



Teure Zeiten im Gastgewerbe



DEHOGA
NORDRHEIN-WESTFALEN

Inhalt:

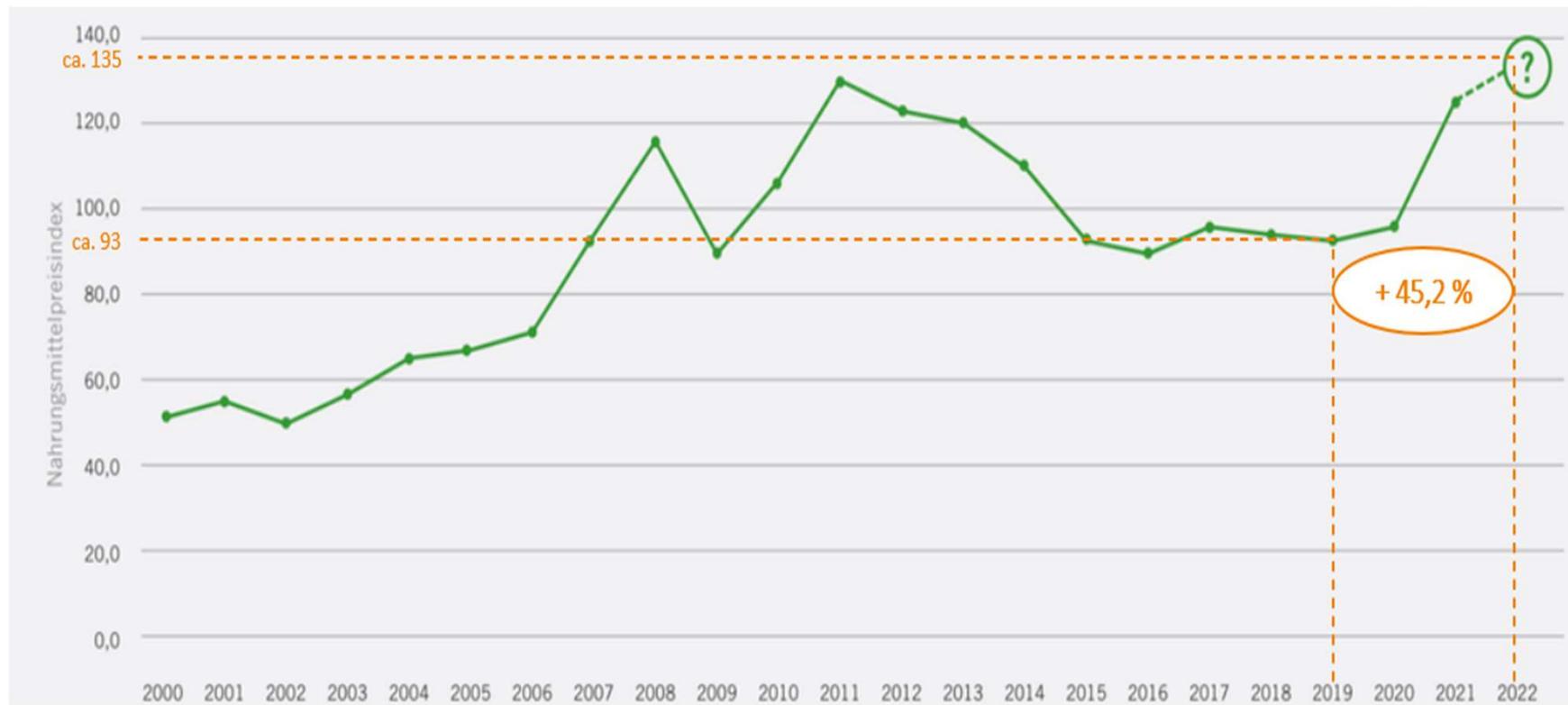
1. Die Ausgangslage
2. Die Folgen
3. Die möglichen Lösungen
4. Der Referent

