

Die 7 Gewinn-Lecks in der Gastronomie

... und was sie Sie jeden Monat kosten

Von Cornelius Speinle, Michelin-Koch und Gastro-Systementwickler Culinary Speinle Consulting · speinleconsulting.com · office@speinle.com

Alle Beispielzahlen beziehen sich auf einen Betrieb mit 3 Mio. Euro Jahresumsatz. Rund 40.000 Gastronomiebetriebe geben jedes Jahr auf — meist nicht aus Mangel an Talent, sondern an diesen sieben Lecks.

Leck 1: Niemand kennt den echten Wareneinsatz.

Die meisten Betriebe sehen ihren Wareneinsatz einmal im Jahr — beim Steuerberater. Dann ist das Geld längst weg. Eine Küche, die ihren Wareneinsatz nur monatlich statt wöchentlich misst, reagiert immer vier Wochen zu spät. Kosten: 1-2 Prozentpunkte, weil Preissteigerungen, Portionsdrift und Schwund unbemerkt bleiben. **Das sind 30.000-60.000 Euro pro Jahr.**

Sofort-Test: Können Sie Ihren Wareneinsatz der letzten Woche in 60 Sekunden nennen? Wenn nein, haben Sie Leck 1.

Leck 2: Gerichte ohne Kalkulation.

In 8 von 10 Küchen ist höchstens die halbe Karte kalkuliert — und wenn, dann mit veralteten Einkaufspreisen. Ein einziges beliebtes Gericht, das 1,50 Euro zu billig verkauft wird, kostet bei 40 Verkäufen am Tag über 20.000 Euro im Jahr. **Typischer Schaden: 15.000-50.000 Euro.**

Sofort-Test: Nehmen Sie Ihr meistverkauftes Gericht. Kennen Sie seinen Wareneinsatz auf 10 Cent genau — mit aktuellen Preisen?

Leck 3: Portionen nach Gefühl.

Wenn drei Köche dasselbe Gericht anrichten und drei verschiedene Portionen entstehen, verschenken Sie Ware — oder enttäuschen Gäste. 10% Portionsdrift auf den Top-Gerichten sind **10.000-25.000 Euro pro Jahr.**

Sofort-Test: Gibt es für Ihre 10 Renner ein Foto und eine Grammatur-Angabe am Pass?

Leck 4: Die Tonne isst mit.

Überproduktion ist das teuerste Leck, weil es doppelt kostet: eingekaufte Ware plus Arbeitszeit. Buffets, Bankette und "lieber zu viel als zu wenig" produzieren in vielen Häusern 30-50% vermeidbaren Abfall. **15.000-40.000 Euro pro Jahr.**

Sofort-Test: Wiegen Sie eine Woche lang jeden Abend, was weggeworfen wird. Die Zahl wird Sie ärgern — und das ist gut.

Leck 5: Einkauf ohne Vergleich.

Wer seit Jahren beim selben Lieferanten bestellt, zahlt den Treue-Aufschlag. Drei Vergleichsangebote pro Warengruppe pro Quartal senken den Einkauf erfahrungsgemäß um 3-8% — ohne Qualitätsverlust. **Bei 1 Mio. Euro Wareneinkauf: 30.000-80.000 Euro.**

Sofort-Test: Wann haben Sie zuletzt für Ihre 5 größten Warengruppen Preise verglichen?

Leck 6: Mise en Place ohne Plan.

Wenn der Tag ohne Produktionsplan startet, entscheidet Zuruf statt System. Die Folge: Überstunden, Stress im Service, Qualitätsschwankungen — und Mitarbeiter, die kündigen. Schon 5% weniger Personalstunden durch klare Tagesstruktur sind **20.000-40.000 Euro pro Jahr**. Und der wahre Schaden ist größer: Jede Kündigung kostet 10.000-20.000 Euro Ersatzbeschaffung.

Sofort-Test: Gibt es heute Morgen einen schriftlichen Produktionsplan in Ihrer Küche? Ein Zettel zählt.

Leck 7: Alles hängt an einem Kopf.

Das gefährlichste Leck. Wenn Standards, Rezepte und Abläufe nur im Kopf des Küchenchefs existieren, ist Ihr Betrieb eine Wette auf eine einzige Person. Fällt sie aus, fallen Qualität und Marge mit. Dieses Leck kostet nichts — bis es alles kostet.

Sofort-Test: Könnte Ihre Küche zwei Wochen ohne Küchenchef auf gleichem Niveau arbeiten?

Und das größte Leck von allen: der Personaleinsatz.

Über 40% Personalquote sind heute normal — und die Lohnnebenkosten steigen weiter. Die Faustregel: Jede Mitarbeiterstunde muss rund 60 Euro Umsatz tragen (15 Euro Stundenlohn geteilt durch 60 Euro Umsatz = 25% Personaleinsatz). Wer seine Stunden nicht nach Umsatzforecast plant, verschenkt den größten Hebel überhaupt: 15% weniger Personalkosten sind bei 500.000 Euro Personalkosten 75.000 Euro pro Jahr.

Was nun?

Rechnen Sie zusammen, wie viele der 7 Sofort-Tests Sie nicht bestanden haben. Ab drei Lecks liegt Ihr Verlust fast sicher im sechsstelligen Bereich pro Jahr.

Der nächste Schritt: Im **Strategiegespräch** betrachten wir Ihre Ausgangslage und identifizieren Ihre größten wirtschaftlichen Hebel — Personal, Ware, Öffnungszeiten.

speinleconsulting.com/strategiegespraech.html · office@speinle.com

© Culinary Speinle GmbH, Hamburg. Weitergabe erwünscht — Veränderung nicht gestattet.