

Gastro Trends 2026

Was Betriebe wirklich
zukunftsfähig macht



Ausgabe 2026

Gastro Trends 2026

Was Betriebe wirklich zukunftsfähig macht

Praktische Handlungsempfehlungen für
Gastronomen, Hoteliers, Eigentümer und HR
Verantwortliche, wie 2026 wirtschaftlicher Erfolg
entsteht.

Die Gastronomie war nie ein einfaches Geschäft.
2026 wird das nicht anders sein. Neu ist jedoch, dass
sich viele vermeintliche Trends als kurzlebige
Schlagworte entpuppen, während andere
Entwicklungen leise, aber dauerhaft wirken.

Dieser Beitrag richtet sich an Gastronomen,
Hoteldirektoren, Eigentümer, Betriebsleiter und HR
Verantwortliche, die 2026 nicht nur reagieren,
sondern bewusst entscheiden wollen. Er fasst jene
Entwicklungen zusammen, die international sichtbar
sind und im DACH Raum realistisch relevant werden
und übersetzt sie konsequent in konkrete
Handlungsrichtlinien für den Betrieb.

Dieser Beitrag ist bewusst nicht als kulinarischer
Trendbericht geschrieben. Entscheidend ist, was im
Alltag funktioniert, wirtschaftlich trägt und betrieblich
umsetzbar bleibt. Die folgenden Trends sind deshalb
aus Sicht von Betrieb, Planung, Organisation und
Kalkulation formuliert.

TREND 1

Rückkehr des Bewährten. Komfort schlägt Konzept

In einer zunehmend komplexen Welt suchen Gäste nach Verlässlichkeit. Klassiker erleben eine Renaissance. Gerichte, die man kennt, die Erinnerungen wecken und Sicherheit vermitteln, gewinnen an Bedeutung. Entscheidend ist nicht Nostalgie um ihrer selbst willen, sondern Qualität, Handwerk und zeitgemässe Präsentation.

Der Stammtisch kehrt zurück. Nicht als Folklore, sondern als sozialer Anker. Nicht als Idee, sondern als verlässliches Angebot mit klaren Abläufen und wiederkehrender Qualität.

Was das für Gastronomen heisst:

Bewährte Gerichte bewusst pflegen statt sie aus Angst vor Langeweile zu streichen. Klassiker modernisieren über Produktqualität, Portionierung und Präsentation.

Räume und Angebote schaffen, die regelmässige Gäste binden und soziale Rituale ermöglichen. Dabei hilft eine klare Gastroplanung, die Konzept und Betrieb in Einklang bringt.

TREND 2

Mut zum Ausprobieren und schnelle Anpassung

Erfolgreiche Betriebe 2026 zeichnen sich nicht durch perfekte Konzepte aus, sondern durch Beweglichkeit.

Neues wird getestet, angepasst oder auch wieder beendet.

Gäste akzeptieren Experimente, solange sie ehrlich kommuniziert sind.

Konzeptstarre wird zum Risiko. Anpassungsfähigkeit zum Erfolgsfaktor.

Was das für Gastronomen heisst:

Angebote zeitlich begrenzen und gezielt testen. Den Mut haben, Dinge wieder zu beenden.

Veränderungen transparent kommunizieren und Gäste einbeziehen. Nicht jedes Experiment muss bleiben. Jedes liefert Erkenntnisse.

TREND 3

Verbindlichkeit statt No Show

Reservierungen werden verbindlich.

Anzahlungen, Kreditkartengarantie oder Vorauszahlung bei Menüs und Events setzen sich weiter durch. Das schafft Planungssicherheit, reduziert Food Waste und entlastet Betriebe wirtschaftlich.

Gäste akzeptieren diese Regeln, wenn sie klar, fair und respektvoll kommuniziert sind.

Was das für Gastronomen heisst:

Klare Spielregeln definieren und konsequent anwenden. Digitale Reservationssysteme nutzen. Verbindlichkeit nicht als Strafe, sondern als Service für alle positionieren.