1. Die Ausgangslage

Die Kostentreiber im Einzelnen

Die Kostentreiber im Einzelnen: Wareneinsatz

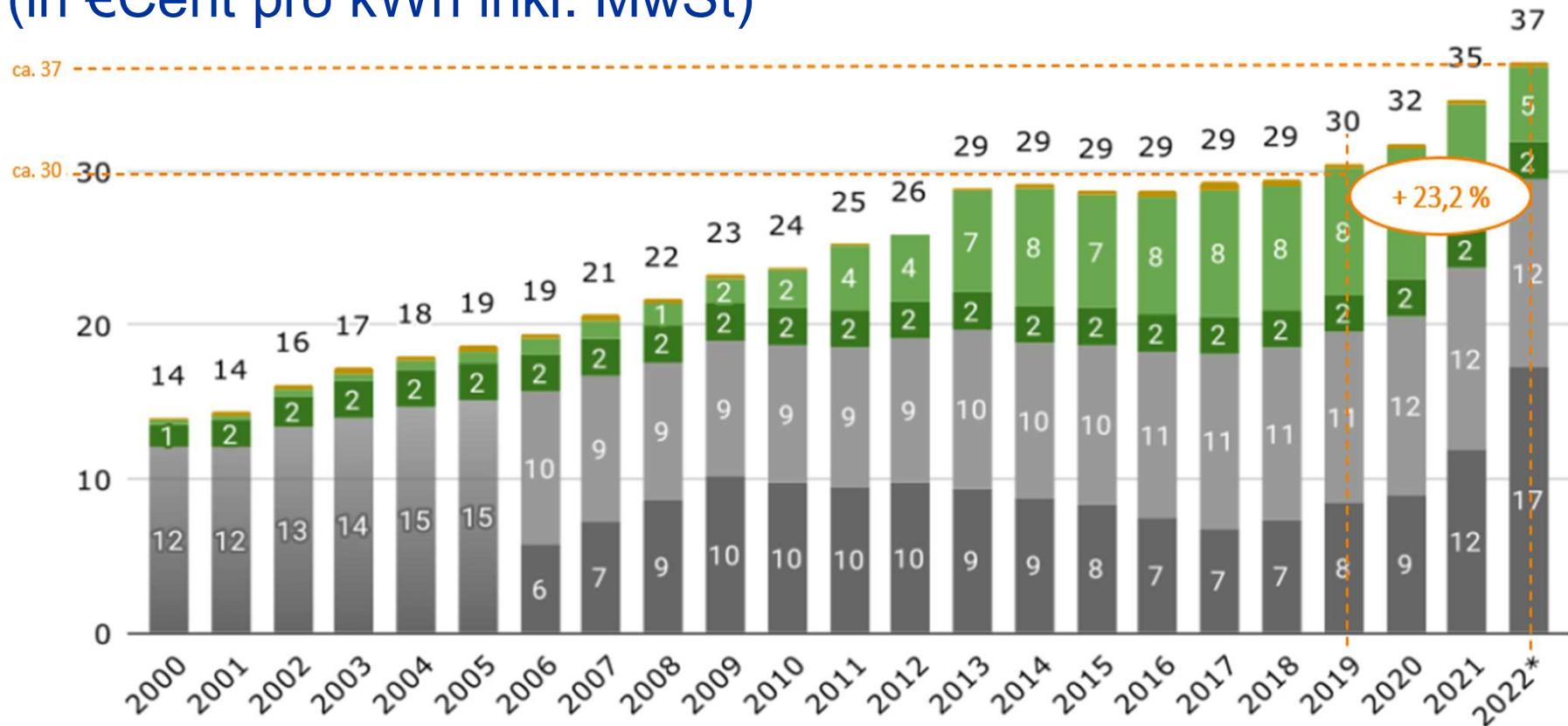
- **Einsatz Nahrungsmittel auf Rekordkurs**
(Nahrungsmittelpreisindex 2014 - 2016 = 100)



