



14 TIPPS FÜR MEHR GEWINN IN IHRER KÜCHE

Mini guide für Küchen zum
Thema Umsatzsteigerung und
Kostensenkung

*Tipps von Winnow-Experten
& Kunden*

winnow



Tipps & Tricks zur Profitabilität von Küchen

Wir wissen, dass Küchen zunehmend wettbewerbsorientiert sind und dass Profitabilität ein überwältigendes Ziel sein kann. Wir haben in diesem Ratgeber einige nützliche Tipps zusammengestellt, um Produktivität und Profitabilität in Ihrer Küche zu erwirtschaften.

Unsere Kunden sind Küchen in Hotels, Restaurants, Catering-Unternehmen, Schulen und Universitäten, die im folgenden Text ihre Erfahrungen und Tipps teilen. Wir haben Experten aus Großküchen bis hin zu kleinen Restaurantküchen nach „Quick-Wins“ gefragt, die sich bei ihnen bewährt haben.

Die wichtigsten Bereiche, aus denen diese Gewinne kommen, lassen sich wie folgt unterteilen: Einbeziehung der Mitarbeiter, Technologie, Marketing und Nachhaltigkeit.

Dieser Ratgeber stellt die besten Tipps & Tricks in diesen Bereichen zusammen, um Küchenchefs und Gastronomiedienstleistern bei den täglichen Bemühungen zu helfen, das Beste aus ihrer Küche zu machen und profitabler zu arbeiten.



TECHNOLOGIE

Technologien bieten Ihrer Küche großartige Möglichkeiten zur Optimierung der Arbeitsabläufe und Erhöhung der Gewinnmargen. Um eine Küche effizient zu betreiben und Zeit, Energie und Arbeitsaufwand zu sparen, damit wiederum die Profitabilität gesteigert werden kann, müssen täglich die entsprechenden Informationen gesammelt und nachvollzogen werden. Diese alltägliche Belastung kann durch Technologien minimiert werden.

1 VERBESSERN SIE IHREN SERVICE MIT MOBILEN BESTELLUNGEN PER APP

Mit mobilen Bestell-Apps können Kunden ihre Bestellungen eingeben, die durch die App in die Küche geschickt werden. Das Küchenpersonal erhält die Bestellung über einen kleinen Drucker. Das ist besonders in großen Betrieben hilfreich, wo eine Küche mehrere unterschiedliche Bereiche im Gebäude bedient. Wenn das Essen zubereitet ist, wird der Kunde benachrichtigt und kann das Essen abholen. Die App gestaltet den Service effizienter, sodass mehr Gäste schneller bedient werden können. Sie ist eine große Hilfe bei der Automatisierung zur besseren Handhabung und Steuerung, wo normalerweise mehrere manuelle Prozesse benötigt werden.

2 SENKEN SIE MIT EINEM SMART METER IHRE LEBENSMITTELKOSTEN

Tracking Systeme, wie Winnow, bieten einen einfachen und schnellen Weg, die Essensabfallproduktion in einer Küche zu erfassen und nachzuweisen um damit Kosten gezielt zu senken. Lebensmittelverschwendung zu reduzieren ist eine Riesenchance für alle Gastronomiedienstleister. Während unserer Arbeit mit hunderten von Küchen weltweit konnte man feststellen, dass mithilfe von Winnow und der Messung und Kontrolle von Essensabfällen bis zu 75% weniger Lebensmittel verschwendet wurden. Das kann 3-8% Einsparungen an Lebensmittelkosten ausmachen.



„Das System ist sehr leicht zu nutzen und zu verstehen. Ich finde es faszinierend, wie genau man sehen kann, welche Produkte verschwendet werden.“

Ramiro Pujol
Head Chef, HSBC

3 MINIMIEREN SIE ABFALL DURCH EINE VAKUUM-VERPACKUNGSMASCHINE

Vakuumieren hilft Abfälle (und Kosten!) zu minimieren. Mit Vakuum-Versiegelung halten Lebensmittel länger als mit anderen Aufbewahrungsmethoden. Es ist eine hervorragende Maßnahme, um übrig gebliebene Lebensmittel aufzuheben, die man sonst wegwerfen müsste. Lebensmittel in großen Mengen zu kaufen, kostet weniger, und mit einer Vakuum-Verpackungsmaschine können Sie die Portionsgrößen abpacken, die Sie täglich benötigen. Eine Technologie, die diesen Schritt bequemer macht, kann auch die eigentliche Arbeit besser verteilen, da Lebensmittel so bereits vorbereitet und perfekt aufbewahrt werden können, bis sie gebraucht werden.

