

Umsatz, Wareneinsatz & Personalkosten planen & steuern

Online-Workshop mit
EDITH ROEBERS

Dienstag, 21. Oktober 2025, 10 - 14 h



erfolgreich:GASTRO



AGENDA

Lade hier deine Downloads zum
Online-Seminar herunter:



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

10 h

Kennzahlen, warum eigentlich

Branchenübliche Kennzahlen & BWA

11 h

Umsatz



12 h

Wareneinsatz

Personalkosten



13 h

Produktivität

Wie geht es weiter...

14 h

Ende

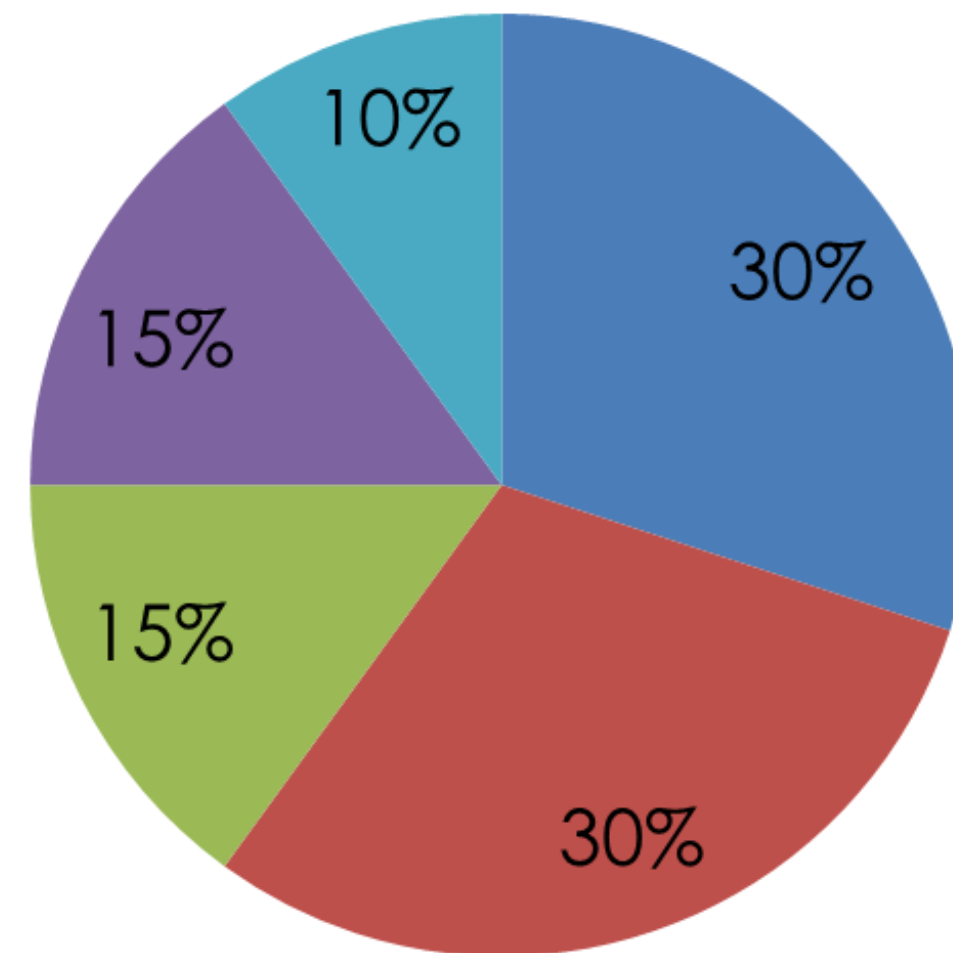


KENNZAHLEN

Warum eigentlich?

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.



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

Peter Drucker, US-Ökonom

BWA

Betriebswirtschaftliche Auswertung

40223/45926/2013 RöWü GmbH		Kanzlei-Rechnungswesen pro V.3.2 Kurzfristige Erfolgsrechnung Mai 2013 - Handelsrecht SKR 04 BWA-Nr. 2 BWA-Form Individuelle BWA					
Bezeichnung	Mai/2013	%	%	%	%	Jan/2013 - Mai/2013	%
① Umsatzerlöse	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 Mat./Wareneinkauf	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 Personalkosten	22.734,65	28,40	37,01	100,00		122.112,05	33,55
④ Miete	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

UMSATZ

Umsatz brutto - Mehrwertsteuer = Umsatz netto

Speisen & Getränke im Haus

119 % - 19 % = 100 %

UMSATZ

$$\text{Anzahl Gäste} \times \text{€ pro Gast} = \text{Umsatz}$$

- Umsatz pro Gast = Durchschnittsbon
- Umsatz pro Artikel --> Artikelstatistik, Warengruppen
- Umsatz pro Zeitraum: Jahr, Monat, Tag, Stunde
- Umsatz pro Kellner

UMSATZ PLANEN

-  Ausgangssituation: BWA 2024 / 2025
-  Ziel 2026 definieren
-  Wie? Massnahmen planen
Break Even Umsatz, Umsatz pro Monat, Umsatz pro Tag, Anzahl Gäste, Durchschnittsbon

$$\text{DURCHSCHNITTSBON} = \text{UMSATZ} / \text{ANZAHL GÄSTE}$$

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

UMSATZ STEUERN

- 1 Durchschnittsböden täglich tracken
- 2 Abweichungen analysieren
- 3 Trainieren
- 4 Erfolge feiern - Perspektiven bieten
- 5 Nie damit aufhören

Motivation!

