

Umsatz, Wareneinsatz & Personalkosten planen & steuern

Online-Workshop mit
EDITH ROEBERS

Mittwoch, 18.03.2026, 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

Deckungsbeitrag & Wareneinsatz



13 h

Personalkosten & Produktivität



Wie geht es weiter...

14 h

Ende



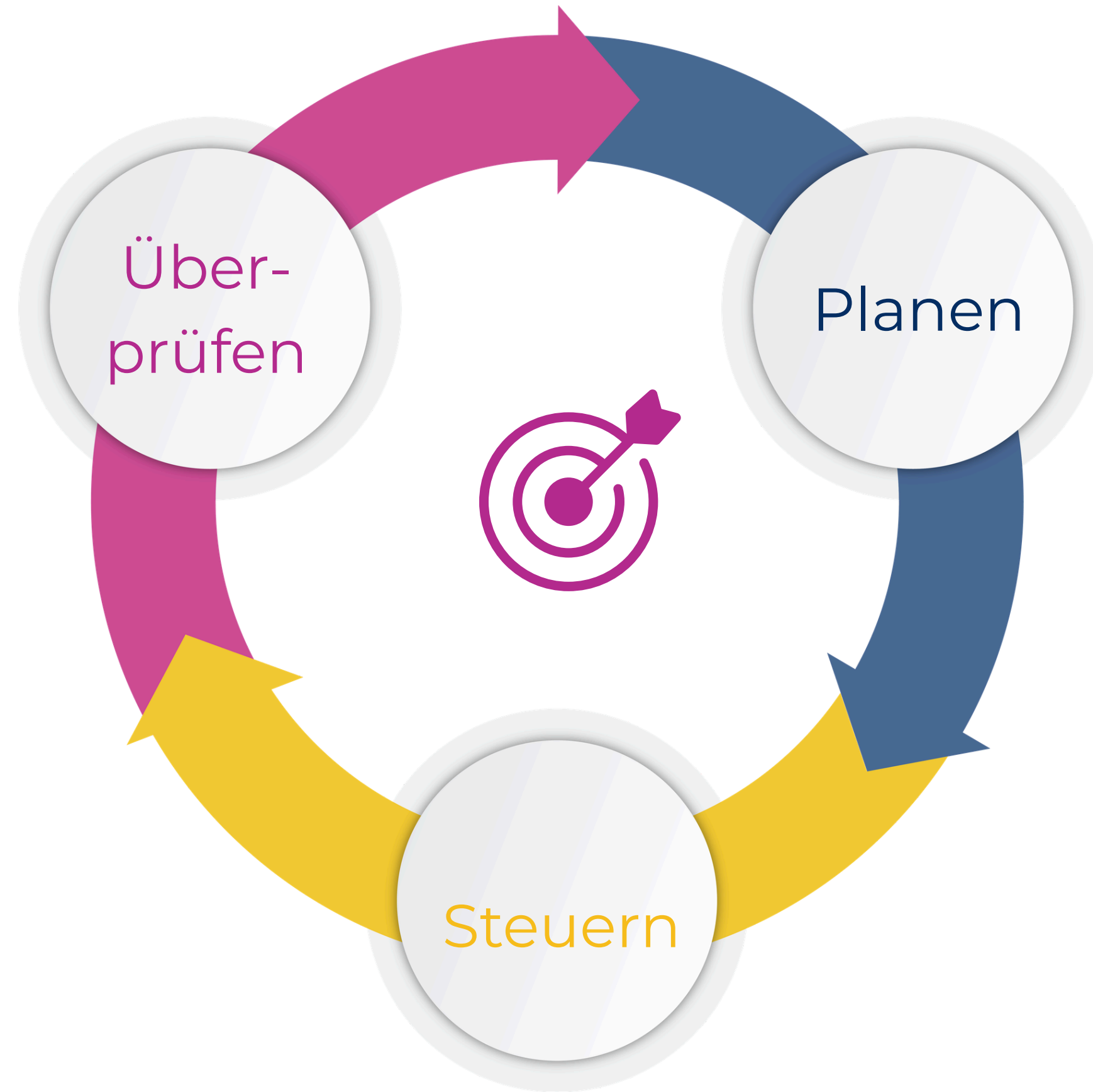
KENNZAHLEN

Warum eigentlich?

A top-down view of various grains and legumes arranged on a white surface. In the center is a large white bowl filled with brown lentils. Surrounding it are several smaller white bowls containing different types of grains and legumes: white rice, brown rice, chickpeas, red kidney beans, white beans, and lentils. There are also several metal scoops and measuring cups, some containing grains and others empty. The overall composition is clean and minimalist, emphasizing the natural textures and colors of the food items.

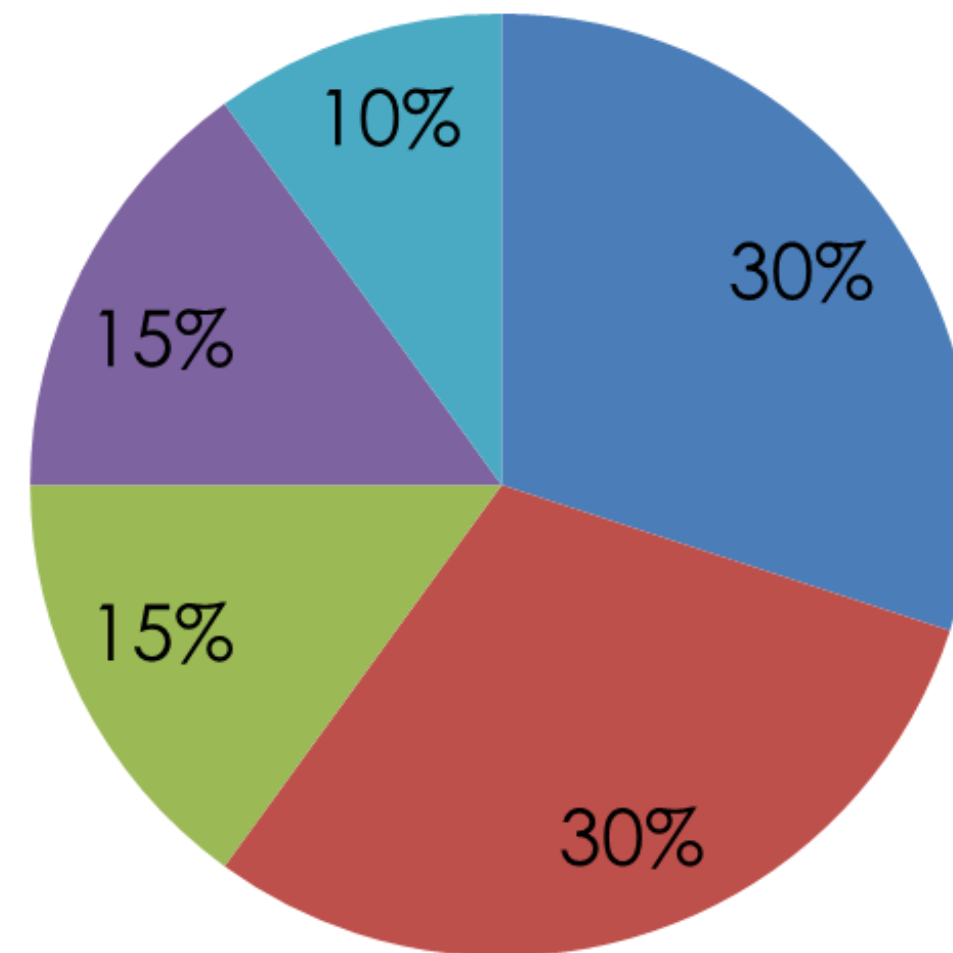
**“WAS GEMESSEN WIRD,
VERBESSERT SICH”**

