

# BUDGETPLANUNG für Gastronom\*Innen

Plane dein erfolgreiches 2025

Online-Workshop mit

**EDITH ROEBERS**

Montag, 28.10.2024, 9 - 13 h



# AGENDA

Lade hier deine Downloads zum  
Online-Workshop herunter:



[https://edith-roebers.com/  
downloads-budgetplanung/](https://edith-roebers.com/downloads-budgetplanung/)

9 h

Ausgangssituation Heute

Break Even Rechnung

10 h

PAUSE



Umsatz planen

11 h

Kosten planen

12 h

Rentabilität

13 h

Ende

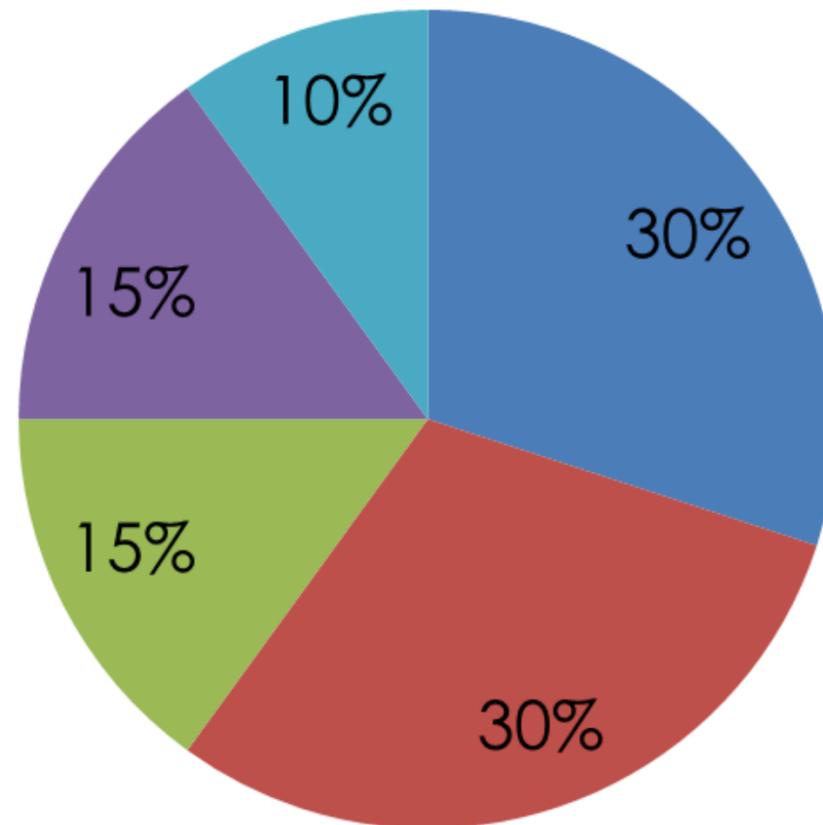
A top-down view of various grains and legumes in white bowls and metal scoops on a white surface. The items include red kidney beans, chickpeas, lentils, rice, and other grains. The text is overlaid in a bold, purple font.

