

AUCH IM NEUEN JAHR AUF DER GEWINNERSEITE 10 TOP-TIPPS

Seit Jahresbeginn gilt in der Gastronomie wieder der reguläre Mehrwertsteuersatz von 19 % auf Speisen (ausgenommen To-go-Angebote), der während der Corona-Pandemie auf 7 % gesenkt wurde. Wir haben für dich 10 Tipps zusammengestellt, wie du dein Geschäft auch im neuen Jahr weiter optimieren kannst.

AUF EINEN BLICK:

- ✓ Kalkulation
- ✓ Speisendiagnose
- ✓ Positionierung
- ✓ Schaffung von Anlässen
- ✓ Öffnungszeiten
- ✓ Reservierungen
- ✓ Speisekarte
- ✓ Prozessautomatisierung
- ✓ Kommunikation
- ✓ Qualität



1. Überprüfe deine Kalkulation.

Im vergangenen Jahr sind einige Kostenfaktoren deutlich gestiegen. Unter anderem haben sich die Ausgaben für Energie, Lebensmittel, Personal und externe Dienstleistungen (Wartungsarbeiten, Instandhaltung) teils erheblich erhöht.

Dadurch ist auch der **benötigte Deckungsbeitrag** (Netto-Preis minus Wareneinsatz) gestiegen. Überprüfe deine Kalkulation, um zu sehen, ob deine Verkaufspreise noch angemessen sind.

Du möchtest mehr über die Deckungsbeitragskalkulation wissen? Wir informieren dich im [Video!](#)



2. Führe eine Speisendiagnose durch.

Welche Gerichte haben einen hohen Deckungsbeitrag und werden häufig verkauft? Das sind deine **Gewinner-Gerichte**. Davon brauchst du möglichst viele auf der Karte!

Preisanpassungen solltest du nur bei Renner-Gerichten (häufig verkauft, aber Deckungsbeitrag zu niedrig) vornehmen. **Auf gar keinen Fall** solltest du pauschal einfach die Mehrwertsteuer-Differenz von 12 % auf die aktuellen Preise aufschlagen.



3. Erreiche eine einzigartige Positionierung.

Bin ich mit meinem Angebot einzigartig oder austauschbar? Diese Frage musst du dir regelmäßig stellen – denn **nur Einzigartigkeit** erlaubt dir, den Markt aktiv zu bearbeiten, Preise zu definieren und das Angebot zu verknappen.

Rund um deine Positionierung erzählst du deine Geschichte und schaffst ein **unvergleichliches Erlebnis** für deine Gäste. Das Erlebnis bestimmt den Wert deiner Dienstleistung.

4. Schaffe Anlässe für den Restaurantbesuch.

Gezieltes Marketing ist sehr wichtig, um Gäste für dein Restaurant zu begeistern. Wenn du noch keine Jahresplanung hast, ist jetzt der richtige Zeitpunkt, eine zu erstellen und sie aktiv zu kommunizieren. Wie du kommunizierst, hängt von deiner Zielgruppe ab. Allgemein empfehlen wir, vor Ort Flyer zu verteilen und gleichzeitig auf Social Media aktiv zu sein.

WEITERER TIPP:

Etabliere feste Aktionstage, um die Auslastung zu steuern.

5. Hinterfrage deine Öffnungszeiten.

Anhand der Umsätze und der eingesetzten Arbeitsstunden lassen sich gezielt **unproduktive Zeiten** aufspüren. Sei hier konsequent und lass dich nicht durch ein „Ich bin ja eh da“ dazu verleiten, deinen Betrieb immer offen zu halten. **Zwei feste Ruhetage** erleichtern die Planung und schaffen dir Freiraum für unternehmerische Tätigkeiten.

6. Steuere die Auslastung mit Reservierungen.

Wenn du vorab weißt, wie viele Gäste kommen, kannst du viel genauer planen. Dein Risiko für Warenverluste sinkt, dein Team kannst du effizienter einsetzen.

Gleichzeitig macht dich der Satz „Nur mit Reservierung“ durch eine sogenannte Angebotsverknappung **noch attraktiver** für Gäste.

7. Gestalte deine Speisekarte attraktiv und aktualisiere sie regelmäßig.

Die Speisekarte ist dein **Verkaufsinstrument Nummer eins**. Durch eine geschickte Platzierung von Speisen mit hohen Deckungsbeiträgen steigerst du deren Abverkauf und deinen Ertrag. Wichtig ist, dass die Speisekarte durch inspirierende Formulierungen und eine attraktive Gestaltung die **Qualität deiner Dienstleistung** unterstreicht. Durch ein monatlich wechselndes Angebot bleibst du auch für deine Stammgäste interessant.

8. Automatisiere deine Prozesse.

Deine Zeit und die deines Teams sind zu wertvoll, um sie mit ineffizienten Prozessen zu verschwenden. Gerade im Bereich Verwaltung und Beschaffung kannst du heute auf **einfache digitale Lösungen** zurückgreifen, die dir das Leben leichter machen. Sei es die Annahme von Reservierungen oder eine eigene Bestellplattform: Die gesparte Zeit kannst du viel besser direkt am Gast nutzen.

9. Kommuniziere aktiv und transparent.

Wenn du deine Speisekarte überarbeitet und auch den einen oder anderen Preis angepasst hast, **kommuniziere dies offen**

an deine Gäste. Die Notwendigkeit wird jeder Gast verstehen, wenn du auch Beispiele nennen kannst, bei denen der Preis unverändert geblieben oder sogar gesunken ist. Mit der Deckungsbeitragskalkulation bist du hier **weit vorne**. **Wir zeigen dir gerne, wie diese zeitgemäße Art der Kalkulation funktioniert!**

10. Setze auf Qualität.

Qualität ist das, was im Gedächtnis bleibt, wenn der Preis längst vergessen ist. Das beginnt bei der **Planung des Gasterlebnisses** und führt über die **Leistung von Küche und Service** bis hin zur **regelmäßigen Kommunikation** mit bestehenden und potenziellen neuen Gästen.

METRO
GASTRO
CONSULTING



Du hast noch Fragen oder interessierst dich für eine individuelle Beratung? Das Team des METRO Gastro Consultings unterstützt dich gerne! Alle Informationen findest du auf metro.de/service/gastro-services/gastro-consulting

