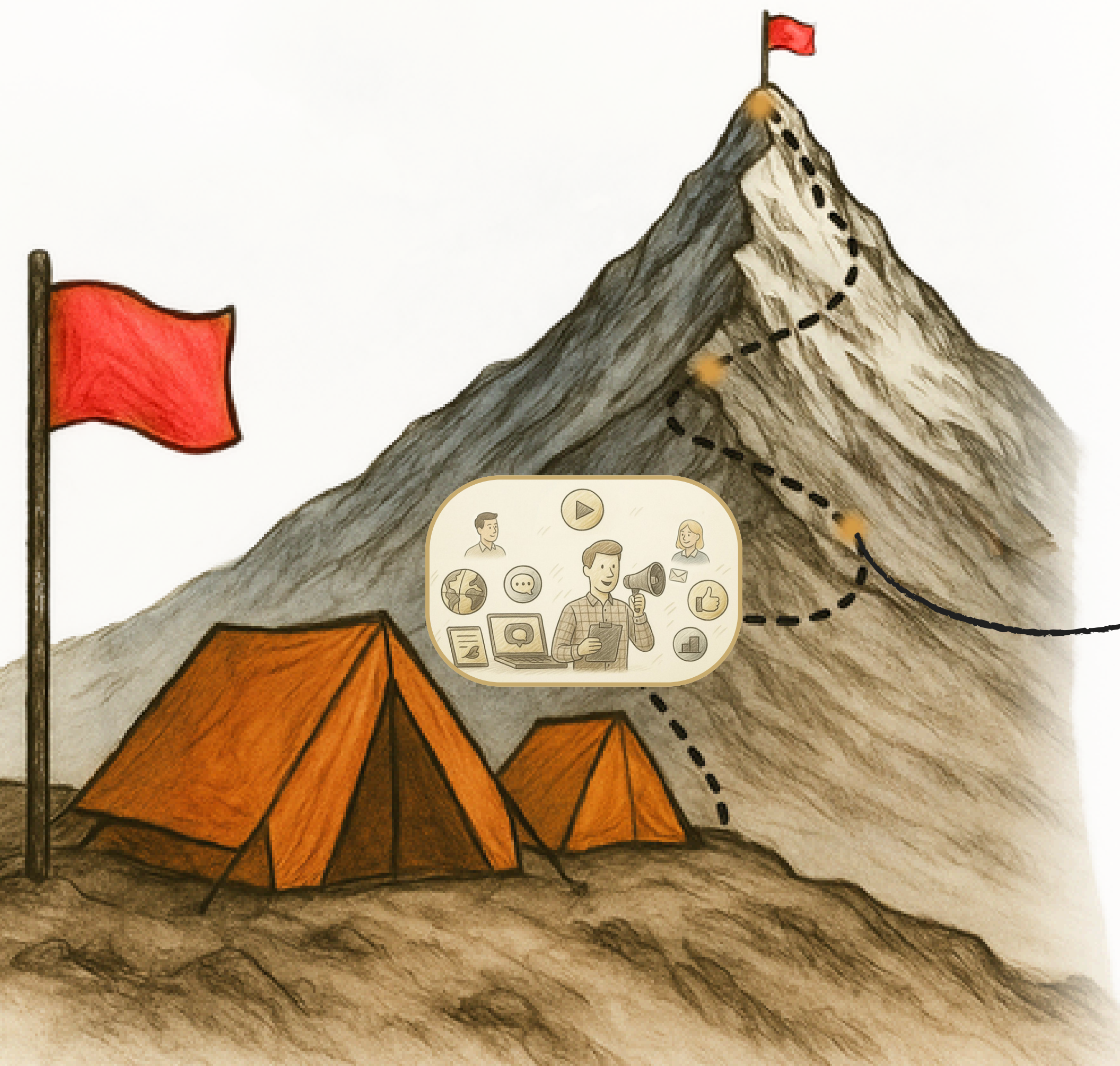
Streck dich mal

Wir machen gleich weiter!



NÄCHSTER PROGRAMMPUNKT:

Systemische Gastronomie



CAMP 5

SYSTEMISCHE GASTRONOMIE & LEADERSHIP



Vom Chaos zum
System

Markus Gutendorff

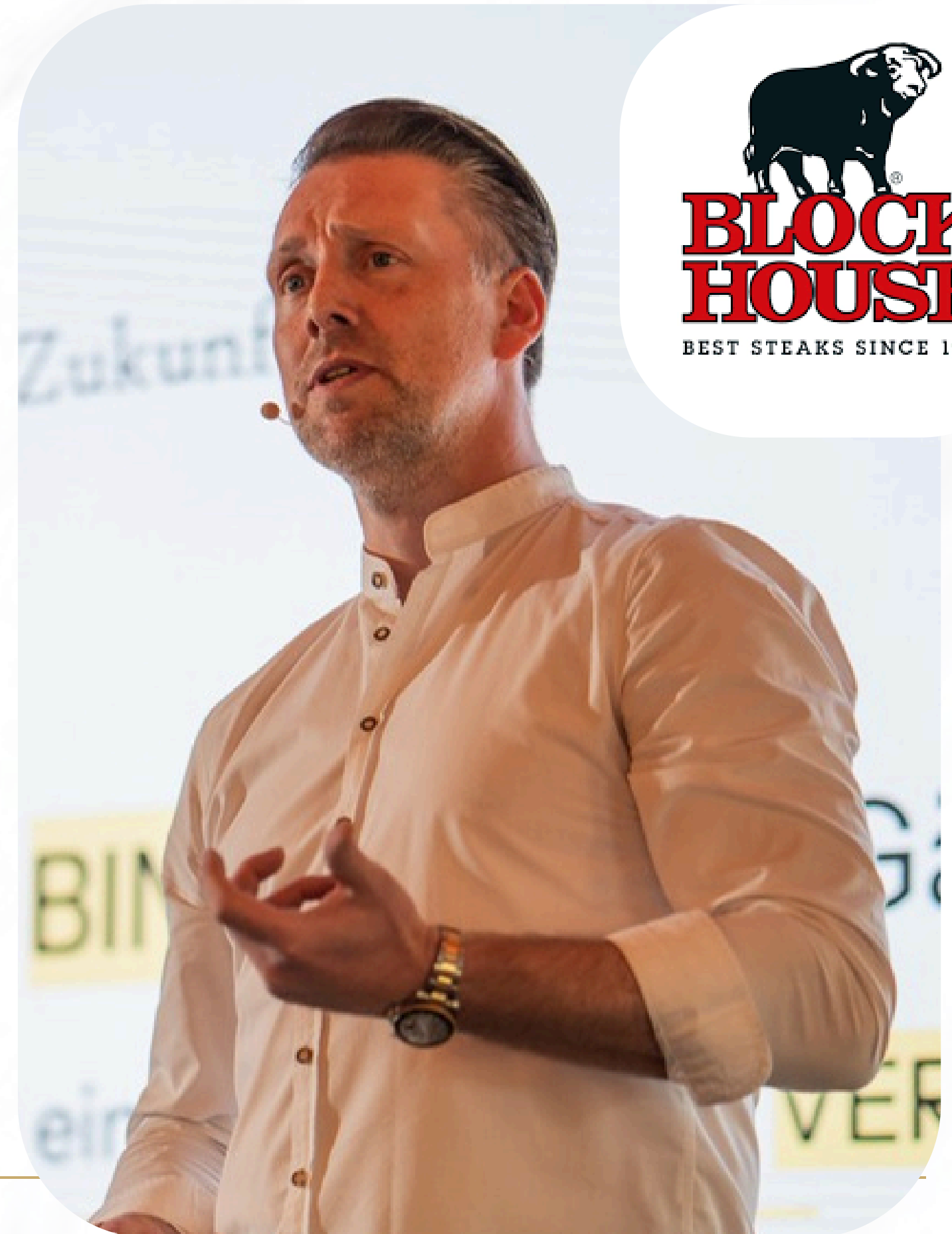
CEO Block House | 47 Standorte

47 Standorte in Deutschland

1.200+ Mitarbeiter im BH. 2700 in der ganzen Gruppe.

Gegründet 1968 von Eugen Block

Der Mann, der SYSTEME lebt.



Nach Camp 5 weißt du GENAU:

- ✓ Wie du dein Restaurant systematisch aufbaust
- ✓ Wie du aus Mitarbeitern echte Fans machst
- ✓ Wie du ein Gastro-Konzept entwickelst, das Kunden lieben

MARKUS GUTENDORFF
"VOM CHAOS ZUM SYSTEM"



JETZT GEHT'S LOS!

DIE REALITÄT

Vom Selbstständigen zum Unternehmer

Die einzige Konstante ist
die Veränderung!



Es gibt keine
neue "Normalität"!



Es gibt nur eine
neue "Realität"!



DAS PROBLEM:

Du bist gleichzeitig:



**DU BIST DAS SYSTEM.
Und wenn du ausfällst? → CHAOS.**

DER 4-STUNDEN-TEST

Kann dein Laden 4 Stunden
ohne dich funktionieren?

JA?

→ Du hast Systeme.

NEIN?

→ Du BIST das System



Bei 90% der Gastronomen:
→ CHAOS nach 30 Minuten.

DIE 3 SÄULEN EINES SYSTEMS



STANDARDS & PROZESSE

→ Was wird gemacht?



MENSCHEN & FÜHRUNG

→ Wer macht es?



KONTROLLE & OPTIMIERUNG

→ Wie kontrollieren wir es?

FEHLT EINE SÄULE?

→ DAS SYSTEM BRICHT ZUSAMMEN.



SÄULE 1: STANDARDS & PROZESSE

Was 90% NICHT haben:

- ✗ Keine schriftlichen Rezepturen
- ✗ Keine einheitlichen Portionsgrößen
- ✗ Keine Mise-en-Place-Standards
- ✗ Keine Öffnungs-/Schließ-Checklisten
- ✗ Keine Schulungsunterlagen



Was das kostet:

→ Bis zu 100.000€ Verlust pro Jahr!