Quelle: www.welthungerhilfe.de/hunger/lebensmittelpreisanstieg-hunger

Die Kostentreiber im Einzelnen: Energiekosten

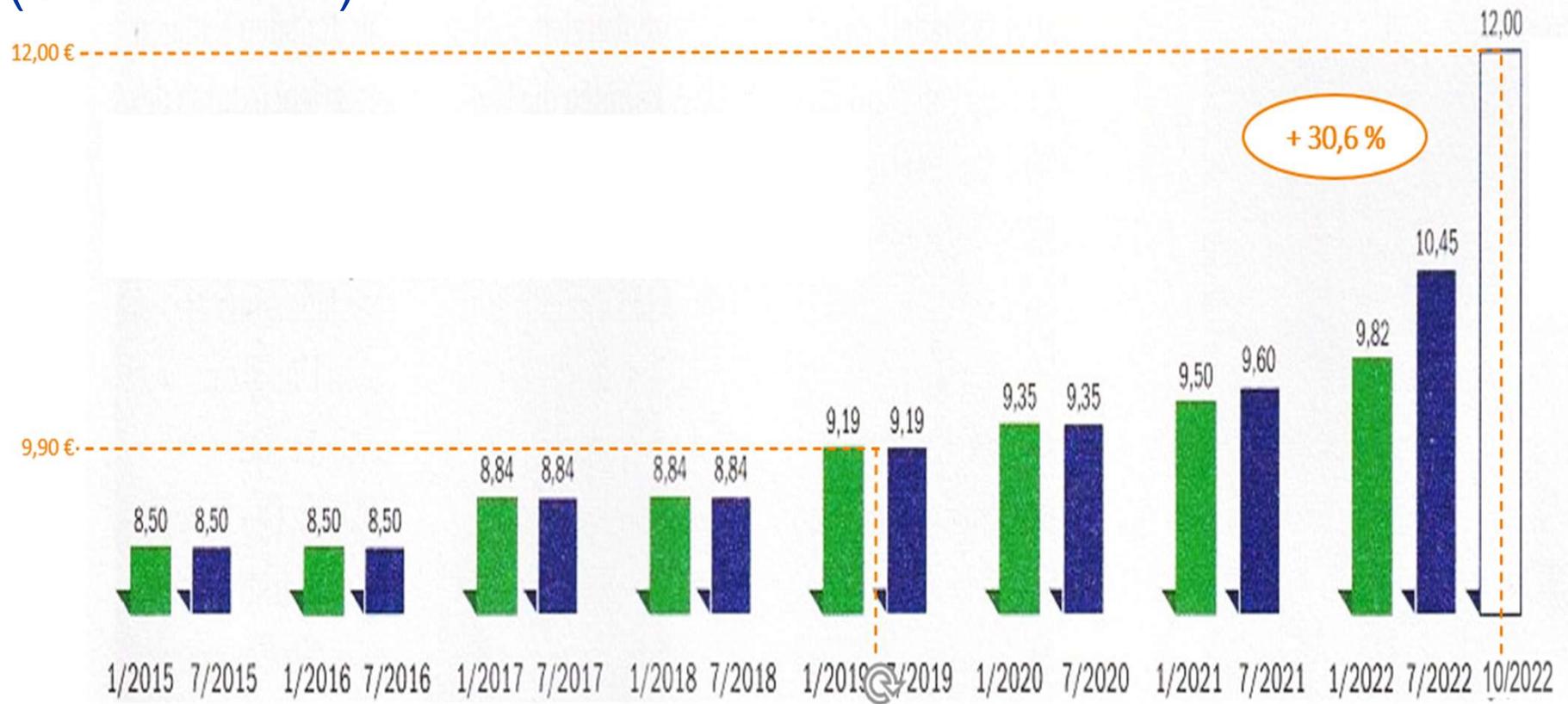
- **Strompreisentwicklung für deutsche Endverbraucher**
(in €Cent pro kWh inkl. MwSt)



Quelle: www.tech-for-future.de/strompreisentwicklung

Die Kostentreiber im Einzelnen: Personalkosten

- Entwicklung des gesetzlichen Mindestlohns (Stundenlohn)



Quelle: Mindestlohnkommission 2020

Weitere Kostentreiber bzw. Umsatzverhinderer

- **Erhöhter Aufwand durch Corona-Maßnahmen**
zusätzliche Hygieneauflagen, Kontrollen, Tests,
Mundschutz, Handschuhe...
- **Neuanschaffungen wegen der Corona-Maßnahmen**
Luftfilter, Desinfektionsspender...
- **Tilgung der zusätzlich aufgenommenen Kredite**
- **Weniger Sitzplätze als vor der Pandemie**
langfristig, da Gäste nicht mehr so eng sitzen wollen...
- **Auffüllen der ver- bzw. aufgebrauchten privaten
Rücklagen**
Altersvorsorge?

2. Die Folgen

**Waren-, Personal- und Energiekosten
Inflation, Mehrwertsteuer und eigenes Gehalt**

Auswirkungen auf die Preise

□ Kostenblöcke in der Gastronomie (prozentual vom Netto-Umsatz)

35 % Personal + 30,6 % => 35 % x 30,6 % =

28 % Wareneinsatz + 45,2 % => 28 % x 45,2 % =

8-12 % Miete/Pacht +/- 0 %

5-7 % Energie + 23,2 % => 6 % x 23,2 % =

= ca. 80 % vom Nettoumsatz

So schlägt
es auf die
Preise
durch

10,7 %

12,7 %

1,4 %

ca. 25 %

Einbeziehung der Inflation

- **Netto-Preise müssten um ca. 25 % erhöht werden, um Kostensteigerungen der letzten Jahre aufzufangen.**
- **Dann haben wir aber noch keine künftigen Kostensteigerungen eingeplant.
Wir rennen also nur Vergangenheitsdaten hinterher.**

