

# GEMASY Gastro-Klar

# Ertragslogik 2026

---

Wie Gastronomiebetriebe  
profitabler arbeiten, ohne mehr  
Stress, mehr Personal oder  
höhere Preise.

Praktische Entscheidungslogik  
für Betreiber, Eigentümer und  
Hoteliers, basierend auf Zeit,  
Energie, Fläche und Ertrag.



Ausgabe 2026

# Warum klassische Kalkulation nicht mehr reicht

Viele Gastronomiebetriebe kalkulieren noch mit Food-Cost-Prozenten, pauschalen Aufschlägen oder Vergleichspreisen aus der Nachbarschaft.

Diese Methoden stammen aus einer Zeit, in der Energie, Personal und Miete stabiler waren.

Heute verändern sich Kosten, Nachfrage und Arbeitsbedingungen laufend. Wer seine Preise nur am Wareneinsatz ausrichtet, sieht nicht:

- welche Gerichte den Betrieb wirklich tragen
- und welche Zeit, Energie und Fläche blockieren.

In unserer Arbeit sehen wir regelmässig Betriebe mit guter Küche, zufriedenen Gästen und hoher Auslastung, bei denen am Monatsende trotzdem zu wenig übrig bleibt.

In der Schweiz entscheiden heute vor allem Personal, Energie, Miete und Infrastruktur über den wirtschaftlichen Erfolg eines Betriebs.

Nicht, weil falsch gearbeitet wird. Sondern weil die betriebliche Wirkung einzelner Produkte nicht sichtbar ist.

Erfolg entsteht heute nicht durch mehr Gäste oder längere Öffnungszeiten.

Sondern durch bessere Struktur im Betrieb.

# Was heute wirklich Geld kostet

Nicht die Zutaten sind der grösste Kostenfaktor in der Gastronomie.

Es sind die laufenden Ressourcen, die Tag für Tag Geld binden:

## Zeit

Küche, Service, Bar und Vorbereitung werden pro Stunde bezahlt.

## Personal

Qualifizierte Mitarbeitende sind knapp und teuer.

## Energie

Warne Küche, Kühlung, Lüftung und Geräte verbrauchen konstant Strom.

## Fläche

Miete, Unterhalt und Infrastruktur laufen unabhängig vom Umsatz.

Diese Kosten entstehen auch dann, wenn kein Teller serviert wird.

Wer diese Faktoren nicht bewusst steuert, entscheidet wirtschaftlich im Blindflug.

Nicht aus Mangel an Können, sondern aus Mangel an Klarheit.

# Das neue Denkmodell

Nicht entscheidend ist, wie hoch der Food Cost eines Produkts ist.

Entscheidend ist, wie effizient ein Produkt den Betrieb nutzt.

Darum arbeitet die GEMASY Ertragslogik nicht mit Prozentwerten, sondern mit einer einfachen Frage:

Wie viel Ertrag bringt mir ein Produkt pro Zeiteinheit im Betrieb

Die Kernlogik ist klar:

Ertrag =  
Verkaufspreis minus Wareneinsatz,  
geteilt durch die Zeit, welche die Küche,  
Service oder Bar dafür blockiert.  
Ergänzt durch eine realistische  
Betrachtung von Energie und  
Flächennutzung.

Ein Produkt ist dann wirtschaftlich stark, wenn es mit wenig Zeit und Ressourcen einen hohen Ertrag erzielt.

So entsteht eine Entscheidungslogik, die nicht theoretisch ist, sondern im Alltag funktioniert.

# 6 Schritte zur wirksamen Kalkulation

Viele Gastronomiebetriebe wissen heute, dass klassische Aufschlagskalkulation nicht mehr ausreicht.

Sie wissen auch, dass Zeit, Energie, Fläche und Personal entscheidend sind.

Was oft fehlt, ist ein klarer Weg von der Theorie in die Praxis.

Die GEMASY Ertragslogik arbeitet deshalb mit sechs einfachen, aber wirksamen Schritten. Sie helfen, die wirtschaftliche Realität eines Betriebs sichtbar zu machen und die Karte gezielt zu steuern.

Im Zentrum steht nicht der Food Cost in Prozent. Im Zentrum steht die betriebliche Wirkung jedes Produkts.

Die sechs Schritte führen von der Gesamtbetrachtung des Betriebs über den echten Wareneinsatz und die realen Kosten bis zur gezielten Steuerung der Speisekarte mit klaren Prioritäten.

Sie schaffen Klarheit, wo früher nur Prozentwerte standen.

