

Beiz 2.0

Ein junges Zürcher Unternehmen rüstet Restaurants mit iPad und einer Reservationssoftware aus. Davon profitieren Wirte und Gäste gleichermaßen.

Von Peter Aeschlimann

Alpträume von Wirten handeln davon: Das dicke Buch mit den Reservationen fällt in die Tomatensuppe. Trudeln später die Gäste ein, bricht im Restaurant das Chaos aus. Gleich nach der Rezeptsammlung ist das Reservationsbuch das wichtigste Dokument im Betrieb.

Und dieses will jetzt ein achtköpfiges Team junger Software-Tüftler aus Zürich revolutionieren. Sie haben eine Applikation für Apples iPad entwickelt, die wie ein digitalisiertes Reservationsbuch daher kommt, dabei aber wesentlich mehr kann. Gegründet wurde das Start-up-Unternehmen Localina von David Nydegger, Nils Seiter und Marc Gasser. Nydegger sagt: «Jetzt ist genau der richtige Zeitpunkt, um unser Produkt zu lancieren.» Im Internet sei eine Rallye im Gange, gekämpft wird um die Poleposition im Markt für Reservationstools. In den USA ist Branchenleader Opentable damit bereits seit längerem erfolgreich. Ein Grossteil aller New Yorker Restaurants benutze die Software des börsenkotierten Unternehmens, so Nydegger. «Gut für uns ist, dass die Schweiz bisher nicht auf der strategischen Agenda von Opentable aufgeführt war.»

Beta-Test in der Kutscherhalle

Localinas App wird momentan im Restaurant Meta's Kutscherhalle im Kreis 4 getestet. Chef de Service Lena Dreher sagt, sie sei erst skeptisch gewesen und habe sich an die neue Technik gewöhnen müssen. Der Vorteil des iPad gegenüber der klassischen Variante mit Stift und Papier sei ganz klar, dass beim Tablet Änderungen bei den Reservationen einfacher vorgenommen werden könnten. «Es gibt keine Zettel mehr, die irgendwo rumfliegen.» Praktisch sei auch, dass sie nun nicht mehr in den Keller gehen müsse, um am Büro-PC die Wetterprognosen zu studieren. «Ausserdem sieht das iPad einfach schicker aus auf dem Tresen.»

Das Clevere an der Wirte-App von Localina: Sie sendet - falls gewünscht - via Handynetz ständig die aktuelle Tischbelegung eines Lokals an Gastro-Plattformen oder soziale Netzwerke im Internet. Ein hungriger User sieht so auf einen Blick, in welchem seiner Lieb-

lingsrestaurants es noch freie Tische gibt, und er kann auch gleich dort reservieren. Alles, was er dazu braucht, sind eine E-Mail-Adresse oder eine Handynummer, um die Buchung zu bestätigen.

Marketing in Echtzeit

Für jede erfolgreiche Onlinereservation kassiert Localina vom entsprechenden Restaurant einen geringen Betrag. «Damit allein können wir uns aber nicht finanzieren», sagt Mitgründer Nils Seiter. Es gehe in einem ersten Schritt darum, möglichst viele Nutzer zu gewinnen. Gelingt das, tut sich den Gastrobetrieben ein neues Werbefenster auf. Realtime-Marketing heisst das Zauberwort: Herrscht beim Italiener an einem Diens-

tagabend Flaute, kann der Patron auf seinem iPad in Echtzeit eine Aktion im Internet ankündigen: «Nur heute Abend: Salat zur Pizza gratis!», könnte eine solche zum Beispiel lauten. «Die Belegschaft ist da, die Zutaten gekauft. Wir geben dem Wirt mit unserem Tool ein virtuelles Megafon in die Hand, mit dem er ins Internet hinausschreien kann: Leute, kommt!», sagt David Nydegger. Und diese Dienstleistung wird dann verrechnet. Ziel ist es, innerhalb eines Jahres rentabel zu werden.

Realtime-Marketing sei für die Restaurants attraktiver, als Rabatte im Voraus zu verkaufen, wie das etwa bei Schnäppchen-Plattformen wie Dein Deal oder Groupon der Fall ist. Nydegger:

«Haut man eine Aktion nur dann raus, wenns tatsächlich nötig ist, kann ein Wirt vermeiden, dass er 100 Leute zum halben Preis füttern muss, obwohl der Laden gut laufen würde.»

Im August bezieht Localina neue Büros in Zürich-West. Nydegger sagt: «Die User sind dafür bereit; sie wollen online buchen.» Das Schwierige sei, die Wirte vom iPad-Reservationsbuch zu überzeugen. Diese würden sich wöchentlich mit einer Heerschar nicht immer seriöser Typen konfrontiert sehen, die ihnen irgendetwas Neues andrehen möchten.

Was aber, wenn nun ein iPad in die Tomatensuppe fällt? «Dann gibts natürlich ein Back-up», sagt Nydegger. www.localina.com



Chef de Service Lena Dreher in Meta's Kutscherhalle: «Das iPad sieht schicker aus auf dem Tresen.» Foto: Nicola Pitaro