



SHORE CASE STUDY

RITTERSCHWEMME

Mit SHORE hat Mahmut ein Komplettpaket erworben, das seinen laufenden Betrieb hervorragend unterstützt. Schon jetzt gehen in der Ritterschwemme 10% der Reservierungen online ein. Die Kunden sind mit dem Service von SHORE zu 100% zufrieden.



„Mit SHORE kann auch mein gutbürgerlicher Gasthof mit der Zeit gehen und einen aktuellen Kommunikationsweg eröffnen.“

Mahmut Gerzic, Geschäftsführer
Ritterschwemme, Geltendorf

ÜBER DIE RITTERSCHEMME

Solange sich Mahmut zurückerinnern konnte, wollte er sein eigenes Geschäft führen. Er machte seine Ausbildung zum Koch und arbeitete 14 Jahre lang in der Ritterschwemme. Dort arbeitete er sich vom Koch bis zum Chefkoch hoch, bis er schließlich den Betrieb als Geschäftsführer übernahm. Für Mahmut bedeutet Selbstständig zu sein „in eigener Regie zu arbeiten.“ Die Entfaltungsmöglichkeiten, die er jetzt hat, waren ihm als Angestellter verwehrt geblieben.

In der Ritterschwemme serviert das Team um Mahmut alt bewährte bayerische Küche. Dabei verwenden sie nur regionale Zutaten. Zudem wird genau auf Nachhaltigkeit geachtet. Die Produkte sollen in ihrer Gänze verwendet werden, um dem Trend der Wegwerfgesellschaft entgegen zu wirken.

Ein Highlight des Gasthofs ist die frühere Schmiede, die zu einem Spearribsofen und Grill umgearbeitet wurde. Zudem wird regelmäßig das Kaltenberger Rittermahl in der Ritterschwemme ausgerichtet. Das Motto des Teams ist „Ehrlichkeit mit Liefer-

anten, Produkten und Ware. Wir verkaufen nichts was wir nicht selbst essen würden.“

Für die Zukunft wünscht sich Mahmut sein Lokal zu einem Familienbetrieb auszubauen. „Für mich wäre es ein Traum, wenn meine Familie mit unserem Betrieb mitwachsen kann und meine Kinder sagen, dass sie die Gaststätte übernehmen würden.“

Name	Ritterschwemme
Branche	Restaurant
Produkt	SHORE CRM, Online Booking
Land	Deutschland
Stadt	Geltendorf
Größe	9 Mitarbeiter

DIE HERAUSFORDERUNG

Die Ritterschwemme ist durch ihre Lage im beschaulichen Geltendorf ein Ausflugslokal, dessen Hauptgeschäft bei gutem Wetter und zur Zeit der Kaltenberger Ritterspiele stattfindet. Dadurch kam jedoch keine konstante Auslastung des Lokals zustande. Ein Grund dafür war auch, dass der Ritterschwemme eine moderne Kundenansprache fehlte. Die Besucher der Webseite fanden ausschließlich Informationen, jedoch keinen einfachen Weg eine Reservierung zu tätigen. Die einzigen verfügbaren Wege waren per Telefon oder per E-Mail, jedoch konnten Anfragen nicht immer sofort angenommen werden.

- Fehlende moderne Kundenansprache
- Zeitaufwendige Rückrufe

Beide Wege waren für den Unternehmer sehr zeitaufwändig und mit vielen Rückrufen oder umständlichem E-Mail-Verkehr verbunden.

Zudem kam erschwerend hinzu, dass Mahmut über seine Webseite auch keine Neukundenakquise betreiben konnte. Da ihm die Möglichkeit fehlte die Besucher seiner Webseite schnell und einfach zu einer Reservierung bei ihm zu bewegen. Da sich Mahmut mit dem Medium Internet, bis auf seine Webseite, noch nicht befasst hatte, war es an der Zeit sich mit den Möglichkeiten der Digitalisierung auseinanderzusetzen.

