

SESES DRINKS Konzept

Das Getränkekonzept aus der Gastro für die Gastro.

Eine Flasche. Unendliche Möglichkeiten.

1. Das Problem

Die Gastro verändert sich strukturell – die meisten Barkonzepte sind nicht zeitgemäß darauf ausgelegt!

Die Gastronomie steckt nicht in einer vorübergehenden Krise.

Sie befindet sich in einer strukturellen Veränderung, die nicht mehr zurückgedreht wird.

- Fachkräftemangel wird bleiben
- Betriebskosten werden weiter steigen
- steigende Preise machen Gäste anspruchsvoller

Viele Betriebe reagieren darauf reflexartig mit operativen Maßnahmen und verschärfen damit genau das Problem, das sie eigentlich lösen wollen.

Insbesondere die Bar wird vom Umsatztreiber zum Risiko.

Denn hier treffen drei Dinge aufeinander:

1. hoher Zeitdruck
2. geringe Fehlertoleranz
3. wechselndes / ungeschultes Personal

Die reale Konsequenz im Alltag für die meisten Barkonzepte :

- Neue Mitarbeiter brauchen Wochen, um sicher zu arbeiten
- Qualität hängt von einzelnen Personen ab
- In Stresssituationen brechen Abläufe zusammen
- Gäste, die nicht abgeholt werden

Das Ergebnis ist nicht Chaos – sondern **schleichender Verlust**:

- verlorene Bestellungen
- stagnierender oder sogar sinkender Umsatz
- Überforderung im Team
- Unzufriedenheit beim Gast

2. Die Konsequenz:

Klassische Ansätze, diese Probleme zu reduzieren, funktionieren nicht mehr!

Viele Gastronomen versuchen, diese strukturelle Probleme mit operativen Maßnahmen zu lösen:

- „Wir müssen mehr schulen.“
- „Wir brauchen erfahrene Leute / mehr Personal.“
- „Wir müssen Preise erhöhen“

Das ist verständlich – aber falsch gedacht.

Denn die Kernfrage lautet nicht mehr:

“Wie gleichen wir Mängel an der Bar operativ aus?”

Sondern:

“Warum braucht mein Barkonzept überhaupt so viele Produkte & damit Erklärung?”

3. Unsere Lösung: Das SESES DRINKS Konzept!

Wir denken “Bar” als ganzheitlichen Prozess und setzen gezielt dort an, wo die meisten Barkonzepte heute bereits nicht mehr zeitgemäß konzipiert sind: beim Sortiment, dem Handling, der Präsentation und dem Verkauf.

Das SESES DRINKS Konzept reduziert die verwendeten Produkte, standardisiert Rezepte & Präsentation und und legt damit die Grundlage für gezieltes upselling.

Das Ergebnis: Mehr Effizienz, wiederkehrende Gäste und gleichzeitig ein höherer Deckungsbeitrag pro Getränk.

Das Herz des Konzepts:

SESES DRINKS Fruchtreduktionen

Mit den Fruchtreduktionen führen wir eine neue Getränkekategorie ein, die sich besonders durch ihre vielseitige Verwendbarkeit auszeichnet und klare Funktionen mit sich bringt:

- Komplexität an der Bar reduzieren
- Prozesse beschleunigen
- Qualität sicherstellen
- Angebot aufwerten & Vielfalt ermöglichen
- Deckungsbeitrag pro Drink erhöhen

Kombiniere SESES mit Standardprodukten und mixe Premium Drinks mit **Premium Margen**.

Ohne Fachwissen. In Sekunden.

Die 4 Säulen des SESES DRINKS Konzepts

Unser aus der Praxis stammendes Barkonzept funktioniert am besten, wenn alle **vier Säulen gemeinsam umgesetzt werden und Bar als ganzheitlicher“Prozess“** gedacht wird. Von der Auswahl der Produkte bis zur Übergabe des Getränks an den Gast.

Säule 1 – Sortiment

Das Problem :

Die meisten Barkonzepte sind voll mit überflüssigen Produkten!

Jede überflüssige Flasche bedeutet:

- Kapital, das nicht arbeitet
- Platz, der fehlt
- mehr Fehler im Alltag

und wird

- komplett ignoriert
- nicht empfohlen
- nicht verkauft

Die Konsequenz :

Ein großes Produktsortiment ermöglicht eine große Getränkekarte – intern verkompliziert es die Abläufe hinter der Bar aber und bringt keinen echten Mehrwert.

Unsere Lösung:

Ein Sortiment, das **breit wirkt**, sich aber aus wenigen Produkten zusammensetzt. Kombiniert mit Standardprodukten ist SESES die Basis für die wichtigsten Getränkeregierungen und ersetzt einzelne Produkte wie Pürees, Saft, Spritzbasis und Sirups.

Das 1. SESES Prinzip: Standardprodukt + SESES Fruchtreduktion = SESES DRINK

Kombination	Kategorie	Beispiel
Soda + SESES	Limonade	Hausgemachte Zitrone Basilikum Limo
Sekt + Soda + SESES	Spritz	Mango-Rosmarin Spritz
Spirit + Filler + SESES	Cocktail / Mocktial	Himbeer-Hibiskus Tom Collins
Tonic + SESES	Spritz 0 %	Zitrone-Basilikum Spritz 0 %
weitere Kombinationen nach Blieben	zb als Heiß, Punsch etc	Maracuja Minze Tee / Winterpunsch

Langfristiger Effekt:

- kleines aber extrem effizientes Produktsortiment
- klare Abläufe, die einfach umgesetzt werden
- reduzierter Personal-und Schulungsbedarf
- Erhöhung des Deckungsbeitrags

Säule 2 – Handling

Das Problem :

Die meisten Barkonzepte basieren auf Abläufen, die in der heutigen Realität der Gastronomie nicht mehr umsetzbar sind. **Aufwendig. Teuer. Ineffizient.**

Die Konsequenz :

Verschiedene Herstellungsweisen oder komplizierte Rezepte führen zu:

- Rückfragen
- Wartezeiten
- inkonsistentem Geschmack
- schwankende Performance & Stress beim Personal

Unsere Lösung:

Das 2. SESES Prinzip: Einschenken . Umrühren . Deko. Fertig!

