

**Stimmung, Chancen und Trends in
der getränkeorientierten Gastronomie.**

Vorwort

Das Jahr 2025 war für die getränkeorientierte Gastronomie von Wandel und Anpassung geprägt. Steigende Kosten, wirtschaftliche Unsicherheiten und der anhaltende Fachkräftemangel forderten die Branche ebenso wie ein verändertes Konsumverhalten der Gäste. Gleichzeitig zeigt sich, dass viele Betriebe mit bemerkenswerter Widerstandskraft und Kreativität reagieren.

Unsere diesjährige Branchenbefragung zeichnet ein vielschichtiges Bild: Die Stimmung ist verhalten positiv, der Blick nach vorn vorsichtig optimistisch. Zwischen Stabilisierung und neuen Herausforderungen steht die Branche an einem entscheidenden Punkt mit Chancen für diejenigen, die Trends erkennen und flexibel darauf reagieren.

Mit dem Gastrivo Gastro Monitor 2025 möchten wir nicht nur aktuelle Entwicklungen sichtbar machen, sondern auch Impulse für strategische Entscheidungen im Jahr 2026 geben. Wir laden dazu ein, die Erkenntnisse als Inspiration und Benchmark für das eigene Geschäft zu nutzen.

Auf die Zukunft der Gastronomie!



