



WHITEPAPER SAISON MIT SYSTEM

Digital denken. Strategisch handeln.
Erfolgreich durch die Außengastro-Saison.

EXECUTIVE SUMMARY

Die Außengastro-Saison steht an und damit viele Herausforderungen: Stärkere Auslastungen, Personalmangel oder hoher Preis- & Leistungsdruck. Gleichzeitig steigt das Umsatzpotenzial mit Biergärten, Terrassen & Co. Damit Du hier nicht zwischen den Stühlen stehst, zeigen wir Dir, wie Du die diesjährige Außengastro-Saison erfolgreich für Dich und Deinen Betrieb nutzt, ohne Abstriche machen zu müssen.

Digital denken. Strategisch handeln. Erfolgreich durch die Außengastro-Saison.

Digitale Lösungen sind der strategische Schlüssel, um das volle Potenzial aus der Außengastro rauszuholen, ohne sich von operativen Herausforderungen bremsen zu lassen.

Markt- & Trendanalyse

Auf **Seite 3 - 4** geben wir Dir einen Überblick, welche Herausforderungen, Potenziale & Trends die Saison 2026 mit sich bringt.

Performance am Point of Service

Auf **Seite 5 - 6** zeigen wir Dir, welche strategischen Maßnahmen im Kundenkontakt erste Effekte mit sich bringen.

Gästerlebnis als Umsatztreiber

Auf **Seite 7 - 8** findest Du digitale Ansätze für maximale Gästezufriedenheit und wie sich diese in Deinen Umsätzen widerspiegelt.

Echtzeitdaten als Management-Werkzeug

Auf **Seite 9 - 10** erklären wir Dir, welche Insights wichtig sind und wie Du diese Daten für Deine Betriebsoptimierung nutzen kannst.

Strategische Implementierung statt planloser Umsetzung

Auf **Seite 11 - 12** liest Du, wie die Strategien den Weg in die Umsetzung finden, ohne Deinen Betrieb aufzuhalten oder Dein Team zu überfordern.

Gewinnblick Leistungsversprechen

Auf **Seite 13 - 14** kannst Du Dich von Gewinnblick als strategischen Partner überzeugen: Wir bieten Dir individuelle Beratung und persönliche Betreuung nah an der Gastronomie.

Markt- & Trendanalyse

Die Außergastronomie ist dynamischer denn je: Steigende Gästeexpectationen und die Nachfrage nach Erlebnisgastronomie treffen auf strukturelle Herausforderungen, wie Fachkräftemangel und wetterabhängige Auslastungen. Wir zeigen Dir die wichtigsten Trends und Entwicklungen, deren Chancen und Potenziale und Möglichkeiten, wie digitale Lösungen die Außergastronomie fit für eine umsatzstarke Saison machen.

Personalmangel als strukturelle Herausforderung

Der Personalmangel in der Gastronomie ist kein kurzfristiges Phänomen, sondern eine dauerhafte strukturelle Herausforderung. Insbesondere in der Außergastronomie-Saison werden die Auswirkungen stark spürbar:

- **Höhere Personalkosten:** Fachkräfte sind knapp, wodurch Löhne steigen und die Kostenquote belastet wird.
- **Qualitätsrisiken:** Unterbesetzung und Engpässe können Servicequalität, Geschwindigkeit und Gästeerlebnis beeinträchtigen.
- **Serviceengpässe bei Stoßzeiten:** Besonders während Spitzenstunden, Veranstaltungen oder guten Wetterlagen entstehen Engpässe, die Umsatzpotenziale mindern.
- **Eingeschränkte Skalierbarkeit:** Ohne zusätzliche Mitarbeiter können Betriebe das volle Umsatzpotenzial nicht ausschöpfen.



