Berlin, März 2023

Fact Sheet

Lieferando Restaurant-Services

Lieferando vermittelt Restaurants in Deutschland tagtäglich mehrere hunderttausend Bestellungen. Der digitale Marktplatz macht sie online einfach auffindbar, verschafft ihnen durch verbraucherfreundliche Shop- und Bezahlfunktionen durchschnittlich sechsstellige Jahresumsätze, in der Regel zu einer umsatzbasierten Provision von nur 14 Prozent. Dafür erleichtert ihnen Lieferando auch den tagtäglichen Betrieb durch die Digitalisierung zahlreicher Geschäftsprozesse: Lieferando digitalisiert ihre Speisekarten, berät sie individuell zur Menüauswahl und Liefergebieten. Bestellungen gehen automatisch und eindeutig direkt in der Küche ein, ohne Mitarbeitende am Telefon. Zahlungen werden effizient und zuverlässig abgewickelt, Betriebsabläufe automatisiert. Die Gastronom:innen profitieren von einem vergünstigten Einkauf sowie einem effizienten Onlinevertrieb samt inbegriffenem Kundenservice für die Besteller:innen. Die zubuchbare Auslieferung durch Lieferando-Fahrer:innen erspart ihnen die Kosten und den Aufwand einer eigenen Logistik. Dank des Serviceumfangs können sich die oftmals kleinen Betriebe voll auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Dabei ermöglicht ihnen das umsatzbasierte Provisionsmodell gute Umsätze mit der wachsenden Onlinenachfrage – auch ohne digitales Know-how und die entsprechenden Investitionskosten und -risiken.

Vorteile und Services für Restaurants in Deutschland:

- **Vermittlung von Millionen Bestellungen** pro Monat bundesweit.
- **Mehr als 15 Millionen aktive Konsument:innen** pro Monat.
- **Mehr als 130.000 Euro vermittelter Jahresumsatz** pro Restaurant durchschnittlich, teils sogar siebenstellig.
- **14 Prozent Provision auf über 90 Prozent aller Bestellungen**.
- **Kein Investitionsaufwand und -risiko:** Keine Aufnahmegebühr, keine Grundgebühren, sondern rein umsatzbasierte Provisionen, monatlich kündbar. Somit kein Investitionsrisiko wie bei Aufbau eigener Bestellseiten und ggf. Logistik.
- **Schneller, einfacher Einstieg in den Bestellmarkt** inklusive kundenfreundlicher Prozesse und Beratung durch mehrere Hundert Mitarbeiter im Kundenservice.
- **Kostenlose Präsenz** und Sichtbarkeit, einfach zu finden zum Ausbau der Kundschaft.
- **Transparente Preisstruktur** mit einheitlich 14 Prozent bei eigener Lieferung oder (bezuschusst zugunsten der Restaurants und fairer Fahrer:innen-Löhne:) 30 Prozent bei zusätzlicher Auslieferung durch Lieferandos Logistikservice statt eigener Logistik.
- **Vergünstigte Beschaffung:** im Lieferando Shop für z.B. umweltfreundliche Verpackungen, professionelle Arbeitskleidung und Equipment für eigene Fahrer:innen sowie das eigene Küchenpersonal und den Betrieb zu Preisen unterhalb von Großhandelspreisen.
- **Digitaler Terminal** zur effizienten Abwicklung von Bestellungen mittels kostenfreier Software und Schnittstellen zu gängigen Kassensystemen.

- **Kostenlose Beratung** durch Hunderte Mitarbeitende im Kundenservice bei der Digitalisierung ihres Liefergeschäfts: z.B. zu liefergeeigneten Speisen, effizienten Betriebsabläufen, optimalen Liefergebieten, Fragen der Logistik, des Endkundeservices u.v.m.
- **Umfassende Zahlungsoptionen zu vergünstigten Konditionen:** Restaurants können ihrer Kundschaft einfach und vergünstigt alle gängigen Zahlungsoptionen bieten, profitieren durch Lieferando bei PayPal von deutlich vergünstigten Mengenkonditionen.
- **Umfassender Kundenservice für Besteller:innen** im Falle von Fragen oder Reklamationen.

Einsparungen und Effizienzgewinne:

Restaurants sparen durch Lieferandos digitale Services Zeit, Know-how sowie Investitions-, Personal- und Betriebskosten, insbesondere für:

- **Annahme von Bestellungen per Telefon** sowie der verbal oder handschriftlich vergleichsweise ineffizienten und fehleranfälligen Abwicklung zwischen Bestellannahme, Küche und Endverbraucher:innen, z.B. durch fehlerhafte Bestellannahmen, falsche Lieferanschriften, fehlendes Bargeld der Verbraucher:innen oder im Nachgang ausbleibende Zahlungen.
- **Erstellung und Pflege einer Webseite** oder App inklusive Bestell- und diverser Zahlungsfunktionen.
- **Marketing und Vertrieb:** Gestaltung, Produktion und Distribution von z.B. Flyern oder Postwurfsendungen - sowie für digitales Marketing auf diversen Kanälen. Lieferando bewirbt auch die einzelnen Restaurant-Partner auf eigene Kosten.
- **Aufbau, Ausstattung und Betrieb einer eigenen Lieferlogistik** mit eigenem Personal und entsprechenden Investitions- und Betriebsaufwand entfallen bei der Buchung von Lieferandos Lieferservice.

Presseteam Lieferando
presse@lieferando.de