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

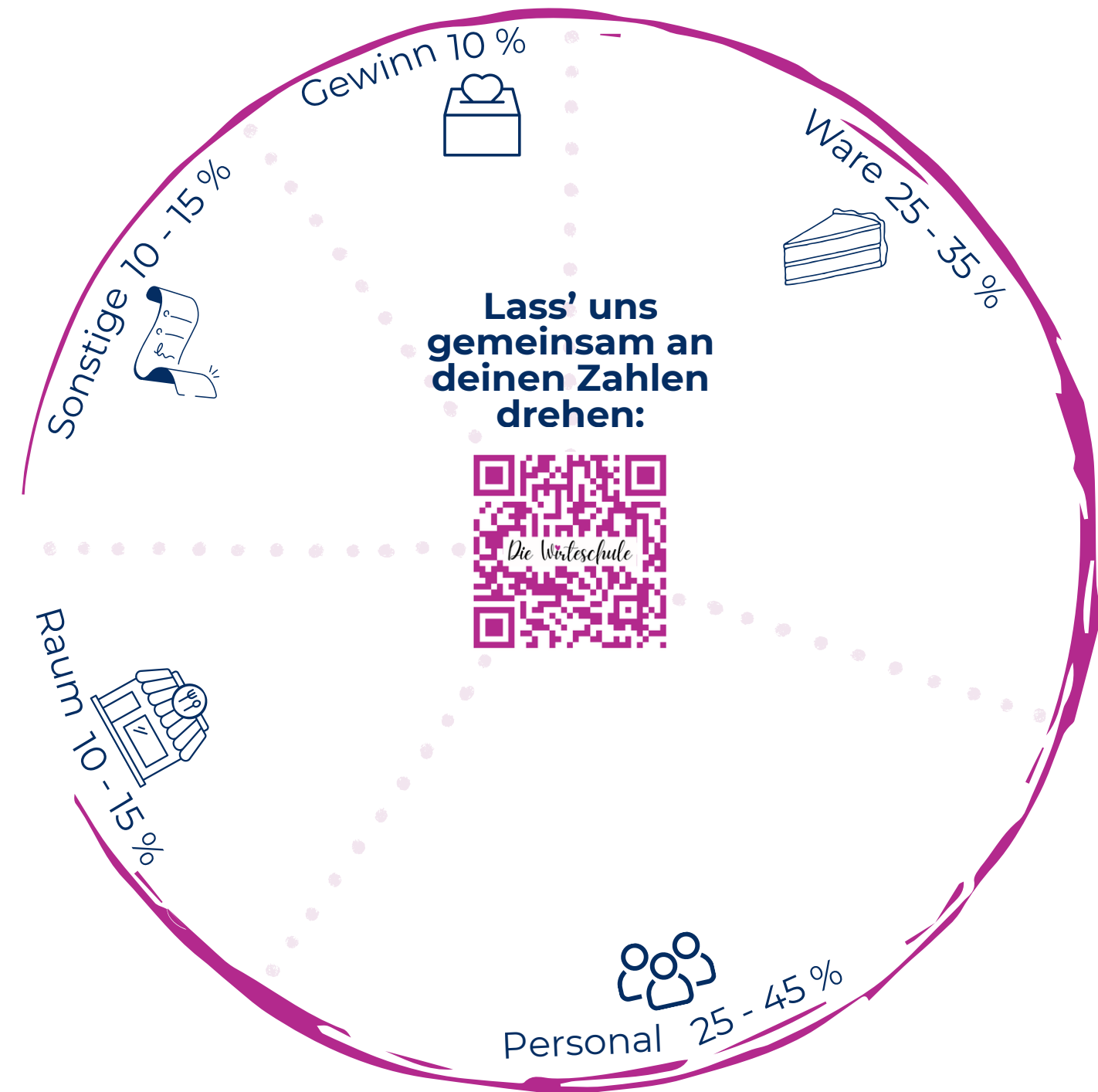
Das ist ein Beispiel.
Die Kennzahlen variieren
sehr nach Betriebstyp.

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

Passt deine BWA auf dem Bierdeckel?



