



# StammBar

## *Systemgastronomie neu interpretiert*

Unabhängig von der Art des Gastronomiebetriebes - sei es ein Wirtshaus, ein Biergarten oder eine Hotelbar - bei allen scheint ein durchgängiges Problem aufzutreten, nämlich der Mangel an erfahrenem Personal, das guten Service versteht. Daher machte sich die StammBar GmbH daran, ein Konzept zu entwickeln, das dieses Problem wie auch andere Herausforderungen in der Gastronomie bewältigt:

## **Ziele**

- Besserer Service, ohne dass erfahrene Mitarbeiter erforderlich sind
- Schnellerer Service und kürzere Wartezeiten für Gäste
- Geringere Personalkosten
- Optimierung des Zahlungsprozesses
- Leicht skalierbares und an jeden Gastronomiebetrieb anpassbares System
- Keine Kompromisse bezüglich Gastfreundschaft und Kundenkontakt

## **StammBars Konzept**

StammBars Lösungsansatz wurde vom beliebten Speisebüffet inspiriert.

Wer mag kein gutes Büffet? Ein großes Angebot, freie Auswahl der Speisenfolge und Menge, keine Wartezeiten. Dies war die Grundlage für das Konzept der StammBar: ein Getränkebüffet zu schaffen, an dem die Gäste eine Vielzahl von Getränken probieren und sich nach Lust und Laune selbst bedienen können.

---

## **StammBars Getränkebüffet-System**

Um das Selbstzapfen zum Erlebnis zu machen, war es uns wichtig, ein System zu entwickeln, das nicht allzu kompliziert erscheint und das ohne Tasten oder Touchscreens mit Menüs auskommt. Auch auf ein Bezahlssystem direkt am Zapfhahn wurde verzichtet und statt dessen auf einen traditionellen Ansatz gesetzt. Aus diesem Grund entwickelte StammBar Hardware und Software, um ein System zu schaffen, das mit Standard-Bierzapfhähnen funktioniert. Die Informationen zum Getränk (Marke, Preis, Guthaben) werden einfach auf einem LCD-Bildschirm neben dem Zapfhahn angezeigt. Um den Zapfhahn zu entriegeln, also dem Gast das Einschenken zu ermöglichen, haben wir uns für ein schlüsselähnliches System in Form eines Gastrobuttons, den iButton, entschieden. Dieser elektronische Schlüssel lässt sich einfach an einem kleinen runden magnetischen Lesegerät unter dem LCD-Bildschirm andocken. Das System liest den iButton und prüft, ob Getränkeguthaben zum Zapfen verfügbar ist. Der iButton ist beim Barpersonal an der Theke erhältlich und wird vom Gast mit einem beliebigen Betrag aufgeladen. Das eigens entwickelte iButton-Ladesystem beinhaltet ein Kassensystem zum Aufladen und zur Rückerstattung ungenutzten Guthabens an den Gast am Ende des Barbesuchs. Behält man als Stammkunde seinen iButton, kann man das Lokal am Schluss sogar einfach verlassen ohne auf die Rechnung warten zu müssen. Zudem ermöglicht es die Überwachung der Bierzapfanlagen, die Verwaltung der Getränkepreise und die Änderung der Bildschirme/Etiketten in Abhängigkeit von dem dem jeweiligen Zapfhahn zugewiesenen Getränk. Darüber hinaus druckt das Kassensystem Kassenbons und kann Berichte über alle



täglichen Transaktionen, die Menge des in den Fässern verbleibenden Volumens und den täglichen Gewinn erstellen. Wenn der Gast seinen iButton mit Guthaben an das Lesegerät andockt, ändert sich die Bildschirmanzeige, um sein verbleibendes Guthaben und das gezapfte Volumen anzuzeigen. Wird das Guthaben während des Zapfens aufgebraucht, schließt der Zapfhahn automatisch und die Bildschirmanzeige meldet, dass nachgeladen werden muss. Von der Kasse aus kann die Bildschirmanzeige an diesem Zapfhahn gesteuert werden, um anzuzeigen, dass das Fass gerade gewechselt wird. Anschließend wird der Bildschirm zurückgesetzt und der Hahn wieder freigegeben. Um sicherzustellen, dass die Gäste nur für das Bier bezahlen, das sie tatsächlich zapfen, verfügen alle Bierleitungen über Schaumkontrollarmaturen, die den Durchfluss unterbrechen und verhindern, dass der Gast für Gas/Schaum bezahlt, der durch das System gelangt. Eine weitere programmierte Funktion ist die Möglichkeit, eine gewünschte Countdown-Periode (sogenannte Last Orders/letzte Bestellung) einzustellen, die auf den Bildschirmen angezeigt wird. Nach Ablauf des Countdowns werden alle Zapfhähne automatisch abgeschaltet und ein Geschlossen-Schild angezeigt. Selbstverständlich können auch während des normalen Betriebs einzelne Hähne bei Bedarf geschlossen werden!