GASTIVO.DE

gastivo portal GmbH
Flughafenallee 15 | 28199 Bremen



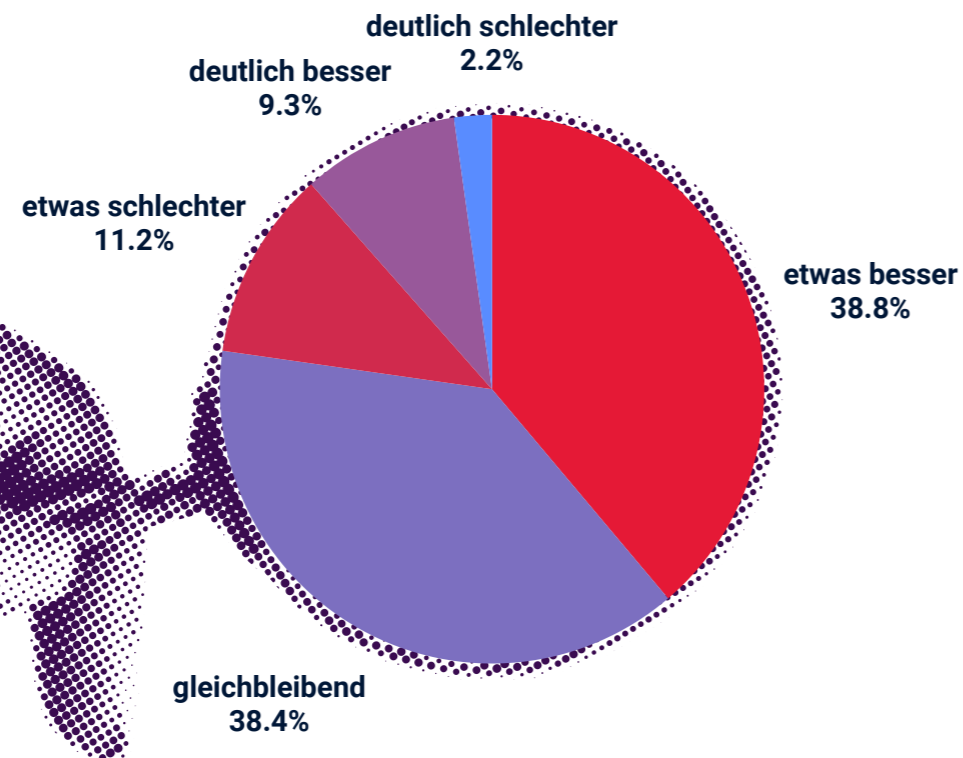
Matthias Pindur
Geschäftsführer



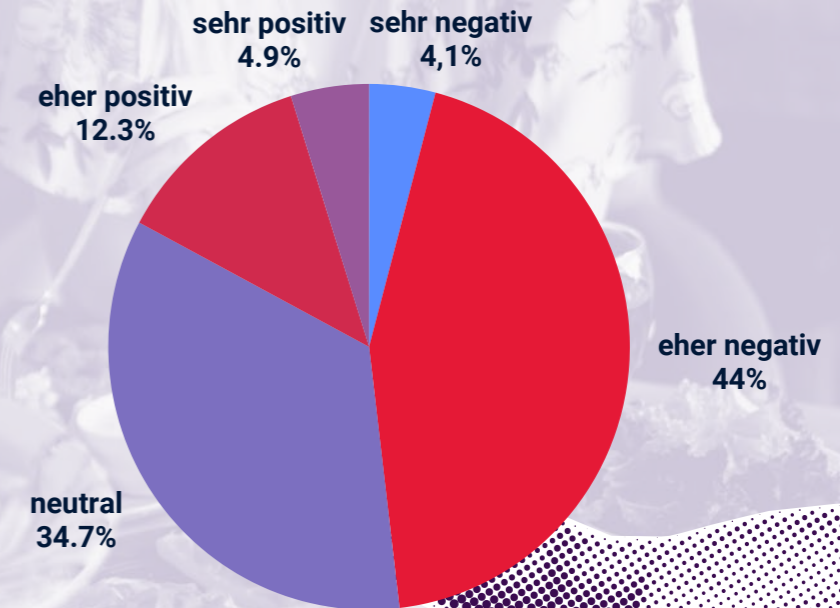
Zwischen Optimismus und Unsicherheit

2025 war für die Gastronomie ein Jahr zwischen leichter Erholung und anhaltender Unsicherheit. Trotzdem blicken 39% der befragten Betriebe zuversichtlich auf das kommende Jahr und erwarten eine leicht bessere Geschäftsentwicklung. 38% gehen derweilen von stabilen Umsätzen aus.

Wie schätzt Du Deine Geschäftsentwicklung für die nächsten 12 Monate ein?



Die aktuelle Stimmungslage bleibt aber verhalten. Die geteilte Wahrnehmung verdeutlicht: Unsere Branche hat sich zwar angepasst, aber nicht erholt.

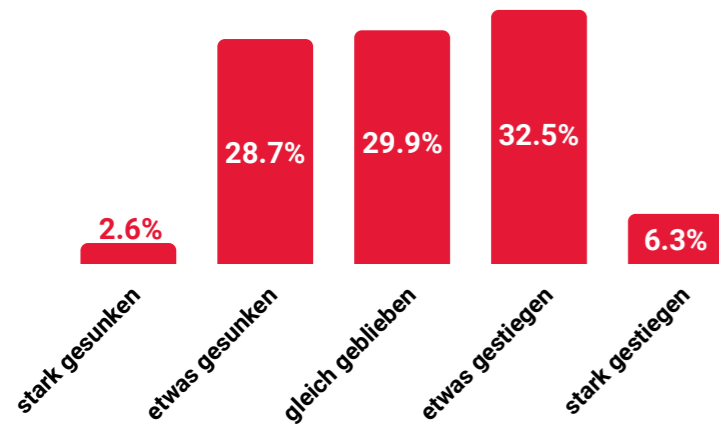
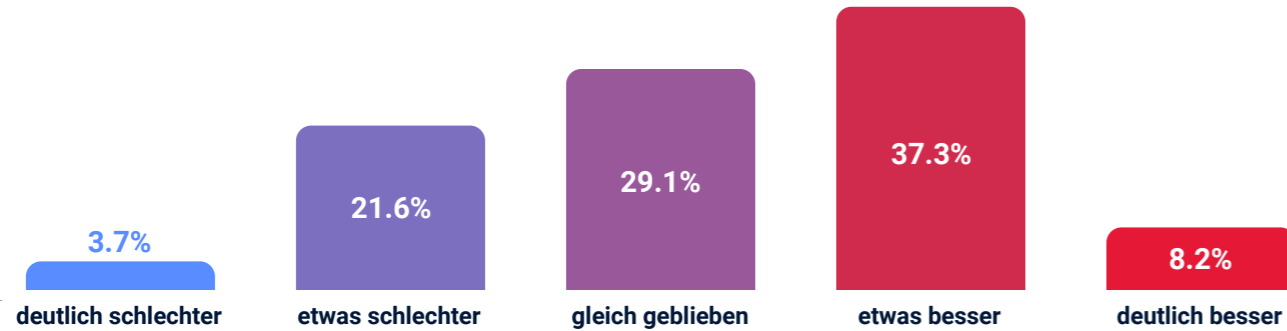


Wie würdest Du die aktuelle Stimmung in der Branche beschreiben?

Umsatz stabilisiert sich trotz Gästerückgang

Die Geschäftslage bleibt gemischt. Während sich die Umsätze insgesamt stabilisieren, gehen Gästezahlen und durchschnittlicher Bon leicht zurück.