Sie sind kein Rechentool.

Sie sind ein Führungsinstrument für wirtschaftlich stabile Gastronomiebetriebe in der Schweiz.

# 1. Schritt

## Überblick verschaffen / Gesamtbild

Dieser Schritt schafft Übersicht über eine klar definierte Periode im Betrieb. Ob pro Jahr, pro Monat oder pro Woche, entscheidend ist der Blick auf alle Kosten, die der Betrieb in dieser Zeit verursacht.

Nicht der Umsatz zählt, sondern die reale Kostenstruktur im gewählten Zeitraum. Nur wer weiß, was der Betrieb in einer bestimmten Periode wirklich kostet, kann fundierte wirtschaftliche Entscheidungen treffen.

Grundlage ist die aktuelle Erfolgsrechnung (Gewinn- und Verlustrechnung) des Betriebs. Relevant sind nicht nur Umsatz und Wareneinsatz, sondern vor allem:

- Personal inklusive Sozialkosten, Aushifen, Ferien
- Miete des Lokals und Gerätschaften
- Energie (Strom, Gas, Öl, Wasser, Abwasser) etc.
- Versicherungen
- Leasing
- Abschreibungen
- Unternehmerlohn oder Gewinn
- Rückstellungen für Investitionen und Rückbau

In der Schweiz sind diese Kosten hoch und schwanken stark. Ziel dieses Schrittes ist nicht Rechnen, sondern das Verstehen.

Wie viel Geld muss der Betrieb pro gewählter Periode erwirtschaften, um stabil zu bleiben.

Erst wenn dieses Gesamtbild und die Übersicht klar ist, machen weitere Detailrechnungen Sinn.

## 2. Schritt

# Echten Wareneinsatz kennen

Dieser Schritt schafft Klarheit über das, was ein Gericht wirklich kostet.

Nicht der Einkaufspreis entscheidet, sondern das, was am Ende tatsächlich auf dem Teller landet.

Nur wer den echten Wareneinsatz kennt, kann Preise sinnvoll festlegen.

Der Wareneinsatz besteht nicht nur aus der Rechnung vom Lieferanten. Er entsteht aus:

- Rohgewicht
- Ausbeute
- Schälverlust und Putzverlust
- Kochverlust und Bratverlust
- Überproduktion und Abfall

Darum braucht es:

- klare Rezepturen
- standardisierte Portionen
- Produktpässe pro Gericht
- sichtbare Waste Erfassung

Was im Abfall landet, kann keinen Ertrag bringen.

In der Schweiz mit hohen Rohstoffpreisen macht jeder Verlust sofort einen Unterschied.

Ziel dieses Schrittes ist ein realistischer Wareneinsatz pro Portion.

Nicht geschätzt.

Sondern nachvollziehbar.

## 3. Schritt

# Fixkosten und Personalaufwand

Dieser Schritt zeigt, welche Kosten der Betrieb wirklich tragen muss. Nicht der Umsatz ist entscheidend, sondern der Betrag, der jede Periode gedeckt werden muss.

Nur wer die Kosten kennt, versteht den wirtschaftlichen Druck im Betrieb.

Vom Gesamtaufwand des Betriebs wird der Wareneinsatz abgezogen. Übrig bleiben die Kosten, die durch die Deckungsbeiträge der Produkte gedeckt werden müssen. Dazu gehören:

- Personal inklusive Sozialkosten
- Miete
- Energie
- Versicherungen
- Leasing
- Unterhalt, Reinigung und andere Kosten
- Abschreibungen
- Unternehmerlohn oder Gewinn
- Rückstellungen

Das ist der Betrag, den der Betrieb in jeder Periode mindestens erwirtschaften muss, um stabil zu bleiben.

Nicht der Umsatz entscheidet. Sondern was nach Abzug aller Kosten übrig bleibt.

Ziel dieses Schrittes ist Klarheit über den realen wirtschaftlichen Druck im Betrieb.

## 4. Schritt

# Kosten auf Bereiche aufteilen

Dieser Schritt schafft Fairness in der Betrachtung. Nicht jeder Umsatz entsteht unter gleichen Bedingungen.

Nur wenn die realen Kosten den richtigen Bereichen zugeordnet werden, entsteht eine realistische und wirtschaftliche Sicht.