Digitale Reservationssysteme schaffen Planungssicherheit und reduzieren No Shows.

TREND 4

Alkoholfreie Getränke als Premiumangebot

Alkoholfreie Getränke entwickeln sich vom Ersatz zum eigenständigen Genussprodukt.

Sparkling Tea, fermentierte Getränke und funktionale Drinks mit reduzierter Süsse und klarer Aromatik gewinnen an Bedeutung.

Der Fokus liegt auf Qualität, nicht auf Verzicht.

Was das für Gastronomen heisst:

Alkoholfreie Getränke gleichwertig behandeln wie Wein oder Cocktails.

Eigene Empfehlungen aussprechen. Passende Gläser einsetzen und Preise selbstbewusst gestalten.

Der Mehrwert entsteht erst, wenn Mitarbeitende beraten, erklären und gezielt geschult sind.

TREND 5

Tee als neues Barprodukt

Tee verlässt die Nische.

Hojicha, Oolong, Jasmin oder Pandan werden zur Basis kreativer Getränke.

Gerade jüngere Zielgruppen entdecken Tee als vielseitiges, leichtes und alkoholfreies Produkt mit Charakter.

Was das für Gastronomen heisst:

Tee aktiv und sichtbar in die Getränkekarte integrieren.

Herkunft, Stil und Zubereitung klar benennen.

Mitarbeitende kurz schulen, damit sie Tee sicher empfehlen können.

Tee bewusst inszenieren statt beiläufig anbieten.

Richtig eingesetzt ergänzt Tee das Getränkeangebot mit hoher Marge und wenig Aufwand.

TREND 6

Textur und Würze als schnelle Differenzierung

Crunch, gezielte Schärfe und prägnante Saucen geben Gerichten Profil.

Wenige klare Akzente reichen aus, um Wiedererkennungswert zu schaffen, ohne die Küche zu verkomplizieren.

Differenzierung entsteht nicht durch Komplexität, sondern durch Klarheit.

Was das für Gastronomen heisst:

Mit einzelnen Signature Elementen arbeiten statt das ganze Menu umzubauen.

Textur, Würze oder Sauce gezielt einsetzen, um Identität zu schaffen.

Diese Elemente konsequent wiederholen, damit Gäste sie wiedererkennen und der Betrieb stabil bleibt.

TREND 7

Proteinbewusster Genuss

Veränderte Essgewohnheiten und neue Gesundheitsdiskussionen führen zu kleineren, gezielteren Portionen.

Protein gewinnt an Bedeutung, ohne dass Genuss verloren geht.

Entscheidend sind Qualität, Zubereitung und Klarheit auf dem Teller.

Was das für Gastronomen heisst:

Menüs so strukturieren, dass proteinreiche Optionen selbstverständlich sind.

Portionen, Beilagen und Saucen bewusst gestalten, um Food Waste zu reduzieren.

Wertigkeit über Produktqualität und Zubereitung kommunizieren, nicht über Menge.

TREND 8

Atmosphäre als entscheidender Erlebnissfaktor

Erlebnis bleibt wichtig, aber subtiler.

Licht, Akustik, Raumgefühl und Gastgeberrolle prägen den Aufenthalt stärker als technische Effekte.

Weniger Inszenierung, mehr Stimmigkeit.

Ein klares Signature Element ersetzt Überladung.

Was das für Gastronomen heisst:

In Raumqualität, Licht und Akustik investieren.

Abläufe vereinfachen und die Gastgeberrolle stärken.

Gute Atmosphäre reduziert Stress im Service, verbessert Kommunikation und wirkt direkt auf Aufenthaltsdauer und Umsatz.

TREND 9

Klima verändert Saison und Angebot

Der Sommer gewinnt weiter an Bedeutung.

Hitzeperioden, veränderte Reisegewohnheiten und der Wunsch nach Aufenthalt im Freien beeinflussen Angebot und Nachfrage.

Kühlere Regionen, schattige Aussenbereiche und naturnahe Erlebnisse werden attraktiver.