Wie hat sich die Geschäftslage im Vergleich zum Vorjahr entwickelt?



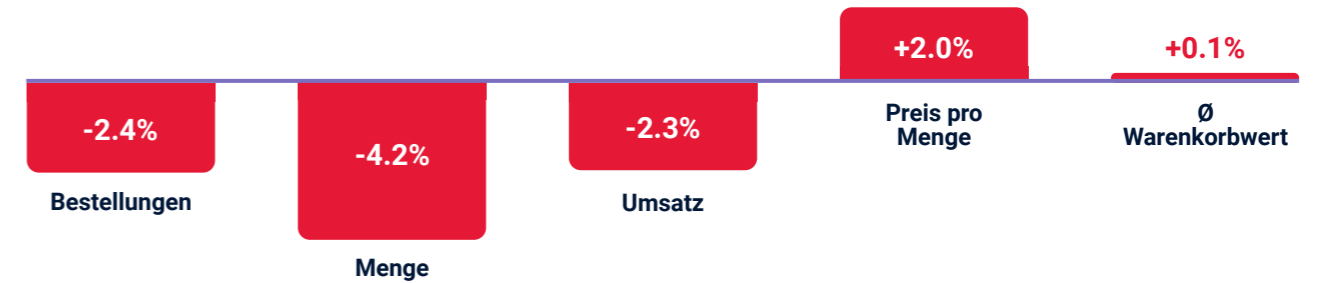
Wie haben sich die Gästezahlen und der Durchschnitts-Bon im Vergleich zum Vorjahr entwickelt?



Daten aus dem Gastivo Shop zeigen: Preissteigerungen haben den Absatzrückgang teilweise ausgeglichen. Das deutet darauf hin, dass Effizienz und Kalkulation aktuell wichtiger sind als Wachstum.

