



Gastro-Profit-Booster

12 Tipps für mehr Gewinn in deinem
Gastro-Business



YES, YES, YES!



Du hast dir das einflussreichste Workbook für mehr Erfolg, mehr Profit und mehr Erfüllung in deinem Gastro-Business gesichert. Wenn du alle Tipps umsetzt, wird sich das garantiert positiv auf deine BWA auswirken. Und das bedeutet: Am Ende bleibt mehr für dich übrig!

Ich habe ein kurzes Willkommensvideo für dich aufgenommen – schau es dir an, bevor du startest, und komm dann gleich wieder hier her zurück.



Achte auf die **QR-Codes**! Sie führen dich zu vertiefenden Inhalten und spannenden Extras.



Dein Commitment zählt!

Sobald du das Workbook durchgearbeitet hast, würde ich mich riesig freuen, wenn du mir per E-Mail schreibst, was du bereits umgesetzt hast. So bleibst du dran, und wir können uns gemeinsam über deine Fortschritte freuen!

Das erwartet dich:

#1 DIE BWA VERSTEHEN



- Tipp 1: Spezialisierung zählt
- Tipp 2: Fixe BWA-Termine vereinbaren
- Tipp 3: Digitalisierung nutzen

#2 UMSATZ 'RAUF

- Tipp 4: Preise clever erhöhen
- Tipp 5: Upselling perfektionieren
- Tipp 6: Tische öfters belegen

#3 WARENEINSATZ 'RUNTER

- Tipp 7: Portionierung standardisieren
- Tipp 8: Abfall erfassen & reduzieren
- Tipp 9: Noteinkäufe vermeiden

#4 PERSONALKOSTEN 'RUNTER

- Tipp 10: Motivation steigern
- Tipp 11: Dienstpläne strategisch erstellen
- Tipp 12: Self-Service-Elemente einführen

Die BWA verstehen

Zahlen lügen nicht...

Starten wir mit dem wichtigsten Steuerungstool: Deine BWA (betriebswirtschaftliche Auswertung). Sie zeigt schwarz auf weiß, wie dein Gastro-Business läuft. In der letzten Zeile – dem Betriebsergebnis – siehst du das Resultat deines Handelns.

Doch viele sehen die BWA als „Zahlenfriedhof“ und ignorieren sie.

Das Problem... 

Ohne regelmäßige Analyse überlässt du dein Ergebnis dem Zufall. Und wenn es schlecht ausfällt, bleibt dir nur die Reaktion statt Aktion.

Die Lösung: Plane und steuere Umsatz, Wareneinsatz und Personalkosten aktiv, statt nur im Nachhinein auf Probleme zu reagieren.

 **3 TIPPS**

WIE DU DIE BWA ZU DEINEM BESTEN FREUND MACHST...

**TIPP
1**

SPEZIALISIERUNG ZÄHLT

Wähle einen Steuerberater, der auf die Gastronomie spezialisiert ist. Nur so werden Umsätze und Kosten richtig erfasst und die Kennzahlen sauber ermittelt.

**TIPP
2**

FIXE BWA-TERMINE VEREINBAREN

Lege einen festen Abgabetermin für deine monatliche BWA fest, z. B. am 10. des Monats. Dafür solltest du spätestens am 1. des Monats alle Belege und Umsätze liefern. So bleibt ihr beide auf Kurs!

**TIPP
3**

DIGITALISIERUNG NUTZEN

Tools wie LexwareOffice oder sevDesk erleichtern dir die Arbeit. Scanne oder lade Belege einfach hoch – dein Steuerberater kann dann direkt damit arbeiten und ihr spart euch jede Menge Zeit.



Mehr Infos

@ hallo@edith-roebers.com

+49 156 788 691 82

Nutze unseren kostenlosen BWA-Quick-Check

Wenn du gerne wissen möchtest, was deine BWA dir sagen will, aber du die Zahlen nicht interpretieren kannst, dann helfen wir dir!

- > Sende uns deine aktuelle BWA per Email.
- > Wir werten sie aus
- > In einer Coaching-Session bekommst du 3 - 5 konkrete Handlungsempfehlungen

Umsatz steigern

Mehr verkaufen geht immer!



Ja, Kosten sparen erhöht den Gewinn – aber nur bis zu einem gewissen Punkt. Viel spannender (und spaßiger!) ist es, mehr Umsatz zu machen.

