

Smart table booking – die völlig neue Art, essen zu gehen.

Ein revolutionäres System kommt nach Wien: delinski - smart table booking vermittelt frei gebliebene Tische in den besten Restaurants der Stadt – und davon profitieren alle. Der Gast darf sich über einen großzügigen Nachlass von 30% freuen, der Lokalbetreiber über eine optimierte Auslastung.

WIEN. Das Konzept ist völlig neu in Wien und bestechend einfach: delinski - smart table booking ist eine Online-Plattform, auf der User frei gebliebene Tische in den besten Restaurants der Stadt buchen können.

Damit löst die Restplatz-Suchmaschine gleich zwei Probleme auf einmal: Der Gast profitiert von beachtlichen 30% Rabatt auf die Gesamtrechnung, während der Gastronom sich über eine höhere Auslastung und damit mehr Gewinn freuen kann.

Ob schwacher Abend oder in letzter Minute geplatzte Reservierungen, selbst die besten Restaurants haben manchmal unbesetzte Tische. Damit kommen User auf delinski.at nicht nur zu günstigen Tischen, sondern können oft auch Plätze in sonst restlos ausgebuchten Lokalen ergattern. Und das von 3 Monaten im Voraus bis zu einer halben Stunde vor dem Essen.

Gerade wer ohnehin regelmäßig auswärts isst, kann so sparen. Aber auch experimentierfreudigen Gästen will delinski Lust aufs Ausgehen machen. Denn bei 30% auf die Gesamtkonsumation (inklusive alkoholischer Getränke) sinkt die Hemmschwelle, ein neues exklusives Restaurant zu probieren, natürlich enorm. So lässt sich günstig Neues entdecken.

Ein weiterer Vorteil des smarten Buchungssystems ist die diskrete Abwicklung im Lokal: Hier kommt man gänzlich ohne Gutscheine aus, denn der Nachlass wird einfach auf der Rechnung ausgewiesen und automatisch abgezogen. delinski - smart table booking eignet sich damit auch hervorragend zum stilvollen Einladen von Familie, Freunden und Geschäftspartnern.

Überhaupt wollen die Gründer Moritz Fiebinger, Paco Matzinger, Arno Nöbl und Lukas Zielinski sich klar von herkömmlichen Konzepten wie Groupon, Daily Deal und anderen abgrenzen: „Diesen Systemen ist es nie gelungen, eine für alle Beteiligte nachhaltige Lösung zu finden. Die Restaurants konnten keine Gewinne erzielen und damit potenziellen Gästen auch keine attraktiven Deals mehr bieten“, erklärt Zielinski.

Anders bei delinski - smart table booking. Denn hier profitiert auch die Gastronomie. Zum einen bedeutet eine bessere Auslastung mehr Gewinn, zum anderen erschließt delinski den Restaurants neue Zielgruppen, vor allem auch jüngere. Und das ist wiederum gut fürs Geschäft.

Dass dieser Plan aufgeht, beweist der Erfolg ähnlicher Plattformen in Amerika (siehe www.savored.com). Dort ist das System schon extrem erfolgreich. „Wir glauben, in Wien wird es genauso einschlagen“, freuen sich die Gründer. „Einige der besten Lokale der Stadt sind bereits dabei.“

So gelang es, mit Kloster UND von Anfang an einen Star im Portfolio zu haben, aber auch andere illustre Namen der Branche zählen schon heute zu den delinski Restaurants Wien: Harry's Time, die drei DOTS Restaurants und das Hansen in der Wiener Börse sowie zahlreiche andere.