

Gastromöbel: Mehr Umsatz pro Quadratmeter

09.03.2026, 15:36 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *brigl consulting*



Ob kleines Café, Stadtrestaurant oder Hotel-Terrasse: Die Fläche eines Gastronomiebetriebs ist begrenzt – die Möglichkeiten, sie wirtschaftlich zu nutzen, hingegen nicht. Viele Betreiber unterschätzen, welchen direkten Einfluss die Gastronomieeinrichtung auf Gästezahl, Verweildauer und damit auf den Umsatz hat.

Gastromöbel sind dabei weit mehr als Einrichtungsgegenstände. Sie bestimmen, wie viele Gäste gleichzeitig Platz finden, wie lange diese bleiben und ob sie wiederkommen. Gleichzeitig müssen sie strapazierfähig, pflegeleicht und optisch zur Marke des Betriebs passend sein.

gastro-sales.de, ein auf die Gastronomie spezialisierter Möbelanbieter, hat aus der täglichen Praxis mit Restaurantbetreibern, Hoteliers und Cafébetreibern Empfehlungen zusammengestellt, wie sich mit der richtigen Einrichtungsstrategie der Umsatz je Quadratmeter messbar verbessern lässt.

Raumnutzung optimieren: Wie Gastro Tische und Bestuhlung die Kapazität erhöhen

Die Platzierung von Gastro Tischen entscheidet darüber, wie viele Couverts ein Betrieb maximal realisieren kann. Wer hier plant, bevor er kauft, vermeidet teure Fehlentscheidungen. Ein konkretes Beispiel: Ein Restaurant mit 80 Quadratmetern Gastraum kann bei quadratischen 70x70-cm-Tischen theoretisch 10 bis 12 Zweier- oder Vierertische unterbringen. Wählt der Betreiber stattdessen runde Tische mit 60 cm Durchmesser, lassen sich durch flexible Kombinationsmöglichkeiten bis zu 15 Tische positionieren – ohne dass das Raumgefühl leidet.

Stapelbare Gastro Stühle sind ein weiterer Hebel. Sie ermöglichen es, die Bestuhlung je nach Tageszeit oder Veranstaltungsformat flexibel anzupassen. Für Betriebe mit wechselndem Konzept – etwa Mittagstisch und Abendveranstaltung – ist diese Flexibilität ein wirtschaftlicher Vorteil.

Bei der Einrichtung eines Restaurants empfiehlt sich zudem eine Zonierung: Hochstühle und Barhocker für die Gastronomie im Thekenbereich schaffen eine eigenständige Zone, die Wartezeiten für Gäste überbrückt und den Flächenertrag erhöht, ohne in den eigentlichen Restaurantbereich einzugreifen.

Terrassenmöbel Gastronomie: Den Außenbereich wirtschaftlich aktivieren

Terrassen und Außenbereiche gehören zu den am stärksten wachsenden Umsatzflächen in der Gastronomie. Richtig möbliert, können sie die Gesamtkapazität eines Betriebs um 20 bis 40 Prozent steigern – und das zu vergleichsweise geringen Investitionskosten.

Outdoor Möbel für die Gastronomie müssen dabei besonderen Anforderungen standhalten: Sie sollten witterungsbeständig, UV-stabil und pflegeleicht sein. Materialien wie Aluminium, Polyrattan oder hochwertiger Kunststoff haben sich bewährt, da sie wenig Wartungsaufwand erfordern und dennoch ansprechend wirken.

Ein oft unterschätzter Aspekt: Gastro Möbel kaufen für den Außenbereich bedeutet nicht zwingend, eine neue Ästhetik zu entwickeln. Wer seinen Innenbereiche-Stil konsequent nach außen weiterführt, schafft ein stimmiges Erscheinungsbild – und stärkt die Wiedererkennung als Marke. Terrassenmöbel für die Gastronomie sollten daher farblich und formal auf die Inneneinrichtung abgestimmt sein.

Möbel für Café und Bar: Atmosphäre als Umsatzfaktor

In Cafés und Bars ist die Atmosphäre ein zentraler Kaufgrund. Gäste kommen nicht nur wegen des Produkts, sondern wegen des Erlebnisses. Die Einrichtungsstrategie für diese Betriebstypen unterscheidet sich daher von klassischen Restaurants.

Barhocker für die Gastronomie erfüllen dabei eine doppelte Funktion: Sie erhöhen die Sitzplatzkapazität im Thekenbereich und schaffen gleichzeitig eine lockere Atmosphäre, die längere Aufenthalte und höhere Konsumausgaben begünstigt. Studien aus dem Gastronomiebereich zeigen, dass Gäste an Bartresen durchschnittlich 15 bis 20 Prozent mehr konsumieren als an klassischen Tischen.

