

Einfach war gestern

Trinkgläser werden intelligent

Einfach war gestern ... und kann jeder. Der Markt ist überfüllt gerade in der Getränkebranche. Gäste und Kunden erwarten mehr Abwechslung und einen individuellen Auftritt: Vom durchdachten Glasdesign passend zum Getränk, über exklusive Markengläser bis hin zu Komplettlösungen. Das Designstudio von Rastal forscht und entwickelt seit Jahrzehnten nach neuen Glas-konzepten – exklusiv und individuell.

Auch die wachsende Komplexität beim Trinkgenuss macht es notwendig, sich permanent mit den dazugehörigen Prozessen auseinanderzusetzen. Was trinken meine Kunden am liebsten? Wie groß sind meine Lagerbestände? Was muss nachbestellt werden? Gastronomen und Getränkehersteller können diese Fragen künftig leichter beantworten. Glashersteller Rastal entwickelt ein bahnbrechendes Konzept: das SmartGlass und die SmartBar für die Cloud.

Für das digitale Know-how hat der Glas- und Veredelungsspezialist die Telekom Deutschland GmbH ins Boot geholt und zeigt komplett neue Ansätze in der Kundenansprache, Wettbewerbsdifferenzierung und Konsumförderung auf. Gemeinsam haben die Kooperationspartner eine digitale Lösung für die Getränkeindustrie entwickelt, die über

intelligente Gläser und eine vernetzte Theke Informationen erfasst und dank der Cloud der Dinge der Telekom in unternehmerische Daten wandelt.

Die Internet of Things (IoT)-Lösung ermöglicht Restaurantbesitzern, Kneipenwirten und Getränkeherstellern eine völlig neue Form der Kundeninteraktion und Datenerfassung – am Konsumpunkt. Wer trinkt was, wann und wie viel? Wie können Prozesse optimiert werden? Und wie lässt sich die Servicequalität steigern und die Kundenbindung stärken? Die schlaue Theke, die SmartBar, liefert nun valide Daten für bessere wirtschaftliche Planbarkeit.

So funktioniert die Idee

Spezielle Gläser werden mit kleinen Chips ausgestattet, die per NFC-Funk-



Spezielle Gläser werden mit kleinen Chips ausgestattet, die mit einem Lesegerät an der SmartBar kommunizieren.

technik (Near Field Communication) mit einem Lesegerät an der SmartBar kommunizieren. Die smarte Theke ist wiederum über Mobilfunk mit der Cloud der Dinge der Telekom verbunden. Alle Daten werden hier gespeichert und für den Gastronom übersichtlich aufbereitet.

Denkbar wäre, dass er diese Daten künftig mit anderen Informationen verbindet und analysiert, bei welchem Wetter bestimmte Getränke häufig geordert werden. Oder an welchen Wochentagen und bei welchen Rahmenbedingungen mehr Wein, Bier oder eher Sprudel verkauft wird. Werden diese Gläser nun auf die Smartbar gestellt, liest diese die Informationen automatisch aus und

Carsten Kehrein

Er begann 1990 seine Ausbildung an der Glasfachschule in Rheinbach. Nach seinem Abschluss führte ihn sein Berufsweg 1994 in das Designstudio der Firma Rastal GmbH & Co. KG in Höhr-Grenzhausen. Seit 2001 entwickelt er als Chefdesigner Exklusivgläser für nationale und internationale Marken. Für seine Kreationen hat er zahlreiche Auszeichnungen im In- und Ausland erhalten.



schickt sie über die integrierte SIM-Karte an das Herzstück der IoT-Lösung – die Cloud der Dinge der Telekom. Sie sammelt die Daten, wertet sie aus und visualisiert sie anschaulich über Dashboards, die über Smartphone, Tablet oder PC aufgerufen werden können. Der Kunde kann nun zum Beispiel unabhängig von seinem Aufenthaltsort in Echtzeit sehen, welche Theke welchen Getränkeverbrauch hat, um gegebenenfalls rechtzeitig handeln zu können. Zudem lassen sich die Verbrauchs-Statistiken und Nutzenfunktionen im Nachhinein geschäftsoptimierend auswerten.

Einfache Prozesssteuerung – bis hin zur Personalplanung

Das Glas-Bar-Cloud-Trio könnte viele Prozesse vereinfachen und verbessern, die bislang recht unübersichtlich waren. Mit der zeitnahen Datenauswertung kann der Wirt allerlei Dinge machen: So lässt sich z.B. eine vorausschauende Analyse erstellen, womit er seine Bierbestellung für die Sommerterrasse und gleichzeitig den Personalbedarf wesentlich besser steuern kann. Kurzum: Mit der smarten Lösung könnten Gastronom und Getränkeliereant gleichermaßen profitieren. Denn auch die Getränkeindustrie hätte Vorteile. Erstmals lassen sich in Echtzeit Daten zu Kundengewohnheiten und Konsum erheben. „Verbrauchsdaten am Point of Consumption zu erheben war bisher für Getränkehersteller kaum möglich“, sagt Raymond Sahn-Rastal. „Aber mit dieser Grundlage können sie sich in einem stark umkämpften Markt besser von ihren Wettbewerbern abheben.“

