



B2B CASE STUDY | GASTRONOMIE

Mehr Marge. Weniger Kisten.

Wie Restaurant Kupferblatt seine Getränkekarte mit vier JuiceBox-Light-Sorten neu aufstellte.

+3.064 EUR

**zusätzlicher Deckungsbeitrag I
im Modellmonat Juni 2026**

Miriam B. · 78 Sitzplätze
Mai 2026 Ausgangslage → Juni 2026 mit JuiceBox

Transparente Modellrechnung. Ergebnisse können je Betrieb abweichen.

juicebox.at | gastro.juicebox.at



Aus einer Standardkarte wird ein margenstarker Signature-Block

Ein Monatsvergleich, der zeigt, welche Hebel ein Gastronom konkret steuern kann.

1.820 → 2.220

ALKOHOLFREIE GETRÄNKE

+22,0 % Bestellungen

8.571 EUR → 12.069 EUR

KASSENUMSATZ

+40,8 % brutto

5.456 EUR → 8.520 EUR

DECKUNGSBEITRAG I

Nettoerlös minus Wareneinsatz

+3.064 EUR

MONATLICHER DB-I-EFFEKT

vor Personal, Fixkosten und Ertragsteuern

DER BETRIEB

Restaurant Kupferblatt

Inhaberin: Miriam B.
Urbanes Casual-Dining · 78 Sitzplätze
26 Öffnungstage

1

Direktstart

10 Boxen bestellt und die Genussbox kostenlos erhalten.

2

Sortenblock umgesetzt

Vier JuiceBox-Light-Sorten, 0,5 l und ein klarer Kartenpreis.

3

Nachbestellung

Nach dem Start 40 weitere Boxen bestellt.

TRANSPARENTE KALKULATION

Produktdaten, Preisquellen, Steuerlogik und sämtliche Rechenannahmen sind im Methodik- und Quellenanhang auf Seite 12 offengelegt.

Warum JuiceBox für die Gastronomie interessant ist

Hohe Ausbeute, niedriger Portionseinsatz und weniger Gebindehandling - mit klarer Trennung zwischen Light und Original.

2 l → 52 l

JuiceBox Light
1 Teil Konzentrat + 25 Teile Wasser

≈ 200 Gläser à 0,25 l

0,12 EUR

Konzentrat je 0,25-l-Glas

104

Portionen à 0,5 l pro Light-Box

12 Mon.

laut Hersteller geöffnet & ungekühlt

0 Pfand

keine Flaschen- oder Kistenrückgabe

LIGHT UND ORIGINAL SIND NICHT DASSELBE

	JuiceBox Light	JuiceBox Original
Mischung	meist 1 + 25	1 + 10
Ausbeute je 2-l-Box	ca. 52 l	ca. 22 l
Gläser à 0,25 l	ca. 200	ca. 88
Konzentratkosten*	ca. 0,12 EUR	ca. 0,27 EUR
Süßung	mit Süßungsmitteln	mit Zucker
Energie je 100 ml	ca. 1-4 kcal	ca. 24-27 kcal



WENIGER SCHLEPPEN

Wasser wird erst im Betrieb zugesetzt; gelagert und transportiert wird das Konzentrat.



WENIGER PLATZ

2 l Konzentrat ersetzen bei Light rund 52 l fertiges Getränk.



WENIGER EINZELGEBINDE

Eine Light-Box entspricht volumenmäßig bis zu 100 Flaschen à 0,5 l.



KEIN PFANDPROZESS

Keine leeren Flaschen oder Kisten sammeln, zählen und rückführen.



STILL ODER SPRUDEL

Zubereitung mit Wasser oder Soda; dadurch leicht in bestehende Abläufe integrierbar.



MEHR AUSWAHL

Mehrere lange haltbare Boxen können parallel geöffnet und als Sortenblock angeboten werden.

* Rechnung mit 23,90 EUR je Box. Light-Angaben und Haltbarkeit laut JuiceBox [1][3]. 'Weniger Einzelgebilde' ist ein Volumenvergleich, keine Ökobilanz.

Eine solide Karte - aber kaum Differenzierung

Das Kupferblatt verkauft bekannte Klassiker. Die Auswahl ist vergleichbar, der Preiswettbewerb hoch und der Warenfluss gebindeintensiv.