UMSATZ

Umsatz brutto - Mehrwertsteuer = Umsatz netto

Speisen: 107 % - 7 % MwSt = 100 % netto

Getränke 119 % - 19 % MwSt = 100 % netto

UMSATZ

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

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

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

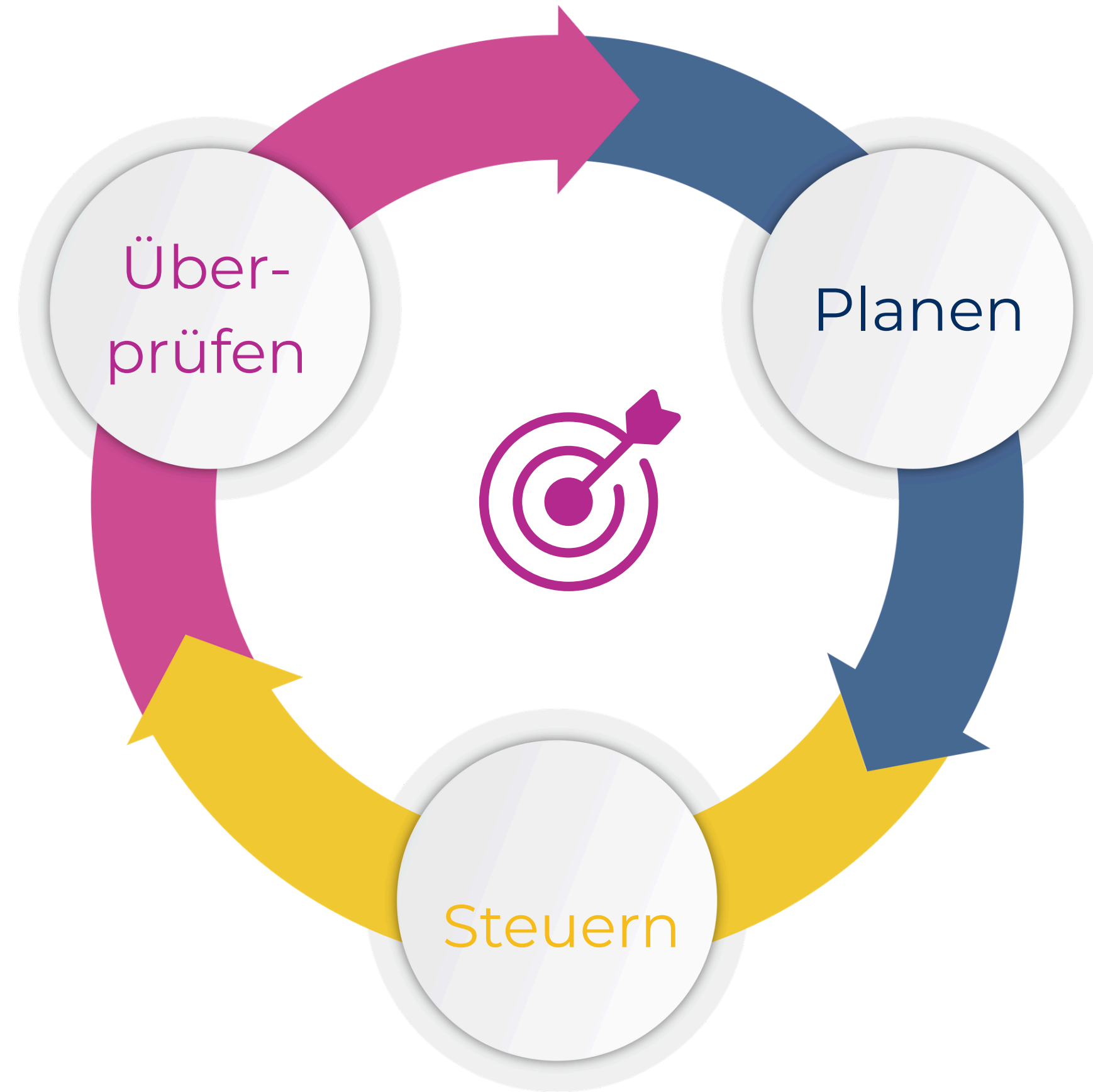
BREAK OUT

MARKETING

Was kannst du tun, damit
mehr Gäste kommen?

VERKAUF

Was kannst du tun, damit
ihr pro Gast mehr Umsatz
macht?



+++ ESPRESSO-CHALLENGE +++

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



11.05. - 01.06.2026

4 Online Calls



in deinem Betrieb



11. Mai



'18. Mai.



grandiose Online-Community



'26. Mai*



1. Juni

Mo. 9 - 10 h

JETZT RESERVIEREN



**VERKAUFSPREISE
KALKULIEREN!**

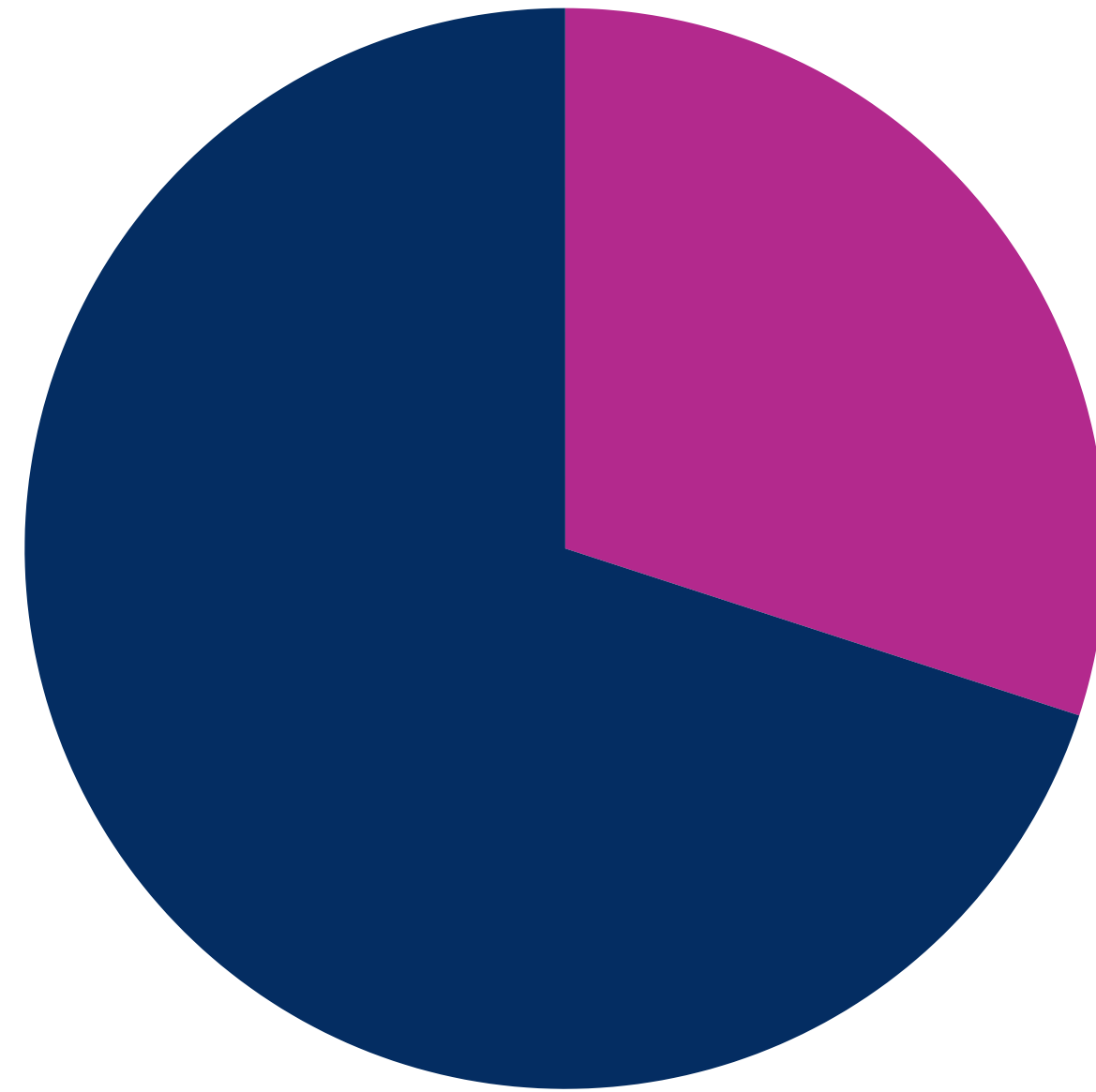
ABER WIE?