4 SPAREN SIE ZEIT MIT ETIKETTENSOFTWARE

Lebensmittel werden in vielen Küchen von Hand beschriftet mit Angaben zu Produktname, Zutaten und Haltbarkeitsdatum sowie anderen regulatorisch vorgeschriebenen Informationen. Das händische Beschriften ist zeitaufwändig, es können Fehler passieren, und manchmal sind die Aufkleber schlecht lesbar. Der Einsatz von einer Etikettensoftware kann für mehr Beständigkeit sorgen, Ihrem Küchenpersonal Zeit sparen und den Betrieb effizienter gestalten.



NACHHALTIGKEIT

Ein verantwortungsvollerer Betrieb Ihrer Küche und die Verpflichtung zu nachhaltigen Praktiken sind ein Muss für Ihre Wettbewerbsfähigkeit.

Dies hilft nicht nur Ihre CO2-Bilanz zu reduzieren, sondern auch den Cashflow Ihrer Küche zu verbessern. Laut dem Bericht der Sustainable Restaurant Association ist Nachhaltigkeit einer der vielen Faktoren, der Gäste beeinflusst, wo sie hin essen gehen. Nachhaltiger zu werden und Ihre Gäste über Ihre Bemühungen und Ergebnisse zu informieren, kann Ihre Profitabilität und Beliebtheit stärken.

5 KAUFEN SIE SAISONAL & REGIONAL

Saisonale und regionale Zutaten sind kostengünstiger und nachhaltiger. Sie erfordern weniger Aufwand bei der Herstellung und haben geringere Transport- und Brennstoffkosten. Denken Sie darüber nach, wie Sie Saisonalität in Ihrem Menü aufnehmen könnten. Sie können Ihre mit regionalen Zutaten gekochten saisonalen Gerichte dementsprechend anpreisen und z.B. in einer monatlichen Menü Beilage erwähnen. Wenn Sie für eine begrenzte Zeit etwas Neues anbieten, sorgt dies für neues Interesse auf und motiviert Gäste dazu, wieder zu kommen.

6 LASSEN SIE EINE ENERGIEPRÜFUNG DURCHFÜHREN

Energieeffizienz ist ein wichtiger Schritt auf dem Weg zur Nachhaltigkeit. Angaben der US Environmental Protection Agency (EPA) zufolge gehören Großküchen zu den größten Energieverbrauchern pro Quadratmeter aller Gewerbebauten. In einer Energieprüfung können Sie ermitteln, wo Ihr Energieverbrauch ineffizient ist, und ihn im Küchenbereich optimieren. Sie können Einsparungsempfehlungen rund um Ihren Betrieb sowie zu Ausrüstung, Energie und Wasser erhalten, um Ihre Verbrauchskosten zu senken und die Umwelt zu schonen.

7 RECYCLING

Ihre Küche kann allein durch ein Engagement für Recycling auf dem Weg zur Nachhaltigkeit große Schritte machen. Es ist sowohl ökologisch als auch ökonomisch sinnvoll. Mit einem erfolgreichen Recyclingprogramm kann Ihre Küche dazu beitragen, viele Tonnen Abfall vor Mülldeponien zu retten und Entsorgungskosten einzusparen.

„Wir haben ein wöchentliches Menü als Erweiterung des Hauptmenüs kreiert, um unsere saisonalen und regionalen Gerichte anzuwerben. Wir versuchen, ein Design zu verwenden, das saisonalen Geschmack widerspiegelt und sich auf Nachhaltigkeit konzentriert.“

Simon Boyle
Chefkoch/Gründer, Brigade Bar & Bistro



MARKETING

Sie wissen bereits, was in der Küche zu tun ist, und Sie nutzen die obigen Produktivitätsmaßnahmen. Alles ist bereit für einen reibungslosen und erfolgreichen Betrieb. Aber was können Sie tun, um Ihre Gewinne zu maximieren, ohne Ihre Preise zu erhöhen? Hier kommt es darauf an, das Bewusstsein zu stärken und den Umsatz durch einfache und kreative Marketingaktivitäten zu steigern.