Einbeziehung der Inflation

- **Dringend also mindestens die Inflationsraten der Jahre bis zur nächsten geplanten Preiserhöhung mit einplanen!**

Beispiel:

- Nächste Preiserhöhung erst 2024 wieder geplant, dann 2 x 5 % Inflation einplanen = 10,25 % zusätzlich auf die neugeplanten Netto-Endpreise

Einbeziehung der Inflation

□ Konkret bedeutet das:

Beispiel:

Speise kostet bisher	10,00 €
+ 25 % Preissteigerung 2019 bis 2022	2,50 €
= neuer Netto-Preis	12,50 €
+ 10,25 % Inflationsausgleich bis 2024	1,28 €
<hr/>	
= sinnvoller neuer Netto-Preis	13,78 €

Einbeziehung des eigenen Gehalts

- Bei allen vorangegangenen Überlegungen sind wir nur davon ausgegangen, dass der Gewinn unverändert bleiben kann...
- Aber reicht das?
- Nein, denn wenn Sie keine reale Gehaltskürzung hinnehmen können oder wollen, sind die rund 10 % Gewinn (vor Steuern) eines Gastronoms ebenfalls mit der erwarteten Inflation zu berücksichtigen

Einbeziehung des eigenen Gehalts

Beispiel:

An der Speise von 10,00 € hatten Sie bisher einen Gewinn von 1,00 € (10 %).

Um eine Inflation von z.B. 5 % in den nächsten 2 Jahren auffangen zu können (eigener Kaufkraftherhalt!) müssten die Netto-Preise noch einmal um 10,25 €Cent erhöht werden

13,78 € + 0,10 € = ca. 13,90 € Netto-Preis

Effekt Mehrwertsteuer-“Erhöhung“

□ Bisher nur Netto-Preise betrachtet

	13,90 € Netto-Preis
+ 7 % reduzierter MwSt-Satz	0,97 €
	<hr/>
	14,87 € Brutto-Preis (Endverkaufspreis)

□ Und wenn wieder der normale MwSt-Satz berechnet werden muss?

	13,90 € Netto-Preis
+ 19 % normaler MwSt-Satz	2,64 €
	<hr/>
	16,54 € Brutto-Preis (Endverkaufspreis)

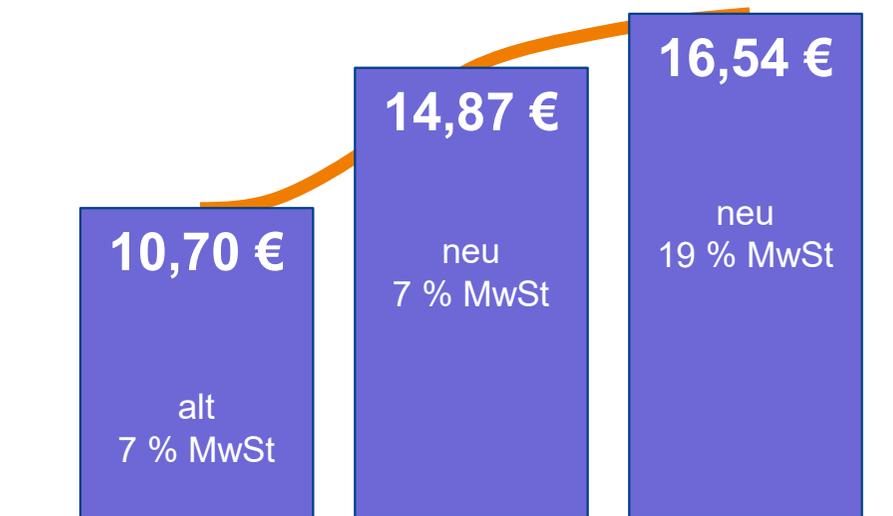
Effekt Mehrwertsteuer-“Erhöhung“

□ Vergleich des ehemaligen mit dem neuen Brutto-Preis:

10,00 € Netto-Preis => **10,70 €** Brutto-Preis (bei 7 % MwSt)

13,90 € Netto-Preis => **14,87 €** Brutto-Preis (bei 7 % MwSt)

13,90 € Netto-Preis => **16,54 €** Brutto-Preis (bei 19 % MwSt)



Was passiert, wenn wir die Preise nicht anpassen?