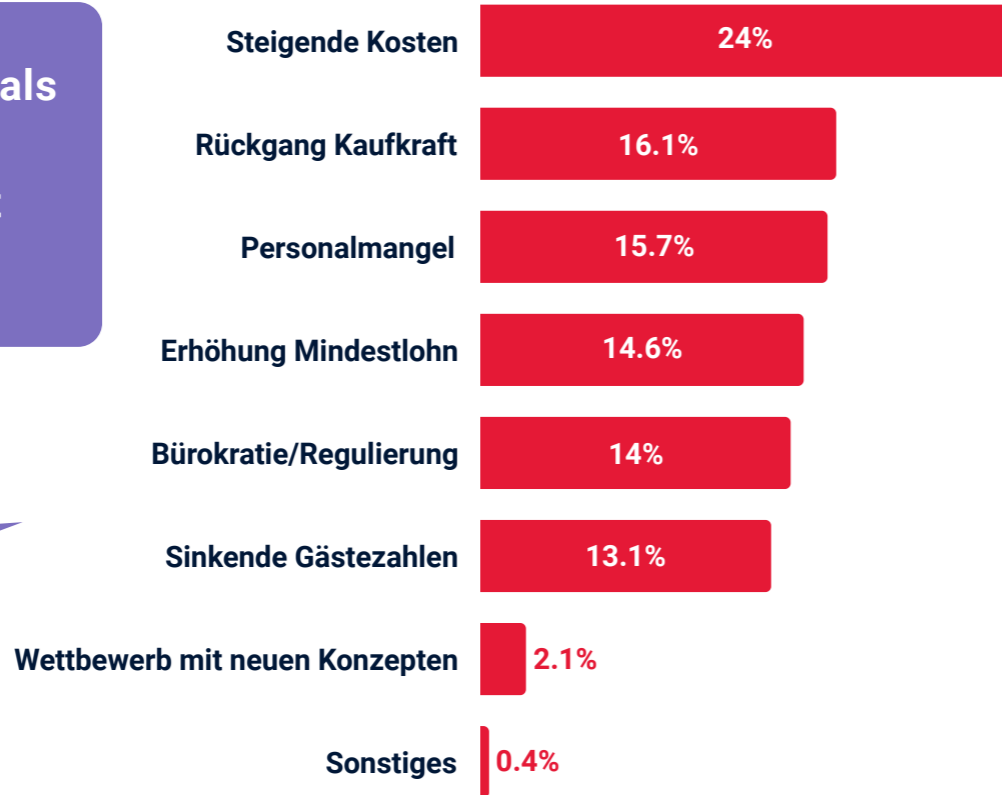
Datenerhebung aus dem Gastivo Shop

Vergleich 2024 und 2025



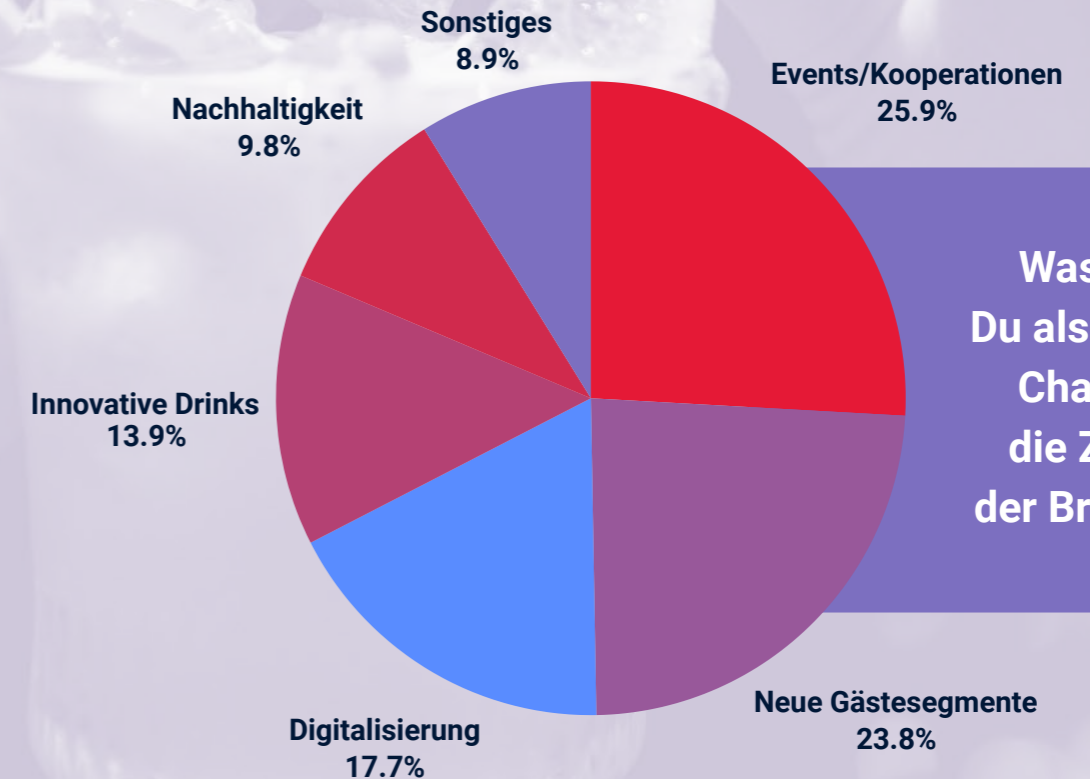
Steigende Kosten bleiben größte Herausforderung

Was siehst Du als größte Risiken für die Zukunft der Branche?



Steigende Kosten, sinkende Kaufkraft und Fachkräftemangel bleiben die größten Herausforderungen. Über die Hälfte der Befragten gibt an, ihre Verkaufspreise im Vergleich zum Vorjahr erhöht zu haben.

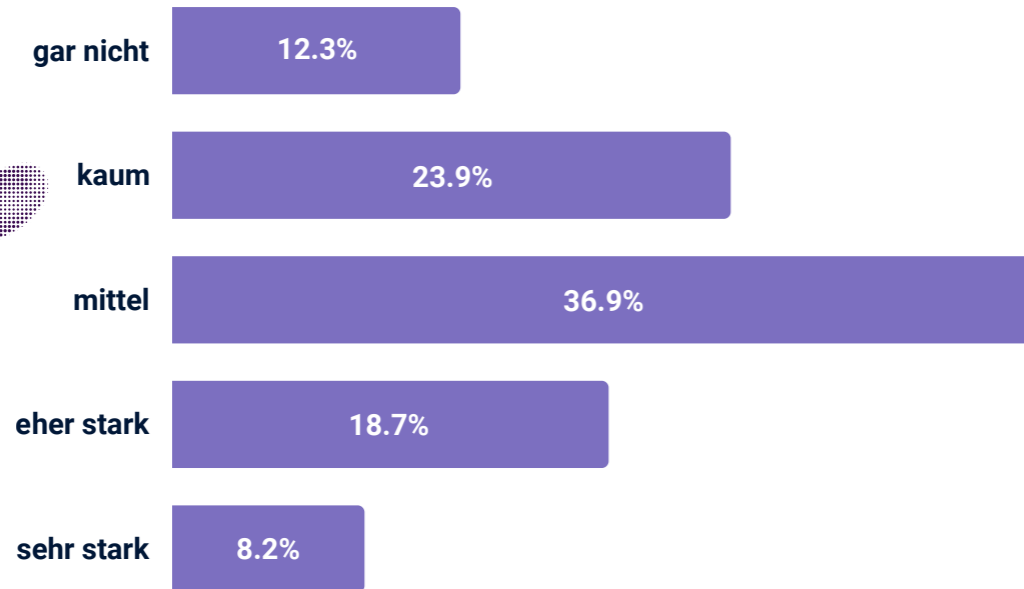
Chancen liegen vor allem in neuen Gästesegmenten, Kooperationen und der Digitalisierung. Auch innovative Getränkeangebote und Nachhaltigkeit gewinnen an Bedeutung. Fazit: Wer Risiken aktiv managt und gleichzeitig in Zukunftsthemen investiert, sichert langfristige Stabilität.