GETRÄNKEKARTE VORHER

Getränk	Portion	Preis brutto	Mai Stück
Coca-Cola / Zero; Fanta; Sprite; Almdudler	0,33 l	4,50 EUR	620
Eistee Pfirsich	0,33 l	4,30 EUR	310
Apfelsaft gespritzt	0,50 l	4,90 EUR	420
Himbeer- oder Holunder-Soda	0,50 l	4,60 EUR	280
Hauslimonade Zitrone-Minze	0,50 l	5,80 EUR	190
SUMME ALKOHOLFREI		8.571 EUR	1.820

VERKAUFSMIX MAI

Softdrinks in Flaschen	620
Eistee Pfirsich, Flasche	310
Apfelsaft gespritzt	420
Himbeer-/Holunder-Soda	280
Hauslimo Zitrone-Minze	190

DIE DREI BREMSEN

01 Austauschbare Karte

Kein sichtbarer Signature-Block, der Neugier und Probierkäufe auslöst.

02 Viele Gebinde

Flaschen, Kisten, Leergut und Pfand binden Platz und Handgriffe.

03 Niedrige Empfehlungsquote

Service nennt kein konkretes Produkt.

Marktcheck

Die verwendeten Verkaufspreise liegen im Bereich veröffentlichter österreichischer Karten 2026: Softdrinks 4,30-4,50 EUR, Apfelsaft gespritzt 4,90-5,10 EUR und Hauslimonaden 5,60-6,50 EUR. [5][6][7]

Vier Sorten. Ein Preis. Ein klarer Platz auf der Karte.

Die Klassiker bleiben. Die einzelne Hauslimonade wird durch einen gut sichtbaren JuiceBox-Signature-Block ersetzt.



BERRY BOMB LIGHT

Beeren-Geschmack ·
Soda/Wasser · Eis · Minze ·
Limette.

6,20 EUR

0,5 l · Juni 360 verkauft



MANGO-MARACUJA LIGHT

Mango-Maracuja-Geschmack ·
Soda/Wasser · Eis · Zitrusgarnitur.

6,20 EUR

0,5 l · Juni 320 verkauft



EISTEE PFIRSICH LIGHT

Tee-Pfirsich-Geschmack · Wasser
· Eis · Pfirsich-Zitrusgarnitur.

6,20 EUR

0,5 l · Juni 280 verkauft



PINEAPPLE DREAM LIGHT

Ananas-Geschmack ·
Soda/Wasser · Eis · Minze.

6,20 EUR

0,5 l · Juni 190 verkauft

DER AUSSCHANKSTANDARD

1

PORTIONIEREN

ca. 19 ml Light-Konzentrat*

2

AUFFÜLLEN

auf 0,5 l mit Wasser oder
Soda

3

SERVIEREN

Eis + definierte Garnitur

4

EMPFEHLEN

'Mango-Maracuja oder Berry
Bomb?'

Transparente Benennung

Auf der Karte steht ausdrücklich 'zubereitet mit JuiceBox Light'. Das Getränk wird nicht als Fruchtsaft oder 'hausgemacht' bezeichnet. Die Light-Sorten enthalten Süßungsmittel; Details und Zutaten sind auf der Produktseite abrufbar. [1]

* Bei 1 + 25 sind es rechnerisch 19,2 ml Konzentrat je 0,5 l Endgetränk.

So sieht JuiceBox im Betrieb aus.

Ein kompaktes Bar-Setup, eine klare Portionierung und vier Signature-Drinks, die Gäste auf der Karte sofort verstehen.



Vier Farben. Ein Signature-Look.

0,5-l-Gläser mit Eis und definierter Garnitur machen die neue Rubrik sichtbar.



Glas und Karaffe statt Flaschenoptik.

Die Getränke werden am Tisch als eigenständige Limonaden- und Eisteeauswahl erlebt.

SO LIEF DIE EINFÜHRUNG

1

DIREKTSTART

10 Boxen bestellt + Genussbox kostenlos

2

AUSWAHL

Vier Light-Sorten für die neue Rubrik

3

KARTE

0,5 l zu einem klaren Preis von 6,20 EUR

4

SERVICE

Portionieren, auffüllen, Eis und Garnitur

5

NACHBESTELLUNG

Nach dem Start 40 weitere Boxen

Was kostet ein JuiceBox-Getränk wirklich?