□ **Beispiel:**

Jahres-Netto-Umsatz 350.000 €

Vergleich 2019 zu 2022,

wenn keine Preisanpassung erfolgt

Netto-Umsatz	350.000 €		350.000 €
- Personalkosten 35 %	122.500 €	=> x 30,6 %	159.985 €
- Wareneinsatz 28 %	98.000 €	=> x 45,2 %	142.296 €
- Miete/Pacht 10 %	35.000 €		35.000 €
- Energie 6 %	21.000 €	=> x 23,2 %	25.873 €
- Sonstiges (z.B. Tilgung, Vers.)	35.000 €		35.000 €
= Ertrag/Gewinn vor Steuern	38.500 €		- 48.154 €

Ermittelte Preissteigerungen zwischen 2019 und 2022
aus den Folien 4 bis 6

Was passiert, wenn wir die Preise nicht anpassen?

□ Ertrag/Gewinn vor Steuern

2019: **38.500 €**



2019

Bei 2.500

Arbeitsstunden/Jahr

= Stundenlohn **15,40 €**

2022: **- 48.154 €**



2022

Bei 2.500

Arbeitsstunden/Jahr

= Stundenlohn **- 19,26 €**

3. Die möglichen Lösungen

Preisanpassungen und was sonst noch?

So vielleicht nicht...

Wegen gestiegener Kosten

Wirt aus NRW verlangt ab sofort drei Euro „Eintritt“

07.05.2022, 12:50

In einem Restaurant in Nordrhein-Westfalen müssen Gäste ab sofort "Eintritt" bezahlen. Der Wirt rechtfertigt seine Maßnahme mit den gestiegenen Lebensmittel- und Betriebskosten. Die Reaktionen der Gäste seien bisher positiv.

Die Preise für Lebensmittel und Energie sind zuletzt drastisch gestiegen. Ein Wirt aus Nordrhein-Westfalen zieht deshalb nun Konsequenzen. Seit kurzem verlangt er „Eintritt“ für sein Restaurant, wie der „WDR“ berichtet. Seither muss jeder Gast im „Cedric's“ in Ratingen drei Euro zusätzlich zahlen. Kinder sind von der Maßnahme ausgenommen.

„Liebe Gäste, aufgrund der extrem gestiegenen Kosten im Bereich Einkauf, Personal und Energie sind wir leider dazu gezwungen pro Gast ein Kostenbeitrag von 3 € zu erheben“, heißt es dazu auf der Homepage.

Preisanpassung pauschal oder gezielt?

- **1. Ansatz:
pauschal**
- **Nach dem „Gießkannen-Prinzip“ alle Speisen und Getränke trifft es zu gleichen Teilen; also mit dem gleichen prozentualen Anteil**

Preisanpassung pauschal oder gezielt?

- **2. Ansatz:**
Preise hauptsächlich bei beliebtesten Produkten anpassen
- **30/70-Regel**
Meist wird mit 30 % des Angebots 70 % des Umsatzes gemacht.
- Wenn also die Preise bei den beliebtesten Produkten angepasst werden, hat dies eine fast 2,5-fache Hebelwirkung wie bei den unbeliebten Produkten.

Preisanpassung pauschal oder gezielt?

□ *Beispiel:*

Sie planen eine 25 %ige Preiserhöhung.

Vorher 350.000 € Jahresumsatz, dann 437.500 €.

Sie erhöhen bei den beliebtesten Produkten (30 %, die 70 % des Umsatzes ausmachen) um 35 % ($350.000 \times 30 \% \times 35 \% = 36.750 \text{ €}$) und müssten die restlichen, weniger beliebten Produkte nur noch um rund 20 % ($350.000 \times 70 \% \times 20,7 \% = 50.715 \text{ €}$) erhöhen.

Gesamte Preisanpassung dann ($350.000 + 36.750 + 50.715$) 437.465 €.

Preisanpassung pauschal oder gezielt?

- **3. Ansatz:**
Preise hauptsächlich bei deckungsbeitragschwächsten Produkten anpassen
- **Deckungsbeitrag 1**
Der DB1 errechnet sich aus den Umsatzerlösen eines Produkts abzüglich der variablen Kosten, die im Zuge der Herstellung dieses Produkts entstehen.
- Er informiert also darüber, wie sehr das Produkt die fixen Kosten mit abdeckt.

Preisanpassung pauschal oder gezielt?

□ *Beispiel:*

Pizza: **Netto-Preis 10,00 € bei 20 % Wareneinsatz**
(variable Kosten)
= DB1 8,00 € = 80 %

Grill-Teller: **Netto-Preis 18,00 € bei 35 % Wareneinsatz**
(6,30 € variable Kosten)
= DB1 11,70 € = 65 %

Preisanpassung:

Grill-Teller: **Netto-Preis 25,00 € bei gleichbleibendem**
Wareneinsatz (6,30 € variable Kosten)
= DB1 18,70 € = 75 %

Was kann man sonst noch tun?