Ein Gastronomiebetrieb besteht aus verschiedenen Bereichen mit unterschiedlicher Struktur:

- Restaurant vor Ort
- Take Away
- Bar
- Bankett und Catering
- Mittagsgeschäft
- Abendgeschäft

Jeder Bereich hat:

- andere Preise
- andere Abläufe
- andere Personalbindung
- andere Kostenstruktur

Darum müssen die Fixkosten realistisch auf diese Bereiche verteilt werden.

- Nicht alles gehört zur Küche.
- Nicht alles gehört zum Service.
- Nicht alles gehört zur Bar.

Ziel dieses Schrittes ist eine faire Zuordnung der Kosten nach der tatsächlichen Nutzung im Betrieb.

# 5. Schritt

## Kassendaten auswerten

Dieser Schritt macht sichtbar, was im Betrieb wirklich verkauft wird.

Nicht das Bauchgefühl entscheidet, sondern klare Zahlen aus dem Alltag.

Nur mit sauberen Daten lassen sich Produkte fair beurteilen.

Grundlage sind die Kassendaten des Betriebs.  
Wichtig sind:

- klare Artikelbezeichnungen
- saubere Kategorien
- Stückzahlen
- Umsätze
- Zeiträume

Unklare Sammelpositionen wie:

- Diverse Speisen
- Sonstiges
- Menu 1

verfälschen jede Auswertung. Denn nur mit sauberen Kassendaten sieht man:

- was sich wirklich verkauft
- was Zeit bindet
- was Ertrag bringt
- was Ressourcen blockiert

Ziel dieses Schrittes ist Transparenz über das reale Verkaufsverhalten im Betrieb.

# 6. Schritt

## Speisekarte gezielt steuern mit Matrix

Dieser Schritt bringt Klarheit in die Speisekarte. Nicht jedes Produkt wirkt gleich auf den Betrieb. Nur wer Beliebtheit und Ertrag zusammen betrachtet, kann die Karte gezielt steuern.

Jedes Produkt wird nach zwei Kriterien beurteilt:

- wie gut es sich verkauft
- wie hoch sein Deckungsbeitrag ist

Daraus entstehen vier Gruppen:

- Gewinner (hohe Beliebtheit hoher Deckungsbeitrag)
- Renner (hohe Beliebtheit tiefer Deckungsbeitrag)
- Schläfer (tiefe Beliebtheit hoher Deckungsbeitrag)
- Verlierer (tiefe Beliebtheit tiefer Deckungsbeitrag)

Zielverteilung in der Karte:

- Gewinner (rund 60 Prozent)
- Renner (etwa 20 bis 30 Prozent)
- Schläfer (etwa 5 bis 10 Prozent)
- Verlierer (etwa 5 bis 10 Prozent)

Die GEMASY Ertragslogik ergänzt diese Matrix um:

- Zeitaufwand (Zeitklassen)
- Energieeinsatz
- Flächennutzung
- betriebliche Wirkung

So wird aus einer Verkaufsanalyse ein echtes Führungsinstrument.

Ziel dieses Schrittes ist eine Speisekarte, die nicht nur beliebt ist, sondern den Betrieb wirtschaftlich trägt.

# So wird die Speisekarte zum Gewinninstrument



Renner sind beliebt und werden häufig bestellt, bringen aber oft zu wenig Deckungsbeitrag, um die Fixkosten zu tragen. Sie können als Lockvogel funktionieren, sollten jedoch bewusst dosiert werden.

Gewinner sind die Margenbringer der Karte. Sie verkaufen sich gut, bringen hohen Ertrag und sichern die wirtschaftliche Stabilität.

Schläfer bringen gute Deckung, werden aber zu selten verkauft. Diese Produkte wollen wir fördern, besser platzieren und aktiv verkaufen.

Verlierer bringen weder Beliebtheit noch Deckung, blockieren Ressourcen und gehören konsequent aus der Karte gestrichen.

# Die fünf Zeitklassen

Nicht jede Bestellung belastet den Betrieb gleich. Darum arbeitet die GEMASY Ertragslogik mit fünf Aufwandstufen.

## A – sehr schnell

Getränke, Espresso, Vitrinendesserts

Kaum Produktionszeit, hoher Durchsatz, sehr effizient

## B – einfach

Pizza, einfache Pasta, Toasts

Kurze Zubereitung, wenig Koordinationsaufwand, stabile Leistungsträger

## C – mittel

Burger, frische Pasta, Salate

Mehr Handgriffe, mehr Aufmerksamkeit, solide, aber zeitintensiver

## D – aufwendig

Cordon Bleu, Fischgerichte, Pfannengerichte

Viele Schritte, hoher Personalaufwand, wirtschaftlich kritisch

## E – sehr aufwendig

Mehrkomponententeller, aufwendige Präsentation

Lange Zubereitung, hohe Komplexität, nur gezielt sinnvoll

## Warum diese Einteilung wirkt

Sie ist realistisch.