SO BAUT IHR STANDARDS AUF:

Schritt 1:



DOKUMENTIEREN

- Rezepturen für ALLES aufschreiben
- Portionsgrößen festlegen (in Gramm!)
- Mise-en-Place festlegen

Schritt 2:



VISUALISIEREN

- Fotos von jedem Gericht (Referenz)
- Fotos vom perfekten Arbeitsplatz
- Checklisten an jeder Station

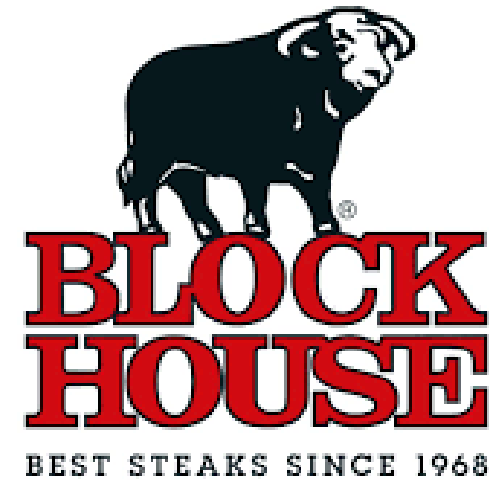
Schritt 3:



SCHULEN & KONTROLLIEREN

- Neue Mitarbeiter werden geschult
- Regelmäßige Kontrollen (stichprobenartig)
- Feedback & Anpassung

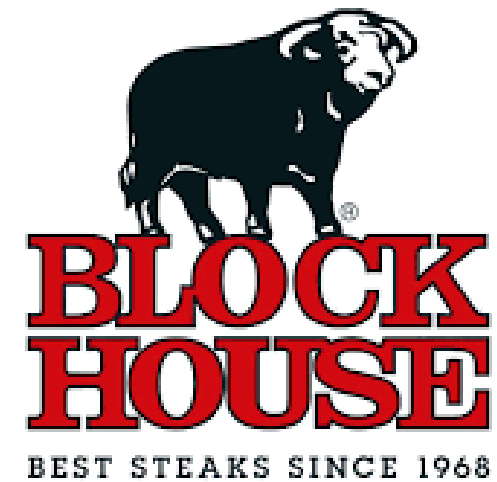
Block House



- ✓ Jedes Rezept ist dokumentiert
- ✓ Jede Portionsgröße ist festgelegt (auf 10g genau!)
- ✓ Jeder Arbeitsplatz hat Standards
- ✓ Jeder neue Mitarbeiter wird nach Handbuch geschult

PRAXIS-BEISPIEL

Block House



ERGEBNIS:

- ✓ Gleiche Qualität in 47 Standorten
- ✓ Gast in Hamburg bekommt EXAKT das gleiche wie in Düsseldorf
- ✓ Weniger Verschwendung, mehr Gewinn



PRAXIS

DEINE STARTER-CHECKLISTE

(Schreib mit!)

WOCHE 1:

BESTANDSAUFNAHME



- Welche 5 Gerichte machen wir am häufigsten?
- Welche 3 Abläufe laufen chaotisch?
- Wo gibt es die meisten Beschwerden?

WOCHE 2:

ERSTE STANDARDS



- Rezepturen für Top 5 Gerichte aufschreiben
- Portionsgrößen in Gramm festlegen
- Fotos von fertigen Gerichten machen

WOCHE 3:

MISE-EN-PLACE



- Arbeitsplatz-Fotos machen (Soll-Zustand)
- Checkliste für Vorbereitung erstellen
- Team schulen (15 Min Briefing)

WOCHE 4: KONTROLLIEREN



- Stichproben machen (täglich)
- Feedback geben (sofort, nicht später)
- Anpassungen vornehmen

DER ROI VON STANDARDS

OHNE STANDARDS:

- ✗ Portionsgrößen schwanken (150-250g)
- ✗ Ø 200g Fleisch pro Portion
- ✗ Wareneinsatz: 45%
- ✗ 10% Food Waste
- ✗ Jahresverlust: ~95.000€



DER ROI VON STANDARDS

MIT STANDARDS:

- ✓ Portionsgrößen fix (180g)
- ✓ Ø 180g Fleisch pro Portion
- ✓ Wareneinsatz: 38%
- ✓ 3% Food Waste
- ✓ Jahresgewinn: +95.000€



INVESTMENT:

- 3 Tage Arbeit (ca. 2.000€)
- ROI: 4.750%

LOHNT SICH DAS? → JA!

SÄULE 2: MENSCHEN & FÜHRUNG

Die Wahrheit:

→ Mitarbeiter kommen wegen des Jobs.

→ Mitarbeiter **BLEIBEN** wegen des Chefs.

SÄULE 2: MENSCHEN & FÜHRUNG

"Mach das!"

"Ich bin der Boss!"

"Folge mir!"



"Was brauchst du?"

"Wie kann ich helfen?"

"Lass uns gemeinsam..."

WARUM MITARBEITER BLEIBEN:

✗ NICHT wegen Geld
(Geld hält NIEMANDEN langfristig)

✓ Wegen WERTSCHÄTZUNG
(Sie wollen gesehen werden)

✓ Wegen PURPOSE
(Sie wollen Teil von etwas Größerem sein)

✓ Wegen ENTWICKLUNG
(Sie wollen wachsen)

"Geld ist wichtig.
Aber es ist nicht alles."

————— ” —————

*Du kannst in anderen nur
entzünden, Was selber in dir brennt.*

– Heiliger Augustinus

DAS WÖCHENTLICHE TEAM-RITUAL



MONTAG: 🕒 10 Min
WOCHEN-KICKOFF

- Was steht diese Woche an?
- Ziele der Woche
- Wer braucht Unterstützung?

MITTWOCH: 🕒 5 Min
CHECK-IN

- Läuft alles nach Plan?
- Gibt es Probleme?
- Quick Wins feiern!

FREITAG: 🕒 10 Min
WOCHEN-RÜCKBLICK

- Was lief gut?
- Was lief nicht gut?
- Was lernen wir draus?

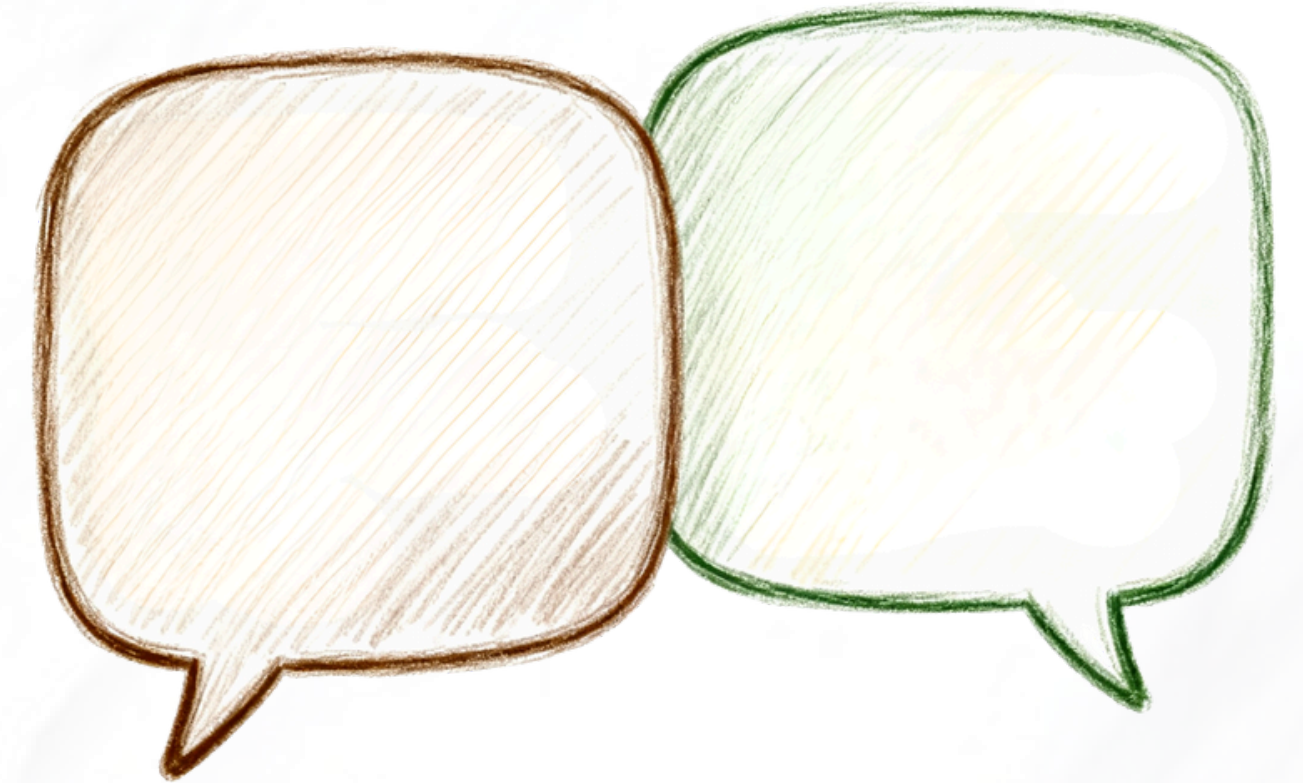
BONUS 🕒 2 Min
TÄGLICHES BRIEFING

- Vor jedem Service
- Besonderheiten heute?
- Team-Motivation!

DIE FEEDBACK-FORMEL

POSITIVES FEEDBACK:

"Ich habe gesehen, dass [KONKRETE HANDLUNG].
Das war [POSITIVER EFFEKT]. Weiter so!"



Beispiel:

"Ich habe gesehen, dass du dem Gast
einen Extra-Teller gebracht hast, ohne zu fragen.
Das war aufmerksam und professionell.
Weiter so!"