WARE X 3, 4 oder 5

VERKAUFS- PREIS

- Wareneinsatz
- Deckungsbeitrag



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

VERKAUFSPREISE GESTALTEN



Sortimentsdiagnose / Deckungsbeitragsanalyse

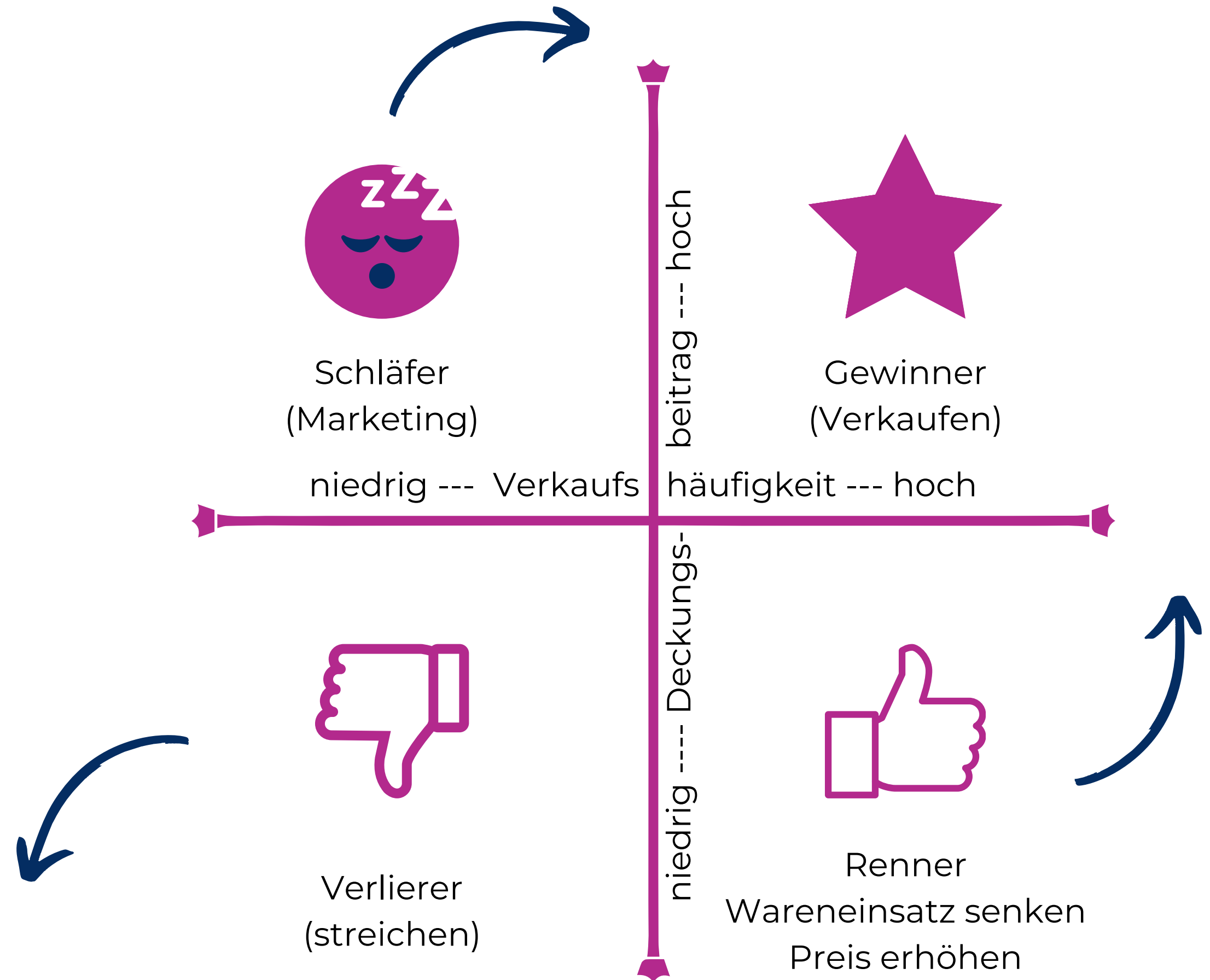
- ✓ blitzsaubere BWA
- ✓ Wareneinsatz pro Artikel
- ✓ saubere Warengruppen
- ✓ Verkaufsberichte
- ✓ viel Zeit & Excel o.ä.