**“WAS GEMESSEN WIRD,  
VERBESSERT SICH”**

Peter Drucker, US-Ökonom

# BRANCHENÜBLICHE KENNZAHLEN

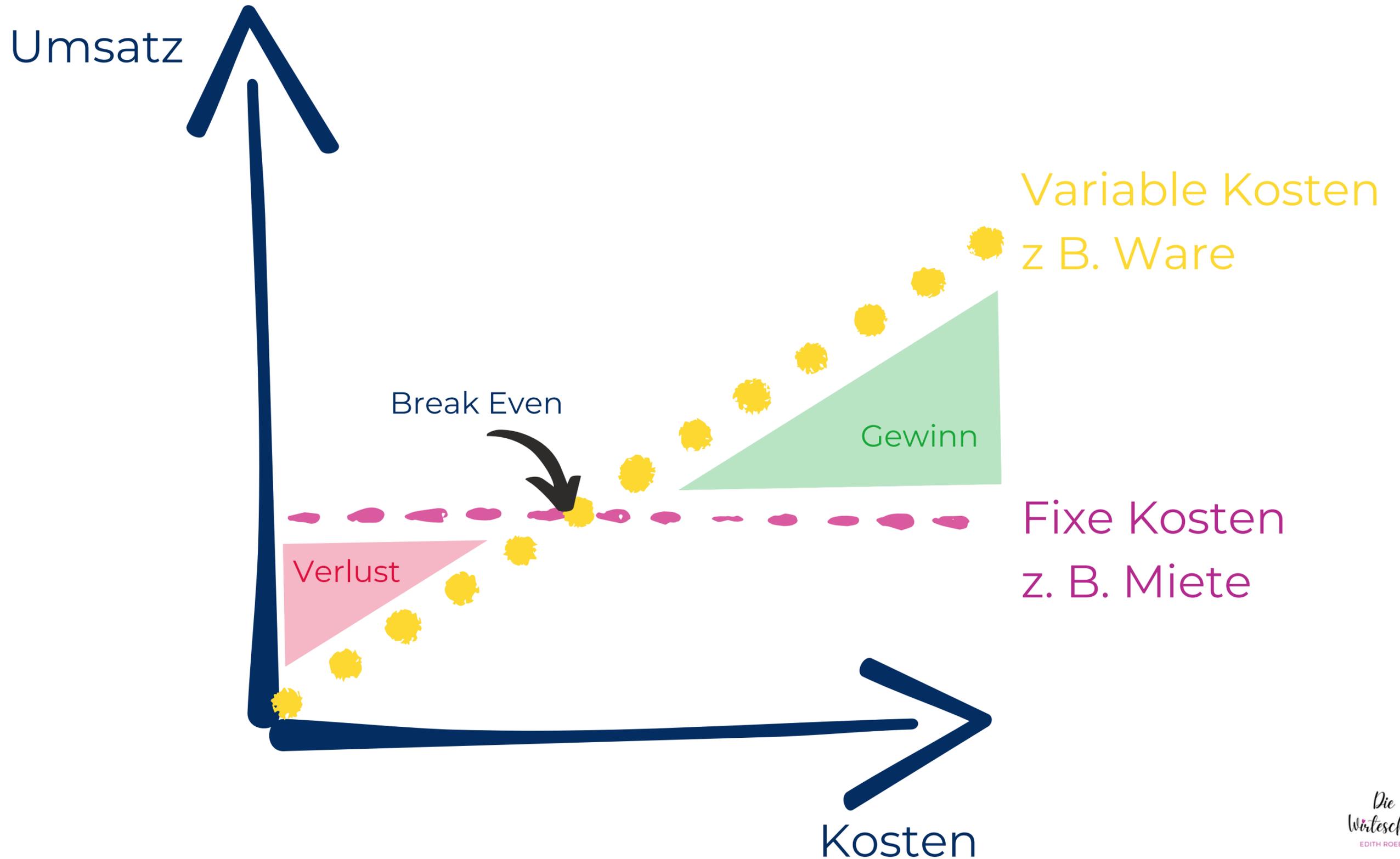
Der netto Umsatz ist immer 100 %. Davon gehen alle Kosten weg.  
Was übrig bleibt ist das Betriebsergebnis.



- Wareneinsatz
- Personalkosten
- Raumkosten
- Sonstige Kosten
- Betriebsergebnis

Das ist ein Beispiel.  
Die Kennzahlen variieren  
sehr nach Betriebstyp.

# BREAK EVEN UMSATZ



# **BREAK EVEN UMSATZ =**

Der Umsatz der notwendig ist  
um alle Kosten zu decken.

$$\text{Fixe Kosten} + \text{variable Kosten} = \text{Break Even Umsatz}$$

Wieviel Gäste müssen kommen,  
um alle Kosten zu decken,  
inklusive dein Unternehmerlohn?