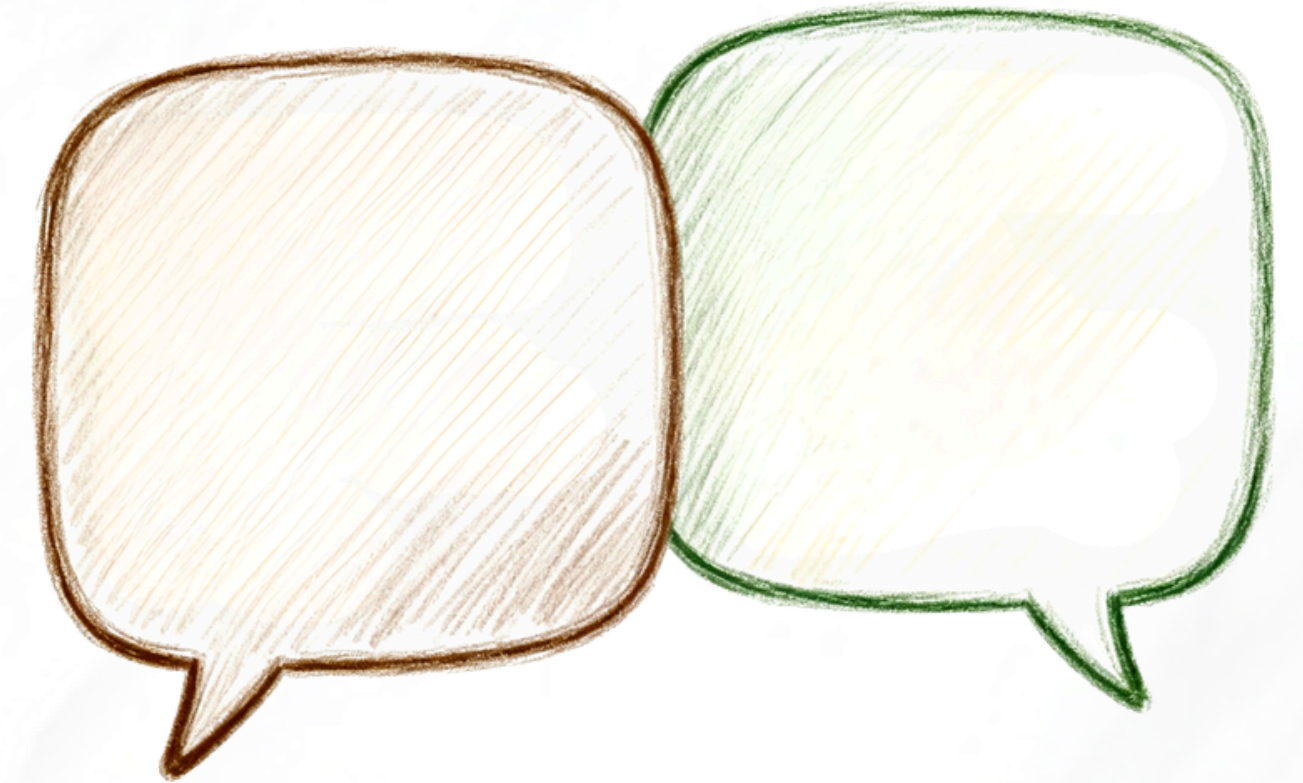
KONSTRUKTIVES FEEDBACK

NEGATIVES FEEDBACK:

"Ich habe gesehen, dass [KONKRETE HANDLUNG].
Das führte zu [NEGATIVER EFFEKT].
Nächstes Mal: [LÖSUNG].
Passt das für dich?"

Beispiel:

"Ich habe gesehen, dass der Tisch 5
15 Minuten auf die Rechnung warten musste.
Das führte zu Unzufriedenheit.
Nächstes Mal: Check alle 10 Min, ob jemand zahlen will.
Passt das für dich?"



DIE 25-JAHRE-FORMEL

Mitarbeiter bleiben 25 Jahre bei Block House.
Warum?

- ✓ Klare Strukturen (jeder weiß, was er tut)
- ✓ Entwicklungschancen (vom Tellerwäscher zum Filialleiter)
- ✓ Wertschätzung (nicht nur reden – zeigen!)
- ✓ Kultur (Familie statt Firma)



”

*Wenn ich es schaffe, dass mein Mitarbeiter
abends zufrieden nach Hause geht,
habe ich einen Teil zu seinem zufriedenen
Leben beigetragen.*

– Eugen Block, Gründer Block House

Kurs auf Zukunft!

Haben wir noch Kunden? Oder haben wir schon Fans?



KUNDEN

- Kommen manchmal
- Preisbewusst
- Vergleichen
- Erzählen nichts

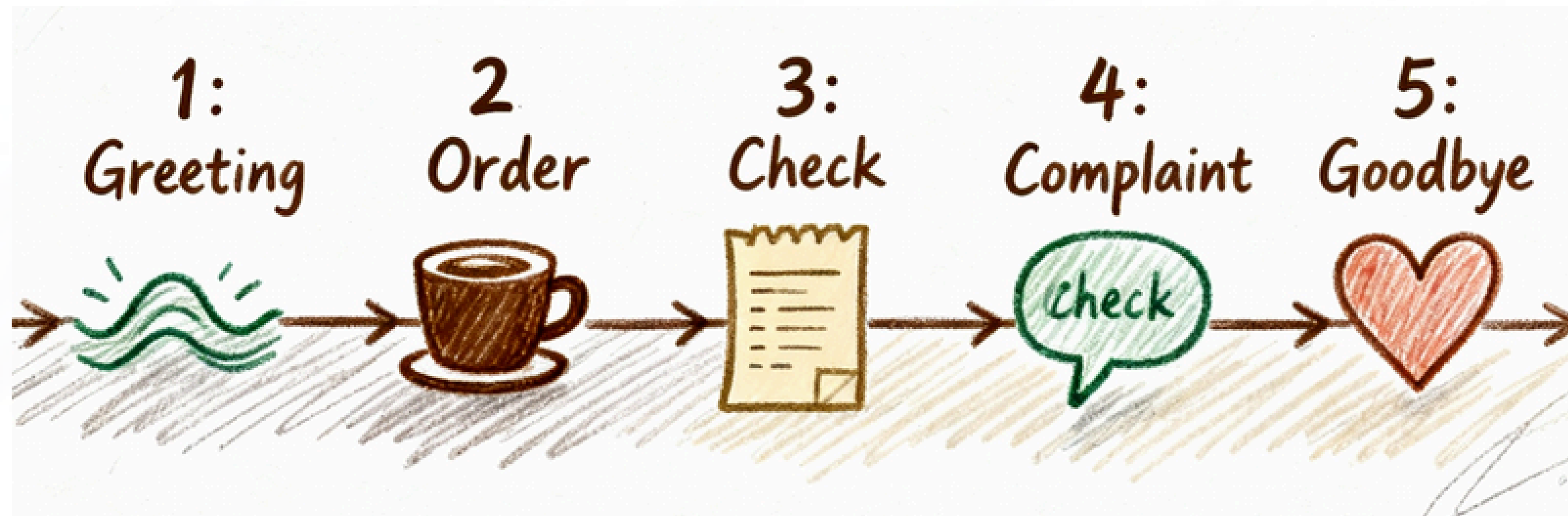
FANS

- Kommen regelmäßig
- Wertbewusst
- Sind loyal
- Empfehlen aktiv weiter



DIE 5 TOUCHPOINTS

Wo du emotionale Verbindung aufbaust



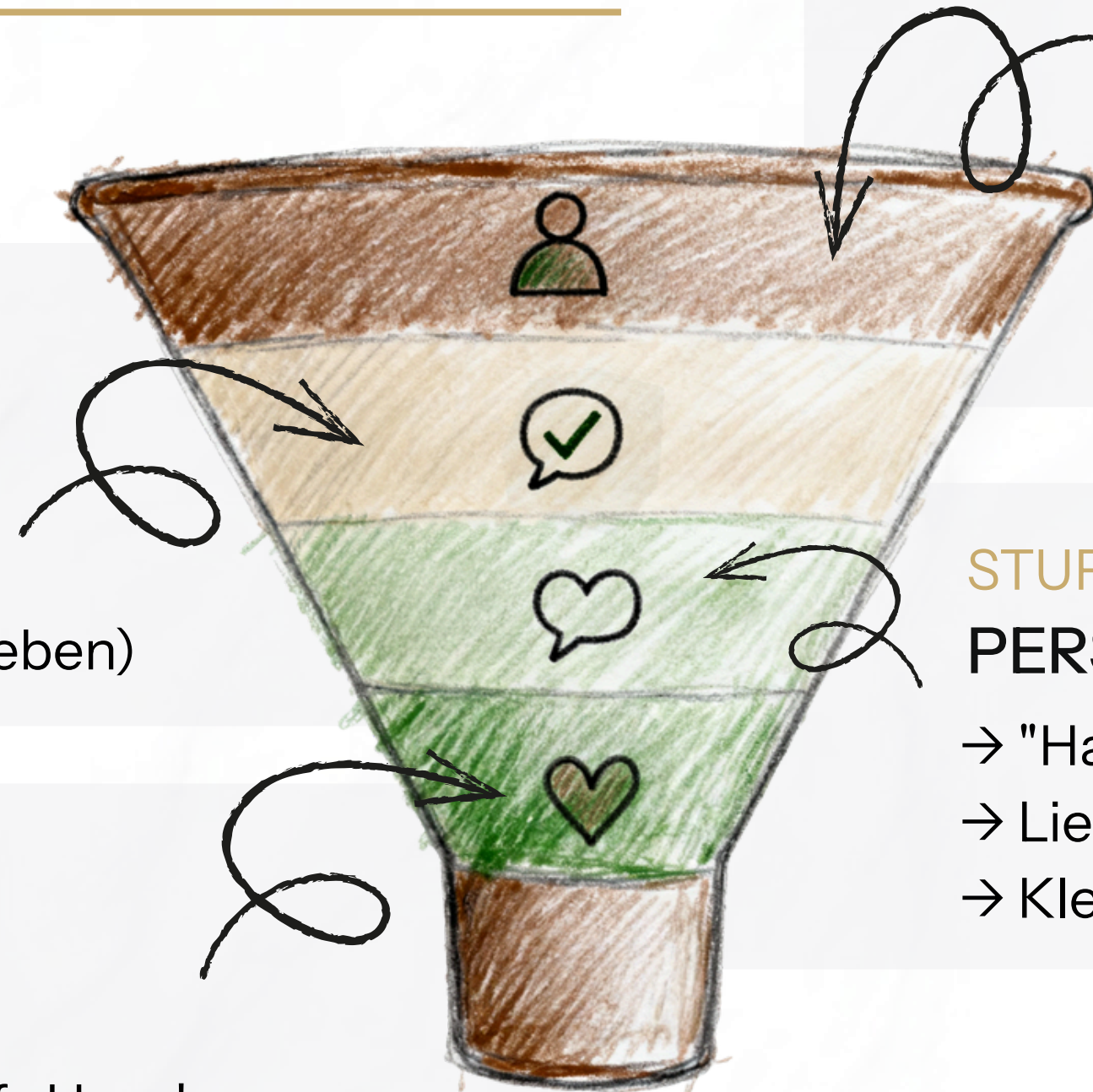
DAS STAMMGAST-SYSTEM

STUFE 2: MERKEN

- Name merken
- Lieblingsgetränk notieren
- Besonderheiten (Allergien, Vorlieben)

