

# ERFOLGSREZEPT TRANSPARENZ

Wie das Daily Management Reporting bei apeiron Lebensmittelkosten verringerte und den Personaleinsatz verbesserte

"Ich musste jeden Morgen 2-3 Stunden für das Daily Reporting unserer ca. 30 Restaurants aufwenden. Das hat sich mit sell & pick drastisch geändert. Wir erhalten diese Analysen jetzt automatisch jeden Morgen um Punkt 8 Uhr. Das spart uns eine Menge Aufwand und so haben wir mehr Zeit für Problemlösung und Brainstorming, anstatt stundenlang Daten aufzubereiten."

- Zachary Hahne  
Junior Controller bei apeiron



Ressourcenein-  
sparung von  
2-3 h/Tag



Reduzierung der  
Food Cost



4 % weniger  
Personalkosten



## DIE HERAUSFORDERUNG

Durch die rasante Digitalisierung und die Einführung mehrerer Softwaresysteme bei apeiron stieg der manuelle Aufwand bei der Datensammlung stark an. Auch die steigende Datenflut erschwerte den Überblick. Es war entscheidend, datengesteuerte Entscheidungen zu treffen, um Kosten zu senken, ohne dabei an Qualität in der Gäste- und Mitarbeitererfahrung zu verlieren.

## DIE LÖSUNG

Die Entscheidung für sell & pick fiel aufgrund des wachsenden manuellen Aufwands in Excel-Tabellen und positiver Branchenempfehlungen. Der Wechsel sollte die Bewältigung steigender Datenmengen erleichtern und schnellere Analyse ermöglichen. Die Zufriedenheit stellte sich rasch ein, da keine manuellen Excel-Sheets mehr nötig waren, was sowohl dem Controlling als auch der Geschäftsführung enorme Zeit ersparte.

## DAS ERGEBNIS

Der Einsatz von sell & pick verbessert das tägliche Geschäft durch automatisiertes Reporting und effizienten Entscheidungen. Ein besonders hervorgehobener Aspekt ist der Benchmarking-Effekt von sell & pick. Täglich erhalten die Teams eine Übersicht über die Performance aller Restaurants, wodurch operative Entscheidungen auf Basis von Daten getroffen werden können.



**Ressourcenein-  
sparung von 2-3 h/Tag**



**Reduzierung der  
Food Cost**



**4 % weniger  
Personalkosten**

**Hier die ganze Erfolgsgeschichte lesen**