

Zehn Sachen, die bei mir laufen. Und wie du anfängst.

Kein Theorie-Papier. Zehn Anwendungen aus dem laufenden Betrieb, sortiert nach Aufwand. Bei jeder steht ein erster Schritt für diese Woche. Plus das Kapitel, das die meisten überspringen: Datenschutz.

● Papiere lesen ● Kalkulation ● Speisekarte ● Entscheidungen ● Einkauf ● Telefon ● Content

Warum du das hier lesen solltest

Ich bin kein Berater. Ich bin Gastronom. Restaurant Ercklentz in Kempen, seit 2019. Team ohne gelernte Köche. Ich stand selbst um 23:30 Uhr an der Kasse.

Was mich fast kaputt gemacht hat, war nicht das Kochen. Es war die Routine. Einkauf schätzen. Zahlen abtippen. Jede Frage vom Team auf meinem Handy. Auch sonntags.

Genau diese Routine nimmt mir heute KI ab. Nicht als Versuch. Im laufenden Betrieb.

Maschine rechnet. Gastronom entscheidet.

Das ist die einzige Regel, die du dir merken musst. KI entscheidet bei mir nichts. Sie nimmt mir das Raten ab. Die Führung, der Geschmack, die Handschrift: Das bleibt bei dir.

Wie dieses Papier aufgebaut ist. Drei Stufen, aufsteigend nach Aufwand. Stufe 1 machst du heute Abend am Küchentisch, ohne einen Cent auszugeben. Stufe 2 kostet dich einen Nachmittag. Stufe 3 läuft von allein, braucht aber Vorbereitung.

Fang oben an. Nicht unten. Der größte Fehler ist nicht, zu spät zu starten. Der größte Fehler ist, groß zu starten.

1 Heute Abend. Ohne Technik, ohne Budget.

AUFWAND: MINUTEN

01 ● LÄUFT BEI MIR

Lange Papiere lesen lassen

Pachtvertrag. Versicherungspolice. Die AGB deines Lieferanten. Das Rundschreiben vom Verband. Sachen, die man aufschiebt, weil sie vierzig Seiten haben und man nicht weiß, wo das Wichtige steht.

Die KI liest das in Sekunden und sagt dir, welche Fristen drinstehen und an welchen Stellen es für dich teuer wird. **Du liest danach immer noch selbst nach. Aber du weißt, wo.**

DEIN ERSTER SCHRITT

Nimm deinen Pachtvertrag. Frag: Welche Fristen und Kündigungsregeln stehen drin, und was passiert, wenn ich einen Monat zu spät kündige?

02 ● LÄUFT BEI MIR

Tabellen rechnen lassen, statt zu googeln

Jeder Betrieb hat sie: die Excel-Liste für Dienstplan, Inventur oder Wareneinsatz, in der eine Spalte nie richtig rechnet. Und dann sitzt man abends da und sucht im Internet nach der Formel.

Beschreib in einem Satz, was die Spalte ausrechnen soll. Du bekommst die fertige Formel und die Erklärung dazu. **Beim nächsten Mal baust du sie selbst.**

DEIN ERSTER SCHRITT

Nimm die Liste, an der du dich zuletzt aufgehalten hast. Beschreib die Spalte, die nicht funktioniert.

Texte prüfen, bevor sie raus sind

Die Antwort auf eine schlechte Bewertung, die du um Mitternacht geschrieben hast. Der Aushang für die Gäste. Die neue Karte. Alles Dinge, die nach draußen gehen und dort bleiben.

Zwei Prüfungen, bevor es rausgeht: Rechtschreibung, und ob die Behauptungen darin stimmen. **Ein Tippfehler auf der Karte fällt jedem Gast auf. Dir nicht mehr, du hast sie fünfzigmal gelesen.**

DEIN ERSTER SCHRITT

Nimm deine letzte Antwort auf eine schlechte Bewertung. Lass sie prüfen, bevor du die nächste schreibst.

Wenn du nach diesen drei Sachen aufhörst, hat sich dieses Papier schon gelohnt.

Sie kosten nichts, brauchen keine Einrichtung und niemanden, der sich auskennt. Und sie beantworten die Frage, die am Anfang immer steht: Ist das überhaupt was für mich?

Alles, was jetzt kommt, ist derselbe Gedanke, nur größer. Wer die drei oben gemacht hat, versteht den Rest von allein.

2 Ein Nachmittag Einrichtung. Dann trägt es.

AUFWAND: STUNDEN

04 ● LÄUFT BEI MIR

Richtig kalkulieren statt schätzen

Welches Gericht trägt? Welches frisst Marge? Ich habe das jahrelang geschätzt. Pi mal Daumen.