STUFE 4: BESONDERE EVENTS

- Geburtstag? Gratulieren!
- Jubiläum? Champagner aufs Haus!



STUFE 1: ERKENNEN

- Gast kommt 3x in 3 Monaten
- Markiere im Reservierungssystem

STUFE 3: PERSONALISIEREN

- "Hallo Herr Müller, das übliche?"
- Lieblingstisch freihalten
- Kleine Überraschung (Gruß aus der Küche)



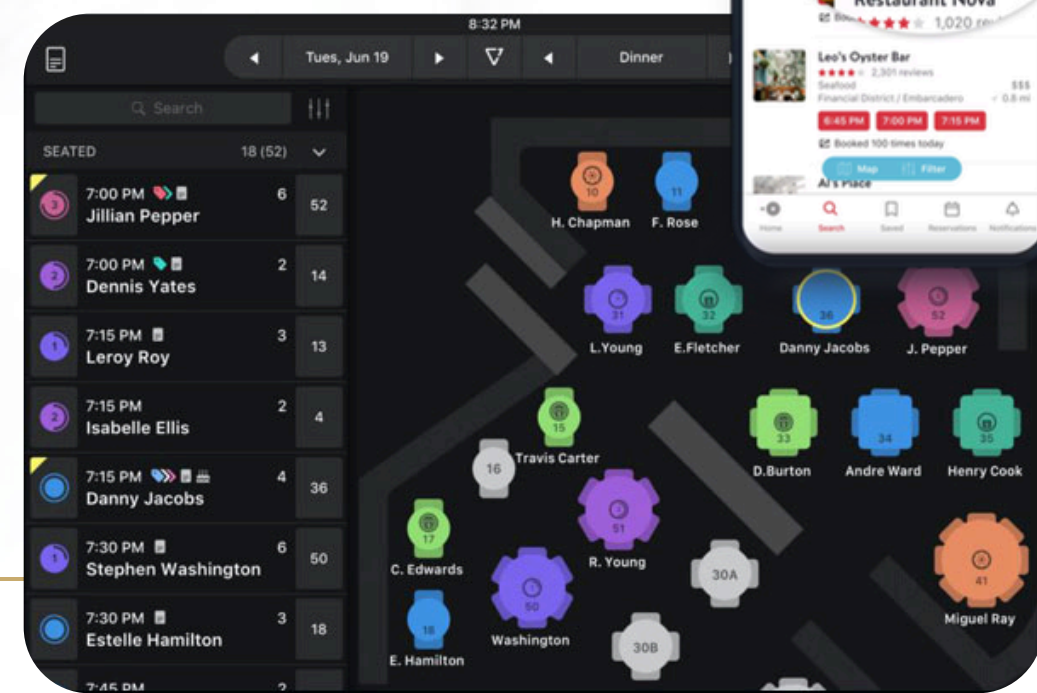
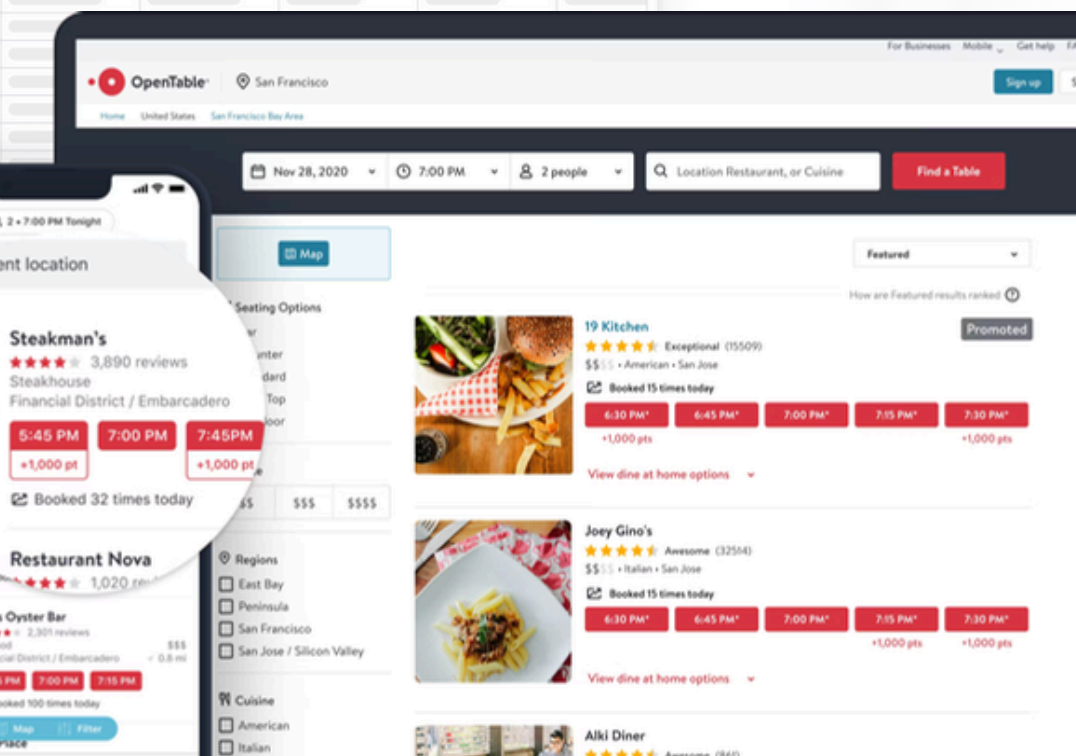
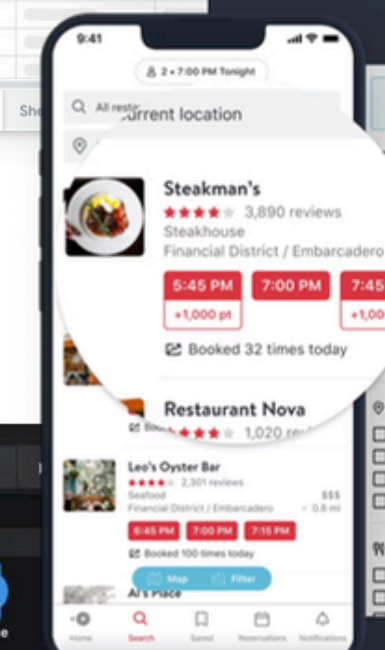
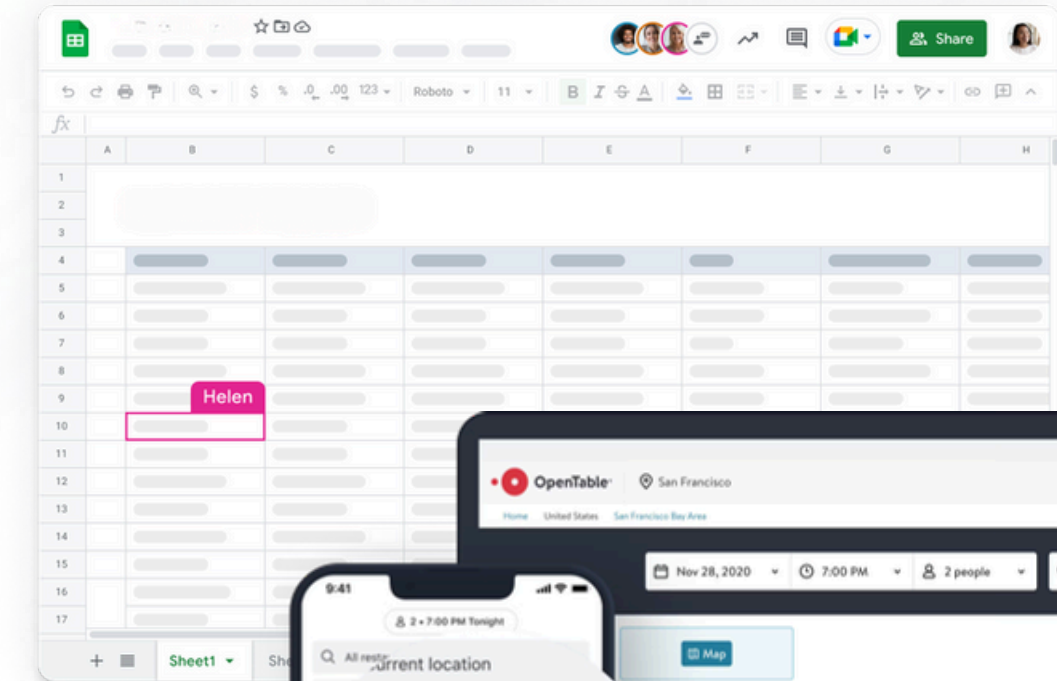
TOOL:

Simple Excel/Google Sheet

ORDER: Gastro-CRM (z.B. Sevenrooms, OpenTable)

ZIEL:

Aus Gästen → Freunde machen



DIE ÜBERRASCHUNGS-MOMENTE

(Low Cost, High Impact)



Amuse-bouche zum Start

→ Kosten: 0,50€ / Effekt: WOW

Geburtstags-Dessert mit Kerze

→ "Alles Gute!" + Team singt
→ Kosten: 2€ / Effekt: Tränen!