+++ ESPRESSO-CHALLENGE +++

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



3. - 24.11.25

4 Online Calls



in deinem Betrieb



3. Nov.



10. Nov.



grandiose Online-Community



17. Nov.



24. Nov.

Mo. 9 - 10 h

JETZT RESERVIEREN



DEINE NÄCHSTE SCHRITTE



Analysiere die Umsätze der letzten 12 Monate



Erstelle einen realistischen Plan für die nächsten 12 Monate



Fange an, den Durchschnittsbögen täglich zu tracken

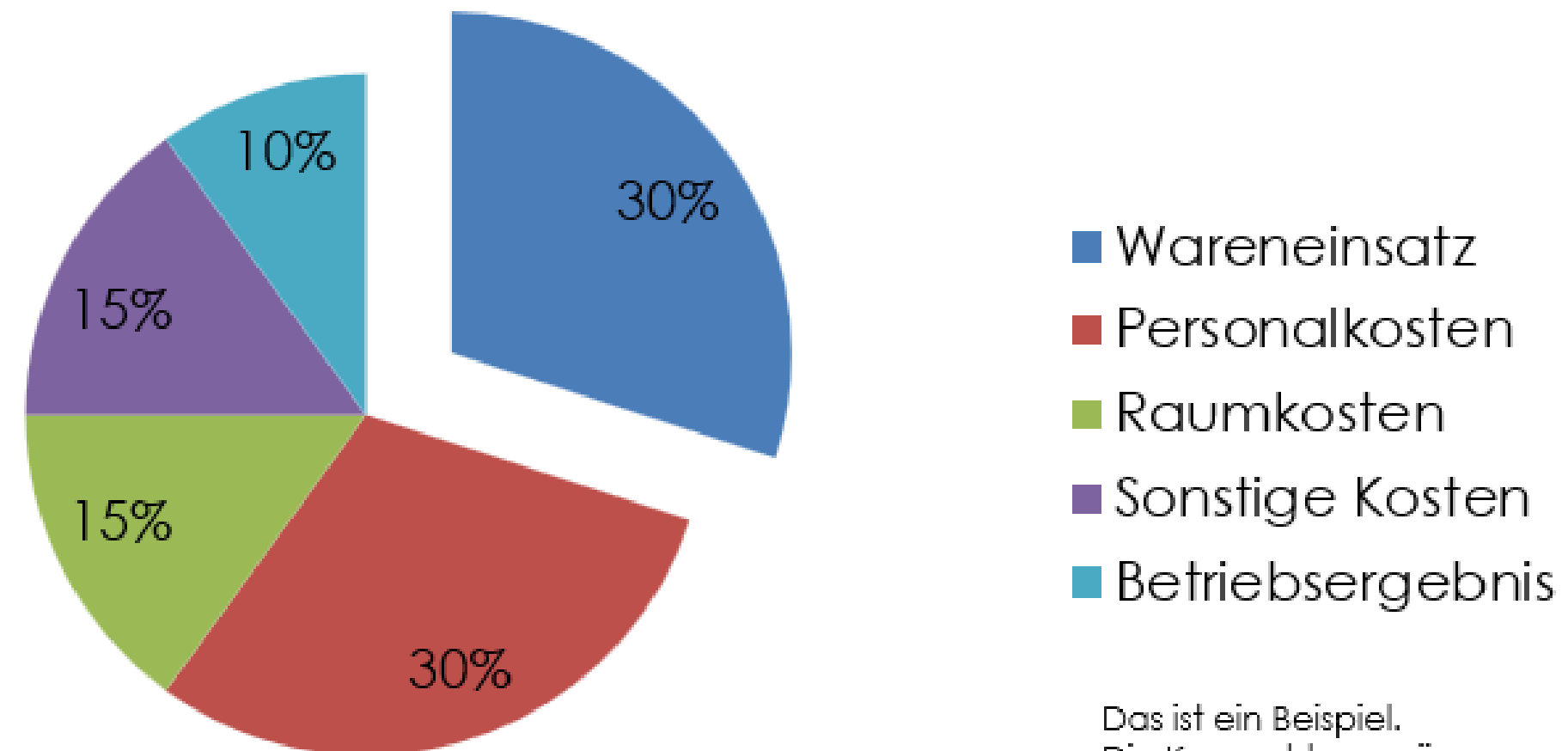
If you can dream it,
you can make it!

Walt Disney



WARENEINSATZ

Der netto Umsatz ist immer 100 %. Wenn davon 30 % für die Ware ausgegeben wird bleibt 70 % Deckungsbeitrag übrig, davon 60 % Gemeinkosten und 10 % Gewinn.