Richtig gerechnet heißt: mit Garverlust, mit Netto statt Brutto, mit dem echten Deckungsbeitrag.

Nicht Einkaufspreis mal drei. **Ein einziges Gericht angepasst: über 600 Euro mehr im Monat.**

DEIN ERSTER SCHRITT

Nimm deine zehn meistverkauften Gerichte. Rechne für jedes den Wareneinsatz. Ehrlich. Du wirst mindestens eine Überraschung finden.

05 ● LÄUFT BEI MIR

Die Karte entwerfen, kalkulieren und texten

Eine Karte ist nicht nur eine Liste. Sie ist das meistgelesene Dokument deines Betriebs, und sie entscheidet mit, was bestellt wird.

Bei mir laufen Gerichte, Kalkulation und Beschreibungstexte durch ein System. **Der Geschmack bleibt meiner. Das Rechnen und Formulieren nicht.**

DEIN ERSTER SCHRITT

Nimm drei Gerichte von deiner Karte. Lass die Beschreibung neu schreiben und leg sie neben deine. Du entscheidest, welche besser ist.

06 ● LÄUFT BEI MIR

Eine Entscheidung gegen die Wand laufen lassen

Das hier ist der Fall, den niemand auf dem Zettel hat, und für mich der wertvollste. Als Inhaber entscheidest du allein. Dein Team widerspricht dir selten, deine Familie kennt die Zahlen nicht, und der Steuerberater sieht den Laden nur auf Papier.

Ich lasse Entscheidungen von fünf KI-Beratern durchleuchten, die unabhängig voneinander urteilen und sich gegenseitig prüfen. Ergebnis ist keine Meinung, sondern eine Liste der Punkte, die ich übersehen habe. **Manchmal ist die Antwort: lass es. Und das ist die wertvollste.**

DEIN ERSTER SCHRITT

Nimm die Entscheidung, die du seit Wochen vor dir herschiebst. Schreib sie in einem Satz auf. Ein Satz reicht, um sie prüfen zu lassen.

07 ● LÄUFT BEI MIR

Das Wissen aus deinem Kopf holen

Früher war ich der Mann, den jeder anrief. Auch sonntags. Rezepte, Abläufe, Reklamationen. Alles nur in meinem Kopf. Wer krank wird oder Urlaub macht, nimmt den Betrieb mit.

Die KI fragt so lange nach, bis das Wissen aufgeschrieben ist. Danach fragt das Team nicht mehr dich, sondern den Assistenten. **Das Wissen gehört dann dem Betrieb und nicht mehr nur dir.**

DEIN ERSTER SCHRITT

Sammle die zehn Fragen, die dein Team dir am häufigsten stellt. Schreib die Antworten einmal sauber auf. Das ist das Futter.

3 Lläuft von allein. Aber erst nach Vorbereitung.

AUFWAND: WOCHEN

08 ● LÄUFT BEI MIR

Einkauf und Preise überwachen

Kein Lieferant ruft an und sagt, dass er teurer geworden ist. Es steht auf der Rechnung. Und die Rechnung zeichnest du ab, weil dreißig Positionen darauf stehen und die Küche wartet.

Ich habe 351 Artikel aus fünf Monaten gegeneinander gelegt. **Bei 11 war der Preis gestiegen. Über 5.000 Euro im Jahr.** Ich hatte jede dieser Rechnungen selbst abgezeichnet.

DEIN ERSTER SCHRITT

Nimm die Rechnung von dieser Woche und die vom selben Lieferanten vor sechs Monaten. Vergleich fünf Positionen. Nur fünf. Das dauert zehn Minuten.

09 ● LÄUFT BEI MIR

Das Telefon nimmt Reservierungen an

Der Anruf um 11 Uhr, wenn alle in der Vorbereitung sind. Der Anruf am Ruhetag. Der Anruf, während du am Tisch stehst. Jeder unbeantwortete Anruf ist ein Tisch, der leer bleibt.

Bei mir nimmt ein Assistent ab, sagt im ersten Satz, dass er eine KI ist, und bucht den Tisch real ins System. **Ehrlich dazu: In zwei Wochen ist er sechsmal ausgefallen.** Deswegen springt nach zwei Fehlversuchen mein normales Telefon an. Wer dir erzählt, so etwas laufe von allein, hat es nie selbst betrieben.