Saison wird länger, aber auch anspruchsvoller.

Was das für Gastronomen heisst:

Sommerangebote bewusst entwickeln und vereinfachen.

Aussenbereiche aufwerten mit Schatten, Kühlung und guter Aufenthaltsqualität. Menüs, Produktion und Öffnungszeiten flexibel an Wetter und Tageszeiten anpassen.

Das Klima nicht als Risiko, sondern als Gestaltungsspielraum verstehen.

TREND 10

Weniger Ideologie, mehr Gast

Missionarische Konzepte verlieren an Zugkraft.

Gäste wollen nicht belehrt werden, sondern sich willkommen fühlen.

Entscheidend sind Aufmerksamkeit, Verlässlichkeit und Freude am Gastgewerbe. Zuhören, Anpassen und Respekt vor unterschiedlichen Erwartungen werden wieder zentral.

Was das für Gastronomen heisst:

Den Gast konsequent ins Zentrum stellen.

Feedback ernst nehmen und Angebote pragmatisch weiterentwickeln.

Lieblingsgerichte respektieren und Veränderungen nachvollziehbar kommunizieren.

Genuss und Gastfreundschaft vor Botschaften stellen.

Kalkulation als Entscheidungsinstrument für Gastronomiebetriebe 2026

Viele der beschriebenen Trends scheitern nicht an der Idee, sondern an der Umsetzung. Und fast immer an derselben Stelle: an der Kalkulation.

2026 reicht es nicht mehr, Preise aus dem Bauch heraus festzulegen, sich an Mitbewerbern zu orientieren oder mit pauschalen Aufschlägen zu arbeiten. Diese Logik stammt aus einer Zeit, in der Kosten stabiler, Sortimente kleiner und Prozesse einfacher waren.

Heute verändern sich Wareneinsatz, Personal, Energie und Nachfrage laufend. Wer nicht weiss, was ihm ein Gericht tatsächlich bringt, entscheidet im Blindflug.

In unserer Arbeit sehen wir regelmässig Betriebe mit guter Küche, hoher Auslastung und zufriedenen Gästen, bei denen am Monatsende trotzdem zu wenig übrig bleibt. Nicht, weil falsch gearbeitet wird, sondern weil niemand genau weiss, welche Gerichte tragen, welche neutral sind und welche Geld verbrennen.

Die Lösung liegt nicht in Preiserhöhungen oder noch mehr Gästen. Sie liegt in einer neu gedachten Kalkulation, die Küche, Betrieb, Digitalisierung und Kassensystem miteinander verbindet.

Fazit 2026: Klarheit schlägt Trendhype

Die Gastronomie 2026 wird nicht lauter, sondern klarer. Erfolgreich sind Betriebe, die Bewährtes respektieren, Neues gezielt testen und den Menschen konsequent in den Mittelpunkt stellen. Trends sind kein Selbstzweck. Sie sind Werkzeuge. Entscheidend ist nicht, was modern erscheint, sondern was zum eigenen Betrieb passt und im Alltag funktioniert.

Gastronomie 2026 entscheidet sich nicht an Trends, sondern an Zahlen, Klarheit im Betrieb und einer funktionierenden Kalkulation. Wer Kalkulation, Digitalisierung, Kassensysteme und Betriebskonzept nicht gemeinsam denkt, verliert trotz guter Küche, voller Gäste und hoher Auslastung wirtschaftlich den Anschluss.

Wer seinen Betrieb 2026 strategisch weiterentwickeln will, sollte Trends nicht isoliert betrachten, sondern im Kontext von Betrieb, Technik und Wirtschaftlichkeit einordnen. Erst aus dieser Verbindung entsteht nachhaltiger Erfolg.

GEMASY begleitet Gastronomiebetriebe, Eigentümer und Betreiber bei Betriebskonzepten, Kalkulation, Digitalisierung und Gastroplanung in der ganzen Schweiz. Unabhängig, praxisnah und mit Fokus auf funktionierende Betriebe.

Daniel Marbot



gemasy.ch