Handgeschriebene Dankeskarte

→ Auf dem Tisch: "Danke für euren Besuch!"
→ Kosten: 0,20€ / Effekt: Instagram-Post!

Chef kommt an den Tisch

→ "Hat's geschmeckt? Freut mich!"
→ Kosten: 0€ / Effekt: Verbindung!

Taxi-Service bei Regen

→ "Wir rufen euch ein Taxi!"
→ Kosten: 0€ (Gast zahlt) / Effekt: Aufmerksamkeit!



REGEL:



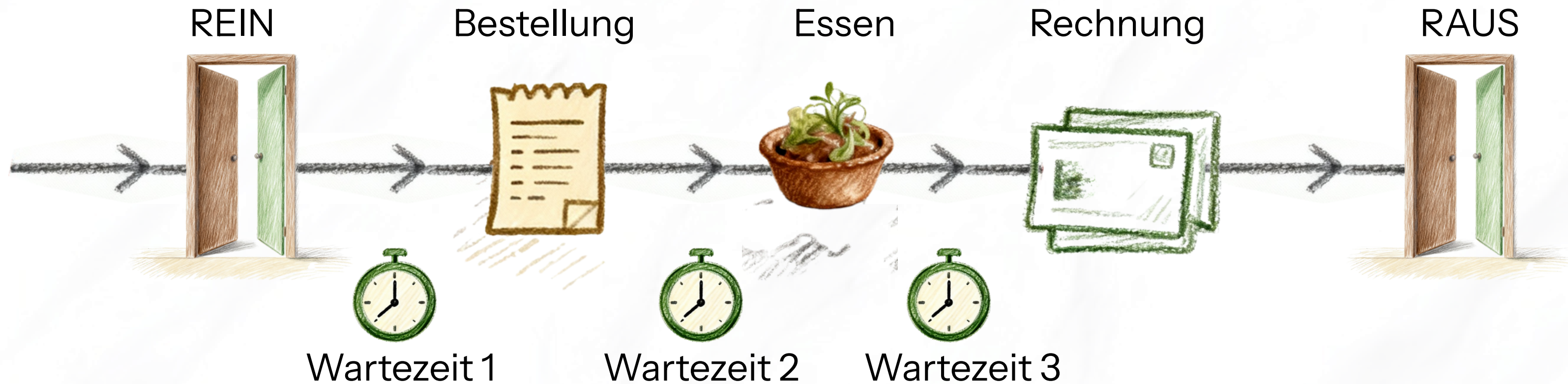
1 Überraschung pro Abend

= 30 pro Monat

= 365 WOW-Momente pro Jahr

Kurs auf Zukunft!

DIE CUSTOMER JOURNEY:

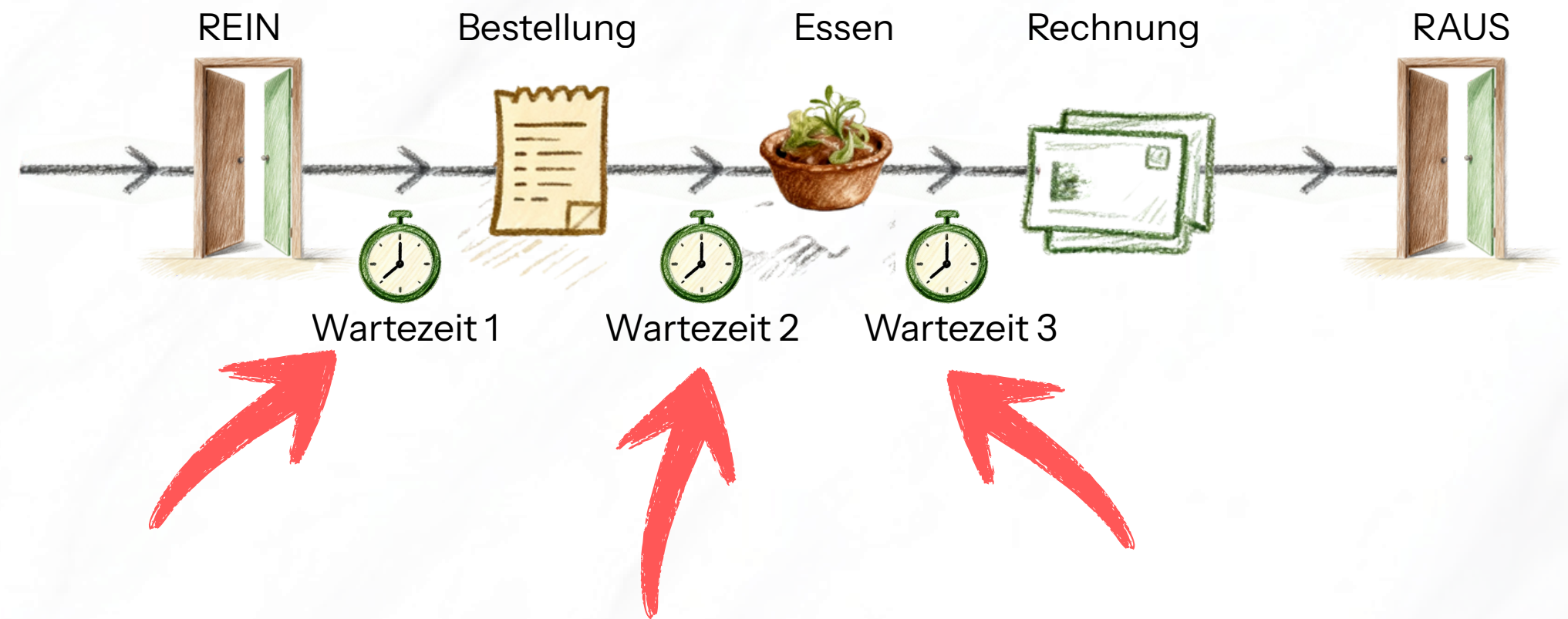


Wo verlieren wir den Gast?



→ In den WARTENZEITEN!

Wo verlieren wir den Gast?
→ In den WARTENZEITEN!



Lösung:

→ Wartezeiten minimieren

→ Oder: Wartezeiten zu Erlebnissen machen



PERSONAL

- ✓ Personal finden, binden und führen
- ✓ Professionelles Upselling & aktives Verkaufen im Service
- ✓ Service-Teams wirksam unterstützen



Konservative Rechnung:

Bei 2000 Gästen/Monat: + 2,50 € mehr pro Gast

Zusätzlicher Umsatz: + 5.000 € / Monat

SYSTEMATISIERUNG & FÜHRUNG

- ✓ Klare Prozesse – dein Laden läuft auch ohne dich
- ✓ Effizienzsteigerungen durch systematische Abläufe
- ✓ Weniger Überstunden, weniger Chaos, Skalierung wird möglich



Konservative Rechnung:

Personalkosten-Reduktion durch Effizienz: -2,5–5%

Bei 350.000 € Personalkosten: +8.750–17.500 €/Jahr

Kurs auf Zukunft!

Vielen Dank

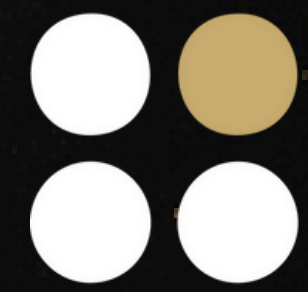
DEIN FOKUS – DEIN ZIEL – DEIN ERFOLG!



EURE FRAGEN

an Markus & Kemal





Gastro
Business
School

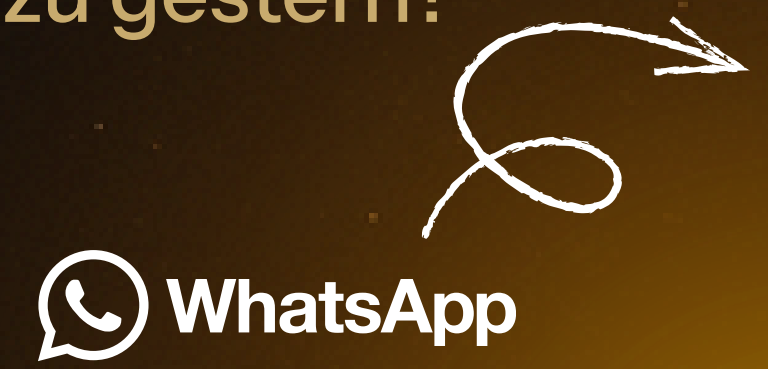


Übrigens...

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

Wir haben aktuell noch 80 neue Plätze verfügbar.