Gästebedürfnisse im Wandel

Die Gewohnheiten der Gäste haben sich in den letzten Jahren stark verändert. Moderne Gäste sind deutlich anspruchsvoller, digital-affin und zeitbewusst, was direkte Auswirkungen auf ihre Ansprüche an Service und Prozessgestaltung hat:

- **Schnelle Entscheidungen:** Gäste treffen Entscheidungen schneller als früher, oft auf Basis von visuellen Reizen und Online-Bewertungen – hier gilt es, ab Sekunde 1 zu überzeugen.
- **Geringe Toleranzgrenze:** Verzögerungen, Wartezeiten und mangelnde Verfügbarkeiten werden unmittelbar negativ wahrgenommen und reduzieren Zufriedenheit sowie Wiederbesuche.
- **Kontaktlose Prozesse:** Gäste erwarten Komfort und Effizienz in jedem Schritt der Bestellung und Bezahlung – Self-Ordering & QR-Codes werden dadurch immer relevanter.
- **Modernes Gastro-Erlebnis:** Digitale Tools, personalisierte Vorschläge, saisonale Specials oder Upselling-Angebote sind nicht mehr Nice-to-Have sondern Must-Have.



Starke Potenziale dank Wachstumstreibern

Urbanisierung

Immer mehr Menschen leben in städtischen Ballungsräumen ohne private Außenflächen – Terrassen und Biergärten erleben hierdurch eine starke Nachfrage und bieten ein starkes Umsatzpotenzial für Gastronomen während der Sommermonate.

Erlebnisorientierung

Gastronomie entwickelt sich vom reinen Essen zum Erlebnis, das Atmosphäre, Events und Interaktion bietet, und gleichzeitig Komfort, Personalisierung und Gästeengagement verlangt.

Freizeitkultur

Restaurants werden besonders während der Außergastro-Saison immer mehr zum Bindeglied zwischen gastronomischem Erlebnis und Freizeitaktivität – saisonale Events, Food-Festivals & Pop-Up-Konzepte bieten hier zusätzliche Umsatzchancen.

Veränderte Erwartungshaltung an die Gastronomie

Schneller Service

Gäste erwarten schnelle Prozesse – lange Wartezeiten führen schnell zu Unzufriedenheit und negativen Bewertungen, was effiziente Abläufe auch bei Volllastung wichtiger denn je macht.

Transparente Prozesse

Gäste erwarten transparente Abläufe und Echtzeitinformationen zu Wartezeiten und Bestellungen. Das schafft Vertrauen, reduziert Frustration und unterstreicht die Professionalität Deines Betriebs.

Digitale Interaktion

Standard zieht nicht mehr – moderne Gäste erwarten digitale Kanäle, personalisierte Angebote und einfache Rückmeldemöglichkeiten. Für langfristige Gästebindung ist digitale Interaktion beim Bestellen, Bezahlen oder in der Feedback-Schleife ausschlaggebend.

Flexible Check-Out Möglichkeiten

Gäste schätzen beim Bezahlen Vielfalt und Komfort: Mobile Payment-Lösungen reduzieren Wartezeiten und erhöhen durch flexible Optionen wie Split-Payment den Servicekomfort.



ERKENNTNIS

Trotz Herausforderungen wie Fachkräftemangel oder steigender Gästebedürfnisse bietet die **Außergastronomie enormes Wachstumspotenzial!** um diese Chancen optimal zu nutzen, sind eine **durchdachte Strategie, intelligente digitale Lösungen** und ein **kompetenter Partner** für Umsetzung und Integration entscheidend.

Performance am Point of Service

Der Gästekontakt am Point of Service entscheidet über Zufriedenheit und Wiederbesuchsabsicht – von der Bestellung über Zusatzverkäufe bis zur Bezahlung. Genau hier können Gastronomen strategisch ansetzen und mit gezielten Stellschrauben Optimierungen vornehmen.

Mobiles Bonieren zur Prozessbeschleunigung

Lange Wartezeiten sind ein No-Go für Gäste. Damit Gastronomen auch bei Vollaustattung den Gästebedürfnissen gerecht werden können, müssen Prozesse beschleunigt und Laufwege minimiert werden. Erster Ansatzpunkt hierfür ist mobiles Bonieren.

Tischbonieren in Echtzeit

Mit mobilen Handhelds ermöglichst Du die digitale Erfassung von Bestellung am Tisch. Die Daten werden direkt an Küche oder Bar übermittelt. Das reduziert Übertragungsfehler, vermeidet Rückfragen und sorgt für konsistente Abläufe zwischen Service und Küche.

Reduktion von Laufwegen

Durch die Automatisierung des Prozesses werden die Laufwege auf das Mindeste reduziert. So werden Wegzeiten minimiert, die verfügbare Servicezeit pro Gast erhöht und gleichzeitig die Fläche produktiver genutzt. Eine enorme Entlastung für Dein Service-Team.