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

WARENEINSATZ BWA

€

Summe aller Lieferantenrechnungen =
Wareneinsatz in Euro

%

Wareneinsatz in € / Umsatz netto x 100 =
Wareneinsatz in Prozent

WARENEINSATZ

Pro Artikel oder pro Zeitraum

€

Anzahl Artikel x Einkaufspreis pro Artikel =
Wareneinsatz in Euro

%

Anteil Wareneinsatz vom netto Umsatz =
Wareneinsatz in Prozent

Formel: $WE \text{ €} / \text{Umsatz netto} \times 100$

Beispiel: $€ 3 \text{ WE} / € 10 \text{ Umsatz netto} \times 100 = 30 \%$

WARENEINSATZ PLANEN

Ziel: x Prozent des netto Umsatzes

Einflussfaktoren:

- Food : Beverage
- Klasse oder Masse
- Kunst oder Standard
- Regional oder Exotisch
- Bio oder Discount
- Frisch oder Konvenient
- Lagerkapazität
- Einkaufspreise

WARENEINSATZ STEUERN



Wareneinsatz pro Artikel kalkulieren

- rezeptieren
- kalkulieren
- fotografieren
- Zubereitungsanleitung
- portionieren: messen, wiegen, dosieren
- Mitarbeiter*Innen trainieren

WARENEINSATZ STEUERN



Verkaufspreise kalkulieren
nach der Deckungsbeitragsmethode

Formel:

Wareneinsatz + Deckungsbeitrag + Gewinnzuschlag + Mehrwertsteuer
= Verkaufspreis



WARE X 3, 4 oder 5

DECKUNGSBEITRAG

Der Deckungsbeitrag ist die Differenz von Umsatz und den variablen Kosten. Er dient also zur Deckung der fixen Kosten.

Formel:

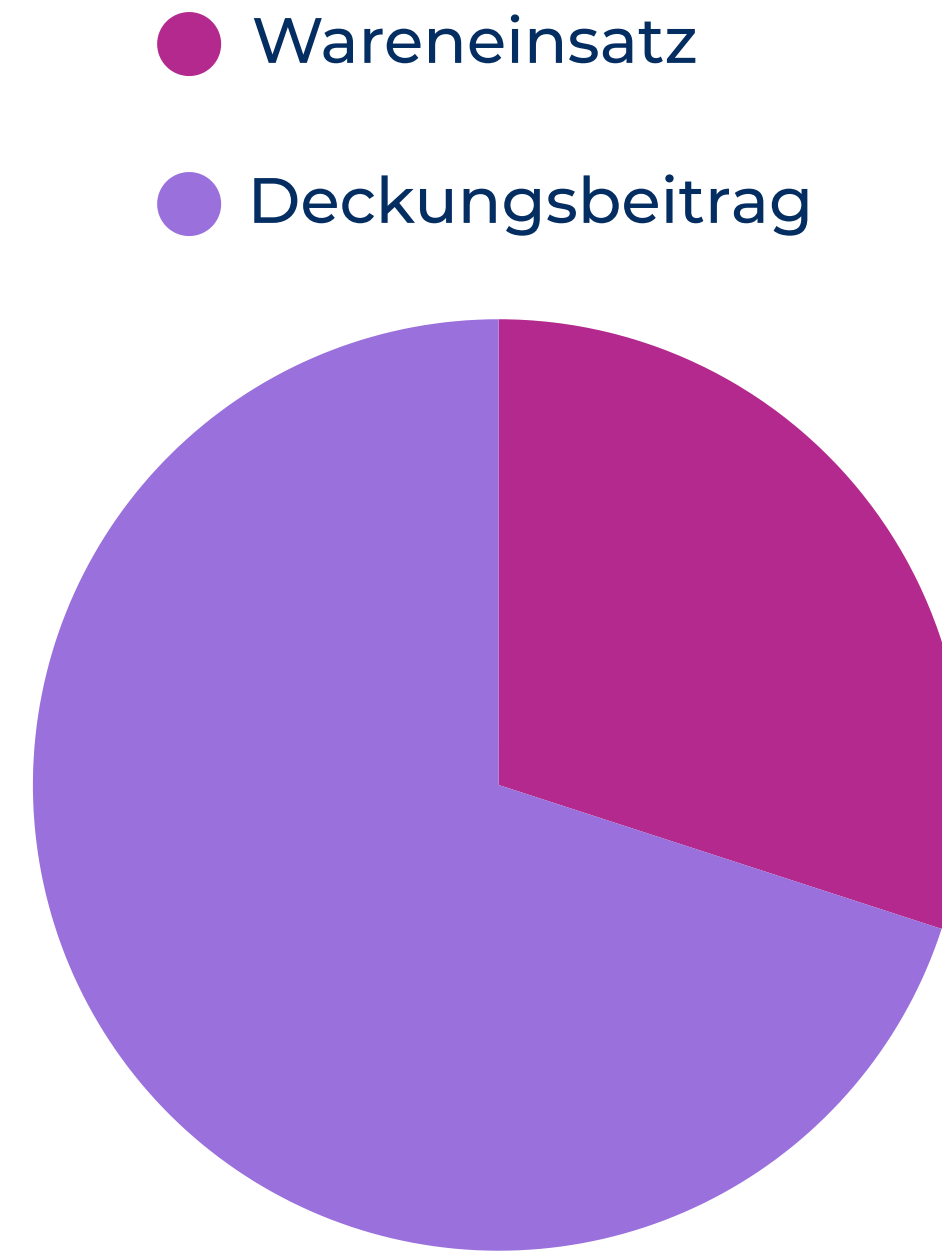
Umsatz - Wareneinsatz = Deckungsbeitrag

Beispiel:

10 € netto Umsatz - 3 € Wareneinsatz = 7 € Deckungsbeitrag

Deckungsbeitragsmethode

- Wareneinsatz
- Deckungsbeitrag
- Gewinn
- Mehrwertsteuer
- *Verkaufshäufigkeit*



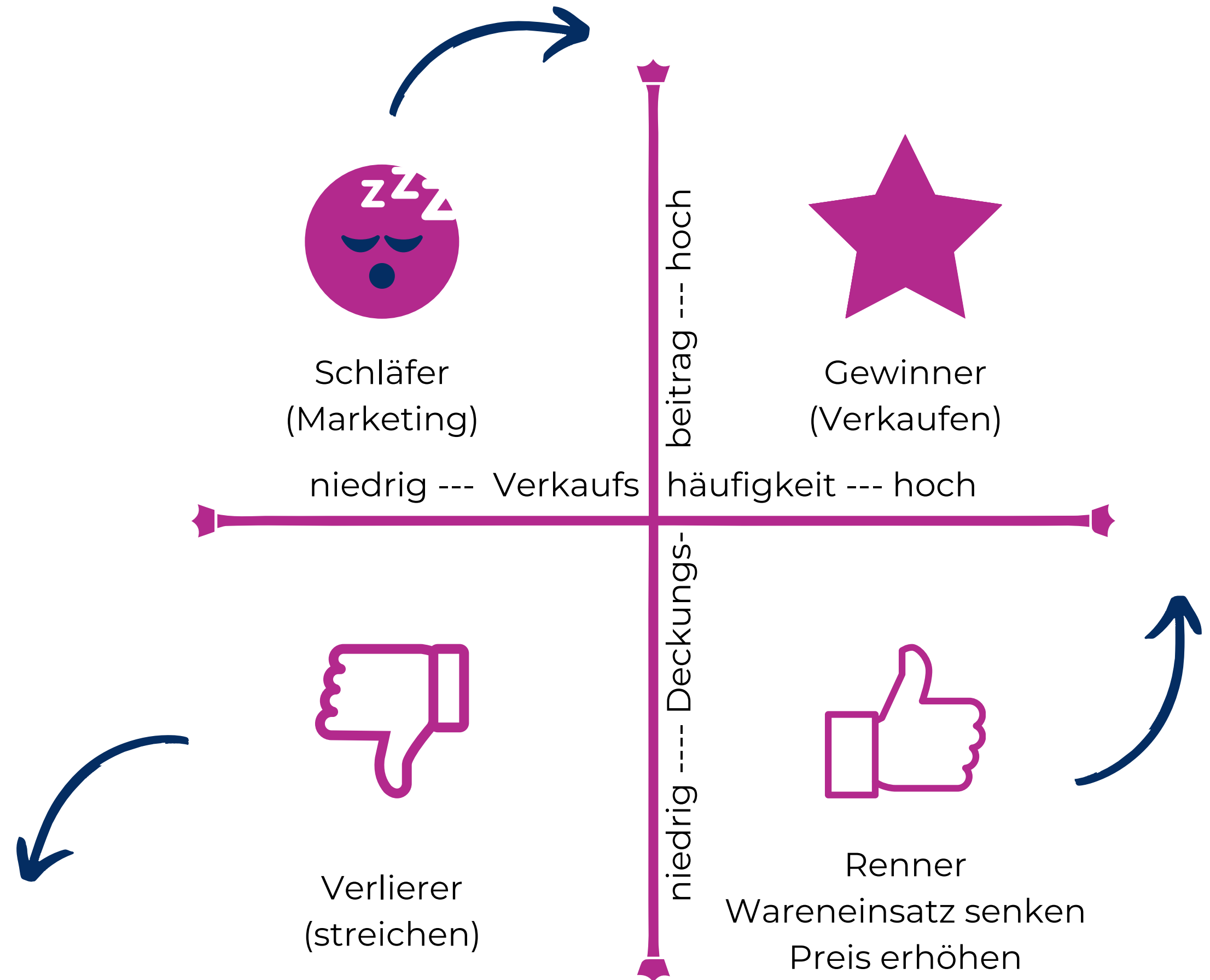
Schritt 1:

Wir berechnen wieviel Deckungsbeitrag für alle Artikel in einer Warengruppe notwendig sind.

Schritt 2:

Wir kategorisieren das Sortiment in Gewinner, Verlierer, Schläfer und Renner...

Sortiments-Diagnose



Schritt 1:

Wir berechnen wieviel Deckungsbeitrag für alle Artikel in einer Warengruppe notwendig sind.

Schritt 2:

Wir kategorisieren das Sortiment in Gewinner, Verlierer, Schläfer und Renner

Schritt 3:

Wir definieren das Sortiment systematisch neu und kalkulieren die Verkaufspreise garantiert gewinnbringend.