Deckungsbeitragsplanung

- ✓ Renner (gefühl't)
- ✓ Wareneinsatz - geschätzt
- ✓ Deckungsbeitragsplaner
- ✓ fixe Kosten pro Monat
- ✓ wenig Zeit

Sortiments-Diagnose



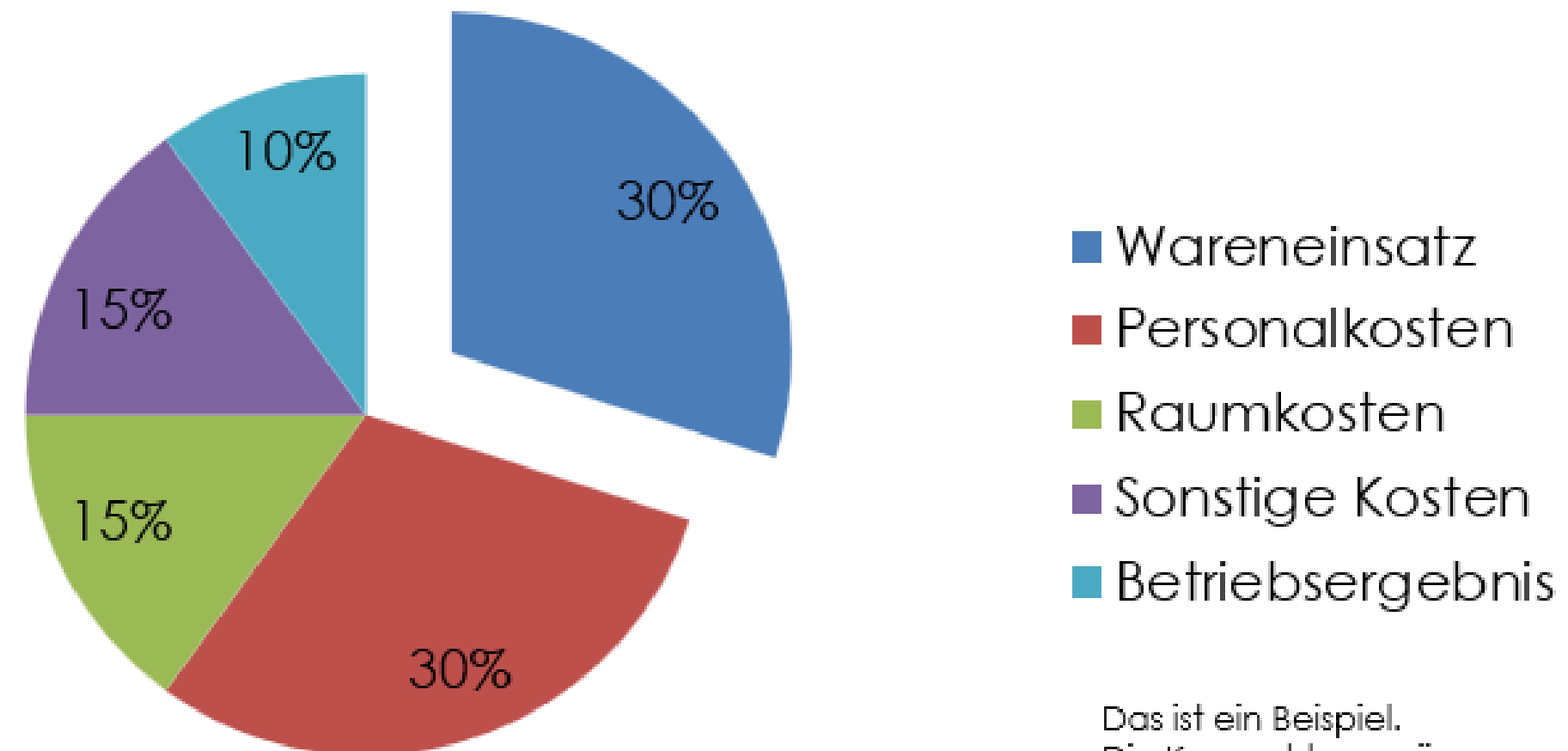
If you can dream it,
you can make it!

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

€

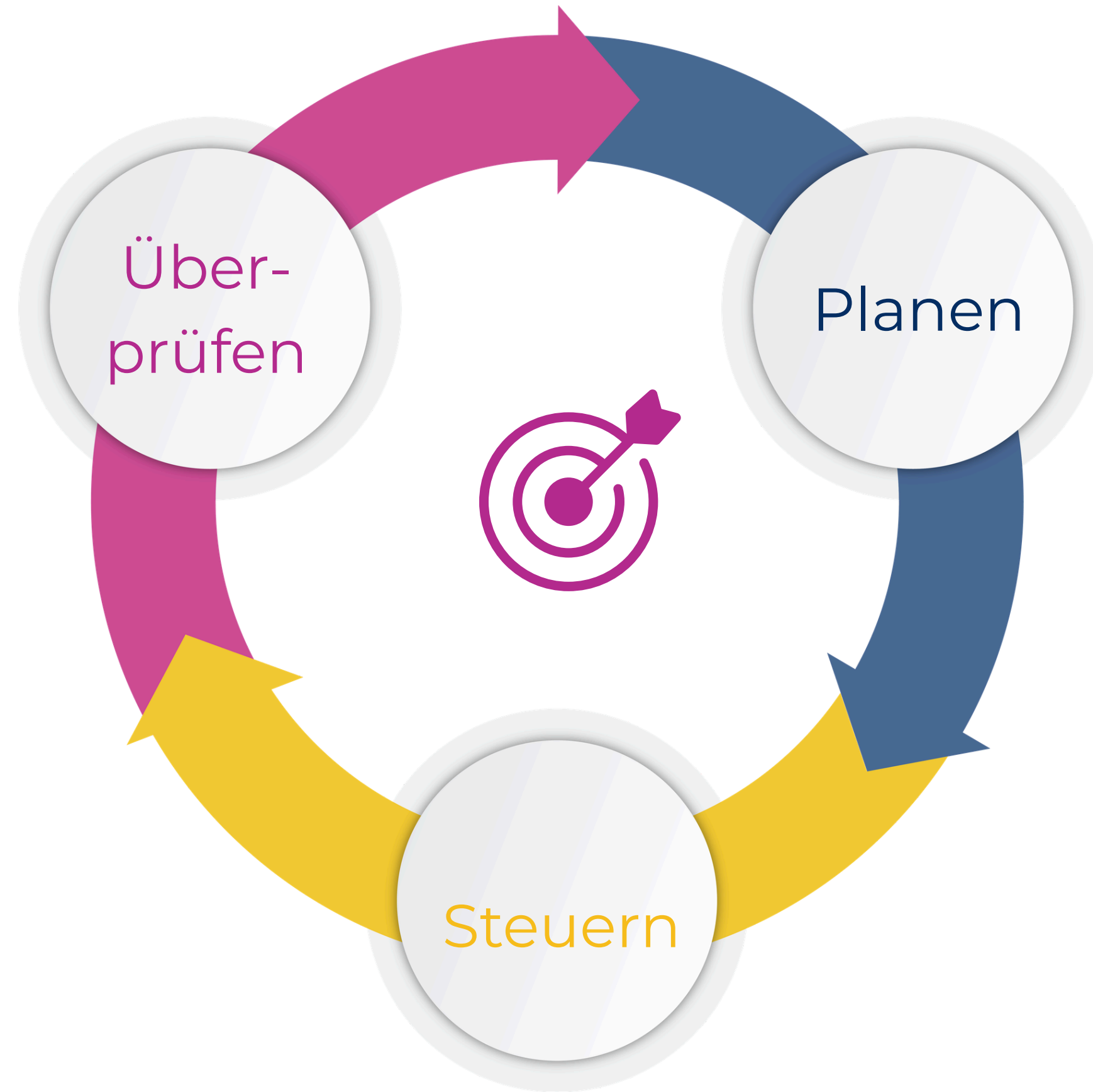
Anzahl Artikel x Einkaufspreis pro Artikel =
Wareneinsatz in Euro