Höherer Tischumschlag & Umsatz

Die beschleunigte Bestellaufnahme und verkürzte Wartezeiten erhöhen den Tischumschlag, ermöglichen mehr Belegungen pro Tag und führen in Kombination mit smarten Abfragen & Upsellingoptionen zu einer Steigerung des Umsatzes pro Quadratmeter auf der Außenfläche.

Self-Ordering als Skalierungsinstrument

Ungenutzte Umsatzpotenziale durch Personalmangel in der Außengastro-Saison? Das muss 2026 nicht mehr sein! Nutze Self-Ordering als strategisches Skalierungsinstrument, das Kapazitäten erweitert, Stoßzeiten abfedert und Umsatzpotenziale erschließt, ohne zusätzlichen Personalbedarf.

Moderne Guest Journey

QR-Code-Bestellungen und digitale Speisekarten ermöglichen direkte Bestellungen ohne Wartezeiten, lassen sich nahtlos in das Kassensystem integrieren und bieten den Gästen ein modernes Gastro-Erlebnis.

Entlastung bei Stoßzeiten

Self-Ordering lässt sich flexibel einsetzen und unterstützt Dein Team bei Vollaustattung und Serviceengpässen: Parallele Bestellvorgänge verhindern Warteschlangen, wodurch auch große Events oder stark frequentierte Terrassen effizient bedient werden können.

Messbare Effekte

Neben Entlastung & Modernisierung führen Self-Ordering-Lösungen zu messbaren Effekten wie einer höheren durchschnittlichen Bonnhöhe durch Upselling, einer konstanteren Servicequalität und einer deutlichen Reduktion von Bestellfehlern.

Must-Have Mobiles Payment

Mobiles Payment ist keine Option – es ist ein Must-Have für Gäste & Gastronomen. Es beschleunigt Bezahlprozesse, erhöht den Servicekomfort und sorgt für transparente, fehlerfreie Abrechnungen, während es gleichzeitig dem Wunsch nach flexiblen Check-Out-Möglichkeiten gerecht wird.

Beschleunigte Zahlungsprozesse

Zahlungen erfolgen direkt am Tisch ohne Wartezeiten auf Kartenlesegeräte, wodurch Gäste schneller und komfortabler bezahlen können. Das Angebot von vielfältigen Zahlungsmöglichkeiten sorgt für Zufriedenheit und ein modernes Serviceerlebnis von A bis Z.

Fehlerreduktion & Transparenz

Der digitale Zahlungsprozess senkt den Bargeldaufwand, reduziert Fehler und schafft Sicherheit bei der Abrechnung. Auch die Trinkgeldverrechnung läuft automatisiert und reduziert damit Aufwand und Fehlerquellen auf ein Minimum.

Erhöhte Tischrotation

Mobiles Payment verkürzt die Bezahlvorgänge direkt am Tisch, eliminiert Wartezeiten an der Kasse und ermöglicht Split-Zahlungen ohne Verzögerung. So laufen Serviceprozesse insgesamt schneller ab und es können deutlich mehr Tische pro Tag genutzt werden, was die Tischrotation und den Umsatz nachhaltig erhöht.



ERKENNTNIS

Die **strategische Digitalisierung des Gästekontakts** – von

mobiler Bestellaufnahme über Self-Ordering bis hin zu mobilem Payment – **beschleunigt Abläufe, reduziert Fehler, entlastet Personal** und steigert durch schnellere Tischumschläge und höhere Bonnhöhen messbar **Umsatz sowie Gästezufriedenheit** und stellt damit einen zentralen strategischen Ansatz für die **optimierte Nutzung der Potenziale der Außengastro-Saison** dar.



Gästerlebnis als Umsatztreiber

Gerade während der Außengastro-Saison entscheidet das Gesamterlebnis des Gastes über den wirtschaftlichen Erfolg. Servicegeschwindigkeit, individuelle Ansprache und eine reibungslose Kommunikation haben hier einen starken Einfluss. Digitale Lösungen sind der strategische Ansatz, um das Erlebnis auf der Terrasse oder im Biergarten aktiv zu verbessern und so die Umsätze zu optimieren.