Was siehst Du als größte Chance für die Zukunft der Branche?

Fachkräftemangel fordert neue Strategien

Wie stark bist Du aktuell vom Fachkräftemangel betroffen?



Zwei Drittel der Betriebe spüren den Personalmangel deutlich. Gleichzeitig wächst das Bewusstsein, dass attraktive Arbeitsbedingungen und klare Abläufe entscheidend sind, um Mitarbeiter zu halten.

Benefits (Essen, Trinkgeld)
24.5%

Höherer Lohn
23.8%

Weiterbildung
5.2%

Keine
8.4%

Team Events
15.2%

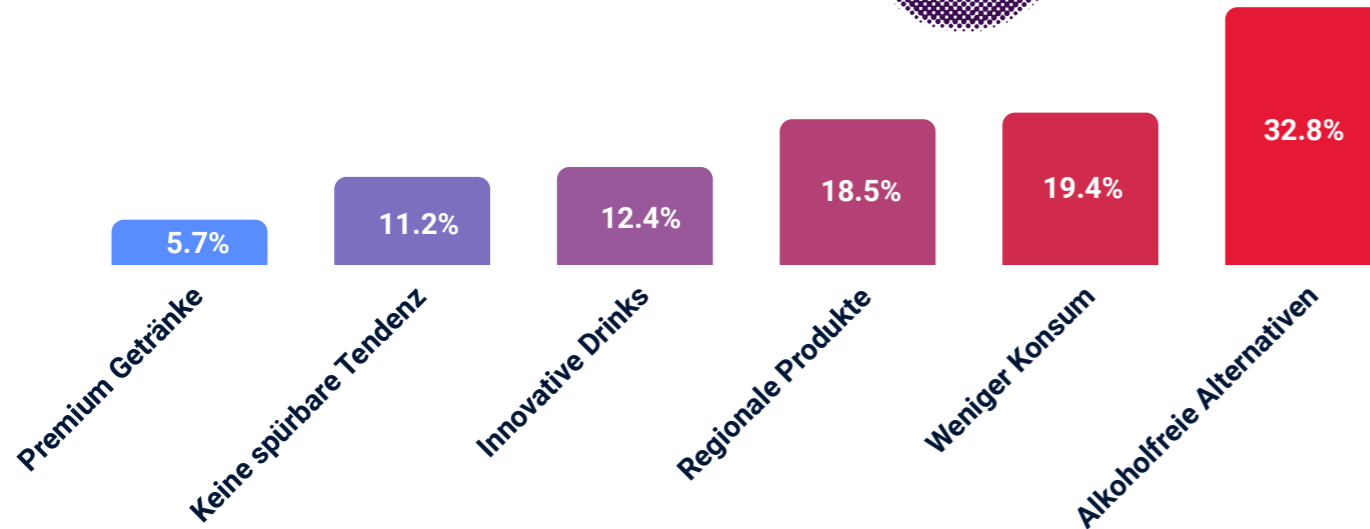
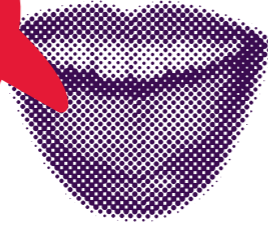
Flexible Arbeitszeiten
22.9%

Welche Maßnahmen nutzt Du zur Mitarbeiterbindung?