WARENEINSATZ STEUERN



Optimiere deine Abläufe

- Inventur
- Mindestbestellmengen
- Bestellrhythmen
- Warendisposition
- Warenannahme
- FiFo
- Abfallmanagement



WARUM WENIGER SORTIMENT GARANTIIERT MEHR IST

www.edith-roebbers.com/warum-weniger-sortiment-garantiert-mehr-ist



DEINE NÄCHSTE SCHRITTE



Rezeptiere alle Gerichte

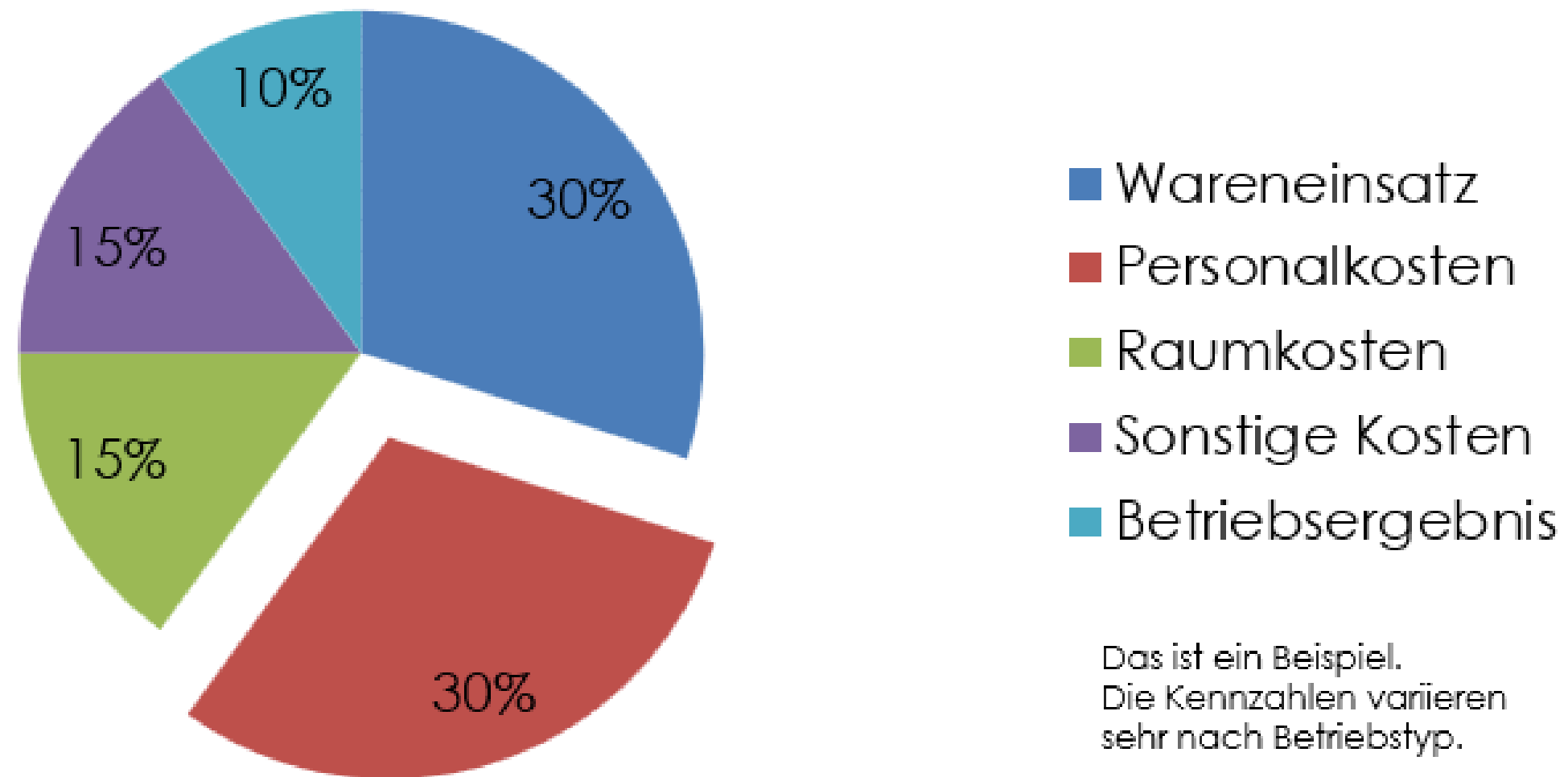


Kalkuliere den Wareneinsatz pro Artikel



Führe Dosierhilfen ein
(messen, wiegen, portionieren)

PERSONALKOSTEN



PERSONALKOSTEN

Personalkosten in € =

- Personalkostenarten pro Zeitraum (IST)
- Anzahl MA-h x € / MA-h (PLAN)

Personalkosten % =

Personalkosten in € : netto Umsatz x 100

PERSONALKOSTEN

Personalkostenarten

- Lohn & Gehalt
- Sozialversicherungen: AA, KK, RV, SolZ
- Lohnsteuer
- Lohnfortzahlung bei Krankheit
- Einarbeitung, Doppelbesetzung
- Zeit für Fortbildung, Meetings etc.
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- Boni, Incentives
- Abfindung
- Uniform
- Personalesen ...

WIE STEUERST DU DIE PERSONALKOSTEN

???