NUTZEN SIE IHR MENÜ STRATEGISCH

Ihre Speisekarte ist eines Ihrer wichtigsten strategischen Marketing-Tools. Ein gutes Design demonstriert Engagement und Professionalität und kann sich positiv auf das Endergebnis Ihres Restaurants auswirken.

- Markieren Sie die Lieblingsgerichte Ihrer Gäste mit Kästchen, Farben und Fotos, um Aufmerksamkeit zu erregen.
- Die [National Restaurant Association](#) empfiehlt, Ihre gewinnbringenden Gerichte an erster und letzter Stelle auf der Speisekarte zu platzieren. Kunden erinnern sich eher an das erste und das letzte Element, was sie auf einer Liste gesehen haben.
- Entfernen oder verstecken Sie Gerichte, die sich nicht so gut verkaufen. Der rechte untere Quadrant des Menüs, wo der Kunde zuletzt hinsieht, ist der beste Platz für solche Gerichte.
- Nennen Sie die Preise im Text der Gerichtsbeschreibung und entfernen Sie das Währungszeichen, um die Aufmerksamkeit abzulenken.
- Beschreibungen und Hintergrundgeschichten zu Gerichten verkaufen sich besser - verlockende und beschreibende Sprache macht Gerichte attraktiver.
- Achten Sie darauf, dass das Erscheinungsbild Ihrer Speisekarte mit dem Gesamtdesign Ihres Restaurants in Einklang steht.



9 INTERNES MARKETING

Eigenwerbung ist eines der effektivsten und kostengünstigsten Mittel, die Sie einsetzen können. Anzeige und Kommunikation Ihrer Werbebotschaften innerhalb Ihres Betriebs bietet eine gute Möglichkeit, den Umsatz zu steigern. Verwenden Sie visuelle Displays auf Ihrer Theke, auf den Tischen, an Toilettenständen und Wänden, um Ihren Kunden zusätzliche Informationen und Anreize zum Kauf zu bieten. Dies wird Ihnen nicht nur helfen, Ihren Umsatz zu steigern, sondern auch Ihre Marke zu stärken.

10 BELOHNEN SIE IHRE TREUEN GÄSTE

Eine sehr gute Möglichkeit zur Umsatzsteigerung besteht darin, Ihren derzeitigen Gästen etwas Besonderes zu bieten. Das kann in Form einer Mitgliedskarte mit einem Punktesystem sein, bei dem Gäste nach einer bestimmten Anzahl von Besuchen einen Rabatt oder ein Gratisgeschenk erhalten. Sie können neue Gäste schnell zu Stammgästen machen, indem Sie sich mit Firmen in Ihrer Nähe zusammenschließen und deren Mitarbeitern Rabatte gewähren, wenn sie bei Ihnen zu Gast sind.



PERSONALENGAGEMENT

Ihr Team ist das Herzstück Ihrer Küche. Der Erfolg Ihres Betriebs beruht auf Kooperation und dem Einverständnis aller Mitarbeiter. Es ist ungemein wichtig, dass Sie jede neue Aufgabe und Bemühung mit Ihrem Team besprechen und es dafür begeistern. Motivierte Mitarbeiter erzielen einfacher Produktivitätssteigerungen und höhere Gewinne.

11

KOMMUNIKATION & STETIGES FEEDBACK

Kommunizieren Sie regelmäßig mit Ihrem Team. Beginnen Sie jeden Tag und jede Schicht mit einer Mitarbeiterbesprechung. Besprechen Sie, was jeder Mitarbeiter für den Tag erledigen muss, sprechen Sie Probleme an, die es zu lösen gibt, und erkundigen Sie sich nach Fragen und Bedenken. Wenn die Erwartungen klar sind, sind Ihre Mitarbeiter besser gerüstet, die Küche effektiv zu führen.