Viele der befragten Gastronomen reagieren deshalb mit höheren Löhnen (24%), flexiblen Arbeitszeiten (23%) oder gezielten Team-Events (15%). Die geplante Mindestloohnerhöhung wirkt sich auf nahezu alle Gastronomen aus. Neben höheren Lohnkosten rechnen viele Betriebe mit steigenden Endpreisen und sinkenden Margen. Gute Arbeitskultur ist somit der Schlüssel zur Zukunftsfähigkeit.

Gäste achten stärker auf Preise und Qualität

Welche Konsumtrends stellst Du aktuell bei Deinen Gästen fest?

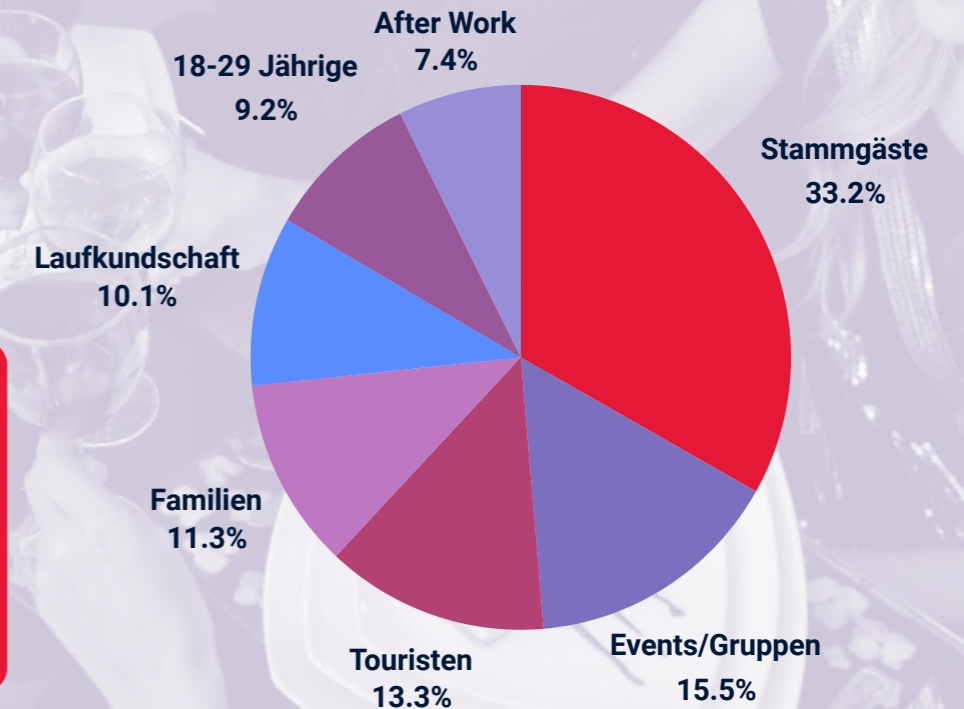


Der **Dry January** ist längst kein kurzfristiger Trend mehr. Das Konsumverhalten hat sich nachhaltig verändert, weshalb Gäste häufiger zu alkoholfreien Alternativen greifen. Am Bestellverhalten im Gastivo Shop zeigt sich: Während die Biermengen leicht sinken, steigt der Umsatz mit alkoholfreien Alternativen und besonders bei regionalen und innovativen Produkten. Parallel gewinnen Premium-Segmente wie Wein, Sekt und Spirituosen an Bedeutung.