Die 12-Cent-Aussage gilt für 0,25 l Konzentratanteil. Für die Gastronomie rechnen wir eine vollständige 0,5-l-Signature-Portion inklusive Schwund und Garnitur.

$$\begin{array}{ccccccc}
 23,90 \text{ EUR} & \rightarrow & \div 52 \text{ l} & \rightarrow & \times 0,5 \text{ l} & \rightarrow & = 0,23 \text{ EUR} \\
 \text{Boxpreis*} & & \text{Light-Ausbeute} & & \text{Portion} & & \text{Konzentrat}
 \end{array}$$

0,5-L-PORCION: WARUM AUS 0,23 EUR AM ENDE 0,48 EUR WERDEN



= 0,48 EUR

modellierter Netto-Wareneinsatz je 0,5 l

VERKAUF

6,20 EUR

Bruttopreis auf der Karte

5,17 EUR Nettoerlös bei 20 % USt

DECKUNGSBEITRAG I

4,69 EUR

je 0,5-l-Portion

90,7 % DB-I-Quote

0,5-L-EISTEE: NETTO-WARENEINSATZ

1,17 EUR

Rauch Eistee Pfirsich PET · Liste 2025/26



0,48 EUR

JuiceBox inkl. Schwund + Extras

-59 %

WES

* Konservativ: Der öffentlich ausgewiesene Shoppreis von 23,90 EUR inkl. MwSt. wird hier vollständig als Netto-Wareneinsatz behandelt. Das unterschätzt die mögliche Marge. Verkaufspreis 6,20 EUR liegt innerhalb der beobachteten 2026er Hauslimo-Spanne von 5,60-6,50 EUR. [1][4][5][6][7]

Das Ergebnis: mehr Auswahl, mehr Bestellungen, weniger Wareneinsatz

Der Effekt entsteht aus zusätzlichem Absatz und einem günstigeren Mix - nicht aus einer pauschalen Preiserhöhung der Klassiker.

+400

GETRÄNKEBESTELLUNGEN

+22,0 % bei +2,6 % Gästen

+3.498 EUR

KASSENUMSATZ

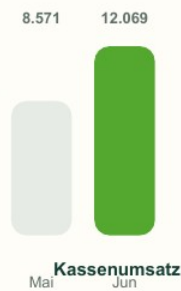
8.571 → 12.069 EUR brutto

+3.064 EUR

DECKUNGSBEITRAG I

5.456 → 8.520 EUR

MONATSVERGLEICH



Kategorie	Mai Stk.	Juni Stk.	Juni brutto	Juni WES netto
Softdrinks in Flaschen	620	520	2.340 EUR	572 EUR
Eistee Pfirsich, Flasche	310	80	344 EUR	79 EUR
Apfelsaft gespritzt	420	310	1.519 EUR	260 EUR
Himbeer-/Holunder-Soda	280	160	736 EUR	72 EUR
Hauslimo Zitrone-Minze	190	0	0 EUR	0 EUR
JuiceBox Signature Light	-	1.150	7.130 EUR	553 EUR
SUMME	1.820	2.220	12.069 EUR	1.537 EUR

SO ENTSTEHEN +3.064 EUR DB I

+2.915 EUR zusätzlicher Nettoerlös + 149 EUR weniger Wareneinsatz = +3.064 EUR Deckungsbeitrag I

Vier Hebel hinter dem Ergebnis

Nicht die Box allein verkauft mehr Getränke. Entscheidend ist, wie Produkt, Karte und Service zusammenspielen.

01

SICHTBARKEIT

Eigener Signature-Block statt Eintrag zwischen Standards.

4 Sorten · 1 Format · 1 Preis

02

EMPFEHLUNG

Service nennt zwei konkrete Sorten statt einer offenen Frage.

'Berry Bomb oder Mango-Maracuja?'

03

PRÄSENTATION

Eis und definierte Garnitur schaffen wahrgenommenen Mehrwert.

Premium-Auftritt bei 0,48 EUR WES

04

MIX

Bottled Eistee und einfache Sirupgetränke verlieren Anteil.