%

Anteil Wareneinsatz vom netto Umsatz =
Wareneinsatz in Prozent

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

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





WARUM WENIGER SORTIMENT GARANTIIERT MEHR IST

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



DEINE NÄCHSTE SCHRITTE



Abfall tracken

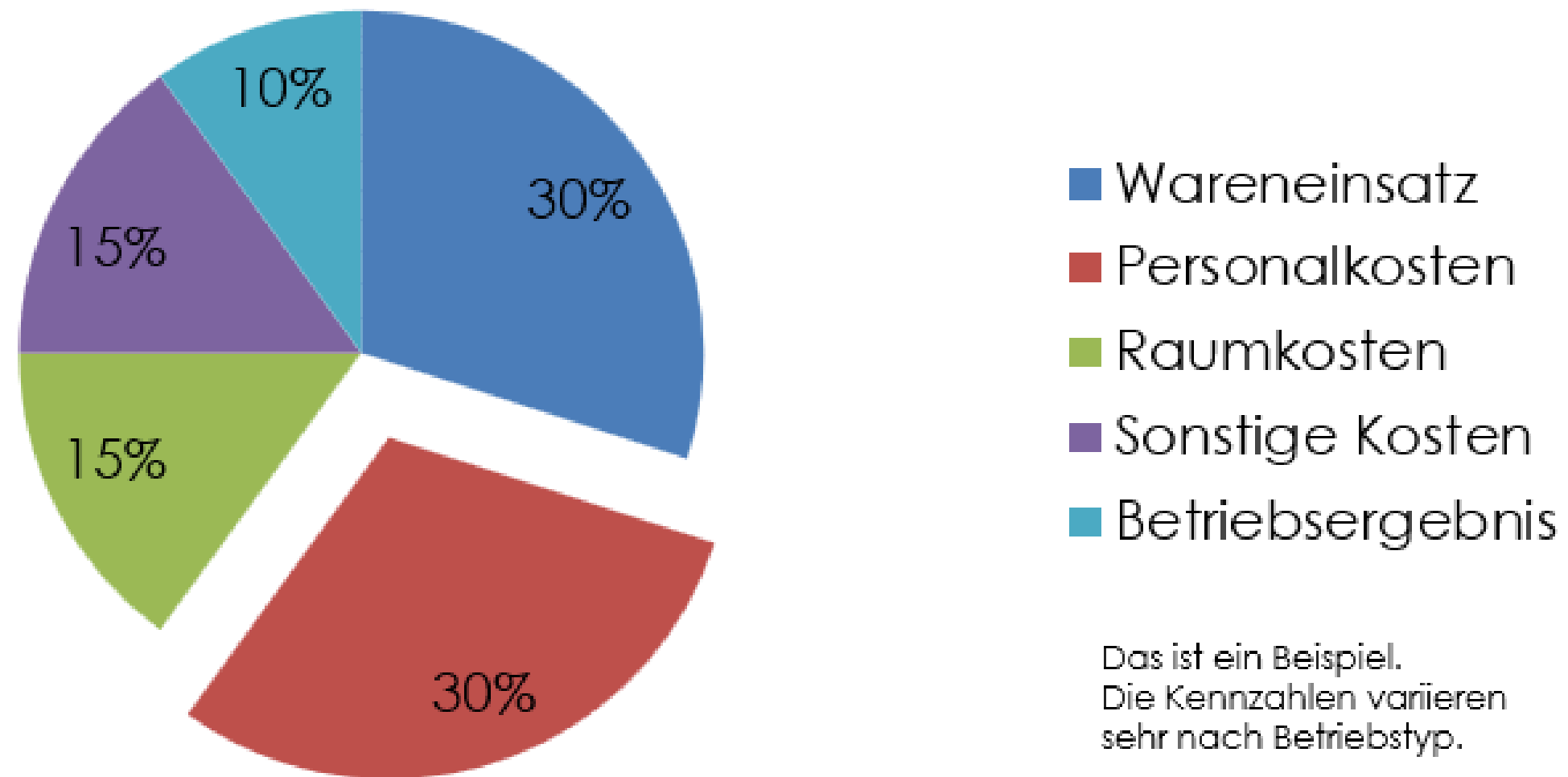


Portionen & Teller kleiner machen



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

WIE STEUERST DU DIE PERSONALKOSTEN

???