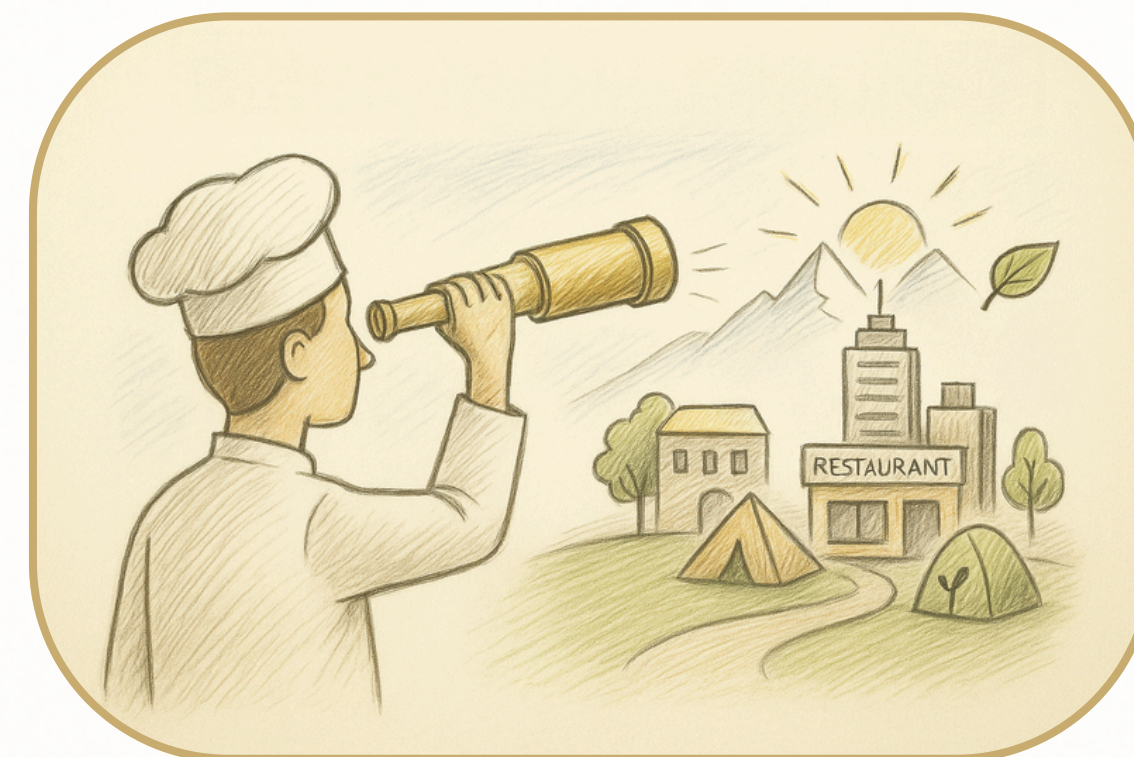
Du hast noch Fragen zu gestern?





CAMP 6

BLICK IN DIE ZUKUNFT



Die Gastro verändert sich.
Schneller als je zuvor.



PAUSE

Hol dir einen Kaffee

Streck dich mal

Wir machen gleich weiter!



NÄCHSTER PROGRAMMPUNKT:

Ausblick 2026-2027

WIE WAR GASTRO FRÜHER?

1960er - 1990er:

- ✓ Einfacher
- ✓ Klare Rollen (Koch kocht, Service bedient)
- ✓ Weniger Konkurrenz
- ✓ Gast kam wegen Essen
- ✓ Keine Social Media
- ✓ Stammgäste = Basis



"Die gute alte Zeit?"

CORONA: DER GAME-CHANGER

Was hat sich verändert?

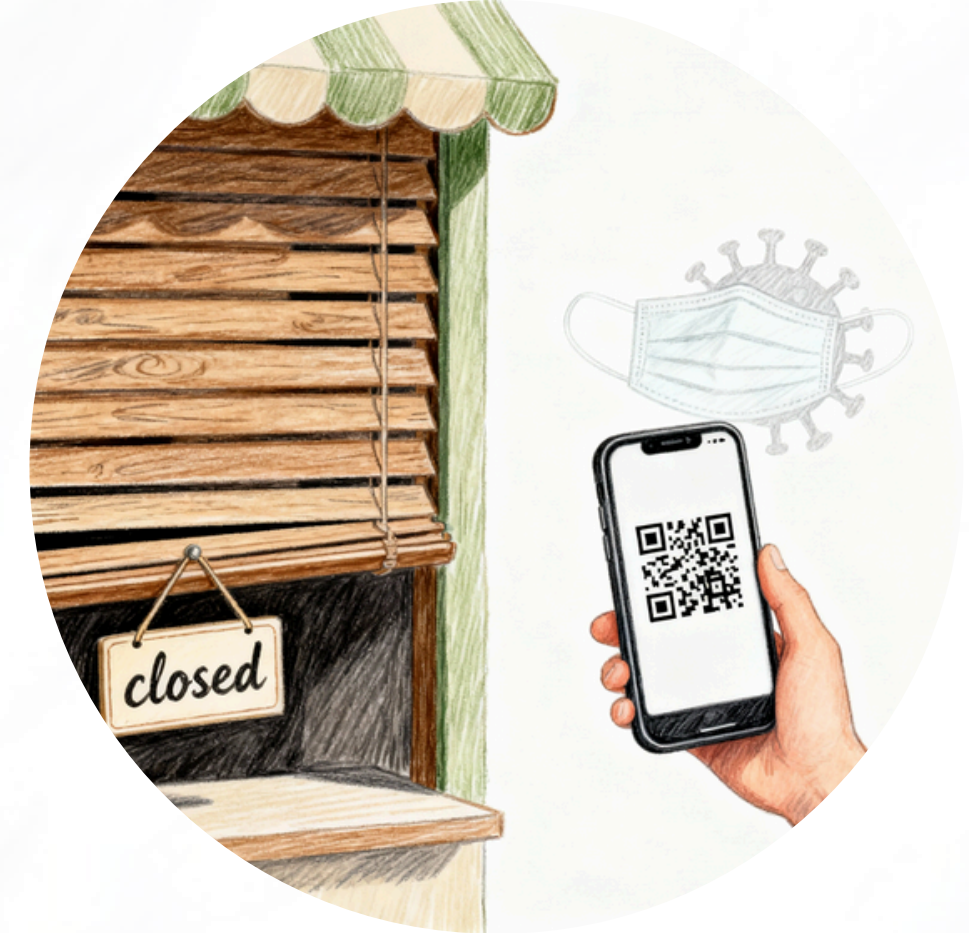
VERLOREN:

- ✗ 30% der Restaurants geschlossen
- ✗ Vertrauen in Stabilität
- ✗ "So wie immer" funktioniert nicht mehr



GEWONNEN:

- Digitalisierung (Lieferung, Reservierung, Bezahlung)
- Neue Geschäftsmodelle (Delivery, Takeaway, Hybrid)
- Flexibilität & Anpassungsfähigkeit



DAS FAZIT:

Corona war ein Beschleuniger.
Alles, was kommen sollte, kam auf einmal.

DIE ZUKUNFT DER GASTRO

3 große Veränderungen:

Gästeverhalten

Strukturelle
Herausforderungen

Neue
Geschäftsmodelle



VERÄNDERUNG 1:

Gästeverhalten

FRÜHER:

→ Gast kam wegen Essen

HEUTE:

→ Gast kommt wegen ERLEBNIS



VERÄNDERUNG 1:

Gästeverhalten

DAS BEDEUTET:



Instagram-Culture

- "Ist das instagrammable?"
- Essen muss fotogen sein



Alle Sinne müssen stimmen

- Geruch, Musik, Licht, Ambiente, Service



Emotionale Verbindung

- Gast will sich fühlen, nicht nur essen

GASTRONOMEN = ENTERTAINER

Nicht nur Köche. Nicht nur Service. ENTERTAINER.

VERÄNDERUNG 1: Gästeverhalten

Wunsch nach Identifikation –
Gäste wollen verstehen, was und warum sie essen

Das bedeutet:

- Herkunft, Qualität & Haltung werden wichtiger
- Gäste wollen wissen, woher etwas kommt
- Storytelling und Transparenz schaffen Vertrauen
- Marke & Konzept müssen Sinn und Werte vermitteln



Gäste suchen Identifikation – sie wollen
fühlen, warum etwas auf der Karte steht.

VERÄNDERUNG 1: Gästeverhalten

„Ich gönne mir das“ – Essen als
Belohnung und Statement

Das bedeutet:

- Lust auf Übertreibung, Spaß & Genuss
- Essen als bewusster Ausbruch aus dem Alltag
- Mehr Käse, mehr Zucker, mehr Fett – weil ich's mir wert bin
- Konzepte inszenieren Überfluss & Lebensfreude



Zwischen Bewusstsein und Exzess –
erfolgreiche Konzepte verstehen beide Pole.

VERÄNDERUNG 1: Gästeverhalten

SO WAPPNEST DU DICH:

- Identität schärfen: Was ist DEINE Story?
- Instagram-Momente: 1-2 Signature Dishes
- Alle Sinne gestalten: Geruch, Musik, Licht
- Herkunft kommunizieren: Regional auf Karte
- Fokus statt Masse: 20 perfekte statt 100 austauschbare
- Beide Pole bedienen: Bewusst UND Genuss



VERÄNDERUNG 2:

Strukturelle Herausforderungen

Die harten Fakten:



Personalkosten explodieren

- Mindestlohn steigt
- Sozialabgaben steigen
- Personal wird teurer & teurer

Fachkräftemangel verschärft sich

- Weniger junge Leute wollen in die Gastro
- Konkurrenzdruck um gute Mitarbeiter

Nur die Besten überleben

- 30% haben Corona nicht überlebt
- Die nächsten Jahre: Weitere 20–30% werden gehen
- Aber: Die Besten werden dominieren

VERÄNDERUNG 2:

Strukturelle Herausforderungen

DIE WAHRHEIT:

Es wird härter.

Aber für die, die vorbereitet sind?

Es wird die beste Zeit EVER.

VERÄNDERUNG 3:

Neue Geschäftsmodelle



**Delivery &
Take-away**



**Ghost Kitchen /
Dark Kitchen**



**Hybride
Konzepte**

VERÄNDERUNG 3:

Neue Geschäftsmodelle

Delivery & Takeaway. Warum?



2026

Professionalisierung

Umsätze stabilisieren

→ Auch bei schwacher Laufkundschaft

Neue Zielgruppen erschließen

→ Menschen, die nicht ins Restaurant kommen

Zusätzliche Einnahmequelle

→ Nebenher digitales Geld verdienen

VERÄNDERUNG 3:

Neue Geschäftsmodelle

Delivery & Takeaway.

Aber: Kalkulation ist alles.