Rastal arbeitet unentwegt daran, das Produkt Glas besser zu machen. „Es könnte bald üblich werden, dass Gastronomen auf die Tische Hinweisschilder mit einem QR-Code stellen, den Gäste mit ihrem Smartphone scannen“, erklärt Chefdesigner Carsten Kehrein. „Damit gelangen sie auf eine Homepage, auf der sie ihre Getränke online wählen.“ Die Bestellung ist mit wenigen Klicks erledigt und wird fast zeitgleich auf einem Tablet an der Theke angezeigt. Das Zapfen der Getränke kann sofort beginnen. „So schnell“, sagt Kehrein, „könnte kein Kellner laufen.“ Und kein Gastronom hätte so schnell einen Überblick über Konsum und Bestand seiner Getränke. Von einer vollständig digitalisierten Supply Chain mit automatisiertem Pfandsystem für die Gastronomie über eigene Apps mit Mobile-Payment-Option: Das smarte Glas wird mit Sicherheit nicht nur die Getränkeindustrie, sondern auch Rastal verändern. Ohnehin entwickelt sich das Unternehmen aus Höhr-Grenzhausen weg vom reinen Produktanbieter hin zum Lösungsanbieter.



Sensoren, die mitreden!

Mit  IO-Link



Temperatur- und Drucksensoren mit IO-Link – einfach, direkt, sicher



Besuchen Sie uns auf der **Sensor + Test** am 30.05. bis 01.06.2017 in Halle 5, auf Stand 247

<http://io-link.jumo.info>
More than 

Rastal SmartGlass: Gläser mit Chip

Gastronomen können die Digitalisierung an der SmartBar nutzen. So geht's:



DER ABLAUF:

- 1. Smart bestellen:** Gäste scannen einen QR-Code am Tisch per Smartphone und werden auf eine Microsite geleitet, auf der sie ihre Getränke bestellen.
- 2. Zapfen:** Die Bestellungen werden auf einem Tablet an der Theke angezeigt und gleich bearbeitet. Der Mitarbeiter zapft das Getränk ins SmartGlass mit Funkchip.
- 3. Verbindung mit der SmartBar:** Das Glas wird auf der Theke platziert und mit der Bestellung verknüpft. Form, Füllmenge und Sorte werden per Funk erfasst.
- 4. Ab in die Cloud der Dinge:** Gleichzeitig überträgt die SmartBar die Infos in die Cloud der Dinge der Telekom. Hier wird alles aufbereitet.
- 5. Servieren:** Das Personal bringt die Getränke an den entsprechenden Tisch.

Auffallender und schneller zapfen mit Bottoms up

Ständig in der Weiterentwicklung ist auch das 2015 erstmals in Deutschland vorgestellte Glas für das gänzlich neuartige Zapfsystem „Bottoms up“ aus den USA, welches auf größeren Events in Stadien, Arenen, VIP-Lounges und bei Festivals markante Vorteile bietet: schnelle Zapfgeschwindigkeit, weniger Schankverlust, einfachste Bedienung und immer homogene hohe Bierqualität.



Die Magnete im Boden des Glases können individuell gestaltet werden.

Das Bierzapfen funktioniert von unten. Durch eine Öffnung im Boden der speziellen Gläser wird das Bier extrem schnell ins Glas gefüllt, welches dann magnetisch verschlossen wird. Als Bottoms up

Exklusiv-Partner ermöglicht Rastal mit einem eigens entwickelten Glasstyp mit einem Füllvolumen von 47,3 cl (eichfähig 0,3/0,4 Liter), sowie mit einem neu entwickelten PP-Mehrwegbecher mit einem Füllvolumen von 60 cl (eichfähig 0,4/0,5 Liter) ideale Möglichkeiten für gepflegten Biergenuss auch auf größeren Veranstaltungen. Zusätzlich können Getränkehersteller die speziellen Bottoms up Beer-Gläser hervorragend mit ihrem Logo oder Namen der Veranstaltung individualisieren lassen. Ideen und Möglichkeiten mit ausgefallenen Dekorationstechniken zu experimentieren, gibt es bei dem Glas- und Veredelungsspezialisten zahlreich.

Eine weitere Möglichkeit zur cleveren Wettbewerbsdifferenzierung liegt bei diesem Konzept in den individuell gestalteten Magneten, die nach dem Leeren des Glases von den Besucherinnen und Besuchern gerne als Erinnerungsstücke an die unvergessliche Veranstaltung mitgenommen werden. Auch hiermit können Getränkehersteller oder Eventveranstalter beim Endkunden richtig punkten.

Das Bottoms up-Zapfsystem ist kompatibel mit allen herkömmlichen Kühlsystemen und Durchlaufkühlern und lässt sich sehr einfach bedienen. □