## StammBar München

2014 wurde ein Objekt von 80m<sup>2</sup> in der Schellingstraße, München angemietet und renoviert, um das Konzept der StammBar sozusagen am lebenden Objekt zu testen. Dazu wurde der Raum so gestaltet, dass die BeerWall und damit das Selbstzapfen von Bier im Vordergrund steht. Am Tresen werden vom Personal die iButtons aufgeladen sowie auch Wein und Spirituosen ausgeschenkt. Da keine Küche zur Verfügung steht, beschränken sich die Geschäftseinnahmen ausschließlich auf den Getränkeauschank. Um sicherzustellen, dass die Gäste nicht hungrig werden, besteht in Anlehnung an die Münchner Biergartentradition die Möglichkeit Essen mitzubringen oder es an das Lokal liefern zu lassen. Die 4 Meter lange BeerWall mit 12 Zapfhähnen ist im vorderen Bereich des Gastraums für jeden leicht zugänglich platziert. Die jeweiligen Bierfässer befinden sich in einem Kühlraum im Untergeschoss. Der gesamte Gästebereich beträgt nur 50m<sup>2</sup> und verfügt neben Stehplätzen über maximal 36 Sitzplätze. Die Freischankfläche auf dem öffentlichen Gehsteig ist sehr begrenzt und bietet nur Sitzplätze für 8 Gäste. Die Öffnungszeiten sind u.a. auch auf Wunsch des Vermieters auf 17:00 - 24:00 Uhr beschränkt. Sonntags und an Feiertagen ist der Betrieb geschlossen. Die StammBar wurde am 12. Juli 2014 eröffnet.

## StammBar Experience

- Gäste jeden Alters haben das System angenommen. Für Erstbesucher ist es stets eine große Überraschung, wenn sie feststellen, dass sie ihr Bier selbst zapfen können. Die Möglichkeit die verschiedenen Biere durchprobieren zu können wird von vielen Gästen genutzt und führt dazu, dass auch Gäste, die sich zum Beispiel häufig als Helles-Trinker bezeichnen, ein Dunkles, einen Cider oder eines der ausgefalleneren Biere probieren und damit auf den Geschmack kommen.

- Das Aufladen von Guthaben auf einen iButton mag für Gäste im Vergleich zur einfachen Bestellung eines Bieres an der Bar zunächst ungewöhnlich erscheinen, aber die Leichtigkeit und Schnelligkeit des Aufladens und die Möglichkeit selbst zu zapfen spricht die Gäste an. Die Mehrheit der Gäste, die ihren iButton zurückgeben, hat kein Guthaben mehr. Gerne nutzen auch Gruppen den Vorteil, einen einzigen iButton zu verwenden und ihn untereinander zu teilen, insbesondere wenn es eine Person in der Gruppe gibt, die beispielsweise einen Geburtstag feiert und die Getränke für alle ausgibt.
- Kundenbindung, wird einfach dadurch aufgebaut, dass der Gast seinen iButton als persönlichen Schlüssel behalten kann. Das Guthaben bleibt auf dem iButton und verfällt nicht. Inzwischen sind über 15.000 iButtons im Umlauf und sehr viele unserer Stammgäste tragen den iButton an ihrem Schlüsselbund. Zudem werden aufgeladene iButtons gerne wie ein Geschenkgutschein an Freunde verschenkt. (Weitere Informationen sind unter StammBar Daten zu finden).
- Der Personalaufwand kann auf ein Minimum reduziert werden, da nicht mehr als 1 oder 2 Mitarbeiter für den Betrieb der Bar erforderlich sind. Der Großteil der Personalarbeit besteht darin, Guthaben auf den iButton zu laden und zurückzuerstatten, gelegentlich Wein und Spirituosen auszuschenken, für saubere Gläser zu sorgen, Fässer zu wechseln und die allgemeine Hygiene rund um die Bar zu gewährleisten. Selbst wenn die Bar richtig voll ist, hat das Personal im Allgemeinen mehr Zeit und ist weniger gestresst, als in herkömmlichen Betrieben, was ihm wertvolle Zeit verleiht, um mit den Gästen zu interagieren. Dies ist insbesondere der Fall, wenn Gäste weitere Informationen wünschen, Fragen zur Funktionsweise des Systems haben oder um eine Empfehlung zum Beispiel zu Malt Whiskys bitten! Auch wenn die meisten Neukunden begeistert sind, wenn sie hören, dass sie selbst zapfen dürfen, gibt es natürlich immer Gäste, die auf Ungewohntes etwas zurückhaltend reagieren. Allerdings lernen auch sie schnell, die Einfachheit und Attraktivität des Systems zu schätzen, indem sie anderen zuschauen oder sich von einem Mitarbeiter mit ihrem iButton ein Bier einschenken lassen.
- Darüber hinaus gibt es weitere Vorteile. So gibt es weitaus weniger Bierverschwendung, als wenn Mitarbeiter einem Kunden ein perfektes Bier ausschenken würden. Da der Kunde sein eigenes Bier einschenkt und nur das bezahlt, was ins Glas gelaufen ist, kommt es nicht auf einen perfekten Ausschank bis zum Eichstrich an und Schaum wird nicht weggeschüttet. Auch gibt es keine Wartezeit wie in der herkömmlichen Gastronomie, wo das Bier oft eine Weile stehen gelassen wird, bis sich der Schaum gesetzt hat, um das Glas dann bis zum Eichstrich füllen zu können.
- Der Atmosphäre tut das System des Selbstzapfens keinerlei Abbruch. Ganz im Gegenteil! Die Gastfreundschaft lebt weiter und zusätzlich zur üblichen Gast-Mitarbeiter-Interaktion beim Buttonaufladen, haben wir eine stärkere Gast-Gast-Interaktion beobachtet, die wiederum eine offene und freundliche Umgebung schafft. Die Gäste treffen sich normalerweise an der BeerWall und tauschen sich leidenschaftlich miteinander darüber aus, wie man z.B. am besten einschenkt oder welches Getränk sie bevorzugen. Die BeerWall hat sich somit als sozialer Interaktionsmagnet erwiesen und sorgt für eine lebendige Atmosphäre in der StammBar.