Sie ist verständlich.

Sie ist sofort anwendbar.

Nicht jede Minute wird gemessen.

Aber jede Entscheidung wird klarer.

# Energie und Flächennutzung

Nicht jedes Produkt belastet den Betrieb gleich stark.

Zeit, Energie und Fläche entscheiden über die wirtschaftliche Wirkung.

## Energie

Warne Küche, Grill, Fritteuse und Kombisteamer verbrauchen deutlich mehr Strom als kalte Küche oder Barprodukte. Hoher Energieeinsatz führt zu höherem Wartungsaufwand, mehr Reinigung und höheren Fixkosten.

## Fläche

Gerichte mit langer Aufenthaltsdauer blockieren Sitzplätze und reduzieren den Tischumschlag. Je länger Gäste verweilen, desto geringer ist der Umsatz pro Platz und Stunde.

## Die Folge

Hoher Energieeinsatz und lange Tischzeiten senken die betriebliche Effizienz.

## Darum gilt

Produkte mit hohem Energieverbrauch und langer Flächennutzung müssen wirtschaftlich besonders stark sein oder bewusst begrenzt werden.

Nicht der Geschmack entscheidet über den Erfolg. Sondern die betriebliche Wirkung.

# Beispiel - Warme Küche Pasta mit Rindfleischstreifen

Wareneinsatz  
CHF 6.30

Netto-Verkaufspreis  
CHF 25.90

Deckungsbeitrag  
CHF 19.60

Zeitklasse  
C – mittel

Energieeinsatz  
mittel

Flächennutzung  
normal

Betriebswirksamer Ertrag  
hoch

Bedeutung für den Betrieb  
Gutes Verhältnis zwischen Aufwand und Ertrag.  
Ein stabiles Arbeitstier im Alltag.

Nicht jedes starke Gericht ist spektakulär.

Aber jedes gute Gericht muss immer und zwingend  
wirtschaftlich tragen.

# Beispiel - Warme Küche Cordon Bleu mit Pommes

Wareneinsatz  
CHF 9.80

Netto-Verkaufspreis  
CHF 27.70

Deckungsbeitrag  
CHF 17.90

Zeitklasse  
D – aufwendig

Energieeinsatz  
hoch

Flächennutzung  
hoch

Betriebswirksamer Ertrag  
kritisch

Bedeutung für den Betrieb  
Hoher Aufwand bei vergleichsweise geringer Wirkung.  
Ein emotional starkes Gericht, wirtschaftlich jedoch  
anspruchsvoll.

Nicht alles, was Gäste lieben, trägt den Betrieb gleich gut.

# Beispiel - Warme Küche Pizza Margherita

Wareneinsatz  
CHF 3.20

Netto-Verkaufspreis  
CHF 18.50

Deckungsbeitrag  
CHF 15.30

Zeitklasse  
B – einfach

Energieeinsatz  
mittel

Flächennutzung  
normal

Betriebswirksamer Ertrag  
sehr gut

Bedeutung für den Betrieb  
Hoher Durchsatz.  
Wenig Komplexität.  
Stabile Marge.

Ein echtes Goldstück im Sortiment.

Einfach heisst nicht banal. Einfach heisst effizient.

# Beispiel - Kalte Küche Caesar Salad

Wareneinsatz  
CHF 4.80

Netto-Verkaufspreis  
CHF 21.00

Deckungsbeitrag  
CHF 16.20

Zeitklasse  
C – mittel

Energieeinsatz  
niedrig

Flächennutzung  
normal

Betriebswirksamer Ertrag  
gut

Bedeutung für den Betrieb  
Gute Marge bei geringem Energieeinsatz.

Effizient, ressourcenschonend und zuverlässig im Alltag.

Kalte Küche reduziert Kosten und sichert trotzdem den Ertrag.

# Beispiel - Kalte Küche Roastbeef Teller

Wareneinsatz  
CHF 8.50

Netto-Verkaufspreis  
CHF 28.00

Deckungsbeitrag  
CHF 19.50

Zeitklasse  
D – aufwendig

Energieeinsatz  
mittel

Flächennutzung  
hoch

Betriebswirksamer Ertrag  
kritisch

Bedeutung für den Betrieb  
Hoher Aufwand, starke Präsentation, lange Tischzeiten.  
Emotional wichtig – wirtschaftlich bewusst dosieren.