- **Verringerte Öffnungszeiten**
Schlechte Tage und/oder schlechte Tageszeiten geschlossen halten
- **Reduziertes Angebot**
„Renner“ bleiben, „Penner“ fliegen aus dem Sortiment
- **Optimiertes Angebot**
Zutaten reduzieren; klug kombinieren
- **Fokus auf deckungsbeitragsstarke Produkte**
Voraussetzung: exakte Preiskalkulation
(siehe Beispiele Excel-Tabellen)

Voraussetzung: Exakte Kalkulation (1)

Komponente (Preis netto)	Gewinner		Verlierer		Verlierer		Gewinner		Verlierer		Verlierer		Gewinner	
	Baguette 1		Baguette 2		Baguette 3		Baguette 4		Baguette 5		Baguette 6		Baguette 7	
	Gr.	Kosten	Stk/Gr.	Kosten	Stk/Gr.	Kosten								
Baguette	250	1,05 €	250	1,05 €	250	1,05 €	250	1,05 €	250	1,05 €	250	1,05 €	250	1,05 €
Bambussprossen	4	0,07 €	4	0,07 €	4	0,07 €	4	0,07 €	4	0,07 €	4	0,07 €	4	0,07 €
Blattsalat	20	0,07 €	20	0,07 €	20	0,07 €	20	0,07 €	20	0,07 €	20	0,07 €	20	0,07 €
Wildkräutersalat		- €		- €		- €		- €		- €		- €		- €
Falafel		- €		- €		- €		- €		- €		- €	90	0,36 €
Quinoa		- €		- €		- €		- €		- €		- €		- €
Beluga		- €		- €		- €		- €		- €		- €		- €
Brokkoli		- €		- €		- €		- €		- €		- €		- €
Gurke grün	30	0,09 €	30	0,09 €		- €	30	0,09 €	30	0,09 €	30	0,09 €	30	0,09 €
Hummus		- €		- €		- €		- €		- €		- €	50	0,23 €
Kresse	1	0,00 €	1	0,00 €		- €	1	0,00 €	1	0,00 €	1	0,00 €	1	0,00 €
Paprika, rot	20	0,04 €		- €		- €	20	0,04 €	20	0,04 €		- €	30	0,06 €
Radieschen	20	0,04 €		- €		- €	20	0,04 €		- €	20	0,04 €	20	0,04 €
Rote Zwiebeln	10	0,01 €		- €		- €	10	0,01 €	10	0,01 €		- €	10	0,01 €
Rucola		- €	5	0,03 €		- €		- €		- €		- €		- €
Schnittlauch	2	0,04 €	2	0,04 €	2	0,04 €	2	0,04 €	2	0,04 €	2	0,04 €	2	0,04 €
Tomate		- €	70	0,16 €		- €		- €	70	0,16 €	70	0,16 €	70	0,16 €
Kirschtomaten		- €		- €		- €		- €		- €		- €		- €
Frischkäse, Doppelrahm	50	0,17 €		- €	50	0,17 €	50	0,17 €	50	0,17 €	50	0,17 €		- €
Hähnchen gebraten	95	0,93 €		- €		- €		- €		- €		- €		- €
Avocado		- €		- €	35	0,41 €		- €	35	0,41 €	35	0,41 €		- €
Spinat		- €		- €		- €		- €		- €	5	0,03 €		- €
Chorizo		- €	28	0,49 €		- €		- €		- €		- €		- €
Mozzarella Käse / Scheiben Sandwich		- €	63	0,47 €		- €		- €		- €		- €		- €
Mozzarella Käse / Kugeln Salat		- €		- €		- €		- €		- €		- €		- €
Rote Zwiebeln		- €	10	0,01 €		- €		- €		- €		- €		- €
Serrano Schinken		- €	40	0,79 €		- €		- €		- €		- €		- €

Voraussetzung: Exakte Kalkulation (2)