Wartezeit vs. Zufriedenheit

Gäste wollen schnellen Service und minimale Wartezeit. Gerade auf stark frequentierten Terrassen oder in Biergärten entstehen schnell Engpässe bei Bestellung, Service oder Bezahlung. Hier sollten Gastronomen ansetzen, denn: Lange Wartezeiten sind einer der stärksten negativen Faktoren für Kaufbereitschaft, Gästebewertungen und Wiederbesuchsabsichten.

Digitale Lösungsansätze

- **Mobiles Bonieren** ermöglicht die direkte Bestellaufnahme und Übermittlung an Küche oder Bar, wodurch Servicewege verkürzt und Wartezeiten deutlich reduziert werden
- **All-In-One Payment** beschleunigt den Bezahlprozess direkt am Tisch, vermeidet Wartezeiten auf Wechselgeld oder Kartenlesegeräte und verkürzt so den gesamten Serviceablauf
- **Küchenmonitoring** strukturiert Bestellungen in Echtzeit, wodurch Produktionsabläufe effizienter werden, Speisen schneller beim Gast ankommen und der Tischdurchlauf beschleunigt wird
- **Self-Ordering** ermöglicht Gästen Bestellungen selbstständig und ohne Wartezeit aufzugeben, wodurch Bestellprozesse parallel abgewickelt werden können und Upselling gefördert wird

WICHTIG

Thema Vollintegration

Einzelne Lösungen entlasten punktuell – vollintegrierte Systeme ganzheitlich. Eine vollständige Integration von mobilem Bonieren, Self-Ordering, Küchenmonitoring und bargeldlosem Bezahlen sorgt dafür, dass alle Prozesse nahtlos ineinandergreifen. Dadurch entfallen manuelle Zwischenschritte und doppelte Eingaben, was Fehler reduziert, Abläufe beschleunigt und Umsätze langfristig für Deinen Betrieb steigert.

Personalisierte Empfehlungen

Gäste begeistern & Umsätze optimieren – persönliche Empfehlungen spielen hier eine zentrale Rolle! Durch die Analyse von Bestellmustern, Tageszeiten oder saisonalen Einflüssen lassen sich Angebote so platzieren, dass sie optimal zur aktuellen Nachfrage passen.

Digitale Lösungsansätze

- **Point of Sale** nutzen und beim Bestellprozess Upselling durch digitale Menüs, die Zusatzverkäufe sichtbar machen und Empfehlungen unterstützen und integrieren
- **Self-Ordering** ermöglicht es, Angebote, Bundles oder saisonale Specials gezielt zu platzieren, was personalisierte Upselling-Impulse unterstützt
- **Kundenkarten** fördern personalisierte Angebote, gezielte Promotions und maßgeschneiderte Deals oder Gutscheine auf Basis von Gästeeinformationen
- **Newsletter** platzieren E-Mail-Kampagnen mit gezielten Empfehlungen, saisonalen Aktionen oder spezifischen Angeboten an eine spezifische Zielgruppe
- **Digital Signage** hilft dabei, Empfehlungen, Specials oder saisonale Bundles sichtbar zu machen und so Impulse direkt vor Ort zu setzen



ERKENNTNIS

Die Außengastronomie bietet **starkes Potenzial zur Umsatzsteigerung**.

Die richtigen digitalen Tools

- **verkürzen Prozesszeiten**
- **minimieren Wartezeiten**
- **erhöhen Tischdurchläufe**
- **fördern Upselling**

Das **steigert den Umsatz, verbessert das Gästerlebnis** und stärkt langfristig die **Kundenbindung und Wiederbesuchsrate**.

Game Changer ist hierbei die **Vernetzung aller Systeme**: Erst durch die vollständige Integration von Kassensystem, Self-Ordering, Payment & Co. können Prozesse so automatisiert werden, dass wirklich Entlastung stattfindet und sich Dein Gastronomiebetrieb auf das Wesentliche fokussieren kann: **Umsätze steigern, Gäste begeistern**.

Echtzeit Daten als Management-Werkzeug

Schwankende Nachfrage, wetterabhängige Auslastung und Spitzenzeiten: Die Außengastronomie ist hochdynamisch. Um hier Ressourcen effizient zu steuern und Umsatzpotenziale optimal zu nutzen, sind Echtzeitdaten ein unverzichtbares Management-Instrument.

