

## ML4GastroPartner

ML-Algorithmus für Gastro-Regio-Partner

<b>Programm / Ausschreibung</b>	IWI, IWI, Basisprogramm Ausschreibung 2022	<b>Status</b>	abgeschlossen
<b>Projektstart</b>	01.01.2023	<b>Projektende</b>	30.06.2024
<b>Zeitraum</b>	2023 - 2024	<b>Projektlaufzeit</b>	18 Monate
<b>Keywords</b>			

### Projektbeschreibung

Das Ziel des Projekts "ML4GastroPartner" ist die Entwicklung einer softwarebasierten Plattform für Gastronomen und Gastro-Regio-Partner welche basierend auf (anonymisierten) Bestell- und Transaktionsdaten von Gästen mittels eines Machine Learning Algorithmus sinnvolle Empfehlungen an teilnehmende Gastronomen gibt für weitere profitable Produkte sowie Partnerschaften. Zusätzlich soll der gesamte Prozess von Identifizierung, Aufbau, Abwicklung und gemeinsamer Optimierung gewinnbringender Partnerschaften durch diese softwarebasierte Plattform unterstützt werden und als Leitlinie dienen.

Der Begriff "Gastro-Regio-Partner" beschreibt in diesem Kontext Lieferanten, Dienstleister oder sonstige Partner der Gastronomen, welche sich in regionaler Nähe des gastronomischen Betriebs befinden.

Derzeit entstehen die meisten Partnerschaften in kleinen und mittelgroßen Gastronomie-Betrieben entweder durch ein konkretes Bedürfnis des Gastronomen, sodass dieser selbst nach Partnern sucht ("Anfrage" seitens Gastronom), oder durch ein Herantreten von Gastro-Regio-Partnern an die Gastronomen ("Akquise" durch Gastro-Regio-Partner).

Diese Form des Aufbaus von Partnerschaften entspricht jedoch der klassischen Neukundenakquise von Gastro-Regio-Partnern (z.B. Außendienstmitarbeiter\*innen von GetränkeLieferanten), ohne zu wissen bzw. datenbasiert sagen zu können, ob die dabei angebotenen Produkte bzw. Dienstleistungen beim Gastro-Betrieb für den gewünschten Erfolg in Form von Umsatz oder Zeiteinsparung sorgen. Somit ergibt sich für Gastronomen ein höheres Risiko, eine Partnerschaft einzugehen, welche nicht zu beiderseitigem Nutzen ist und lediglich im klassischen Sinne "etwas verkauft wird". Teilweise bauen Gastronomen gar keine neuen Partnerschaften mehr auf, weil dies aus Zeitmangel (Stichwort Personalmangel seit Corona) nicht mehr in ausreichender Qualität und Intensität möglich ist.

Eine geplante Kombination von Automatisierung und Standardisierung führt zu Zeiteinsparung und Vereinfachung beim Aufbau von Partnerschaften. Durch profitable Partnerschaften entsteht ein neues und frisches Angebot im Produktportfolio der Gastronomen, es werden neue und ggf. zahlungskräftigere Zielgruppen angesprochen und optimierte Marketing- und Verkaufsprozesse ermöglichen eine Umsatzsteigerung von zumindest 15%. Weiters soll bei den in der Validierung teilnehmenden Gastronomen eine Zunahme der Anzahl von Partnerschaften um zumindest 10% erreicht werden bei

gleichzeitiger Zeiteinsparung im Aufbau sowie der laufenden Pflege dieser Partnerschaften um 20% im ersten Jahr. Die Validierung soll mit zumindest 5 Gastronomen sowie zumindest 5 Gastro-Regio-Partnern durchgeführt werden.

### **Projektpartner**

- Reisinger Gerhard