

Bargeldloses Catering mit System und Support: IT-Partner GiroWeb zu Innovationen und Trends

09.04.2025, 10:09 | [IT, New Media & Software](#)

Pressemitteilung von: [ASM - Partner der GiroWeb Gruppe - Kassensysteme, Zahlungssysteme und Bestellsysteme für Kantine und Mensa](#)



GiroWeb | IT-Systemhaus für bargeldloses Catering | giro-web.com

(openPR) Cappuccino mit GiroWeb: Bargeldloses Catering im Wandel

Die Betriebsgastronomie und die Schulverpflegung bewegen sich traditionell in einem dynamischen Marktumfeld, das Catering-Anbieter vor immer neue Herausforderungen stellt. Durch Bürokratie, Fachkräftemangel und Digitalisierung hat sich das Aufgabenspektrum für Eigenbetreiber und Vertragscaterer nochmals erweitert. Die Verantwortlichen müssen eine neue Balance zwischen Gastronomie, Flexibilität und Rentabilität finden. GiroWeb unterstützt kleine und große Caterer seit Jahrzehnten mit innovativen Systemen und kompetenter Betreuung. Zu den Kunden zählen börsennotierte Konzerne und mittelständische Unternehmen ebenso wie Landkreise und kommunale Betriebe. Durch zahlreiche Innovationen und marktprägende Erfolgsprojekte pflegt GiroWeb einen engen Kontakt zu Kunden, Gästen und Partnern. Bei einem Cappuccino gewähren die Geschäftsführer Marc Brauer und Ramon Siemon Einblicke in die Vergangenheit und Zukunft der bargeldlosen Gemeinschaftsverpflegung.

Wo liegen die Anfänge der modernen Gemeinschaftsverpflegung?

Ramon Siemon: Vor der Jahrtausendwende war die IT in Kantinen und Betriebsrestaurants in Deutschland noch sehr heterogen. Jeder Verpflegungsanbieter hatte ein anderes Kassensystem. In einer analogen Welt ohne Fernwartung, ohne Cloud-Lösungen, ohne automatische Updates und ohne künstliche Intelligenz, entschied sich GiroWeb schon vor Jahrzehnten für die Einführung möglichst einheitlicher Hard- und Software, um Synergien zu nutzen. Rückblickend war die Harmonisierung der Systeme für Bestellung, Bezahlung und Abrechnung ein großer Vorteil für alle GiroWeb-Kunden, insbesondere für große Caterer und Unternehmen mit verteilten Standorten und Kantinen. Die Daten konnten zentral verwaltet und ein automatisiertes Berichtswesen über alle Betriebe hinweg aufgebaut werden. Und wenn persönliche Unterstützung vor Ort erforderlich war, konnten kompetente Servicetechniker alle Probleme schnell analysieren und lösen.

Welche Rolle spielt GiroWeb heute für die digitale Transformation?

Marc Brauer: Vor allem die großen Contract-Caterer haben die Relevanz und den Nutzen der Digitalisierung früh erkannt. Durch Optimierung von Zahlungsabläufen und Datenanalyse wurde schnell ein wirtschaftlicher Mehrwert geschaffen. In den 2000er Jahren steckte die Integration von Mitarbeiterausweisen und elektronischen Zahlungsmitteln noch in den Kinderschuhen. Große Gastronomen erkannten jedoch frühzeitig das große Potenzial. Mit modernster Technik gelang es GiroWeb, die Prozesse für Caterer und Restaurantgäste kundenfreundlich und sicher zu gestalten. Durch langjährige Kundenbeziehungen und technische Innovationen entwickelten sich nach und nach digitale Standards für die Gemeinschaftsverpflegung in Deutschland. Was sich in Großkantinen in Frankfurt, Mainz oder Leipzig erfolgreich etabliert, ist natürlich nicht unbedingt für jede Schulmensa auf dem Land sinnvoll. Kostengünstige Innovationen halten aber meist auch in kleineren Betrieben Einzug.

Was sind außer der Digitalisierung die größten Herausforderungen?