## Erkenntnisse

- Die StammBar zieht natürlich vor allem Biertrinker an, aber um sie auch für Gäste, die Weine und alkoholfreie Getränke bevorzugen, attraktiv zu machen, wäre es sinnvoll, diese auch vom Fass anzubieten, anstatt vom Barpersonal ausschenken zu lassen. Da bei Wein das Aroma je nach Mechanismus, d.h. Art des zum Pumpen verwendeten Gases, verändert werden kann, ist es notwendig, für die richtige Belüftung zu sorgen. Um dieses potenzielle Problem für zukünftige Weinzapfhähne zu lösen, wurde passend zu StammBars Zapfhähnen ein 3D-gedruckter Weinbelüfter entwickelt und



erfolgreich getestet.

- Ein Gastbereich von nur 50m<sup>2</sup>, selbst bei den großen Biermengen, die Gäste in einer überfüllten Bar aus 12 Zapfhähnen ausschenken können, erlaubt in München aufgrund der hohen Mietpreise und eingeschränkten Öffnungszeiten kein sonderlich rentables Geschäft. Ein größerer Gästebereich zu einem akzeptablen Mietpreis, längere Öffnungszeiten und mehr Zapfstellen für Bier, Wein und alkoholfreie Getränke würde den Umsatz erheblich steigern, zumal der Betrieb auch dann mit minimalem Personalaufwand im Vergleich zu anderen Bars gleicher Größe möglich ist.
- Ein Speiseangebot würde sich ebenfalls positiv auf die Geschäftseinnahmen auswirken und zwar nicht wegen der Einnahmen aus dem Verkauf von Essen, sondern weil es Gäste dazu verleiten könnte, bereits früher in die StammBar zu kommen.
- Der derzeit sehr begrenzte Außenbereich bringt das Geschäft im Sommer zeitweise fast zum Erliegen. Hingegen könnte das System der StammBar gerade in großen Außenbereichen, wie Biergärten hervorragend zum Einsatz gebracht werden. Gerade hier gestaltet sich die Personalplanung aufgrund des Wetters oft schwierig und nicht selten ist entweder zu viel oder zu wenig Personal im Einsatz. Mit einer BeerWall können dagegen auch relativ spontan viele Gäste auf einmal an ein kühles Getränk kommen. Um das StammBar-Erlebnis nach draußen zu bringen, wurde daher im Jahr 2021 eine mobile Lösung mit einem Kühlanhänger geschaffen, der insgesamt 10 Zapfstellen (je 5 pro Seite) bietet. Erste Versuchseinsätze zusammen mit einem lokalen Brauer haben sich als sehr erfolgreich erwiesen. Darüber hinaus wurde das System programmatisch erweitert, um iButton-Daten zwischen der mobilen TapWall und der BeerWall der StammBar in München erfolgreich zu synchronisieren, sodass Gäste, die ihren iButton behalten, ihr Guthaben zwischen zwei räumlich entfernten Standorten verwenden und dabei das korrekte Guthaben beibehalten können.