Nicht alles, was hochwertig wirkt, ist automatisch auch  
betriebswirtschaftlich effizient.

# Beispiel - Getränke Espresso

Wareneinsatz  
CHF 0.40

Netto-Verkaufspreis  
CHF 4.50

Deckungsbeitrag  
CHF 4.10

Zeitklasse  
A – sehr schnell

Energieeinsatz  
niedrig

Flächennutzung  
kurz

Betriebswirksamer Ertrag  
sehr hoch

**Bedeutung für den Betrieb**  
Espresso ist ein wirtschaftlich sehr starkes Produkt.  
Minimaler Aufwand, kurze Zubereitungszeit und hohe  
Marge. Es bindet weder Fläche noch Personal und liefert  
trotzdem konstanten Ertrag.

Ein wichtiger Finanzierungsmotor im Tagesgeschäft.

Kleine Tasse. Grosse Wirkung.

# Beispiel - Getränke Haus Wein (0.75 l)

Wareneinsatz  
CHF 8.00

Netto-Verkaufspreis  
CHF 32.00

Deckungsbeitrag  
CHF 24.00

Zeitklasse  
A – sehr schnell

Energieeinsatz  
niedrig

Flächennutzung  
lang

Betriebswirksamer Ertrag  
sehr hoch

## Bedeutung für den Betrieb

Hauswein ist ein wirtschaftlich starkes Produkt mit geringem Aufwand. Service und Energieeinsatz sind minimal, der Ertrag pro Verkauf hoch.

Trotz längerer Aufenthaltsdauer am Tisch trägt der Hauswein zuverlässig zur Deckung der Fixkosten bei und stabilisiert das Tagesergebnis.

# Beispiel - Getränke Premium Wein (0.75 l)

Wareneinsatz  
CHF 28.00

Netto-Verkaufspreis  
CHF 78.00

Deckungsbeitrag  
CHF 50.00

Zeitklasse  
A – sehr schnell

Energieeinsatz  
niedrig

Flächennutzung  
lang

Betriebswirksamer Ertrag  
hoch

**Bedeutung für den Betrieb**  
Premium Wein erzielt hohen Ertrag bei geringem Aufwand. Service, Energieeinsatz und Zeitbedarf sind minimal, der Deckungsbeitrag pro Flasche dafür hoch.

Auch bei geringerer Verkaufsfrequenz trägt er zur wirtschaftlichen Stabilität und zur Positionierung des Betriebs bei.

Qualität verkauft.  
Und rechnet sich.

# Beispiel - Getränke Mineral Wasser (0.75 l)

Wareneinsatz  
CHF 0.80

Netto-Verkaufspreis  
CHF 7.50

Deckungsbeitrag  
CHF 6.70

Zeitklasse  
A – sehr schnell

Energieeinsatz  
niedrig

Flächennutzung  
lang

Betriebswirksamer Ertrag  
hoch

**Bedeutung für den Betrieb**  
Mineralwasser generiert konstanten Zusatzumsatz bei minimalem Aufwand. Service, Energieeinsatz und Zubereitungszeit sind sehr gering, während der Deckungsbeitrag pro Flasche zuverlässig anfällt. Obwohl das Produkt wenig Aufmerksamkeit erhält, trägt es im Tagesgeschäft spürbar zur Deckung der Fixkosten bei und stabilisiert das Gesamtergebnis.

# Beispiel - Desserts

Desserts bringen Zusatzumsatz bei minimalem Aufwand.

Zeitklasse

A – sehr schnell

Energieeinsatz

niedrig

Flächennutzung

normal

Wareneinsatz

meist niedrig

Betriebswirksamer Ertrag

hoch

Bedeutung für den Betrieb

Desserts lassen sich effizient vorbereiten und gut planen.

Der Energieeinsatz ist gering, der personelle Aufwand überschaubar und die Marge pro Portion stabil.

Als Zusatzverkauf am Ende des Essens erhöhen Desserts den Umsatz pro Gast, ohne den Betrieb wesentlich zu belasten.

Sie sind kein Hauptumsatztreiber, aber ein verlässlicher Beitrag zur Wirtschaftlichkeit.

Der süsse Abschluss, der sich rechnet.

# Beispiel - Bar & Aperitif

Hoher Ertrag bei minimalem Produktionsaufwand.