Ramon Siemon: Egal ob Caterer oder IT-Systemanbieter wie GiroWeb, der Fachkräftemangel ist eine Herausforderung für die gesamte Gastronomiebranche. Es ist nach wie vor schwierig, bezahlbare Mitarbeiter mit fachlicher Qualifikation und hoher Motivation zu finden. Technische Innovationen wie KI-Software mit digitaler Speisenerkennung können helfen, den Personal-mangel zu lindern. Die Mitarbeiter werden durch automatisierte Prozesse entlastet und gewinnen Zeit für andere Aufgaben. Allerdings sind die Effizienzpotenziale durch Automatisierung, Digitalisierung und KI nicht unbegrenzt. Das langjährige Kas-senpersonal ist das Gesicht der Gemeinschaftsverpflegung und sorgt auch für den zwischenmenschlichen Kontakt zu den Gäs-ten. Es ist daher wichtig, eine gute Balance zwischen Automatisierung, Digitalisierung und Kundenbegeisterung durch enga-gierte Fachkräfte zu finden, ob in der Küche, im Service oder an der Kasse.

Wie lassen sich Home-Office und profitable Gastronomie vereinbaren?

Marc Brauer: In den letzten Jahren haben vor allem die großen Contract-Caterer ihre Angebotspalette konsequent auf Flexibili-tät ausgerichtet. Neue und vernetzte Technik ermöglicht alternative Prozesse, Standorte und Medien für Bestellung, Bezah-lung und Abrechnung. Vor allem der Trend zum Home-Office hat die Verpflegungskonzepte flexibler gemacht. Die wichtigsten Themen sind hier Vorbestellung, Abholung, Anlieferung und effizienter Einsatz von Ressourcen. Generell hat der Trend zum Homeoffice auch zu hybriden Nutzungskonzepten für Catering, Vending, Besprechungen und Co-Working geführt. Weniger Mit-arbeiter im Büro bedeuten grundsätzlich auch weniger Menschen, die in der Kantine essen. Das wollen Caterer natürlich durch höhere Produktivität und zusätzliche Einnahmequellen kompensieren. Allerdings beobachten wir derzeit eine Trend-

wende. Die Arbeitgeber fordern wieder mehr Präsenz im Büro, um die Produktivität zu steigern.

Wie gelingt der stetige Wandel, ohne das Personal zu überfordern?

Ramon Siemon: Jede Veränderung ist eine Herausforderung. Das sollte nicht unterschätzt werden. Erfolgreiche Gastronomen versuchen, alle Mitarbeiter frühzeitig mit ins Boot zu holen, um Transparenz zu schaffen und Unsicherheit zu vermeiden. Nur wenn die Mitarbeiter verstehen, wohin die Reise geht und welcher Mehrwert geschaffen wird, werden sie anstehende Veränderungen positiv aufnehmen. Auch in späteren Phasen können Bedenken und Kritik aufkommen. Durch interne Kommunikation und professionelle Schulung gelingt es jedoch in der Regel auch kritischen Mitarbeitern, Veränderungen positiv zu sehen. Wo Automatisierung und Digitalisierung letztlich zu zeitlicher Flexibilität oder besseren Arbeitsbedingungen führen, stehen bei engagierten Mitarbeitern schnell wieder das gastronomische Tagesgeschäft, Kundenbegeisterung und Kundenbindung im Vordergrund.

Welche Zusatzerlöse können Gastronomen einfach realisieren?

Marc Brauer: Die Schnittstellen der Software sind flexibel und ermöglichen es GiroWeb-Kunden, mit geringem Personalaufwand kostengünstig Zusatzgeschäft zu generieren. Derzeit liegt der Fokus auf SB-Lösungen mit Self-Checkout in Kombination mit bargeldlosem Bezahlen. Gäste wählen ihre Speisen und Getränke per Selbstbedienung, scannen diese ein und bezahlen bargeldlos. Zunehmend setzen Gastronomie-Betriebe auch auf den Einsatz von KI-Software mit automatischer Speisenerkennung und intelligenter Datenanalyse. Online-Bestellsysteme bieten zusätzliche Einsparmöglichkeiten für Einkauf und Produktion, mit denen Ressourcen optimal geplant und ausgeschöpft werden können. Die bestmögliche Vermeidung von Lebensmittelverschwendung ist hier der Anspruch. Etablierte Marketing-Instrumente wie Digital Signage mit interaktiven Speisekarten für Kiosksysteme, Notebooks, Tablets und mobile Apps komplettieren das GiroWeb-Angebot für Catering-Anbieter.