1. Anzahl Stunden

2. Kosten pro Stunde

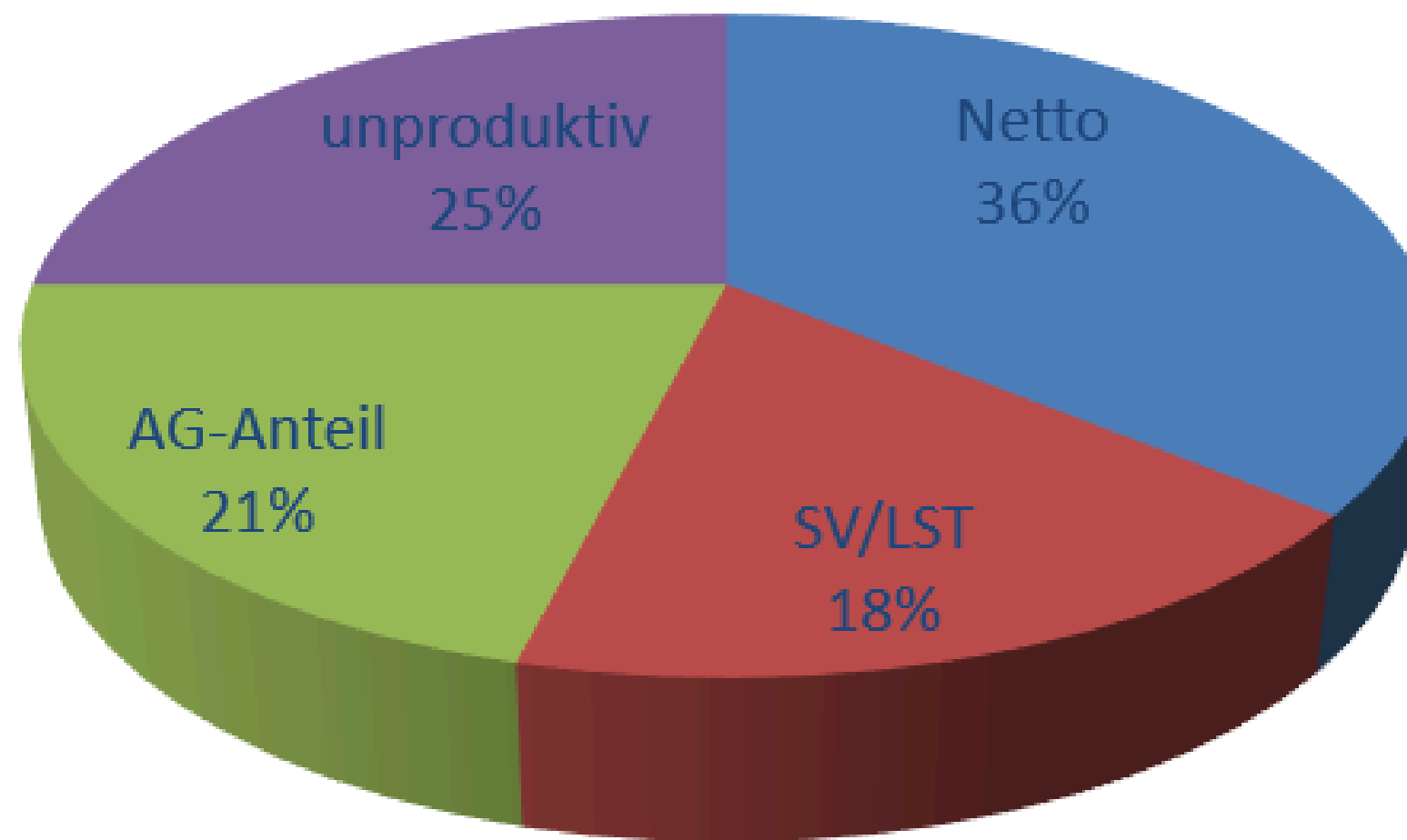
3. Produktivität pro MA-h

KOSTEN PRO STUNDE:
PERSONALKOSTEN /
ANZAHL GEARBEITETE STUNDEN

30.000 € / 1.000 h = € 30 / MA-h

PERSONALKOSTEN

Personalkosten pro Stunde



Die Angaben
basieren auf Circa-
Werte und können
pro Mitarbeiter
variieren.

PRODUKTIVITÄT =

eine Kennzahl, die das Verhältnis zwischen produzierten Gütern / Dienstleistungen und den dafür benötigten Produktionsfaktoren beschreibt.

$$\text{PRODUKTIVITÄT} = \frac{\text{UMSATZ}}{\text{ANZAHL GEARBEITETE STUNDEN}}$$

BEISPIEL:

$$\begin{aligned} & 3.200 \text{ €} / 40 \text{ gearbeitete Stunden} \\ & = \text{€ } 80 \text{ Produktivität pro Mitarbeiterstunde} \end{aligned}$$

PRODUKTIVITÄT € - soll

Beispiel:

24 € Kosten pro MA-h = 35 % PK vom netto Umsatz

$\text{€ } 24 / 35 \% \times 119 \% =$

ca. 80 € Umsatz pro Mitarbeiterstunde

PERSONALPLANUNG

Dienstplan:

3.200 € brutto Umsatz pro Tag
geteilt durch 80 € Umsatz pro Mitarbeiterstunde
= 40 Stunden