1. Anzahl Stunden

2. Kosten pro Stunde

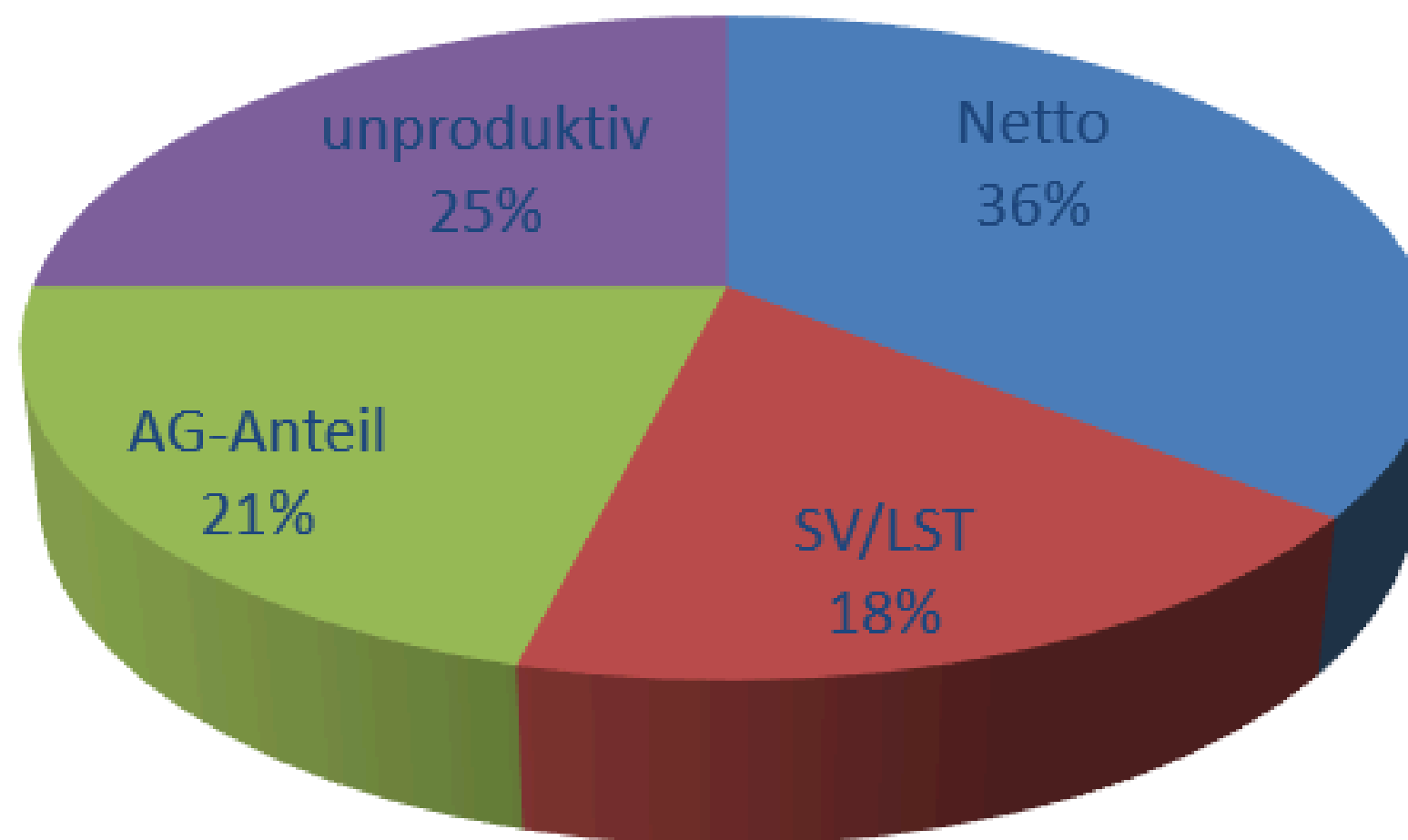
3. Produktivität pro MA-h

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

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

Produktivität / MAh
= < 80 €

Mehr Stunden für
weniger Umsatz

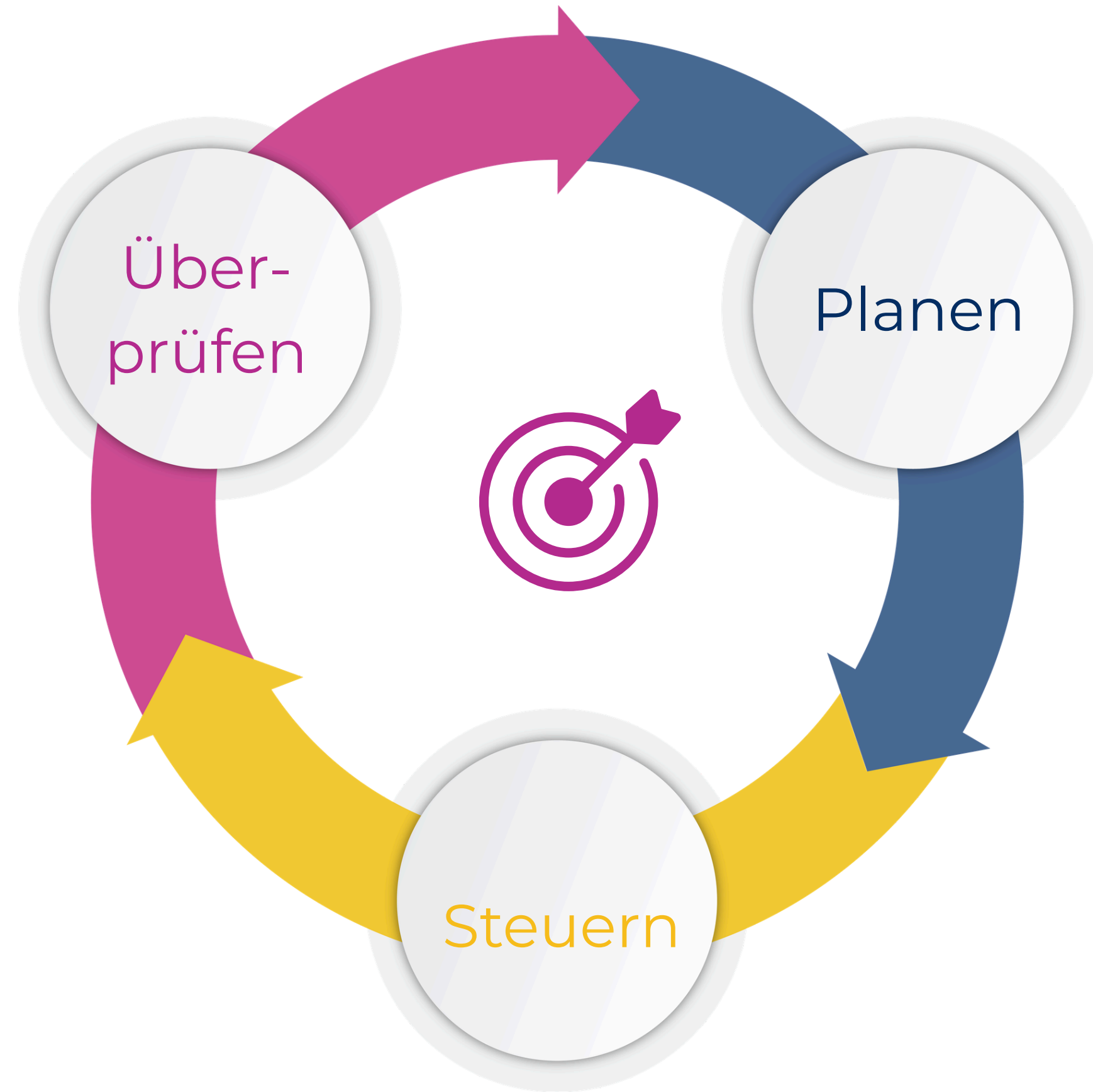
- PK steigen
- Service-Qualität wird nicht besser
- Motivation im Team sinkt