Viele Gastro-Unternehmer*Innen investieren viel Zeit und Geld in Dekoration, Produktqualität und das Sortiment – aber denken kaum über den Verkauf nach!

👉 3 MASSNAHMEN, DIE SOFORT WIRKEN...

**TIPP
4**

PREISE CLEVER ERHÖHEN

Passe die Preise deiner Bestseller leicht nach oben an (z. B. +0,50 €) – ohne dass Gäste es als störend empfinden.

So zum Beispiel:
„Dein Tisch ist für 1 Stunde reserviert. Falls du länger bleiben möchtest, gib uns einfach Bescheid - wir schauen, ob wir deine Reservierung anpassen können.“

UPSELLING PERFEKTIONIEREN

**TIPP
5**

Trainiere dein Team, clever zu verkaufen. Das steigert nicht nur den Umsatz, sondern auch das Gästeerlebnis.

lerne wie in der

ESPRESSO- CHALLENGE

SCAN ME



**TIPP
6**

TISCHE ÖFTER BELEGEN

Optimiere deine Tischzeiten:
Biete Reservierungsanreize für Randzeiten und setze klare Zeitlimits.

Wareneinsatz 'runter

Organisationssache



Wareneinsatz = variable Kosten.

Das heißt: Theoretisch entstehen sie nur, wenn du etwas verkaufst. Praktisch gibt es oft unentdeckte Verluste.

SO KRIEGST DU DIE KOSTEN IN GRIFF:



Aufgepasst:

Schwankende Wareneinsatzquoten oder hohe Werte im Vergleich zur Branche sind klare Warnsignale. Die Ursachen sind oft nicht die Einkaufspreise, sondern organisatorische Schwächen.

**TIPP
7**

PORTIONIERUNG STANDARDISIEREN



Nutze Messbecher, Waagen und Pumpen, um exakte Mengen sicherzustellen. So bleibt der Wareneinsatz konstant, und die Qualität ist immer gleich.

**TIPP
8**

ABFALL ERFASSEN & REDUZIEREN



Tracke für eine Woche den Abfall: Zähle, wie viele Teller nicht leer zurückkommen, wiege täglich, wie viel Essen in der Tonne landet und passe dann die Portionsgrößen gezielt an.

**TIPP
9**

NOTEINKÄUFE VERMEIDEN



Lebensmitteleinkäufe im Einzelhandel sind bequem aber teuer. Lege feste Bestelltage fest & plane deine Mengen anhand realer Verkaufszahlen – nicht aus dem Bauchgefühl.

Personalkosten senken

Produktivität steigern



Meine Personal-
kosten sind zu
hoch!

Das ist ein häufiger Gastro-Schmerzpunkt. Aber statt stumpf Personal zu kürzen, braucht es smartes Management & gute Führung.

Probiere das:

TIPP 10 MOTIVATION STEIGERN

Wertschätzung, faire Bezahlung und gute Stimmung im Team reduzieren die Fluktuation – und senken langfristig Kosten!

TIPP 11 DIENSTPLÄNE STRATEGISCH SCHREIBEN

Schreibe die Dienstpläne aufgrund der zu erwartenden Umsätze im Vergleich zum Vorjahr. Die Schlüsselkennzahl: *Produktivität pro Mitarbeiterstunde.*

TIPP 12 SELF-SERVICE-ELEMENTE EIN-FÜHREN

Immer mehr Gäste lieben es: *Digitale Bestellsysteme* entlasten dein Team & steigern den Umsatz!

lese den Blog-Artikel

SCAN



Deine Notizen

Viel Erfolg!

Hast du alle 12 Tipps für mehr Erfolg in deinem Gastro-Business umgesetzt?



- Nein
ich brauche Unterstützung bei der Umsetzung
- Ja, ich will mehr!

Die gute Nachricht ist: besser geht immer!

Deshalb habe ich den Kennzahlen-Service **GastroNavi** für dich entwickelt: Mein Team und ich werten monatlich deine BWA aus und unterstützen dich konkret, den Erfolg deines Gastro-Businesses planbar, nachvollziehbar und steuerbar zu machen.



Neugierig?
Dann ruf mich einfach an:
+49 156 788 691 82

Deine Edith



Willst du mehr von mir lesen?
Bestelle mein Buch [DIE GASTRO-REVOLUTION](#)



Willst du mehr von mir sehen?
Folge mir auf [DIE WIRTESCHULE TV](#)



Einfach lose in Kontakt bleiben?
Dann folge mir auf [Instagram](#).