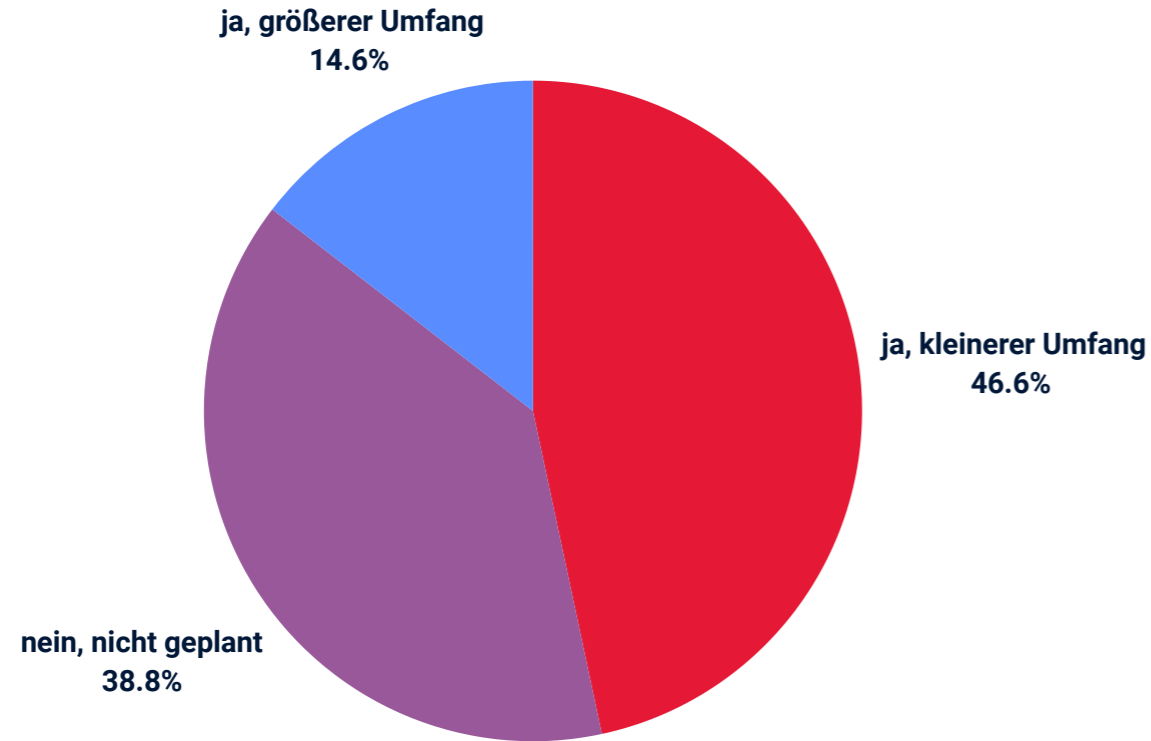
Trotz des wachsenden Kostenbewusstseins bleibt die Ausgehfreude bestehen. Bei den Gästesegmenten zeigt sich deutlich: **33%** der Umsätze stammen aus Stammgästen, **15%** aus Events und **13%** aus touristischen Gästen.

Besonders gut entwickeln sich laut unserer Datenerhebung aus dem Gastivo Shop, Fine Dining, Verkehrsgastronomie und Workplace-Konzepte – Bereiche, in denen Qualität, Service und Erlebnis im Vordergrund stehen. Gleichzeitig gehen Gäste insgesamt seltener aus, wählen ihre Anlässe aber bewusster. Das erklärt, warum trotz gestiegenem Kostenbewusstsein, die hochwertige Gastronomie wächst: Gäste reduzieren Spontanbesuche, investieren dafür aber gezielt in besondere Erlebnisse.

Welche Gästesegmente sind für Dich am wichtigsten?