DEIN ERSTER SCHRITT

Kauf keine Technik. Zähl erst eine Woche lang mit: Wie viele Anrufe kommen, zu welcher Uhrzeit, und wie viele gehen ins Leere? Danach weißt du, ob sich das für dich lohnt.

Content ohne Agentur

Instagram ist für die meisten Betriebe die zweite Speisekarte. Und für die meisten Inhaber die Sache, die liegen bleibt, weil nach Feierabend niemand mehr Lust auf Schnittprogramme hat.

Bei mir entsteht der Content aus eigenem Material: eigene Fotos, eigene Gerichte, eigene Stimme. Die Maschine schneidet, textet und schlägt vor. **Freigeben tue ich.** Jedes Video kommt vor dem Hochladen zu mir aufs Handy. Nichts geht ungesehen raus.

DEIN ERSTER SCHRITT

Sammle zwanzig Fotos aus deiner Küche vom letzten Monat in einem Ordner. Das ist dein Rohstoff. Ohne eigenes Material bleibt jeder Content austauschbar.

Zehn Sachen. Du brauchst keine zehn. Du brauchst eine.

Ich habe nicht zehn Systeme auf einmal gebaut. Ich habe mit einem angefangen, es vier Wochen laufen lassen, dann das nächste. Was in Woche zwei nervt, hätte man in Woche eins nicht gemerkt.

Und bevor du bei Stufe 3 anfängst, kommt noch ein Kapitel. Das, an dem die meisten vorbeigehen.

DAS KAPITEL, DAS DIE MEISTEN ÜBERSPRINGEN

Datenschutz ist kein Grund, es nicht zu tun. Sondern die Reihenfolge, in der du es tust.

Sobald eine Maschine mit deinen Gästen spricht oder deren Daten verarbeitet, gelten Regeln. Nicht seit gestern, aber seit dem **2. August 2026** gilt eine neue dazu.

Ich erkläre das hier an dem Fall, bei dem am meisten zusammenkommt: **dem KI-Assistenten an meinem Gästetelefon**. Wer das versteht, versteht auch alles Kleinere. Und wer es nicht anfassen will, weiß danach wenigstens, warum.

1 Sagt die Maschine, dass sie eine Maschine ist?

Seit dem 2. August 2026 gilt Artikel 50 der EU-KI-Verordnung. Wer ein KI-System einsetzt, das direkt mit Menschen interagiert, muss offenlegen, dass es eine KI ist. Das betrifft **Telefonassistenten und Chatbots auf deiner Website** gleichermaßen.

Das ist keine Formalie. Der Bußgeldrahmen liegt bei bis zu 15 Millionen Euro oder 3 Prozent des weltweiten Jahresumsatzes, je nachdem, was höher ist. Für einen normalen Betrieb ist die realistische Gefahr nicht die Höchststrafe, sondern die Abmahnung durch einen Mitbewerber.

BEI MIR

Der erste Satz der Begrüßung sagt, dass hier der digitale KI-Assistent spricht. Vor der Frage nach dem Namen, vor allem anderen.

2 Wird das Gespräch mitgeschnitten?

Eine Aufzeichnung ist rechtlich eine ganz andere Sache als eine Verarbeitung im Moment. Sie braucht eine eigene Grundlage und in aller Regel die Einwilligung des Anrufers.

Der einfachste Weg ist, gar nicht aufzuzeichnen. Was nicht gespeichert wird, kann nicht gestohlen, nicht angefordert und nicht falsch aufbewahrt werden.

BEI MIR

Kein Audio wird gespeichert. Der Ton läuft durch und ist danach weg. Gespeichert wird nur, was für die Reservierung nötig ist.

3 Wie viel fragst du überhaupt ab?

Die Grundregel heißt Datensparsamkeit: Erhebe nur, was du für den Zweck wirklich brauchst. Für eine Reservierung sind das Name, Uhrzeit, Personenzahl und eine Rückrufnummer. Mehr nicht.

Wichtig für unsere Branche: **Allergien und Unverträglichkeiten sind Gesundheitsdaten.** Die stehen unter besonderem Schutz und haben in einer automatisierten Telefonabfrage nichts verloren.

BEI MIR

Der Assistent fragt bewusst nicht nach Allergien. Das klärt ein Mensch am Tisch. Das ist nicht nur rechtlich sauberer, es ist auch die bessere Gastronomie.

4 Wann wird gelöscht, und macht das jemand?

Daten dürfen nur so lange aufbewahrt werden, wie sie gebraucht werden. Eine Frist im Kopf zu haben reicht nicht. Sie muss aufgeschrieben sein, und sie muss von allein greifen.