PERSONALPLANUNG

Personalbedarf pro Monat:

80.000 € brutto Umsatz

geteilt durch 80 € Umsatz pro Mitarbeiterstunde
= 1.000 Stunden

PERSONALPLANUNG

Personalbedarf pro Jahr:

800.000 € brutto Jahres-Umsatz
geteilt durch 80 € Umsatz pro Mitarbeiterstunde
= 10.000 Stunden

Personalkosten, Service-Qualität & Motivation steuern

Produktivität / MAh

= > 80 €

Mehr Umsatz mit
weniger Stunden

Produktivität / MAh

= < 80 €

Mehr Stunden für
weniger Umsatz

Produktivität / MAh

= 80 €

optimal*

- PK?
- Service-Qualität?
- Umsatz?
- Motivation?

'optimal' = hier als fiktives Beispiel. muss in
jedem Betrieb individuell ermittelt werden

Personalkosten, Service-Qualität & Motivation steuern

Produktivität / MAh
= > 80 €

Mehr Umsatz mit
weniger Stunden

Produktivität / MAh
= < 80 €

Mehr Stunden für
weniger Umsatz

Produktivität / MAh
= 80 €

optimal*

- PK sinken
- Service-Qualität sinkt
- Umsatz verschenkt
- Team demotiviert

'optimal' = hier als fiktives Beispiel. muss in jedem Betrieb individuell ermittelt werden

Personalkosten, Service-Qualität & Motivation steuern

Produktivität / MAh
= > 80 €

Mehr Umsatz mit
weniger Stunden

Produktivität / MAh
= < 80 €

Mehr Stunden für
weniger Umsatz

Produktivität / MAh
= 80 €

optimal*

- PK sinken
- Service-Qualität sinkt
- Umsatz verschenkt
- Team demotiviert

- PK?
- Service-Qualität?
- Umsatz?
- Motivation?

'optimal' = hier als fiktives Beispiel. muss in jedem Betrieb individuell ermittelt werden

Personalkosten, Service-Qualität & Motivation steuern

Produktivität / MAh
= > 80 €

Mehr Umsatz mit
weniger Stunden

- PK sinken
- Service-Qualität sinkt
- Umsatz verschenkt
- Team demotiviert

Produktivität / MAh
= < 80 €

Mehr Stunden für
weniger Umsatz

- PK steigen
- Service-Qualität wird nicht besser
- Motivation im Team sinkt

Produktivität / MAh
= 80 €

optimal*

'optimal' = hier als fiktives Beispiel. muss in jedem Betrieb individuell ermittelt werden

Personalkosten, Service-Qualität & Motivation steuern

Produktivität / MAh
= > 80 €

Mehr Umsatz mit
weniger Stunden

- PK sinken
- Service-Qualität sinkt
- Umsatz verschenkt
- Team demotiviert

Produktivität / MAh
= < 80 €

Mehr Stunden für
weniger Umsatz

- PK steigen
- Service-Qualität wird nicht besser
- Motivation im Team sinkt

Produktivität / MAh
= 80 €

optimal*

- PK?
- Service-Qualität?
- Umsatz?
- Motivation?

‘optimal’ = hier als fiktives Beispiel. muss in jedem Betrieb individuell ermittelt werden