## StammBar Daten <>

(Datum 20-05-2023)

- Anzahl der Einsätze, iButtons, geöffnet: **65.735**
- Anzahl der iButtons im Umlauf (von Gästen behalten): **16.167**
- Gezapftes Gesamtvolumen vom 12.07.2013 bis Datum (Anzahl der Öffnungstage: **2.185**): **171.600L**
  - Durchschnittliches Zapfvolumen pro Tag: **78L**
- Zapfvolumen vom 12.07.2013 **bis zum Corona Lockdown** am 17.03.2020 (Anzahl der Öffnungstage **1.342**): **.91.075L**
  - Durchschnittliches Zapfvolumen: **93 L**

## Systemgastronomie mit der StammBar

Das Getränkesystem der StammBar kann problemlos um weitere Zapfstellen und weitere Standorte erweitert werden. Die Synchronisierung der iButton-Informationen zwischen den Standorten erhöht die Attraktivität für Gäste und motiviert sie mehrere Standorte zu besuchen, insbesondere wenn jeder Standort sein eigenes, einzigartiges Konzept hat.

Das System ist in der Lage, Informationen über gezapftes Volumen pro Zapfhahn pro Kunde zu liefern, Fassfüllstände zu registrieren und Finanzberichte über aufgeladenes Guthaben zu erstellen, wie z. B. detaillierte Kassenberichte. Die vollständigen Geschäftsdaten im System bieten die Möglichkeit für detailliertere Business-Intelligence-Berichte, die dabei helfen, beispielsweise Trinktrends, Getränkepräferenzen von Kunden usw. zu identifizieren. Das System erlaubt keine Manipulation von Daten, wodurch die Integrität der Daten sichergestellt wird. Es besteht die Möglichkeit für Rückerstattungen z.B. zur Korrektur von Eingabefehlern bei der Guthabenaufladung.

Das Getränkesystem der StammBar lässt sich problemlos in jedes bestehende Schanksystem integrieren, indem nur ein Durchflussmesser und ein Absperrventil pro Bierleitung hinzugefügt werden. Die Steuerplatinen für die Durchflussmessung und das Absperrventil müssen nicht in der Nähe der Zapfhähne oder der Fässer platziert werden, was eine vorteilhaftere Platzierung, z. B. im Keller, ermöglicht. Die Platzierung des Zapfhahnbildschirms und des iButton-Lesegeräts erfolgt natürlich neben dem Zapfhahn, aber diese Elemente können in verschiedene Setups integriert werden, die jeweils am besten zum Stil des jeweiligen Interieurs passen, wie z. B. moderne oder traditionelle Holz- oder Metallverkleidungen für eine BeerWall. Solange genug Platz für Zapfhähne, Bildschirm und iButton Leser vorhanden ist, sind der Gestaltung keine Grenzen gesetzt.

Schließlich kann das StammBar-System für den Innen- oder Außenbereich konzipiert werden. Die Annehmlichkeiten für die Gäste, kombiniert mit dem Neuheits- und Erlebniseffekt des Selbstzapfens sowie der hohe Volumenumsatz, der nur durch die Anzahl der angebotenen Zapfhähne begrenzt ist, verbessert die Rendite des Unternehmens nicht zuletzt auch dank des minimalen Personalbedarfs. Das System lässt sich problemlos in verschiedene Gastro-Konzepte integrieren, sei es ein traditionelles Wirtshaus, ein Biergarten, ein Brauereiausschank, eine Sportbar oder auch eine Hotelbar. Auch größere Locations wie Sportstadien, Nachtclubs, Bowlingclubs, Konzertsäle oder die Festivalgastronomie kann vom Potenzial des StammBar-Konzepts profitieren.

# Veröffentlichungen & Bewertungen

- TimeOut Magazine 13 Best Places in Munich to drink beer (Nov 2021) - 11th Place  
<https://www.timeout.com/munich/bars-and-pubs/best-places-to-drink-beer-in-munich>
- Süddeutsche Artikel  
<https://www.sueddeutsche.de/muenchen/stammbar-in-der-maxvorstadt-schottische-exklave-1.2316646>
- Hopfenheld  
<https://www.hopfenhelden.de/die-besten-craft-beer-bars-muenchen/>
- YouTube Channel: ShakeDownFolge 4 (StammBar ab 2min 38sec)  
<https://youtu.be/THdJSnw30>
- Bewertung 4,5 Sterne  
[https://www.tripadvisor.com/Attraction\\_Review-g187309-d8113294-Reviews-Stammbar-Munich\\_Upper\\_Bavaria\\_Bavaria.html](https://www.tripadvisor.com/Attraction_Review-g187309-d8113294-Reviews-Stammbar-Munich_Upper_Bavaria_Bavaria.html)
- Bewertung 4.5 Sterne  
<https://restaurantguru.com/Stammbar-Munich>
- Foursquare Bewertung 7.7/10  
<https://foursquare.com/v/stammbar/53c953ad498e404e3f3b1a0e>
- Google Bewertung 4.5 Sterne  
<https://g.page/r/CeHxjldIALXZEB0/review>