# BWA

## Betriebswirtschaftliche Auswertung

| 40223/45926/2013<br>RöWü GmbH |           | Kanzlei-Rechnungswesen pro V.3.2<br>Kurzfristige Erfolgsrechnung Mai 2013 - Handelsrecht<br>SKR 04 BWA-Nr. 2 BWA-Form Individuelle BWA |        |        |        |                        |        |
|-------------------------------|-----------|--|--------|--------|--------|------------------------|--------|
| Bezeichnung                   | Mai/2013  | %  | %      | %      | %      | Jan/2013 -<br>Mai/2013 | %      |
| ① <b>Umsatzerlöse</b>         | 80.044,26 | 100,00   |        |        |        | 364.012,39             | 100,00 |
| Best.Verdg. FE/UE             | 0,00      |  |        |        |        | 0,00                   |        |
| Gesamtleistung                | 80.044,26 | 100,00   | 130,32 | 352,08 |        | 364.012,39             | 100,00 |
| ② <b>Mat./Wareneinkauf</b>    | 17.768,09 | 22,20  | 28,93  | 78,15  | 100,00 | 79.730,25              | 21,90  |
| Rohertrag                     | 62.276,17 | 77,80  | 101,39 | 273,93 | 350,49 | 284.282,14             | 78,10  |
| So. betr. Erlöse              | 0,00      |  |        |        |        | 0,00                   |        |
| Betriebl. Rohertrag           | 62.276,17 | 77,80  | 101,39 | 273,93 | 350,49 | 284.282,14             | 78,10  |
| Kostenarten:                  |           |  |        |        |        |                        |        |
| ③ <b>Personalkosten</b>       | 22.734,65 | 28,40  | 37,01  | 100,00 |        | 122.112,05             | 33,55  |
| ④ <b>Miete</b>                | 14.163,87 | 17,70  | 23,06  | 62,30  |        | 72.500,00              | 19,92  |
| Betriebskosten                | 3.961,50  | 4,95   | 6,45   | 17,42  |        | 19.593,71              | 5,38   |
| Reinigung                     | 1.536,49  | 1,92   | 2,50   | 6,76   |        | 8.126,74               | 2,23   |
| Instandhltg. Räume            | 0,00      |  |        |        |        | 0,00                   |        |
| Betriebl. Steuern             | 0,00      |  |        |        |        | 0,00                   |        |
| Versich./Beiträge             | 1.340,64  | 1,67   | 2,18   | 5,90   |        | 3.615,19               | 0,99   |

**RENTABILITÄT =**

Umsatz - Kosten = Betriebsergebnis

(in € oder in %)

# UMSATZ

Umsatz brutto - Mehrwertsteuer = Umsatz netto

Speisen & Getränke im Haus

119 % - 19 % = 100 %

DURCHSCHNITTSBON =  
UMSATZ / ANZAHL GÄSTE

# MASSNAHMEN

## MARKETING

Was kannst du tun, damit mehr Gäste kommen?

- Treueprogramm
- Einladung zu Specials
- Anzeigen, Banner, Events
- Werbung auf Instagram

## VERKAUF

Was kannst du tun, damit du pro Gast mehr verkaufst?

- Preise erhöhen
- Challenge
- Verkaufsgespräch strukturieren

## +++ ESPRESSO-CHALLENGE +++

in 21 Tagen mit mehr Spaß im Team zu mehr glücklichen Gäste und zu mehr Umsatz



4. bis 25. Nov. 2024

4 Online Calls, jeweils 9 - 10 h



in deinem Betrieb



4. November



11. November



grandiose Online-Community



18. November



25. November

[JETZT RESERVIEREN](#)



If you can dream it,  
you can make it!

Walt Disney