Produktivität / MAh
= 80 €

optimal*

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

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



DEINE NÄCHSTE SCHRITTE



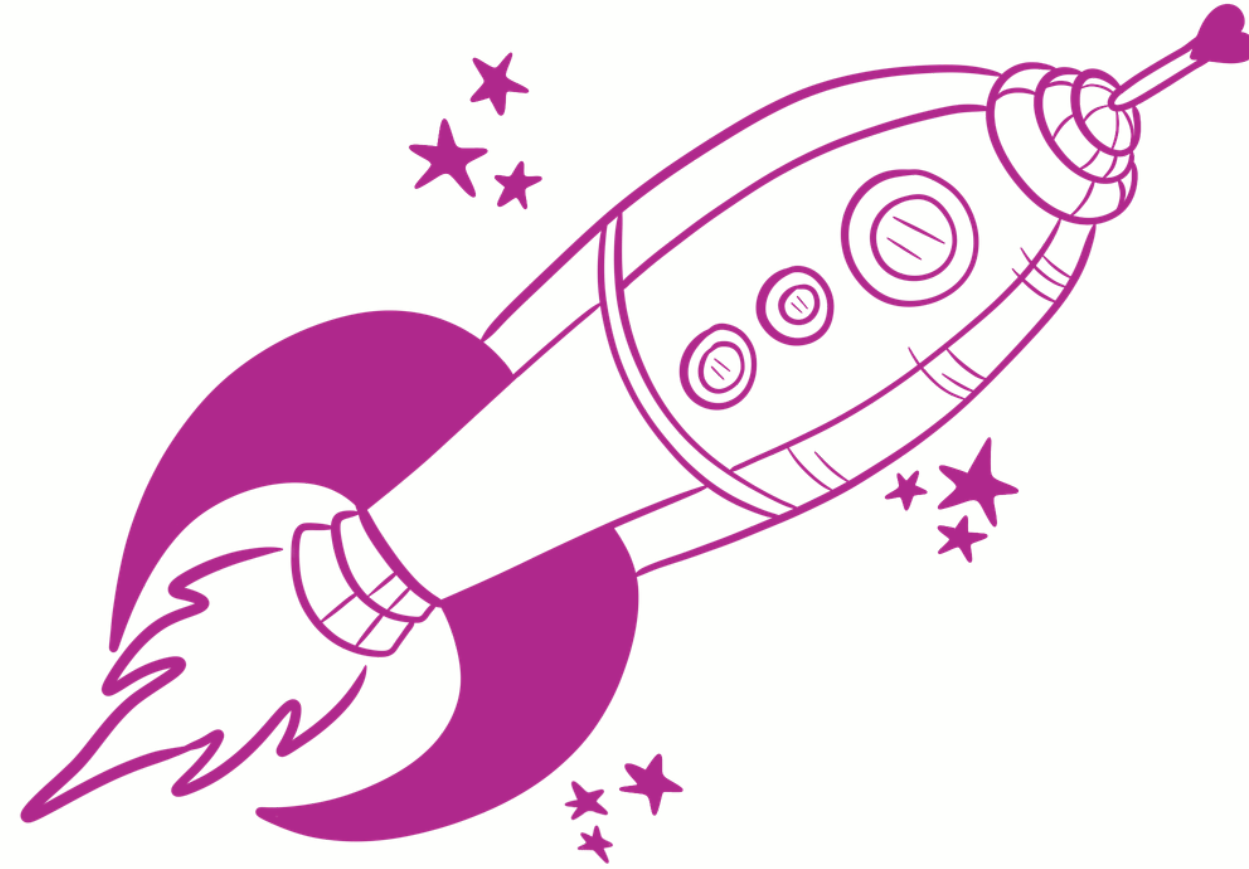
Berechne die Kosten pro Mitarbeiterstunde
(Personalkosten / Anzahl gearbeitete Stunden)



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



Fange an die Produktivität pro
Mitarbeiterstunde täglich zu tracken



MOTIVATION = PRODUKTIVITÄT

A top-down view of various grains and legumes arranged on a white surface. There are several white bowls containing different types of grains: brown rice, white rice, lentils, chickpeas, and buckwheat. There are also metal scoops filled with various grains and legumes, including white beans, yellow lentils, and brown lentils. The background is a plain white surface.

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

Peter Drucker, US-Ökonom

KOSTENLOS

BWA Quick-Check



- 1 BWA per Email schicken
- 2 Wir decken deine Potenziale auf
- 3 und präsentieren sie in einem Mini-Workshop

Jetzt Termin vereinbaren:
www.edith-roebbers.com/termin



Vielen Dank dass du
dabei warst!

Edith Roebbers



+49 15678 869182



edithroebbers@diewirteschule.de



www.edith-roebbers.com

Die
Wirteschule
EDITH ROEBERS

