

Den nuværende tilstand af digitalisering i restaurationsbranchen

I dag er en stor del af restaurationsbranchen fortsat afhængig af manuelle arbejdsgange til at håndtere større bookinger og selskaber, hvilket i mange tilfælde ikke er et valg, men snarere et resultat af manglende tilgængelige, tilstrækkelige digitale løsninger. Mange restauranter benytter sig af telefonopkald, e-mails, fysiske noter, Word-dokumenter og regneark for at koordinere og kommunikere både internt og eksternt. Selvom disse metoder kan fungere, giver de ofte problemer med skalering, redundans og ineffektivitet, da samme informationer skal indtastes flere gange. Desuden kræver det stor koordinering og overblik for at undgå fejl.

For mange aktører er større bookinger en vigtig indtægtskilde, hvilket understreger et uudnyttet potentiale for vækst. Digitalisering af selskabsforretningen kan imødekomme dette gap mellem ambition og praksis, og dermed øge både effektiviteten og lønsomheden.

Økonomisk betydning af selskaber

Private arrangementer udgør en væsentlig del af omsætningen for mange restauranter, og internationale data viser, at større selskaber gennemsnitligt kan udgøre 20-30% af den samlede omsætning. I perioder med lav aktivitet, som f.eks. i lavsæsonen, kan disse arrangementer være afgørende for restaurantens økonomi. Derudover spenderer gæster til selskaber typisk mere per person end à la carte-gæster, og den gennemsnitlige kuvertpris ved selskaber kan være 40-70% højere. Med forudbetalinger og faste menuer opnås en mere forudsigelig og rentabel drift.

Restauranter, der har digitaliseret deres selskabsprocesser, rapporterer om en vækst i booking-omsætningen på 25-35%. Det er ikke kun omsætningen, der stiger; når de faste omkostninger er dækket, går en større andel af den ekstra omsætning direkte til bundlinjen. Et eksempel kunne være en restaurant, der øger sin selskabsomsætning med 444.000 kr. om året. Med en bruttoavance på 60% betyder det en stigning i overskud på 266.400 kr. Samtidig kan tidsbesparelser på op til 75% (svarende til 276 timer) tilføje yderligere 93.150 kr. til resultatet. For mange mindre restauranter vil dette svare til hele årsresultatet.

Effektivitet og fejlreduktion med digitale værktøjer

Digitale værktøjer til booking og selskabsstyring skaber ikke blot struktur, men sparer også tid og reducerer fejl. Mange restauranter rapporterer, at de kan spare op til 10-20 arbejdstimer om ugen ved at samle alle informationer, gæstelister og kommunikation i ét samlet system. Dobbeltbookinger, mistede noter og forvirring mellem afdelinger undgås, hvilket skaber en mere effektiv og pålidelig proces, der reducerer risikoen for misforståelser og skuffede gæster.

Hurtigere svartider, giver flere bookinger

En af de mest markante gevinster ved digitalisering er muligheden for at svare hurtigt på forespørgsler. Automatisk håndtering af tilbud, skabeloner og workflows gør det muligt at sende tilbud samme dag – ofte på få minutter. Restauranter, der har implementeret automatiserede tilbuds- og påmindelsessystemer, har set konverteringsrater stige med op til 300%. Statistikker viser, at restauranter, der følger op på forespørgsler inden for én time, har op til 60 gange højere chance for at lukke en booking, sammenlignet med dem, der venter længere.

Forbedret kundeoplevelse, giver flere tilbagevendende gæster

Digitalisering handler ikke kun om effektivitet – det forbedrer også gæsternes oplevelse. Et digitalt bookingflow giver kunderne større tryghed, da de kan få overblik over menuvalg, uploade gæstelister og tilpasse bordplaner online, opdateret i realtid. Desuden kan tilbud gøres overskuelige og nemme at acceptere, både med og uden forudbetaling, og aftaler kan underskrives elektronisk ved bekræftelse. Dette skaber en professionel og moderne oplevelse, som ofte resulterer i højere kundetilfredshed, flere gentagende bookinger og bedre anmeldelser.

5. maj 2025

Konklusion; digitalisering som vækstdriver

Selskabsforretningen er et stort vækstområde, som mange restauranter endnu ikke har udnyttet fuldt ud. Med de rette digitale værktøjer kan selskaber transformeres fra at være en belastning til en strategisk gevinst. Moderne digitale systemer gør det muligt at centralisere information, forbedre svartider, sikre høj kvalitet og give gæsterne en oplevelse, de vender tilbage for.

Når faste udgifter er dækket, går en stor del af den ekstra omsætning direkte på bundlinjen. Digitalisering bliver derfor en strategi, der ikke kun øger topline, men også forbedrer bruttofortjenesten og skaber en konkurrencefordel. Restauranter, der digitaliserer nu, er godt positioneret til at drage fordel af disse fordele i fremtiden.

Det er ikke længere et spørgsmål om, hvorvidt selskabsprocesserne skal digitaliseres – men hvornår.

Kilder

1. prfire.co.uk, "Brancheundersøgelser og statistikker om digital adfærd i restaurationsbranchen," Publiceret 5. maj 2025, <https://www.prfire.co.uk>
2. modernrestaurantmanagement.com, "Data om omsætningsfordeling, digital konvertering og responstid," Publiceret 4. maj 2025, <https://www.modernrestaurantmanagement.com>
3. tripleseat.com, "Kundeeksempler og effektmålinger ved digitalisering af selskabsforretning," Publiceret 3. maj 2025, <https://www.tripleseat.com>
4. perfectvenue.com, "Casestudier og testimonials fra restauranter med automatiseret selskabshåndtering," Publiceret 6. maj 2025, <https://www.perfectvenue.com>