Wie gestalten die Marktführer die Gastronomie der Zukunft?

Ramon Siemon: Ein wegweisendes Beispiel ist das Innovationsprojekt Arapay unseres Kunden Aramark, einem der weltweit führenden Dienstleister im Catering- und Servicemanagement. Gemeinsam mit Technologiepartnern wie CashControl und Qnips hat GiroWeb für Aramark ein integratives Cloud-Kassensystem mit mobilen und stationären Funktionalitäten entwickelt. Die Integration von Online-Guthaben, App für Smartphones, Digital Signage und optischer Speisenerkennung mit Dishtracker hat konkreten Mehrwert für die Aramark-Restaurants geschaffen. Automatisierung und Digitalisierung prägen aber nicht nur GiroWeb-Systeme zum Bestellen, Bezahlen und Abrechnen. In Zukunft werden die Weltmarktführer wahrscheinlich auch smarte Roboter, sowohl in Küchen, als auch im Service einsetzen. Das entlastet das Personal, vor allem in Randzeiten und im Schichtbetrieb. Die Gäste werden auch über eine App oder Selbstbedienungsterminals vorbestellen und dabei zusehen können, wie ihr Essen automatisch zubereitet wird. Anschließend können sie ihr Essen entweder mitnehmen oder sich vom Gastro-Roboter am Tisch bedienen lassen.

Wie wird sich der Markt für IT-Systemanbieter entwickeln?

Marc Brauer: Die Gemeinschaftsverpflegung wird weiterhin von digitalen Innovationen und Vernetzung geprägt sein. Für kleine Gastronomen werden Cloud-gestützte Kassensysteme und mobile Anwendungen für die Innen- und Außengastronomie echte Alternativen zu stationären Kassenlösungen sein. Je flexibler GiroWeb-Kunden sein wollen, desto mehr werden intelligente Kassensysteme mit modularen Erweiterungen in den Fokus rücken. Integrierte KI, flexibles Bezahlen, Kassensysteme mit Self-Checkout und betriebsübergreifendes Controlling werden für große Gastronomen immer wichtiger. Mit GiroWeb haben kleine und große Kunden weiterhin einen starken IT-Partner für Wartung und Vernetzung bewährter Systeme und wirtschaftlich sinnvolle Innovationen. Unabhängig vom Standort werden Service und Support dank besserer mobiler Netze und sicherem Fernzugriff in Zukunft noch schneller und effizienter sein. Die GiroWeb-Welt wächst zusammen.

Links & Information

GiroWeb CCS – Cashless Catering Solutions:

- <https://giro-web.com>

GiroWeb Wiki:

- <https://giroweb.org>

GiroWeb Produkte und Dienstleistungen

- Managementsysteme und Abrechnungssysteme zur effizienten GV-Verwaltung für Contract-Caterer und Eigenbewirtschafter
- Kassensysteme und Zahlungssysteme für minimale Wartezeiten am POS und effiziente Bezahlung – mit oder ohne Bargeld
- Selbstbedienungsterminals wie Aufwerter und Gästesysteme zur Ausgabe und Ladung von RFID-Karten und Transpondern
- All-in-one Kiosksysteme für Infotainment, Transaktionen und Vorbestellung zum Verzehr vor Ort oder zur Abholung

- Automateneinheiten: Leser und Steuerungen zur schnellen Bezahlung an Kaffee-, Getränke- und Verkaufsautomaten (VMC)
- RFID-Medien: Chipkarten und Chipschlüssel zur einfachen und sicheren Bedienung und Identifikation von RFID-Chips
- RFID-Service: Kundenspezifisches Wunschdesign, Codierung, Migration und Integration in bestehende Systemlandschaft
- POS, Cloud, Web und App: Mobile Software für Google / Android (z.B. Tablets) und Apple / iOS Geräte (z.B. iPads)
- Systemhaus-Service: Beratung, Projektierung, Installation, Schulung und Support (beim Kunden vor Ort und remote)
- BackOffice-Service: Individuelle Zusatz-Dienstleistungen im operativen Betrieb (z.B. administrative Aufgaben)

Gender-Hinweis: Zur Lesbarkeit nutzen wir generisches Maskulinum und meinen alle...