Live Überblick

Mit vollintegrierten digitalen Lösungen lassen sich nicht nur Prozesse im Doing optimieren – auch im Hintergrund sorgen cloudbasierte Systeme für mehr Überblick und Effizienz. Beispielsweise durch die Live-Einsicht von wichtigen Kennzahlen und Daten – anywhere & anytime:

- **Umsatzrends** geben dir Aufschluss über starke Tage, Stunden oder Bontrends
- **Durchschnittsbons** zeigen Dir Effekte von Upselling-Maßnahmen und Menügestaltung
- **Tischumschlag** erlaubt Dir die Analyse von Auslastung und Flächeneffizienz
- **Produktperformance** gibt Dir Aufschluss über verkaufstarke und -schwache Artikel
- **Lagerstatus** zeigt Dir Produktverfügbarkeiten und mögliche Engpässe
- **Feedback & Bewertungen** ermöglichen Einsicht in Gästezufriedenheit und Trends
- **Servicekennzahlen** schlüsseln auf, wie effizient Dein Team arbeitet

Gerade in einem dynamischen Umfeld, wo schnelles Handeln gefordert ist, ist es Pflicht auf objektive Daten statt auf ein Bauchgefühl zu hören. Diese Transparenz ermöglicht Dir, Trends sofort zu erkennen und für Deine operativen Entscheidungen zu nutzen.

