

No-Show- Report für das Restgurant



Deine aktuelle No-Show-Situation

Basierend auf deinen Angaben haben wir deine No-Show-Quote und den Umsatzverlust durch nicht erschienene Gäste für die letzten 30 Tage berechnet.

No-Show-Rate (30 Tage)

2.7%

Umsatzverlust durch No-Shows (30 Tage)

3.380 €

Vergleichszahlen von Restaurants aus dem DACH-Raum

Deine No-Show-Rate liegt damit unter dem Branchendurchschnitt.

Deutschland

Ø No-Show-Rate
ca. 15–18 %

Österreich

Ø No-Show-Rate
ca. 14–17 %

Schweiz

Ø No-Show-Rate
ca. 12–15 %

Quelle: Diese Zahlen sind aus aggregierten Branchenreports und Betreiberdaten.

Dein Potenzial

So könnte sich dein Reservierungsumsatz entwickeln, wenn du deine No-Show-Rate auf < 0,3 % senkst und zusätzlich 15 % mehr Umsatz pro reserviertem Gast erzielst.

Mit bestehender Software:

No-Show-Rate

2,7 %

Gesamt-Umsatz über Reservierungen (30 Tage)

Zusätzliches Umsatzpotenzial

3.004 €

Zeitersparnis

0 Stunden

Mit aleno:

No-Show-Rate

< 0,3 %

Gesamt-Umsatz über Reservierungen (30 Tage)

Zusätzliches Umsatzpotenzial*

18.747 €

Zeitersparnis

✉ 14h pro Woche

* z. B. durch automatische Auslastungsoptimierung, 360-Grad-Gästedaten für individuelles Upselling, gezielte Ansprache umsatzstarker Gäste etc.

Hinweis: Die dargestellten Potenziale beruhen auf deinen Eingaben und einer 30-Tage-Hochrechnung.

4 wirksame Maßnahmen gegen No-Shows

1. Autom. Erinnerung

Schicke 2 Tage vor dem Termin einen Hinweis auf den bevorstehenden Besuch mit der Möglichkeit, online zu stornieren (z. B. bis spätestens 24h vorher). So hast du die Möglichkeit, die Tische rechtzeitig neu zu vergeben.

2. Provisorische Reservierungen

Kommuniziere bei der Reservierung, dass die Reservierung erst nach Bestätigung durch das Restaurant gültig ist. So kannst du im CRM prüfen, ob der Gast früher No-Shows generiert hat und ob es ein umsatzstarker Guest ist.

3. Ticketing für Events und Specials

Lass Gäste nicht nur reservieren, sondern direkt buchen – z. B. Chef's Table: Gäste wählen im Reservierungsprozess direkt ihr Menü und bezahlen im Voraus. Damit sicherst du dir Umsätze, kannst gezielter einkaufen und steigerst die Vorfreude deiner Gäste.

4. Warteliste

Wenn dein Restaurant gut gebucht ist, setze eine Warteliste ein, in die sich Gäste selbst eintragen können. Wird kurzfristig ein Tisch frei, kannst du dem nächsten passenden Guest den Tisch anbieten.

[Mehr Tipps zur No-Show-Vermeidung](#)

Mit aleno Aufwand reduzieren und Umsatz steigern

Der Digitale Assistent aleno ist eine smarte All-in-One-Lösung für Gästekommunikation, Tischreservierungen und Betriebsoptimierung in der Gastronomie.

Die Software unterstützt dabei, Abläufe zu automatisieren, Auslastung zu steigern und Gäste durch personalisierte Erlebnisse langfristig zu binden.

15% mehr Gäste

Die L’Osteria konnte mit aleno in über 200 Betrieben Auslastung und Umsatz deutlich steigern.

< 0,5% No-Shows

Das Restaurant Mural in München hat mit aleno die No-Show-Rate von 20% auf 0% reduziert.

5,2x ROI

Für das Restaurant Zur Taube in Zug zahlt sich der Einsatz von aleno um ein Vielfaches aus.

Deine Vorteile mit aleno:

- ☒ Spare mehrere Stunden Arbeit pro Woche durch Automatisierung
- ☒ Nutze 360-Grad-Gästuprofile für gezieltes und erfolgreiches Upselling
- ☒ Optimiere die Auslastung durch KI-gestützte Tischzuweisung
- ☒ Reduziere No-Shows und erhalte verbindliche Buchungen
- ☒ Behalte volle Kontrolle über deine Daten und deine Marke

Kostenlose Demo buchen