Ein Basisrezept pro Getränkekategorie . Immer dieselben Handgriffe .

Voraussetzung : Maximale Standardisierung

- zwei Gläsertypen (Weinglas & Longdrinkglas)
- identische Gläserfüllmengen
- ein Rezept pro Getränkekategorie
- gleiche Eismenge
- standardisierte Handgriffe
- identische Deko pro Drink

Langfristiger Effekt:

- Kurze Einarbeitungszeit für Mitarbeiter
- niedriger Personaleinsatz
- Stabile Arbeitsabläufe und Qualität- auch in peaks
- Anstieg des Deckungsbeitrags

Säule 3 – Präsentation

Das Problem :

Viele Barkonzepte geben es zwar vor, Drinks schön zu dekorieren. Nur ist dies in der Regel teuer und zeitintensiv und wird daher oft vernachlässigt.

Die Konsequenz :

Verpasster Umsatz durch lieblos dekorierte Drinks, die nicht auffallen und daher

- die Chance auf einen **Wow-Effekt** verschenken
- keine Nachfrage kreieren
- nicht regelmäßig nachbestellt werden

Unsere Lösung :

Eine reproduzierbare Optik, die:

- immer gleich gut aussieht
- immer kalkulierbar günstig ist
- immer Begeisterung auslöst

Das 3. SESES Prinzip: Einfach. Reproduzierbar . Wirkungsvoll !

Wir setzen auf:

- leuchtende Farben
- getrocknete Früchte
- GLYTTER Goldpuder

Die leuchtenden Farben der SESES DRINKS in Kombination mit getrockneten Früchten & GLYTTER liefern zuverlässig einen reproduzierbaren Wow-Effekt bei minimalem Aufwand und Kosten.

(Im Gegensatz zum Arbeiten mit frischen Kräutern ist unser bewährtes Dekokonzept perfekt kalkulierbar, super günstig, vermeidet Ausschuss und kann deutlich schneller & konstanter umgesetzt werden).

Warum genau diese Produkte? Hier der Vergleich!

	Frische Kräuter & Früchte	Getrocknete Früchte & GLYTTER
Haltbarkeit	1–3 Tage	12 Monate
Aufwand	hoch	minimal & sofort einsatzbereit
Kosten	hoch & stark schwankend	konstant ca. 3–5 Cent
Wirkung	natürlich	edel, auffällig, instagrammable

Effiziente Deko mit getrockneten Früchten & GLYTTER sind nicht “nice to have” sondern ein wichtiger **Umsatzhebel**.

Langfristiger Effekt:

- Wow-Effekt bei jedem Drink
- höhere Preisakzeptanz beim Kunden
- erhöhte Nachfrage & Wiederbestellungen
- kein teurer Ausschuss
- sofortiger Anstieg des Deckungsbeitrages

Säule 4 – Empfehlung

Das Problem :

In den meisten Gastros erfolgt der Verkauf von Getränken ohne Struktur und läuft einfach nur mit.

Die Konsequenz :

Umsatz wird dadurch nicht verloren, sondern gar nicht erst gemacht. Und niemandem fällt es auf.

Unsere Lösung :

SESES DRINKS sind **ideale Upselling-Produkte** – wenn das Team weiß, **WIE** empfohlen und verkauft wird.

Das 4. SESES Prinzip: Verkaufen durch Empfehlung !

Unsere drei einfachen Regeln für sofortige Umsatzsteigerung:

1. **Immer Tagesaperitif anbieten** – mit oder ohne Alkohol
2. **Hausgemachte Limo aktiv als Alternative zu Softdrinks & Schorlen empfehlen**
3. Immer **eine klare Empfehlung** aussprechen, keine Optionen geben

Langfristiger Effekt:

- Planbarer hoher Getränkeumsatz statt Zufall
- Mehr Zweit- und Drittbestellungen
- mehr Spaß am Service
- Empfehlungen werden zur Routine, nicht zur Ausnahme
- Souveräner Service und zufriedene Gäste

4. Das Ergebnis:

Barkonzepte mit und ohne Anwendung des SESES DRINKS Konzepts

Mit SESES DRINKS Konzept:

- kontrollierbare Abläufe
- skalierbares Barkonzept
- weniger Abhängigkeit von Einzelpersonen
- höherer Deckungsbetrag bei gleichem Getränkeabsatz

Ohne Konzeptwechsel :

- steigender Aufwand ohne Mehrumsatz
- überforderte Teams
- austauschbares Angebot
- niedrigerer Deckungsbeitrag bei gleichem Absatz

5. Die harte Schlussfolgerung

Der Erfolg von Barkonzepten entscheidet sich heute nicht mehr auf der Karte – **sondern im Konzept dahinter**. Das SESES DRINKS Barkonzept eine erprobte und funktionierende Antwort auf die realen, strukturellen Probleme der Gastronomie! Fruchtreduktionen sind kein neues Trendprodukt sondern die Basis einer neuen Art zu Arbeiten. **Aus der Gastro. Für die Gastro.**