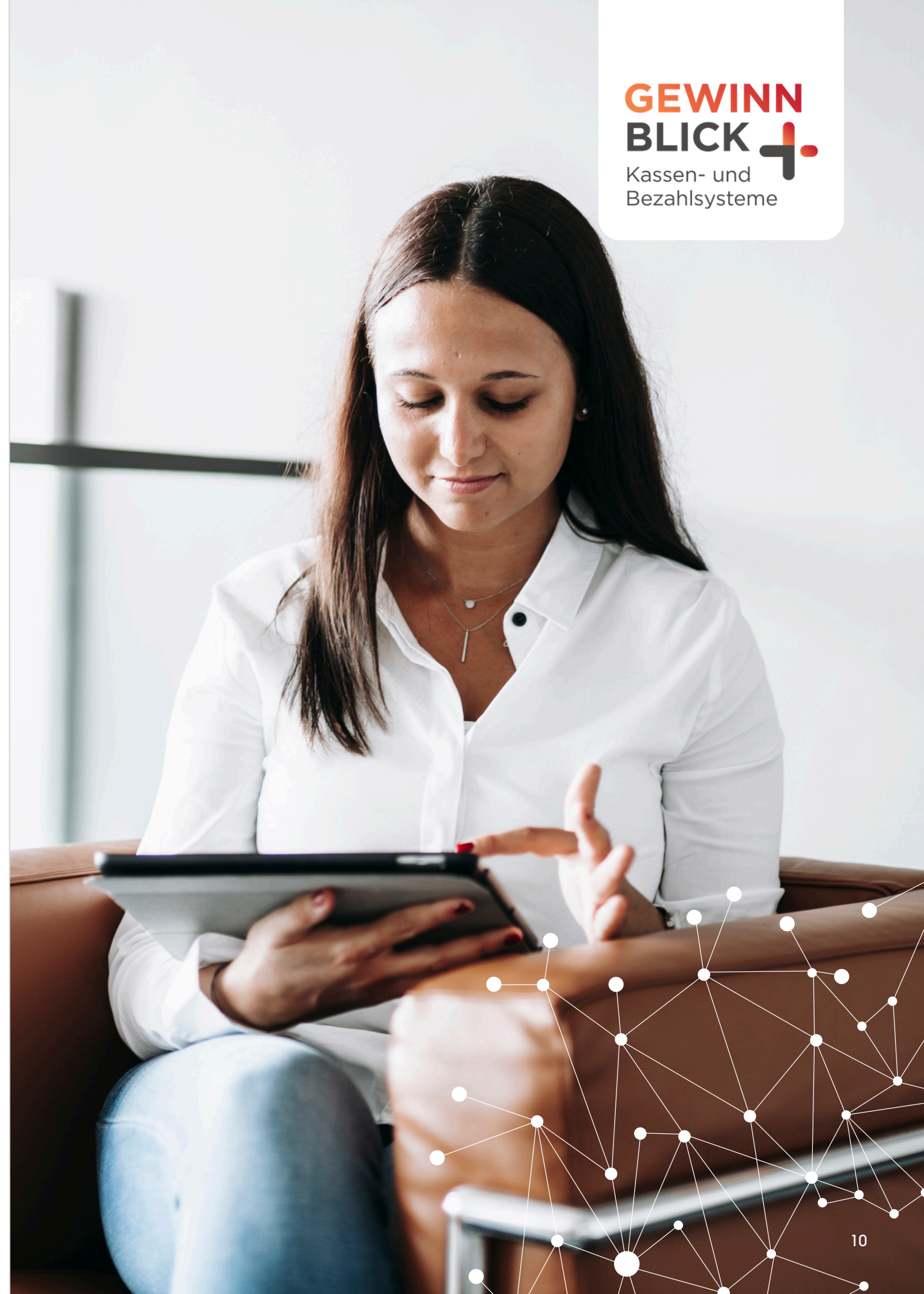
Datenbasierte Steuerung

Daten einsehen ist der erste Step – operative Entscheidungen datenbaisert zu treffen der Zweite. Mach Dir Deine Datengrundlage zu Nutze und koordiniere Deine Ressourcen entsprechend aktueller Insights. So arbeitest Du präzise, proaktiv und nachhaltig:

- **Personalplanung:** Plane Dein Service- und Küchenteam dynamisch nach Bedarf ein, um Stoßzeiten optimal abzudecken und Über- und Unterbesetzung zu vermeiden
- **Angebotsgestaltung:** Platziere Angebote dynamisch nach Anfrage-Insights – Aktionen, Bundles oder Specials können je nach Tageszeit oder Wetter direkt gesteuert werden.
- **Bestandsverwaltung:** Koordiniere Deinen Bestand entsprechend der Nachfrage, um Engpässe frühzeitig zu erkennen und Überbestände und Lebensmittelverschwendung zu reduzieren.
- **Risikominimierung:** Nachfrageschwankungen und Überlastungen lassen sich frühzeitig erkennen, sodass Gegenmaßnahmen rechtzeitig eingeleitet werden können.

ERKENNTNIS

Vollintegrierte Systeme sammeln Daten und werten sie automatisch aus – für Dich und Deinen Betrieb die **verlässlichste Informationsquelle**, die du haben kannst. Diese **Echtzeitdaten** ermöglichen es Dir, **operative Entscheidungen** nicht mehr auf Erfahrung oder Bauchgefühl zu stützen, sondern auf **transparente Kennzahlen**. Durch die **datenbasierte Steuerung von Personal, Angeboten, Beständen und Auslastung** lassen sich **Prozesse gezielt optimieren, Engpässe frühzeitig erkennen und Umsatzpotenziale besser ausschöpfen** – insbesondere in der dynamischen Außengastronomie.