Personalkosten, Service-Qualität & Motivation steuern

Produktivität / MAh
= > 80 €

Mehr Umsatz mit
weniger Stunden

- PK sinken
- Service-Qualität sinkt
- Umsatz verschenkt
- Team demotiviert

Produktivität / MAh
= < 80 €

Mehr Stunden für
weniger Umsatz

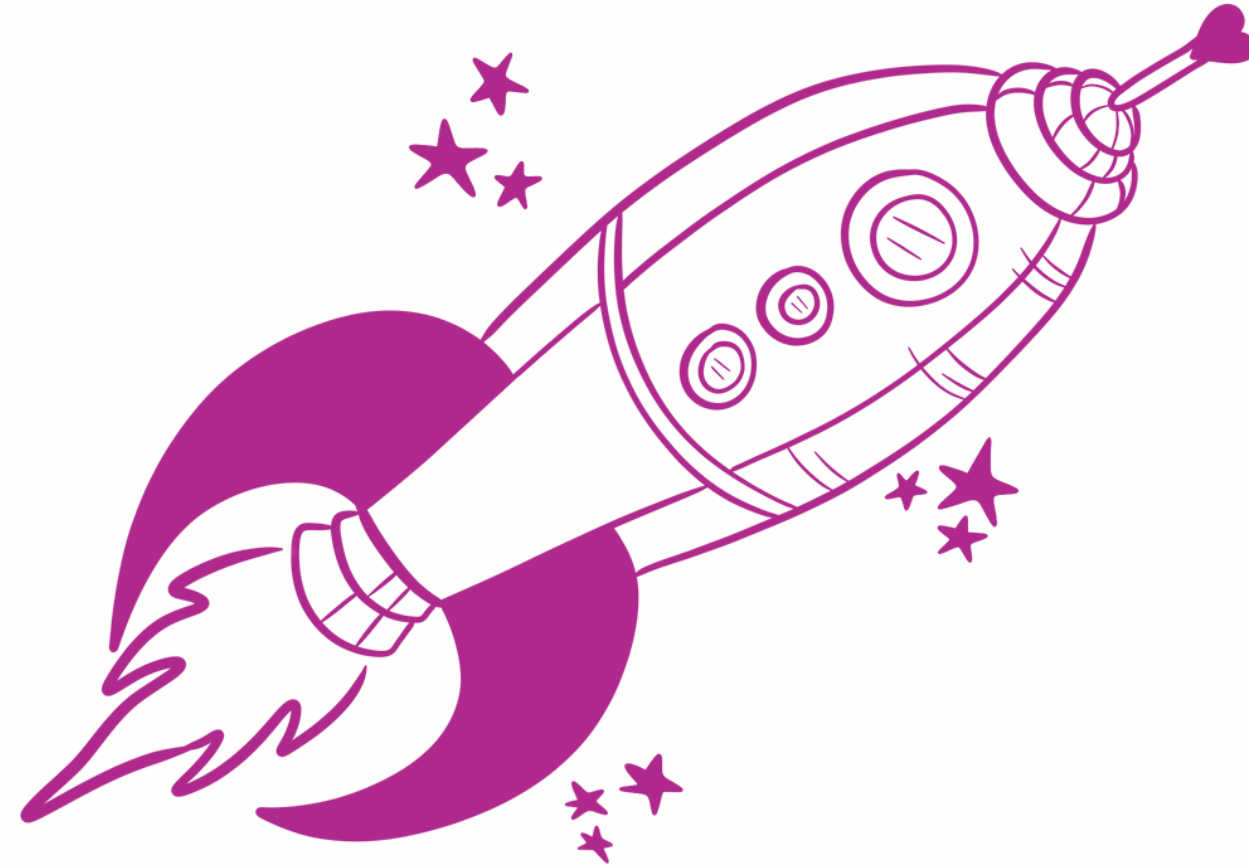
- PK steigen
- Service-Qualität wird nicht besser
- Motivation im Team sinkt

Produktivität / MAh
= 80 €

optimal*

- PK = 35 %
- Gleichbleibende Service-Qualität
- Team ist motiviert

‘optimal’ = hier als fiktives Beispiel. muss in jedem Betrieb individuell ermittelt werden



MOTIVATION = PRODUKTIVITÄT

DEINE NÄCHSTE SCHRITTE



Berechne die Kosten pro Mitarbeiterstunde
(Personalkosten / Anzahl gearbeitete Stunden)



Berechne die 'SOLL'-Produktivität
(€ pro MA-h / 119 x 35* %; *deine Ziel PK-Quote)



Fange an die Produktivität pro
Mitarbeiterstunde täglich zu tracken

A top-down view of various grains and legumes arranged on a white surface. There are several white bowls and metal measuring cups containing different types of grains and legumes. The items include red kidney beans, white beans, chickpeas, lentils, rice, and various types of grains like quinoa and buckwheat. The text is overlaid in the center of the image.

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

Peter Drucker, US-Ökonom

LIVE WORKSHOP

LIEBE DEINE KENNZAHLEN

Augenöffnender Inhouse-Workshop
für mehr Profit!

1.500 € netto zzgl. MwSt. & Reisekosten

Lass uns darüber reden:
www.edith-roebers.com/termin



Mit dem brandneuen

GastroNavi

bringen wir
deine Zahlen
in Schwung.



Stell' dir einmal vor, du...

- 💡 verstehst, was deine BWA dir sagt
- 💡 kennst die wirklich relevanten Zahlen, die dir zeigen, ob die auf Kurs bist
- 💡 bekommst jeden Monat konkrete Vorschläge, wie du diese Zahlen beeinflussen kannst
- 💡 hast einen zuverlässigen, realistischen Umsatzplan
- 💡 weißt, wie sich dein Betriebsergebnis in den nächsten 12 Monate entwickelt
- 💡 triffst Entscheidungen strategisch und nicht mehr aus dem Bauch
- 💡 schläfst einfach besser und länger, weil du dir weniger Sorgen machst.

All das bringt dir **GastroNavi**

MASTERCLASSES



MASTERCLASS

Für Gastronom*Innen

BWA LESEN & VERSTEHEN

Nutze deine BWA um
dein Gastro-Business zu steuern

MEHR INFOS 



MASTERCLASS

Für Gastronom*Innen

WARENEINSATZ & DECKUNGS- BEITRAG OPTIMIEREN

Kalkuliere garantiert gewinnbringende Verkaufspreise

MEHR INFOS 



MASTERCLASS

Für Gastronom*Innen

UMSATZ STEIGERN

Mache deinen Umsatz vorhersehbar mit klaren
Marketing- und Verkaufsstrategien

MEHR INFOS 



MASTERCLASS

Für Gastronom*Innen

PERSONALMANAGEMENT & TEAMFÜHRUNG

Bekomme deine Personalkosten in den Griff und
bilde ein hochmotiviertes Gewinner-Team

MEHR INFOS 

Die Wirteschule - EDITH ROEBERS

Vielen Dank dass du
dabei warst!

Edith Roebbers



+49 15678 869182



edithroebbers@diewirteschule.de



www.edith-roebbers.com

Die
Wirteschule
EDITH ROEBERS