Thunfisch	- €	- €	- €	100	0,54 €	- €	- €	- €	- €	
Oliven, schwarz	- €	- €	- €	15	0,06 €	- €	- €	- €	- €	
Jalapenos	- €	- €	- €		- €	- €	- €	- €	- €	
Edamame	- €	- €	- €		- €	15	0,05 €	15	0,05 €	
Rote Beete	- €	- €	- €		- €	- €	- €	- €	- €	
Putenbrust	- €	- €	- €		- €	85	0,92 €	- €	- €	
Cheddar Käse	- €	- €	40	0,33 €	- €	- €	- €	- €	- €	
Parmesan	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	
Fetakäse	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	
Weintrauben	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	
Blaubeeren	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	
Apfelspalten	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	
Granatapfel	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	
Chiasamen	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	
Pastrami	- €	- €	40	0,84 €	- €	- €	- €	- €	- €	
Walnüsse	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	
Cashews	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	
Körnermischung	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	
Kürbiskerne	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	
Sauce / Dressing	70	0,16 €	70	0,16 €	70	0,16 €	70	0,16 €	70	0,16 €
Serviette	100	0,02 €	100	0,02 €	100	0,02 €	100	0,02 €	100	0,02 €
Salat Box	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Dressing Becher & Deckel	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Sandwich Tasche	100	0,11 €	100	0,11 €	100	0,11 €	100	0,11 €	100	0,11 €

Voraussetzung: Exakte Kalkulation (3)

	322	11	273	11	226	8	227	11	412	12	322	12	397	12		
	572	12	523	12	476	9	477	12	662	13	572	13	647	13	Gramm ohne Brot / Anzahl Zutaten=Handgriffe	
	572	12	523	12	476	9	477	12	662	13	572	13	647	13	Gramm mit Brot / Anzahl Zutaten=Handgriffe	
Kosten gesamt	4.	2,79 €	7.	3,56 €	5.	3,25 €	3.	2,47 €	6.	3,35 €	1.	2,46 €	1.	2,46 €	je niedriger umso besser	2,60 €
VK brutto	1.	9,90 €	2.	9,50 €	2.	9,50 €	2.	9,50 €	2.	9,50 €	3.	9,20 €	2.	9,50 €	je (je höher umso besser)	9,90 €
VK netto	1.	9,43 €	2.	9,05 €	2.	9,05 €	2.	9,05 €	2.	9,05 €	3.	8,76 €	2.	9,05 €	je (je höher umso besser)	9,43 €
DB	1.	6,64 €	7.	5,48 €	5.	5,80 €	3.	6,58 €	6.	5,70 €	4.	6,30 €	2.	6,59 €	je (je höher umso besser)	6,83 €
DB-Quote	4.	70,4%	7.	60,6%	5.	64,1%	1.	72,8%	6.	62,9%	3.	71,9%	1.	72,8%	je (je höher umso besser)	72,4%
WE-Quote	4.	28,2%	7.	38,0%	6.	34,5%	2.	25,9%	5.	35,7%	3.	26,6%	1.	25,8%	je niedriger umso besser	26,2%
															= durchschnittlicher DB	
		8,94 €		9,72 €		9,41 €		8,62 €		9,51 €		8,61 €		8,61 €	Netto-Preise dann	
		9,39 €		10,21 €		9,88 €		9,05 €		9,98 €		9,05 €		9,04 €	Brutto-Preise dann	
		9,90		9,90		9,90		9,50		9,90		9,20		9,50	Empfehlung für Brutto-Preis	

Voraussetzung: Exakte Kalkulation (4)