Plattformen

25-30% Provision

Verpackung

Kosten Geld

Logistik

Zeit & Ressourcen

Wenn du nicht kalkulierst:

→ Du verlierst Geld.

Wenn du clever kalkulierst:

→ Du verdienst nebenher digitales Geld.

**2026: Wer kein Delivery hat,
verliert Marktanteile.**



VERÄNDERUNG 3:

Neue Geschäftsmodelle

Ghost Kitchen / Dark Kitchen

NUR Delivery. KEINE Gäste vor Ort.

- Keine Servicekräfte nötig
- Günstigere Miete (Gewerbegebiet statt City)
- Kleinere Fläche
- Fokus: Produktion & Lieferung



BEISPIEL:

Restaurant in City:

5.000 €/Monat Miete

Ghost Kitchen im Gewerbegebiet:

1.500 €/Monat = 3.500 € GESPART pro Monat

= 42.000 € pro Jahr

VERÄNDERUNG 3:

Hybride Konzepte

Gleiche Räume,
unterschiedliche Nutzung

DAS PROBLEM:

Viele Restaurants sind nur
2-3 Stunden am Tag wirklich voll.

→ Mittags: 12-14 Uhr

→ Abends: 19-21 Uhr

REST DES TAGES:

LEER = Miete läuft, keine Einnahmen

DIE LÖSUNG:

Andere Konzepte in "toten" Zeiten

→ Morgens: Café für Pendler

→ Nachmittags: Co-Working mit Kaffee

→ Später abends: Bar

Deine Aufgaben ab Heute

Positioniere dich

Sei smart

Schaffe System

Lerne Marketing

Bringe deinen Mitarbeitern Sales bei

Und sei Schnell

Nutze die DBK



**Gastro ist die beste Branche
aber wahrscheinlich auch die härteste**

DIE FRAGE

Wie setzt du das jetzt alles um?

Alleine? Oder mit uns?

Wie sieht das in der Praxis aus?

Beispiel von unserem Kunden

Stefan - Food Truck Onkel Fritts

Ausgangslage: Kurz vor dem Aufgeben



1 Food Truck, 180.000 €/Jahr Umsatz

80+ Stunden/Woche, kaum Gewinn

36 % Wareneinsatz, keine Kalkulation

Ziel: Profitabel werden & mehr Zeit haben

Der Start: Struktur aufbauen



Stefan - Food Truck Onkel Fritts

Onboarding und Analyse
durch Success Manager

Prioritäten gesetzt
Wareneinsatz,
Kalkulation,
Zeitmanagement

Dann seine persönliche
Monats-Roadmap!

Monat 1

Erster Schock: "Ich verdiene ja gar nichts!"

DATENSTRÖME & ERSTE KALKULATION

Was ist Passiert

- Stefan arbeitet an der Datenerfassung
- Alle Einnahmen/Ausgaben werden systematisch erfasst
- Erster Schock: "Ich verdiene ja gar nichts!"
- Parallel startet Robert (Deckungsbeitragskalkulation)



Ergebnis

- Stefan kennt jetzt seine Zahlen
- Er hat die ersten 3 Gerichte optimiert
- Wareneinsatz sinkt von 36% auf 30%
- Ersparnis: ~900 €/Monat

Monat 2

„Nicht jedes Gericht muss auf der Karte bleiben“

MINDSET-CRISIS & DURCHBRUCH

Was ist Passiert

- Stefan muss harte Entscheidungen treffen
- 3 Gerichte streichen (die emotional wichtig waren)
- Ins Mindset-Modul mit Kemal



Ergebnis

- Wareneinsatz aktuell bei 30%
- Food Waste von 20% auf 8%
- Ersparnis: 540 €/Monat
- Stefan arbeitet immer noch 80h, aber profitabler

Monat 3: Menü-Engineering

"Loaded Fries" wird zum Premium-Produkt

PREISANPASSUNG

Was ist Passiert

- Sandro (Speisekarten-Design) optimiert die Truck-Tafel
- Ankerpreise werden neu gesetzt
- "Loaded Fries" wird zum Premium-Produkt



Ergebnis

- Umsatz steigt um 12%
- Durchschnittlichsbon von 3,6€ auf 4,03€
- Stefan macht mittlerweile 201.600 € Umsatz

Monat 4: Systematisierung

Dein Business muss ohne dich laufen

FREIHEIT

Was ist Passiert

- Stefan stellt einen Teilzeit-Mitarbeiter ein
- Rasmus (Personal) schult bei Einarbeitung
- Erste Systeme & Checklisten entstehen

Ergebnis

- Stefan arbeitet nur noch 50 Stunden/Woche
- Stefan plant ernsthaft den 2. Food Truck



Seine Umsetzung durch die Betreuung

Stefan - Food Truck Onkel Fritts

Das konnten wir in den
6 Monaten erzielen:

In Monat 1:
Wareneinsatz 36 % → 30 %

In Monat 2:
Food Waste von 20 % → 8 %

In Monat 3:
Umsatz +12 % | Bonwert von
3,60 € → 4,03 €

In Monat 4 - 6:
30 h weniger Arbeit pro Woche
Gewinn +38.880 € p.a.



Seine Umsetzung durch die Betreuung



Gesamtergebnis (nach Monaten)

Umsatz	180.000 €	201.600 €	+12%
Wareneinsatz	36%	30%	-6 Prozentpunkte
Food Waste	20%	8%	-12 Prozentpunkte
Arbeitsstunden/Woche	80+	50	-30 Stunden
Jahresgewinn	~5.000 €	~38.880 €	+700%

"Ich stand kurz davor aufzugeben.
Jetzt plane ich meine eigene
Eventlocation."

Die GBS hat mir nicht nur gezeigt WIE,
sondern mich auch durchgezogen,
wenn ich nicht mehr konnte."

Das GBS Prinzip



1. Check In & Analyse
2. Fahrplan
3. Begleitung & Umsetzung
4. Ergebnisse & Optimierung

Luisa Zerbo - Oni & Lu



Ich bin begeistert wieviel Kompetenz auf einmal möglich ist!

Zudem sind alle super sympathisch und man hat wirklich das Gefühl man kann mit jedem Problem kommen & bekommt Hilfe oder eine Lösung.

Ich würde immer wieder die Unterstützung der GBS wählen!



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%"

Mit den Besten der Branche.
Mit System.
Mit Begleitung.

GENAU DESWEGEN:
Die Gastro Business School.



PROFIL 1

DER KÄMPFER

Kleiner Gastronom | 1 Standort

Die Realität:

- ✗ 80 Stunden pro Woche
- ✗ Kein Personal zu finden
- ✗ Du machst alles selbst: Koch, Service, Einkauf, Buchhaltung
- ✗ Familie? Siehst du nur nachts, wenn alle schlafen
- ✗ Freizeit? Gibt's nicht
- ✗ Urlaub? Unmöglich
- ✗ Der Laden läuft nur, wenn DU da bist



"Ich liebe meinen Beruf.
Aber ich hasse mein Leben."

PROFIL 2

DER GETRIEBENE

Mittlerer Gastronom | 1-2 Standorte | Team vorhanden

Die Realität:

- ✗ Personal tanzt dir auf der Nase rum
- ✗ Team performt nicht ohne dich
- ✗ Hohe Fluktuation, ständig neu einarbeiten
- ✗ Keine Standards, jeder macht sein Ding
- ✗ Wareneinsatz außer Kontrolle
- ✗ Du weißt nicht, wo das Geld bleibt
- ✗ 60-70 Stunden, trotz Team



"Ich habe ein Team.
Aber ich fühle mich allein."

PROFIL 3

DER FRUSTRIERTE

Größerer Gastronom | Will wachsen | Bereits erfolgreich

Die Realität:

- ✗ Du willst skalieren, aber es ist Chaos
- ✗ Jeder Standort ist anders, keine Systematik
- ✗ Du bist der Flaschenhals
- ✗ Wachstum = mehr Stress, nicht mehr Freiheit
- ✗ Du arbeitest IM Business, nicht AM Business
- ✗ Kein Vertrauen ins Team
- ✗ Angst, loszulassen



"Ich bin erfolgreich.
Aber ich bin gefangen."



DIE 7 GRÖSSTEN PAIN POINTS

Egal ob klein, mittel oder groß:



60-80 Stunden Arbeit pro Woche
→ Kein Leben außerhalb der Gastro

Team performt nicht
→ Hohe Fluktuation, ständig neu einarbeiten

Keine Kontrolle über Zahlen
→ Wareneinsatz explodiert, Gewinn verschwindet

Personal tanzt auf der Nase rum
→ Keine Kontrolle, kein Respekt

Gäste bleiben aus
→ Umsatz sinkt, Existenzangst steigt

Familie leidet
→ Du siehst deine Kinder nicht aufwachsen

Kein Wachstum möglich
→ Gefangen im eigenen Business



Erkennst du dich wieder?

Vielleicht nicht in allem. Aber in einigem?
Du bist nicht allein.

Tausende Gastronomen fühlen das Gleiche.
Jeden Tag.

Es gibt nur 2 Optionen.

OPTION 1: DU KÄMPFST WEITER

- Alleine
- Trial & Error
- Jahre verlieren
- Vielleicht scheitern
- Burnout
- Aufgeben



OPTION 2: DU VERÄNDERST DICH

- Mit System
- Mit Begleitung
- Mit den Besten
- Schnell & effektiv
- Transformation
- Erfolg



Was wählst du?

Die Transformation ist möglich.
Und sie ist REAL.

Die Transformation



VORHER:

- ✗ 80h Arbeit
- ✗ Chaos
- ✗ Kein Team
- ✗ Kein Gewinn
- ✗ Keine Familie
- ✗ Keine Freiheit

NACHHER:

- ✓ 40h Arbeit
- ✓ Systeme
- ✓ Starkes Team
- ✓ 20-30% Gewinn
- ✓ Zeit für Familie
- ✓ Freiheit & Wachstum



**DAS IST
DER WEG.**

DAS IST MÖGLICH.