Zeitklasse

A – sehr schnell

Energieeinsatz

niedrig

Flächennutzung

lang

Wareneinsatz

niedrig bis moderat

Betriebswirksamer Ertrag

sehr gut

**Bedeutung für den Betrieb**

Spritz, Gin Tonic und Signature Drinks lassen sich schnell und effizient zubereiten. Der Produktionsaufwand ist gering, der Wareneinsatz überschaubar und der Ertrag pro Bestellung hoch.

Durch längere Aufenthaltsdauer an der Bar steigt der Umsatz pro Gast, ohne dass Küche oder Service stark belastet werden.

Die Bar generiert konstanten Zusatzumsatz und trägt wesentlich zur Deckung der Fixkosten bei.

Die Bar finanziert den Betrieb. Nicht die Küche.

# Beispiel - Take Away

Geschwindigkeit entscheidet über den Ertrag.

Zeitklasse

A – sehr schnell

Energieeinsatz

niedrig bis mittel

Flächennutzung

keine

Wareneinsatz

stark abhängig vom Produkt

Betriebswirksamer Ertrag

gut bis sehr gut

Bedeutung für den Betrieb

Standardisierte Take Away Gerichte lassen sich schnell produzieren und effizient ausgeben.

Da keine Sitzplätze benötigt werden, entfällt die Flächennutzung vollständig.

Der Ertrag entsteht über Geschwindigkeit und hohe Durchlaufzahlen.

Nicht die Fläche entscheidet. Sondern die Zeit.

# Was das für deine Marge bedeutet

Wer nach einer klaren Ertragslogik arbeitet,  
verändert nicht nur Zahlen,  
sondern den gesamten Betrieb.

## Was sich konkret verbessert

**Komplexität sinkt**  
Weniger Gerichte. Klarere Abläufe.

**Personal wird entlastet**  
Weniger Stress. Mehr Fokus.

**Energieverbrauch sinkt**  
Weniger Hitze. Weniger Leerlauf.

**Fläche wird besser genutzt**  
Höherer Tischumschlag.

**Die Wirkung**  
Betriebe, die ihre Karte nach Ertrag pro Zeiteinheit  
steuern, erreichen in der Praxis

**10 bis 20 Prozent mehr Ertrag**  
ohne mehr Personal,  
ohne längere Öffnungszeiten,  
ohne höhere Preise.

**Struktur schlägt Zufall. Logik schlägt Bauchgefühl.**

# Wichtige Hinweise zur Anwendung

Die GEMASY Ertragslogik ist kein starres Rechentool.  
Sie ist eine Entscheidungslogik für den Alltag.

**Jeder Betrieb ist anders.**

Standort, Konzept, Gäste, Team und Infrastruktur  
beeinflussen die wirtschaftliche Wirkung.

**Darum gilt:**

Zahlen allein entscheiden nicht.  
Entscheidend ist, wie sie im Betrieb umgesetzt werden.

**Was das Modell bewirkt**

Die GEMASY Ertragslogik schafft Klarheit.  
Sie bringt Struktur in den Alltag.  
Sie hilft, bessere Entscheidungen zu treffen.

Nicht komplizierter.  
Sondern einfacher und konsequenter.

Die GEMASY Ertragslogik unterstützt Betriebe  
dabei, ihren Alltag strukturierter, effizienter und  
wirtschaftlich stabiler zu gestalten – mit Klarheit,  
Übersicht und einem klaren Blick in die Zukunft.

# Fazit 2026: Klarheit schlägt Bauchgefühl

---

Eine funktionierende Gastronomie entsteht nicht durch Zufall, sondern durch klare wirtschaftliche Entscheidungen. Wer seine Preise, seine Karte und seine Abläufe nur nach Gefühl oder nach klassischen Prozentwerten steuert, sieht oft nicht, welche Produkte den Betrieb wirklich tragen und welche Ressourcen binden.

Die GEMASY Ertragslogik schafft hier Klarheit. Sie zeigt, wie Zeit, Energie, Fläche und Wareneinsatz zusammenwirken und welche Produkte den Betrieb wirtschaftlich stärken. Nicht einzelne Zahlen stehen im Vordergrund, sondern die betriebliche Wirkung im Alltag.

Betriebe, die ihre Kalkulation bewusst strukturieren, gewinnen Übersicht, entlasten ihr Team und reduzieren Komplexität. Sie treffen ruhigere Entscheidungen, steuern ihre Karte gezielter und arbeiten wirtschaftlich stabiler.

Erfolg entsteht nicht durch mehr Aufwand, sondern durch bessere Steuerung.

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