1.150 JuiceBox-Portionen im Juni

OPERATIVE ENTLASTUNG IM JUNI-MODELL

575 l

fertiges JuiceBox-Getränk verkauft

50

Boxen bestellt:
10 zum Start + 40 danach

24 l

Konzentratvolumen statt 575 l
Fertiggetränk lagern

1.150

0,5-l-Einzelgebilde
volumenmäßig verdrängt

Kein falsches Nachhaltigkeitsversprechen

Die Rechnung zeigt weniger zu lagerndes Fertiggetränkévolumen und potenziell weniger Einzelgebilde. Sie ist keine Lebenszyklus- oder CO₂-Analyse. Die JuiceBox selbst besteht aus Karton und Innenbeutel; 'weniger Plastik' bedeutet nicht 'plastikfrei'.

Alle 18 verifizierten JuiceBox-Sorten

Neun Light-Sorten für hohe Ausbeute, neun Original-Sorten für klassischen Zuckergeschmack. Keine erfundenen Produktnamen.



LIGHT

meist 1 + 25 · ca. 52 l · ca. 0,12 EUR je 0,25 l · 1-4 kcal/100 ml · mit Süßungsmitteln

ORIGINAL

1 + 10 · ca. 22 l · ca. 0,27 EUR je 0,25 l · 24-27 kcal/100 ml · mit Zucker

JUICEBOX LIGHT

- Skiwasser Light** Himbeere, Orange & Zitrone
- Very Cherry Light** Sauerkirsche
- Eistee Pfirsich Light** Tee-Pfirsich
IM CASE EINGESETZT
- Mango-Maracuja Light** Mango-Maracuja
IM CASE EINGESETZT
- Birne-Melone Light** Birne-Melone
- Apfel-Holunder Light** Apfel-Holunder
- Berry Bomb Light** Beeren
IM CASE EINGESETZT
- Pineapple Dream Light** Ananas
IM CASE EINGESETZT
- Sunset Orange Light** Blutorange