Alles, was von Hand gelöscht werden muss, wird irgendwann nicht mehr gelöscht. Spätestens im Sommergeschäft.

BEI MIR

Gesprächsnotizen und Protokolle werden nach 30 Tagen automatisch gelöscht. Nicht, weil ich daran denke, sondern weil das System es erzwingt.

5 Wer bekommt die Daten außer dir noch zu sehen?

Das ist der Punkt, der am meisten unterschätzt wird. Bei einem Telefonassistenten sind mehrere Firmen beteiligt: der Telefonanbieter, der Server, der KI-Anbieter, das Reservierungssystem, der Mailversand. **Bei mir sind es fünf.**

Mit jedem davon brauchst du einen Auftragsverarbeitungsvertrag. Das ist kein Papierkram um des Papierkrams willen: Ohne ihn verarbeitet dort jemand die Daten deiner Gäste ohne Grundlage, und die Verantwortung dafür bleibt bei dir.

BEI MIR

Ich habe die Kette einmal aufgeschrieben und gehe sie Anbieter für Anbieter durch. Wo es eine europäische Alternative gab, habe ich gewechselt.

Die Reihenfolge, die funktioniert

Man kann sich in diesem Thema festfahren, bis man gar nichts mehr macht. Das ist die häufigste Reaktion, und sie ist die teuerste. Deshalb hier die Reihenfolge, die bei mir funktioniert hat.

Erst klären, wer die Daten sieht. Dann anfangen. Nicht umgekehrt.

Eins. Schreib auf, welche Daten überhaupt anfallen. Ein Blatt Papier reicht. Meistens ist die Liste kürzer, als man denkt.

Zwei. Schreib daneben, welche Firma die Daten jeweils zu sehen bekommt. Das ist deine Kette.

Drei. Hol dir für jedes Glied dieser Kette den Auftragsverarbeitungsvertrag. Bei den meisten Anbietern ist das ein Häkchen im Kundenkonto, kein Anwaltstermin.

Vier. Leg eine Löschfrist fest und lass sie automatisch laufen.

Fünf. Sorg dafür, dass die Maschine sagt, dass sie eine Maschine ist.

Sechs. Erst jetzt: einschalten. Und beim ersten größeren Vorhaben einmal jemanden draufschauen lassen, der es beruflich macht.

Das hier ist keine Rechtsberatung. Ich bin Gastronom, kein Anwalt. Das sind die Fragen, die ich mir selbst gestellt habe, und die Antworten, die für meinen Betrieb gelten. Für die verbindliche Prüfung deines Falls gibt es Datenschutzbeauftragte, Anwälte, deine IHK und den DEHOGA. Frag da nach, bevor du live gehst.

Und das Wichtigste zum Schluss: Die drei Sachen aus Stufe 1 berühren nichts davon, solange du keine Gästedaten hineingibst. Deswegen fängst du dort an.

Ein Angebot, das dich nichts kostet

Die Sache mit dem Einkauf aus Stufe 3 lässt die wenigsten los. Weil jeder ahnt, dass da etwas ist, und keiner die Zeit hat, dreißig Positionen gegen die Vormonate zu halten.

Schick mir deine letzten drei Lieferantenrechnungen.

Ich sage dir, was teurer geworden ist.

Kostenlos, unverbindlich, und du bekommst eine Aufstellung zurück, die dir gehört. Findet sich nichts, hast du Gewissheit. Findet sich etwas, hast du ein Gespräch mit deinem Lieferanten, das sich lohnt.

Was mit deinen Daten passiert: Deine Rechnungen werden nur für diese eine Auswertung verwendet, danach gelöscht. Ich gebe sie an niemanden weiter und verwende keine Preise aus deinem Haus für andere Auswertungen. Das ist derselbe Maßstab, den ich oben von jedem Anbieter verlange.

SO GEHT ES PRAKTISCH

Welche Rechnungen. Drei vom selben Lieferanten, verteilt über die letzten Monate. Nicht drei aus derselben Woche, sonst gibt es nichts zu vergleichen.

In welcher Form. Foto vom Handy reicht. PDF ist besser, muss aber nicht sein.

Was zurückkommt. Eine Liste der Positionen, die teurer geworden sind, mit Angabe um wie viel. Und die, bei denen sich nichts getan hat. Beides ist eine Information wert.



Drei Rechnungen. Ein Blick. Kein Haken.

ebbinghausmatthias.de

WhatsApp: 0176 31151573 · matthias@ebbinghausmatthias.de
Matthias Ebbinghaus · GastroKI · Restaurant Ercklentz, Kempen