12

ZIELE SETZEN

Setzen Sie die Ziele für Ihre Mitarbeiter richtig. Sie sollten nicht das Gefühl haben, dass sie eine Aufgabenliste abarbeiten müssen, sondern Ziele bekommen, die sie dazu motivieren, produktiver zu werden. Ziele müssen realistisch, aber auch ehrgeizig sowie konkret und messbar sein, z.B. Umsatz steigern, weniger Abfall produzieren, günstige Lebensmittellieferanten finden.

„Ob in der Küche oder in Teams auf allen Ebenen, Lücken in der Kommunikation können schnell zu Missverständnissen führen. Je besser wir kommunizieren und unser Handeln mit Daten belegen, umso effizienter werden wir.“

Madalena Moreira
Betriebsleiterin, Winnow



13 ERSTELLEN SIE EINEN INTERNEN WETTBEWERB ZUR MOTIVATION

Wettbewerbe können auf unterhaltsame Art Produktivität verbessern sowie Kreativität und Stolz in Ihrem Team fördern. Sie können Wettbewerbe veranstalten, die die Kosteneffizienz steigern – z.B. wer verschwendet am wenigsten, wer kreiert das originellste Gericht unter Berücksichtigung der Ziele für Lebensmittelkosten oder wer findet den besten Weg, um das Essen in kürzerer Zeit für die Gäste zuzubereiten.

14 ANERKENNUNG VON ERFOLG & BELOHNUNG DES TEAMS

Sie gewinnen die Aufmerksamkeit Ihrer Mitarbeiter am besten durch Bestätigung. Sie sollen wissen, dass ihre harte Arbeit anerkannt wird und, noch besser, zum Erfolg beigetragen hat. Teilen Sie Einzel- und Teamerfolge mit. Nennen und loben Sie positive Einzelleistungen während der Teambesprechungen. Veröffentlichen Sie positive Ergebnisse an der Team-Pinnwand und feiern Sie diese mit einer Belohnung. Damit die Mitarbeiter von Beginn motiviert sind, stellen Sie Ihnen sofortige Belohnungen und Anreize in Aussicht. Belohnungen bis zum Ende der Woche oder des Monats aufzuheben, macht die Fortsetzung des gewünschten Handelns weniger wahrscheinlich.



Über Winnow

Wir sind der Meinung, dass Küchenchefs leicht zugängliche Informationen brauchen, damit sie ihre Küchen produktiver machen können, um mehr Zeit für die Entwicklung kreativer Gerichte zu haben. Unser bahnbrechender Smart-Meter hilft Küchenchefs dabei, ihre Lebensmittelabfälle zu halbieren, was ihre Profitabilität stark verbessert.

Wir sind der Überzeugung, dass alles was richtig erfasst wird, auch gemeistert werden kann, und durch den intelligenten Einsatz

von Technologie und Informationen können Küchen jeden Tag effizienter arbeiten.

Wir glauben, dass es unsere gemeinsame Verantwortung ist, Lebensmittel so gewissenhaft und effizient wie möglich zu nutzen.

Unser Winnow-Team hat mit Hunderten von Küchen zusammengearbeitet und wir haben bisher viel auf dieser Reise gelernt. Wir wissen, dass es eine enorme Herausforderung sein kann, Profitabilität in einer Küche zu erreichen und verbessern.

ERFAHREN SIE MEHR

Wenn Sie uns ein paar Angaben zu Ihrem Betrieb geben, können wir Ihnen eine detaillierte Schätzung Ihrer möglichen Einsparungsmöglichkeit von Lebensmittelabfällen mit unserem Winnow-System zur Verfügung stellen:

www.winnowsolutions.com/calculator



*„Lebensmittel sind zu wertvoll, um sie wegzuerwerfen.
Die Technologie kann uns dabei helfen, mit Essen
anders umzugehen und es zuzubereiten.“*

Marc Zornes
Gründer, Winnow

Wir würden gerne von Ihnen hören!

Wir freuen uns über Ihre Tipps und Tricks, wie Sie das Beste aus Ihrer Küche herausholen und Ihre Kosten senken. Wenn Sie sonst noch weitere gute Ideen haben, die hier nicht aufgeführt sind, lassen Sie uns dies gerne besprechen und die Unterhaltung hier fortsetzen:

info@winnowsolutions.com



www.winnowsolutions.com