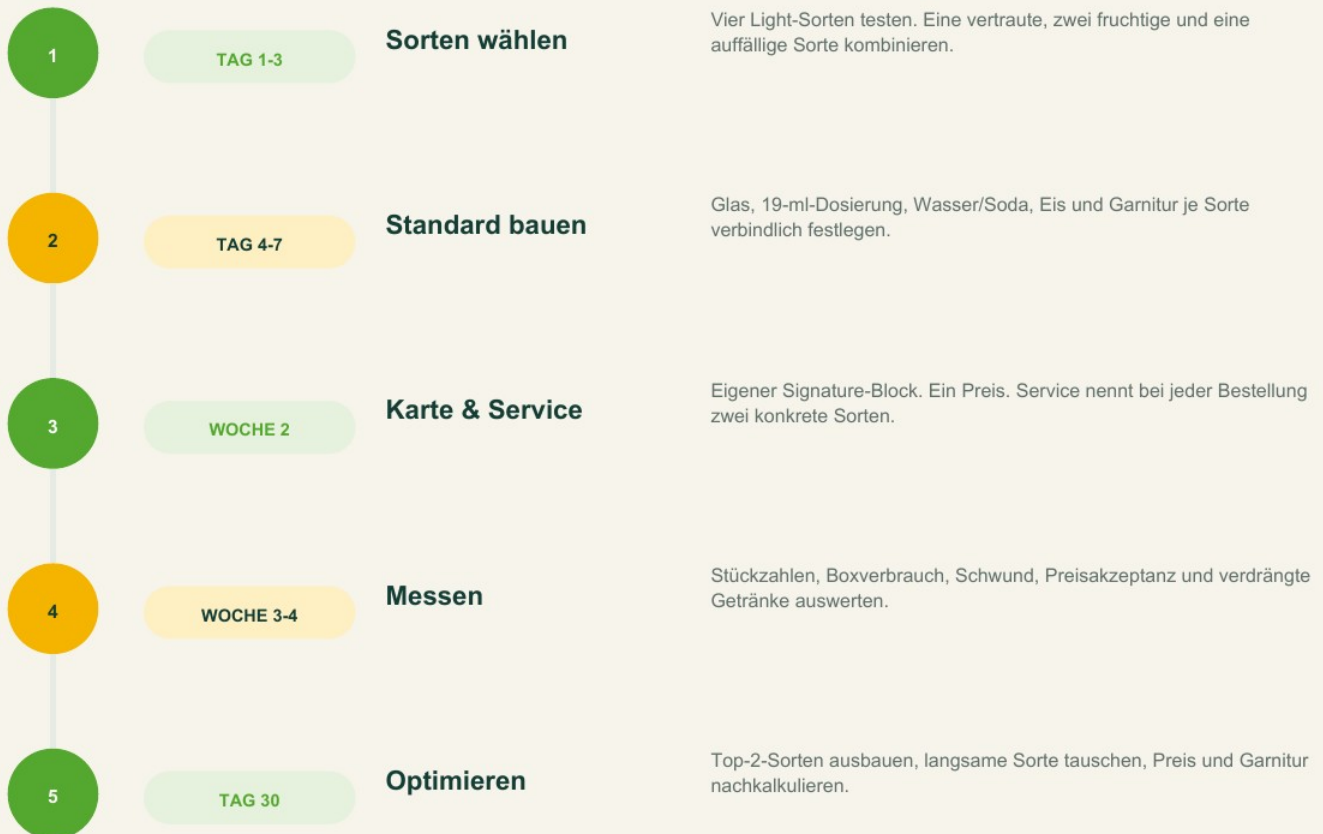
JUICEBOX ORIGINAL

- Summerdream** Granatapfel-Drachenfrucht
- Bio Apfel** Bio-Apfel
- Waldmeister** Waldmeister
- Wassermelone** Wassermelone
- Eistee Pfirsich** Tee-Pfirsich
- Fruchtige Himbeere** Himbeere
- Holunder-Blüte** Holunderblüte
- Sweet Lemon** Zitrone
- Rhabarber** Rhabarber

Hinweis Skiwasser Light: empfohlen 1 + 19; laut Produktseite je nach Geschmack auch 1 + 25. Alle übrigen gelisteten Light-Sorten im Case basieren auf 1 + 25. Sortiment, Bezeichnungen und Produktdaten laut offizieller Produktsite [1]

Der 30-Tage-Rollout für Gastronomen

Klein starten, sauber portionieren und jede Woche messen. So wird aus einer Produktidee ein belastbares Ergebnis.



DIE EINE FORMEL, DIE ZÄHLT

Zusätzlicher DB I = (JuiceBox-Portionen × DB je Portion) – verlorener DB der verdrängten Getränke

Im Muster: 1.150 × 4,69 EUR minus verdrängte Beiträge und Mixeffekte = +3.064 EUR im Monatsvergleich.

Ihr nächster Schritt

Vier Sorten auswählen, einen Verkaufspreis definieren und 30 Tage lang Stückzahl plus Boxverbrauch messen. B2B-Informationen und Kontakt: gastro.juicebox.at

Drei Setups. Drei Anlässe. Eine klare Getränkelogik.

So kann JuiceBox in Café, Hotelbar und Restaurant sichtbar und hochwertig inszeniert werden.



CAFE

Service im Blick

- Box sichtbar an der Bar
- Drinks auf einem Tablett
- Vier Farben als Auswahlhilfe



HOTELBAR

Volumenfähig

- Mehrere Sorten griffbereit
- Highballs vorkonfigurieren
- Garnish je Sorte definieren



RESTAURANT

Klarer Markenblock

- Sorten kompakt gruppieren
- Karaffen für den Tisch
- Farben auf der Karte spiegeln

MERKSATZ

Box sichtbar platzieren, Servierbild definieren und die Sortenfarben konsequent wiederholen.

Glas oder Karaffe? So wird daraus ein Signature-Drink.

Ein konsistentes Servierbild macht Farbe, Frische und Sorte schon vor dem ersten Schluck erkennbar.



Highball: Farbe, Eis und Garnish sichtbar machen



Karaffe: Sorte am Tisch wiedererkennbar servieren

01 Highball

Viel Eis + Zitrus + Minze

02 Tumbler

Große Würfel + Frucht-Twist

03 Weinglas

Beeren + Kräuter + viel Eis

04 Karaffe

Garnish der Sorte wiederholen

DIE SERVIER-FORMEL

EIS + JUICEBOX + WASSER ODER SODA + GARNISH

- 1 Glas oder Karaffe vorkühlen und großzügig mit Eis füllen.
- 2 JuiceBox exakt nach der festgelegten Portionsrezeptur dosieren.
- 3 Mit Wasser oder Soda auffüllen und kurz, aber gründlich rühren.
- 4 Pro Sorte einen wiederholbaren Garnish-Standard definieren.

Tipp: Garnish, Glasform und Sortenname auf Karte, Bar und Serviertablett identisch halten.