Mit der



Gastro Business School

Nicht in 10 Jahren. Nicht in 5 Jahren.

In 12 Monaten.

Mit System. Mit Begleitung. Mit den Besten.



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

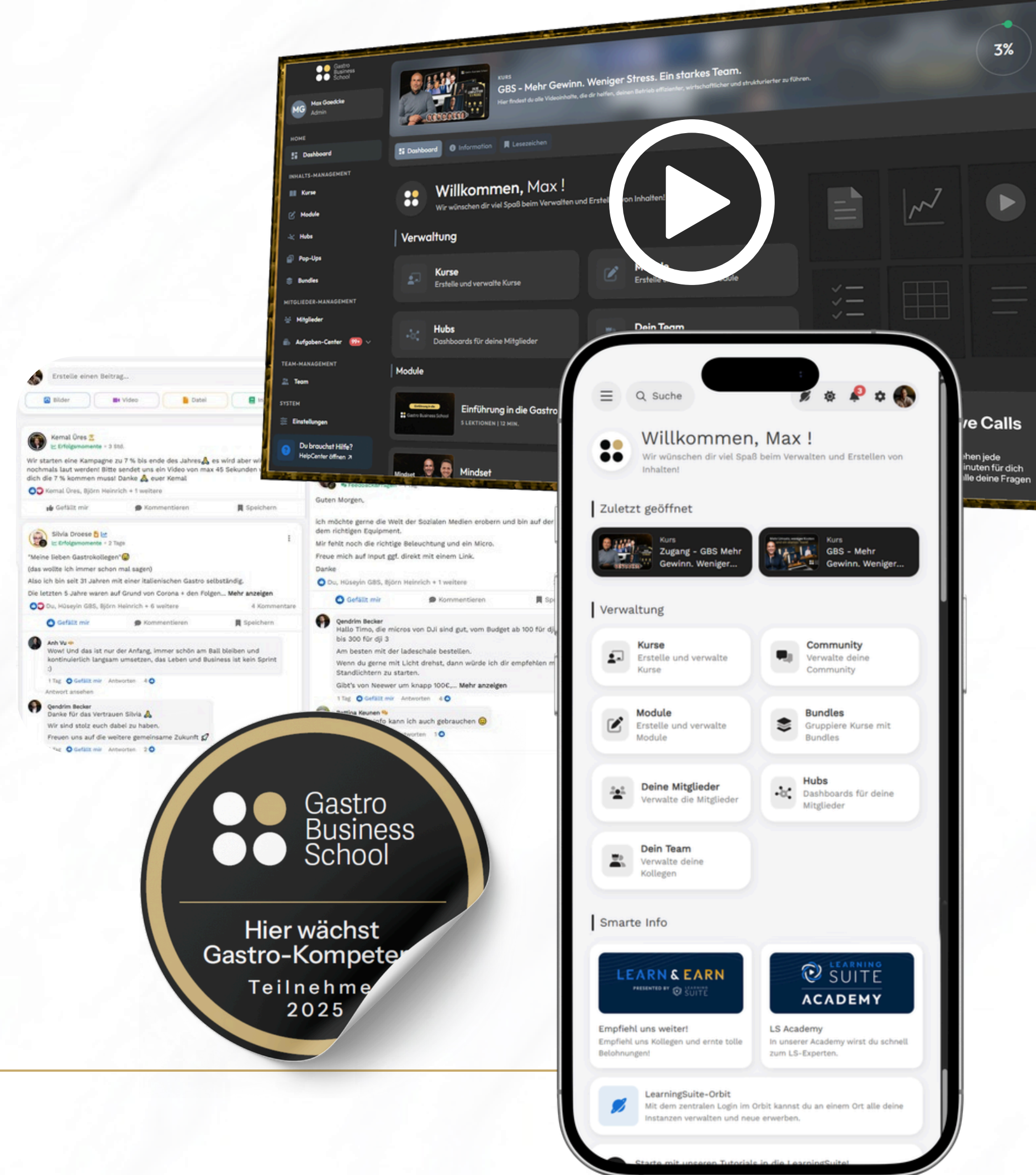
- Du bringst deine Fragen mit
- Erhältst konkrete Tipps aus der Praxis
- Und implementierst sie in deinem Betrieb



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

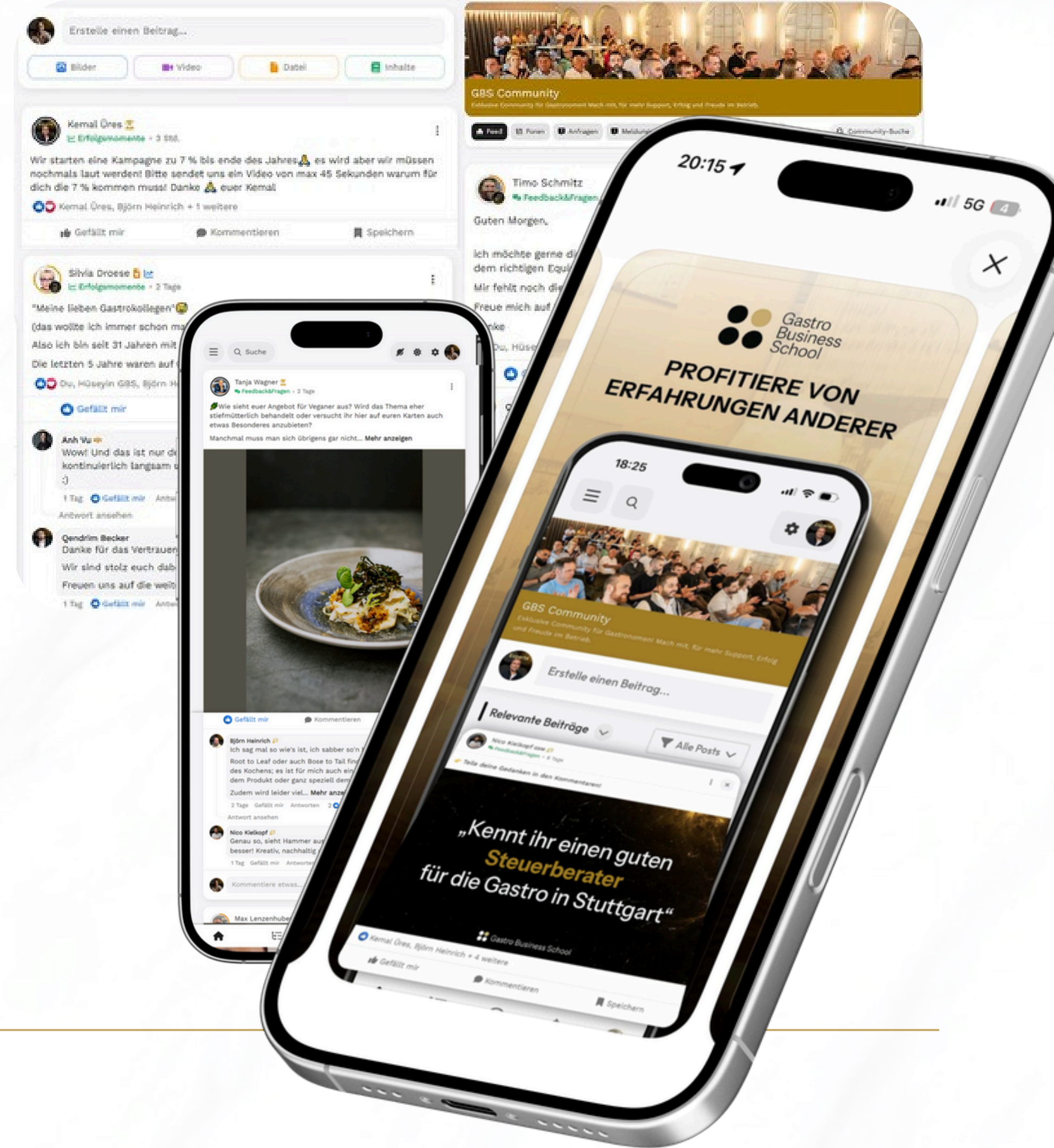


KOMPONENTE 3

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:

DIE GBS-SOFTWARE

Eigens entwickelt für dich

- ✓ Deckungsbeitragskalkulation komplett
- ✓ Speisen berechnen (cent-genau)
- ✓ Produkte analysieren
- ✓ Auf Handy & Computer
- ✓ Dauerhaft weiterentwickelt



- Du kannst sofort loslegen
- Deine Zahlen direkt verbessern
- Deine Kalkulation optimieren

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: DEINE EIGENE GBS-APP

Die GBS immer in deiner Hosentasche

- ✓ Zugriff auf alle Lerninhalte
- ✓ Austausch mit der Community
- ✓ Zugang zu den Live-Calls
- ✓ Alle Vorlagen & Check-Listen
- ✓ Überall verfügbar, wo du bist



BONUS:

GASTRO NATION

NUR NOCH 50 TICKETS

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

- ✓ Vorkaufrecht 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.



Werde Teil der GBS

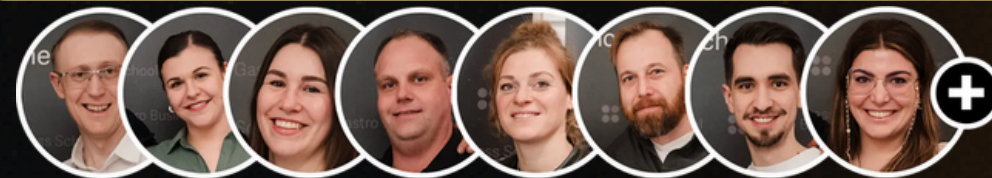
12 Monate



Nur noch 80 Plätze.



Werde Teil der GBS-Community



Q&A - EURE FRAGEN

Jetzt seid IHR dran!



- ✓ Den Camps (Marketing, Systeme, Zukunft)
- ✓ Dem Angebot (GBS)
- ✓ Den Modulen
- ✓ Der Begleitung
- ✓ Dem Preis
- ✓ Den Ergebnissen

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

