

Kooperation von L'Osteria mit dem Technologie-Dienstleister sell & pick

Bessere Performance dank Echtzeitdaten

L'Osteria gehört zu den erfolgreichsten Marken der deutschen und inzwischen auch europäischen Gastro-Szene. Für CEO Mirko Silz kein Grund, sich auf dem Erreichten auszuruhen. Um die operative Performance der rund 130 Restaurants weiter zu optimieren, hat das Unternehmen eine Partnerschaft mit dem Münchner Technologie-Dienstleister „sell & pick“ geschlossen. Dessen innovative End-to-End-Software-Plattform sorgt dafür, dass vom CFO bis zum Restaurantleiter alle maßgeblichen Stellen jederzeit über die wichtigen Abläufe am Point of Sale informiert sind und gibt maßgeschneiderte Handlungsempfehlungen für noch mehr Umsatz.

Das Sammeln und die Auswertung von Daten gehören für die professionell aufgestellte Gastronomie längst zum Alltagsgeschäft. Oft allerdings werden die erhobenen Datensätze nur vergleichsweise langsam ausgewer-

ronomen täglich zwei bis drei Mitarbeiter jeweils einen halben Tag lang damit beschäftigt, die Daten aus acht Ländern abzurufen und aufzubereiten. Dabei entstanden Verzögerungen von bis zu vier Wochen, bis deutlich wurde, in welchen Restaurants aktuell Verbesserungspotenzial oder Handlungsbedarf besteht.

Heute generiert sell & pick für L'Osteria automatisiert und in Echtzeit detaillierte Auswertungen mit übersichtlicher Dashboard-Anzeige für die Finanzabteilung und die Restaurantleitung. „Die Mitarbeiter in der Zentrale und auch vor Ort wissen dank der Integration von Kassendaten und Personaleinsatzpla-

nung jederzeit, ob ein Restaurant gerade Geld verdient oder verliert“, erklärt Steinbeißer. Mirko Silz bestätigt: „Umsatz-, Warengruppen- und Produktanalysen sind mit nur wenigen Klicks schnell und unkompliziert verfügbar. Auch die Lokalperformance lässt sich über optimierte Dashboards gut verfolgen. Hinzu kommen die zeitnahen, ortsungebundenen und geräteunabhängigen Analysemöglichkeiten. So können wir im Ernstfall schnell reagieren.“

Potenzialanalyse mit Handlungsempfehlungen

Als besonderen Service bietet sell & pick neben der Datenauswertung auch eine Potenzialanalyse für alle Restaurants. „Unsere Nutzer bekommen gut strukturierte Vergleichsdarstellungen, warum es an einem Standort besser läuft als an einem anderen“, erläutert Steinbeißer. „Via Benchmarking (den Abgleich der aktuellen Daten mit Plan-Kennzahlen und früheren Ergebnissen) identifiziert die Software Ursachen für Fehlentwicklung und gibt konkrete Handlungsempfehlungen, wie sich das Potenzial der jewei-

ligen Unit besser ausschöpfen lässt.“

Mirko Silz möchte die Kooperation weiter ausbauen und betont die Gastro-Erfahrung von sell & pick: „Das ist für uns ein großer Pluspunkt, ebenso wie die Tatsache, dass der Import von Kassendaten auch ohne technische Schnittstelle des Kassenanbieters möglich ist. Zudem haben uns die lösungsorientierte Herangehensweise und Umsetzung direkt überzeugt.“

sell & pick ist nach eigenen Angaben der einzige Anbieter in Deutschland, der eine vollständige Datenanalyse und automatisierte Prozess-Steuerung aus einer Hand liefert. Da das System schnittstellenunabhängig arbeitet, kann es in kürzester Zeit implementiert werden. Durch den Einsatz von Machine Learning wird die Künstliche Intelligenz außerdem immer klüger, je mehr Daten sie sammelt. „So haben unsere Partner alle Kennziffern immer im Blick“, betont Steinbeißer. „Dieses System ist nicht nur für die Kettengastronomie unverzichtbar, sondern auch für Einzelbetriebe ab einer Umsatzgröße von ca. 1,5 Millionen Euro.“ Weitere Infos: www.sell-pick.com

Top Service!

Die Alternative zu Plastik & Alu!!!
to go-Verpackungen aus BAMBUS

TOP SERVICE GmbH
081 65 / 94 87 30
www.topservicegmbh.de

tet. „Einen präzisen Einblick, was im Restaurant gut und eventuell weniger gut läuft, bekommen die Verantwortlichen so oft erst nach Wochen“, weiß Andreas Steinbeißer, Geschäftsführer von sell & pick. „Ein Gesamtbild ergibt sich dabei nur selten. Oft zieht jede Abteilung ihre eigenen Schlüsse aus den Daten.“ Dabei könnte die Digitalisierung gerade in Corona-Zeiten enorme Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung bieten: sei es beim Finanz-, Waren- und Supply-Chain-Management, bei der Personalplanung oder hinsichtlich effektiver Marketingmaßnahmen.

In den europaweit 130 L'Osteria Restaurants ist dieser „Flickenteppich“ seit Juli Geschichte. Zuvor waren auch bei dem Münchner Multi-Unit-Gast-

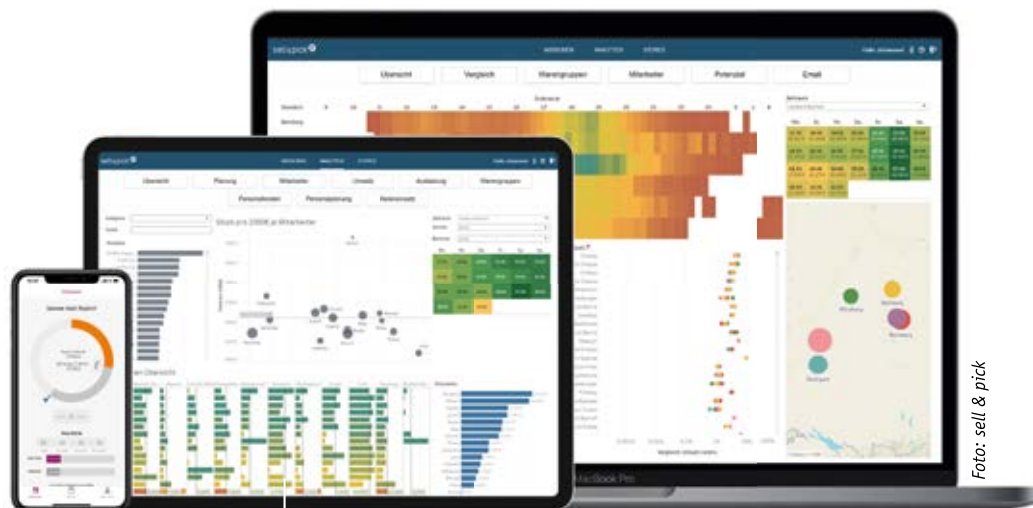


Foto: sell & pick

Alles auf einen Blick, alles unter Kontrolle: mit den Auswertungen der zentralen Informations- und Prozesssteuerungs-Plattform sell & pick.