Für Cafés eignen sich Lounge-Elemente und Sofaecken, um Verweilzonen zu schaffen. Diese Zonen sprechen Gäste an, die länger bleiben und dabei mehrere Konsumanlässe nutzen – vom Frühstück bis zum Nachmittagsgebäck. Das steigert den Umsatz ohne zusätzliche Marketingmaßnahmen.

Stimme aus der Praxis

"Gastronomen investieren oft viel in Küche und Konzept, aber die Möblierung wird zu spät und zu wenig strategisch gedacht. Dabei entscheidet sie maßgeblich darüber, wie wirtschaftlich eine Fläche wirklich arbeitet. Wir beobachten, dass Betriebe, die ihre Einrichtung gezielt auf Flächenenertrag und Zielgruppe abstimmen, deutlich bessere Auslastungszahlen erzielen – auch ohne größere bauliche Veränderungen."

– **Mario Kuss, Geschäftsführung gastro-sales.de, Spezialist für Gastronomieeinrichtung**

5 Empfehlungen für eine umsatzorientierte Gastronomieeinrichtung

- Tischgrößen und -formen vor dem Kauf anhand des tatsächlichen Grundrisses planen – idealerweise mit maßstabsgetreuem Raumplan.
- Stapel- oder klappbare Gastro-Stühle für flexible Bestuhlung einsetzen, um den Raum für verschiedene Veranstaltungsformate nutzen zu können.
- Den Außenbereich mit wetterfesten Terrassenmöbeln aktivieren und visuell an das Innenraumkonzept anpassen – so entsteht mehr Kapazität ohne Umbaukosten.
- Barhockerplätze und Stehzonen ergänzend zum Hauptgastroraum einplanen, um Wartezeiten zu überbrücken und Zusatzumsätze zu generieren.
- Bei der Möbelauswahl auf gewerbliche Qualität und Herstellergarantie achten – günstigere Gastro Möbel aus dem Privatbereich halten dem täglichen Einsatz selten stand und verursachen langfristig höhere Kosten.

Weiterführende Themen auf gastro-sales.de

Sortiment und Beratung zu den genannten Themen finden sich in den Kategorien Gastro Stühle, Gastro Tische, Barhocker Gastronomie und Outdoor Möbel Gastronomie auf gastro-sales.de. Wer konkrete Projekte plant, kann dort außerdem Anfragen für Einrichtungsberatungen stellen.

Über gastro-sales.de

gastro-sales.de ist ein auf die Gastronomie spezialisierter Onlineshop für gewerbliche Möbel und Einrichtungsgegenstände. Das Sortiment umfasst Gastro Stühle, Gastro Tische, Barhocker, Terrassenmöbel sowie Zubehör für Innen- und Außenbereiche. Alle Produkte sind auf den professionellen Einsatz in Restaurants, Cafés, Bars, Hotels und Kantinen ausgelegt.

Das Unternehmen richtet sich an gewerbliche Kunden, die langlebige, funktionale und optisch ansprechende Möbel für ihren Betrieb suchen. Neben dem Standardsortiment werden individuelle Beratungsleistungen für Neuausstattungen und Umgestaltungen angeboten.

Weitere Informationen unter: <https://gastro-sales.de>

brigl consulting UG (hb)

Spitzwegstr. 25
85521 Ottobrunn
Deutschland

Dipl. Betrw. ThomasBrigl (Inhaber & Geschäftsführer)

www.brigl-consulting.de

Portrait

GASTRO-Sales ist ein Großhändler für Gastronomie- und Hotelmöbel mit Fokus auf Stühle, Tische, Barhocker und Terrassenmöbel für Restaurants, Cafés und Hotels. Der Online-Shop richtet sich an gewerbliche Kunden und bietet über 150.000 Möbel für Innen- und Außenbereiche, viele davon sofort ab Lager verfügbar.

Mit mehr als 30 Jahren Branchenerfahrung liefert das Unternehmen Gastronomieeinrichtungen in Deutschland und weitere europäische Länder.

Pressekontakt

GASTRO-Sales ® - Mario Kuss
Altes Dorf 11
19339 pLATTENBURG
Deutschland

MarioKuss (Geschäftsführer)

+49 (0) 38787 864968

info@gastro-sales.de

www.gastro-sales.de/

News-ID: 1306068 • Views: 294 (Stand: 01.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1306068/Gastromoebel-Mehr-Umsatz-pro-Quadratmeter.html>