Strategische Implementierung statt planloser Umsetzung

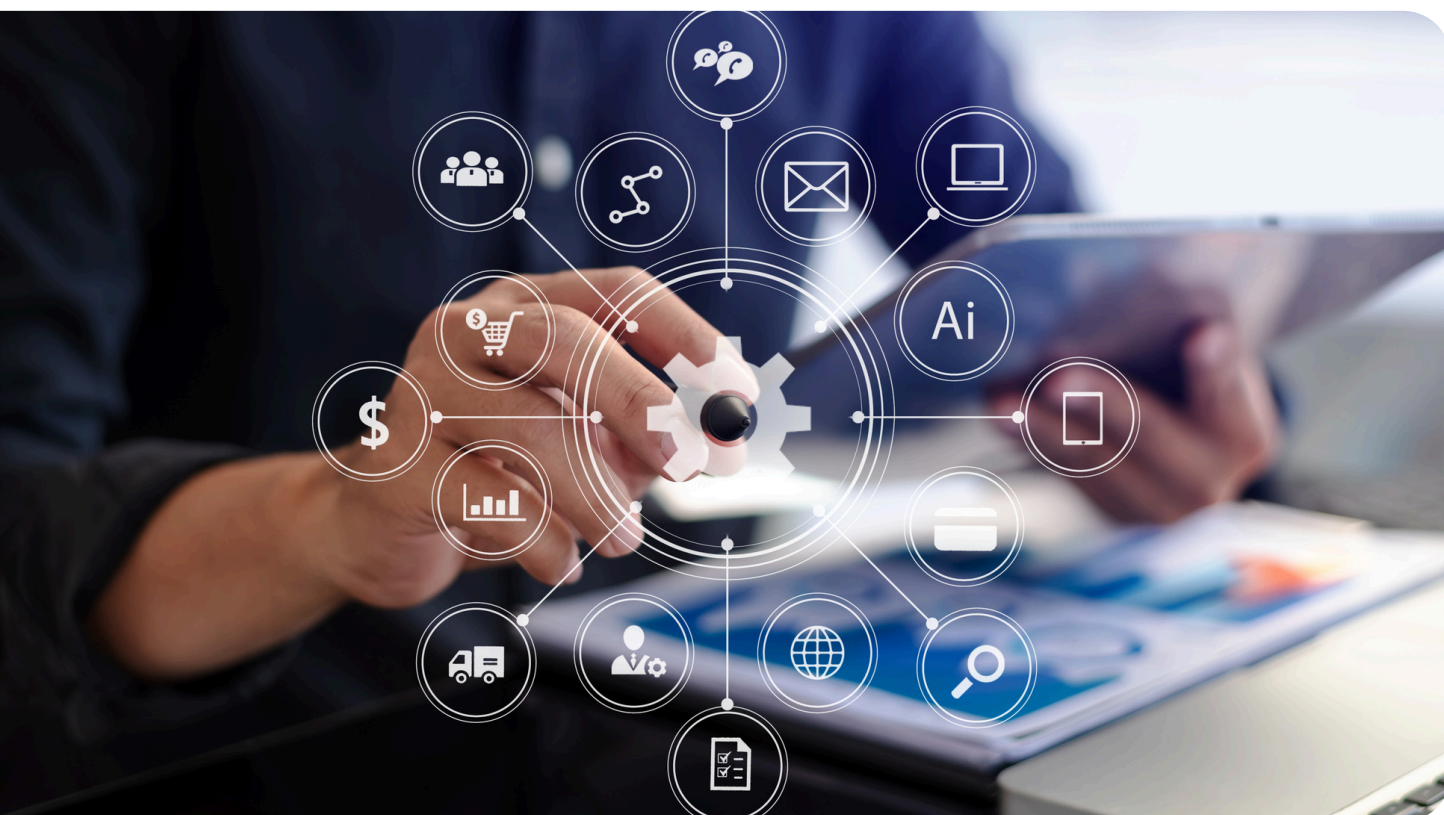
Eine erfolgreiche Umsetzung von Digitalisierung speziell für die Außengastro-Saison hängt nicht allein von der Auswahl der richtigen Technologie ab, sondern vor allem von einer durchdachten Implementierungsstrategie. Hierbei ist ein strukturierter Ansatz, der Prozesse schrittweise optimiert, das Team einbindet und klare wirtschaftliche Ziele verfolgt entscheidend.

STEP 1 Ziele & Strategie

Bevor es an die Implementierung von Systemen geht, braucht es eine klare Strategie & Ziele. Diese bilden die Grundlage für alle weiteren Maßnahmen und helfen, den Erfolg messbar zu machen. Der Vorteil von digitalen Gesamtlösungen ist, dass Sie an allen Bereichen Deines Betriebs ansetzen. Damit hast Du eine starke Basis für eine erfolgreiche Außengastro-Saison mit Strategie & System.

Für maximale Optimierung empfehlen wir Dir, Deinen Fokus auf einzelne Bereiche zu legen und diese Step by Step auszubauen. Hierfür kannst Du als Anhaltspunkt die drei vorgestellten Digitalisierungsstrategien nutzen:

- **Performance am Point of Service:** Gezielte Maßnahmen bei Bestellung, Upselling und Bezahlung, um Gästezufriedenheit und Wiederbesuchsrate zu steigern.
- **Gästerlebnis als Umsatztreiber:** Gezielt Servicegeschwindigkeit, individuelle Ansprache und Gästerlebnis optimieren, um so die Umsätze zu steigern.
- **Echtzeit Daten als Management-Werkzeug:** Effizienter Einsatz von System-Insights für eine flexible, datenbasierte Steuerung von Ressourcen



STEP 2

Schrittweise Digitalisierung

Es ist nicht sinnvoll, alle digitalen Lösungen, die Dich bei Deiner Zielerreichung unterstützen, gleichzeitig einzuführen. Statt einer umfassenden Komplettumstellung empfehlen wir Dir eine schrittweise Digitalisierung, bei der Systeme modular aufgebaut und nacheinander implementiert werden. Dieser Ansatz ermöglicht es Dir, erste Effizienz- und Umsatzvorteile schnell zu realisieren, ohne den laufenden Betrieb zu überfordern.