- Fehlende Neukundenakquise im Internet
- Unzählige verpasste Anrufe

DIE LÖSUNG

Mahmut entschied sich, dass ihn die Softwarelösung SHORE in seinem Restaurant unterstützen sollte. Dadurch kann der Gastronom seinen bestehenden und potentiellen Kunden eine Möglichkeit zu Online Buchung ([SHORE Online Booking](#)) auf seiner Webseite anbieten. Dadurch können auch außerhalb der Öffnungszeiten bequem Tische in der Ritterschwemme reserviert werden. Für Mahmut hat es noch einen weiteren Vorteil. Dank der [SHORE Business App](#) kann er die eingehenden Reservierungsanfragen auch mobil bestätigen und verwalten. Dadurch spart er Zeit ein, die er ansonsten für Rückrufe verwenden müsste. „Es ist wirklich gut, dass ich meine Termine auch am Wochenende von zu Hause auf dem Sofa bestätigen kann.“

Zudem hat sich Mahmut für SHORE entschieden, weil er vom Service des Unternehmens begeistert ist. „Mir wurde das

System hervorragend erklärt und ich hatte danach keine Fragen mehr offen.“ Dadurch konnte der Gastronom die Software sofort in seinen Arbeitsalltag integrieren und es ging kaum Zeit für die Einarbeitung verloren.

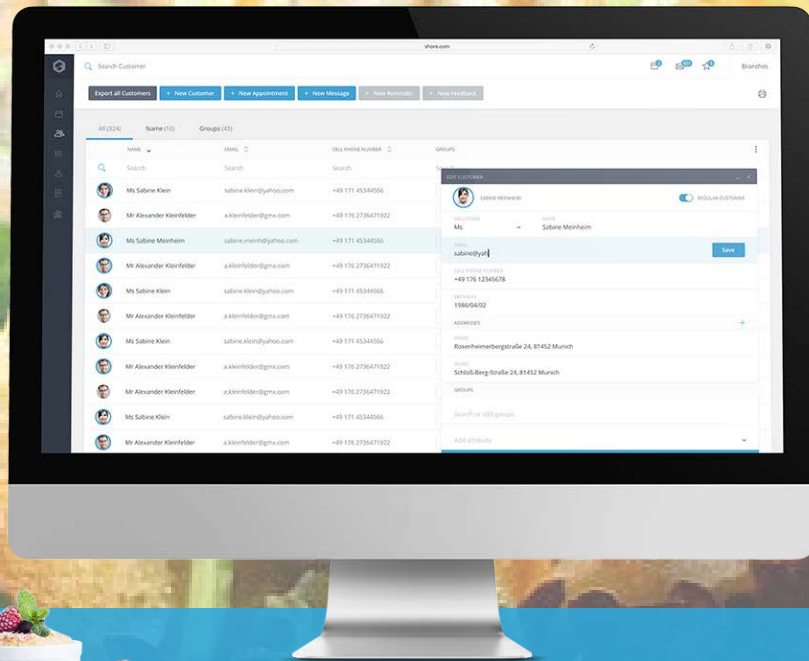
„SHORE ist für mich eine Ergänzung zur telefonischen und persönlichen Reservierung. Unsere modernen Kunden nutzen die Plattform sehr gerne und wir können damit zeigen, dass wir mit der Zeit gehen.“

Für die Zukunft hat der Gastronom geplant die Newsletter-Funktion stärker zu nutzen, um seine Gäste auch über aktuelle Aktionen der Ritterschwemme zu informieren.

Mit SHORE hat Mahmut den ersten Schritt in eine digitale Zukunft gemacht um sein Restaurant auch weiterhin mit dem besten Service zu führen.

- Online Reservierung über Webseite
- Persönliche Kundenbetreuung

- Newsletter-Funktion
- Mobile Beantwortung von Reservierungsanfragen



„SHORE ist als Reservierungssystem die perfekte Ergänzung für mein Lokal. Damit kann ich meine Kunden im Internet besser erreichen.“

DAS ERGEBNIS

100%

Der Kunden die SHORE nutzen sind zufrieden.

1

Komplettpaket zur Ergänzung des laufenden Betriebs.

10%

Der Reservierungen gehen bereits jetzt über SHORE ein.

DEMO ANFORDERN