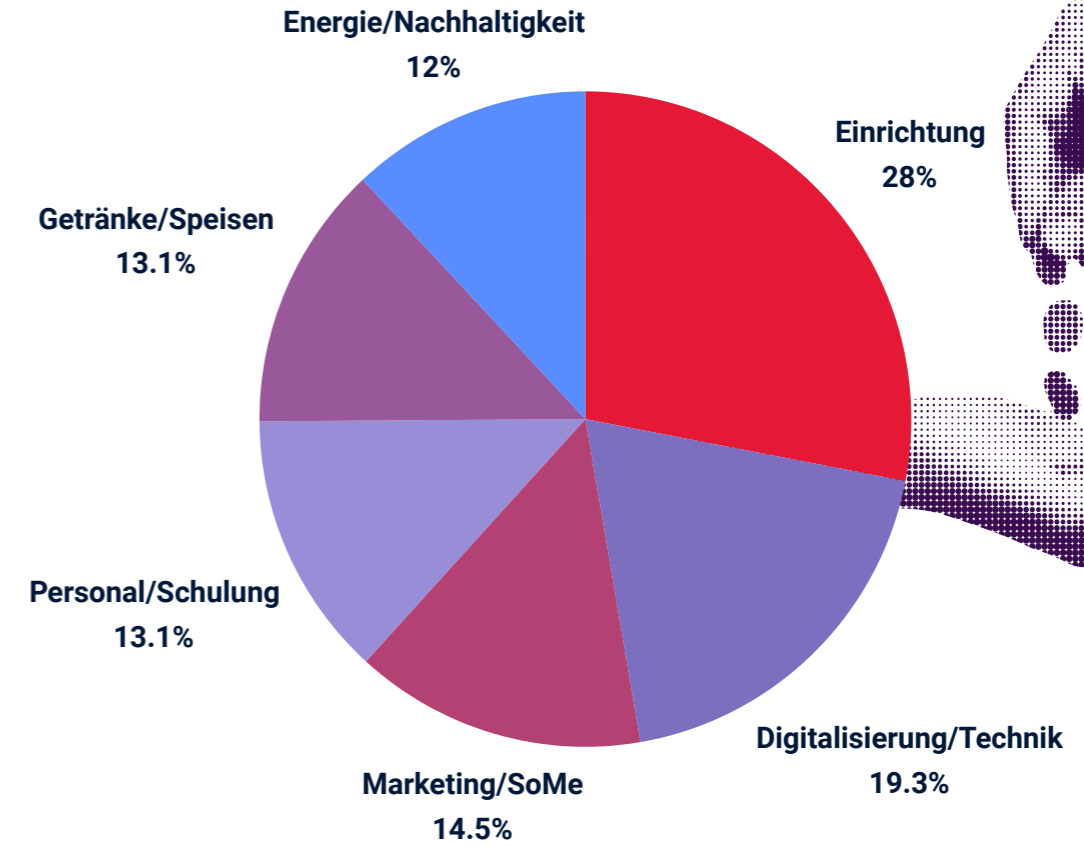


Investitionen fokussieren sich auf Qualität und Effizienz



Planst Du in den nächsten 12 Monaten Investitionen?

In welche Bereiche würdest Du am ehesten investieren?



62% planen kleinere bis größere Investitionen, vorrangig in Einrichtung (28%), Digitalisierung (19%) und Marketing (15%). Dieser Fokus zeigt: Viele Betriebe investieren gezielt in Qualität und Effizienz, nicht in Expansion.

Ausblick



**Mit Blick in die Zukunft ist
jetzt Handeln gefragt!**

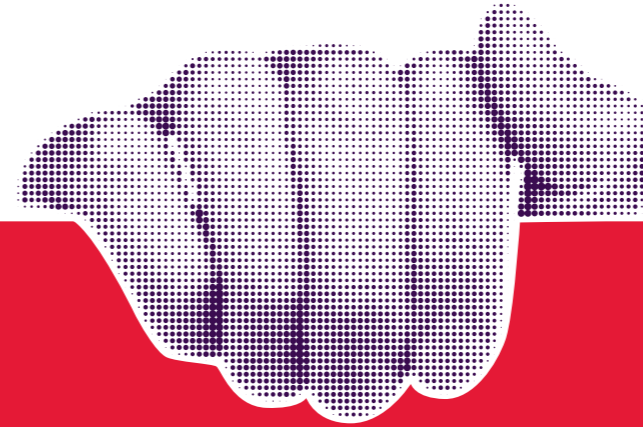
Gezielte Aktionen, durchdachte Preisstrategien und kreative Events können entscheidend dazu beitragen, Umsatzpotenziale zu heben. Auch wenn steigende Mindestlöhne, Inflation und der anhaltende Fachkräftemangel die Rentabilität unter Druck setzen, liegt die Chance in aktiver Gestaltung: Wer Prozesse digital optimiert, das Sortiment gezielt auf margenstarke Produkte ausrichtet, stärkt seine Position im Jahresendgeschäft.

2025 zeigt eine Branche zwischen Stabilität und Anpassungsdruck.

Wer jetzt strategisch investiert und die gewonnenen Erkenntnisse in klare Maßnahmen übersetzt, schafft stabile Grundlagen für 2026.

Gastivo unterstützt die Gastronomie dabei als verlässlicher Partner: mit digitalen Lösungen für den Einkauf, transparenter Datenanalyse sowie einem breiten Netzwerk an Lieferanten und Dienstleistern. So können Gastronomen die aktuellen Herausforderungen nicht nur meistern, sondern aktiv in Wettbewerbsvorteile verwandeln.

Methodik und Quellen



Methode
Online-Umfrage – gastivo.de

Erhebungszeitraum
16.-23.09.2025

Teilnehmer der Umfrage
265 Gastronomen in Deutschland

Quellen:

Interne Umfrage und Gastivo Shop Daten (quantitative Daten von mehr als 10.000 Kunden, die in 2024 und 2025 in der gleichen Anzahl von Monaten bestellt haben.)*

*Hinweis: Alle Angaben aufgerundet, geringfügige Abweichungen möglich.



GASTIVO.DE