UNSER TIPP: Dein Team trägt Deinen Betrieb mit und spielt eine zentrale Rolle für den Erfolg Deiner Strategie. Selbst die leistungsfähigsten Systeme entfalten ihr Potenzial nur, wenn das Team sie akzeptiert und sicher im Alltag nutzt. Wir empfehlen Dir:

- Frühzeitige Einbindung des Teams in die Planung und Zieldefinition
- Praxisorientierte Schulungen mit realitätsnahen Szenarien
- Klare Kommunikation der Vorteile für Effizienz und Arbeitsentlastung

STEP 3

KPI-Betrachtung

Lege zentrale KPIs abgestimmt auf Deine Ziele fest, um den Erfolg Deiner Strategie messen zu können. So kannst Du nach der Implementierung von digitalen Tools deren Effekte effizient tracken, Erfolge dokumentieren und Deine Next Steps strategisch und datenbasiert angehen:

- **Tischumschlag:** Wie oft ein Tisch pro Stunde oder Tag genutzt wird
- **Durchschnittsbö:** Umsatz pro Gast inklusive Zusatzverkäufe
- **Umsatz pro Quadratmeter Außenfläche:** Effizienz der genutzten Fläche
- **Servicezeiten:** Geschwindigkeit bei Bestellung, Servieren und Bezahlen
- **Personalproduktivität:** Umsatz pro eingesetzte Arbeitsstunde
- **Produktperformance:** Verkaufszahlen einzelner Speisen und Getränke
- **Gästezufriedenheit:** Rückmeldungen aus Bewertungen / Loyalitätsprogrammen



ERKENNTNIS

Mit klar **definierten Zielen, einer durchdachten Strategie, einer schrittweisen Umsetzung** und aktiver Team-Einbindung können Gastronomiebetriebe digitale Lösungen gezielt nutzen, um **Effizienz, Umsatz und Gästezufriedenheit nachhaltig zu steigern** und **per KPI-Tracking kontinuierlich zu überwachen**.

SAISON MIT SYSTEM

DIGITAL DENKEN. STRATEGISCH HANDELN.

Gewinnblick Leistungsversprechen

Entscheidend für erfolgreiche Digitalisierung ist die Unterstützung bei der Umsetzung und dabei lassen wir Dich nicht allein! Mit unserem Leistungsversprechen stellen wir sicher, dass Du Deine Ziele erreichst, ohne dass die Umsetzung Deiner Strategie zur Zusatzbelastung wird.



Individuelle Digitalisierungsstrategie

Digitalisierung, die zu Dir passt – unser Beratungsteam bespricht mit Dir Deine Pains, Needs & Ziele und hilft Dir dabei, Deine individuelle Strategie festzulegen.



Persönlicher Ansprechpartner

Digital ist nicht gleich unpersönlich – bei uns hast Du über den gesamten Prozess einen persönlichen Ansprechpartner, der Dir zur Seite steht und Dich supportet.



Onboarding & Schulungen

Zu schnell, zu viel? Nicht bei uns! Damit Du und Dein Team einen leichten Einstieg in Euer neues System habt, gibt es ausführliches Onboarding und Schulungen.



Rufbereitschaft & Notdienst

Wenn es mal hakt sind wir da! Mit Priority Care sind wir von 9-22 Uhr, 7 Tage die Woche, 365 Tage im Jahr für Dich da. Ein Notdienst, der Dich nicht hängen lässt.

LET'S GET IT STARTED!

Wir sind bereit, wenn Du es bist! Unser Sales Team freut sich darauf, mit Dir Deine Next Steps zu besprechen und Dich bei Deiner nächsten Außengastro-Saison und darüber hinaus zu unterstützen.



Buche Dir hier Dein unverbindliches Erstgespräch!



gewinnblick.de



Newsletter



Instagram



LinkedIn

**GEWINN
BLICK** 
Kassen- und
Bezahlsysteme