Vorgehensweise

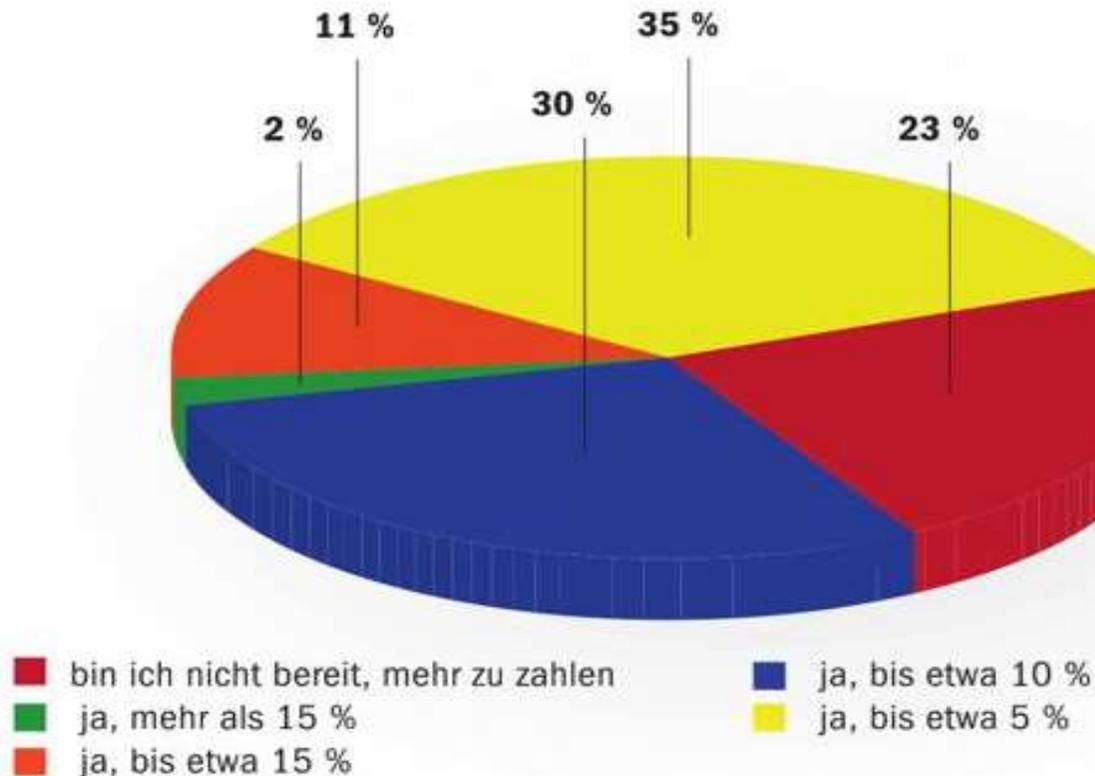
- 1. Sammlung aller Zutaten, die zum Einsatz kommen**
- 2. Sammlung sämtlicher Preise der Zutaten je Liter bzw. je Kilo**
- 3. Ggfs. Sammlung aller Nährwerte (Eiweiß, Fett, Kohlenhydrate...)**
- 4. Sammlung aller exakten Rezepturen (nicht „Prise“, sondern Grammzahl!)**

Sind Gäste bereit, höhere Preise zu zahlen?

- **Gästeumfrage des Heilbronner Instituts für angewandte Marktforschung / Horwarth HTL**
- **Befragt wurden vom 25. bis 28. Oktober 2021 per Online-Panel 500 Personen aus Deutschland mit einem Restaurant-/Hotelbesuch in 2020/21.**
- **Frage:
Wie viel Prozent mehr wären Sie bereit für eine Lohnerhöhung bei Service-Mitarbeitern in Restaurants zu zahlen. Bitte gehen Sie davon aus, dass diese Speisen und Getränke vor der Preiserhöhung zusammen 16,00 € gekostet haben.**

Sind Gäste bereit, höhere Preise zu zahlen?

- Knapp 78 % sind grundsätzlich bereit, mehr zu zahlen
- Gut 23 % sind nicht bereit, mehr zu zahlen



Wie kommuniziere ich Preisanpassungen?

- **Zunächst...**
...JA, Preisanpassungen müssen kommuniziert werden!
- **Und es sind PreisANPASSUNGEN
und keine Preis**ERHÖHUNGEN****

Wie kommuniziere ich Preisanpassungen?

- **Ehrlich und transparent kommunizieren**
Erklären sie Ihren Gästen die konkreten Gründe, die zur Preisanpassung führen.
- **Keine entschuldigenden Formulierungen**
Sie führen die Preisanpassung nicht leichtfertig durch, sondern haben konkrete Gründe hierfür.
- **Positive Formulierungen**
Zeigen Sie, dass Ihre Kundinnen und Kunden einen Gegenwert für die höheren Zahlungen bekommen.

4. Der Referent

Über mich

- **Versicherungskaufmann gelernt**
- **BWL studiert => Diplom-Kaufmann**
- **Trainee, Bank**
- **Produktmanager,
IT-Unternehmen**
- **NRW-Vertriebsleiter,
Verlag**
- **Gastronom,
Die Insel, Essen (10 Jahre)**
- **Gastronomie- und Gründerberater
klüger consulting**

**klüger
consulting**

klueger-consulting.de

Ralf Klümper
Diplom-Kaufmann

0163 / 137 000 1
info@klueger-consulting.de

Sonnenschein 36
46238 Bottrop

Sie haben noch Fragen? Sie benötigen noch Tipps?

**Dann nutzen Sie die Videokonferenz,
die wir für Sie am 23.05.2022 ab 15:00 Uhr
durchführen werden.**

**Sprechen Sie direkt mit dem Referenten.
Nähere Infos hierzu erhalten Sie im DEHOGA-
Nordrhein-Newsletter.**

DEHOGA Digital Coach

**An Ihrer Seite bei der Digitalisierung von
Gastronomie und Hotellerie in NRW**

<https://www.dehoga-nrw-digital-coach.de>

Gefördert durch:

Ministerium für Wirtschaft, Innovation,
Digitalisierung und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen

