

LEITFADEN FÜR NICHT-GASTRONOMEN

GASTRONOMIE VERSTEHEN

Zahlen, Daten und Fakten für Nicht-Gastronomen

Deutschland

WOHIN 14,50 € GEHEN



Wie Restaurants, Cafés, Hotels und Kantinen Geld verdienen
und warum manche trotz voller Tische scheitern.

EINFÜHRUNG

Warum volle Restaurants pleitegehen können

Gastronomie wirkt von außen einfach: Gäste kommen, essen, zahlen. Wer genauer hinsieht, erkennt ein Geschäft mit hohen Fixkosten, viel Handarbeit und sehr kleinen Margen. Ein Restaurant kann jeden Abend voll sein und trotzdem Geld verlieren. Ein unscheinbares Bistro kann dagegen über Jahre solide verdienen.

Dieser Leitfaden erklärt die betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge so, dass man sie ohne Fachausbildung versteht. Er richtet sich an Investoren und Banken, Hotel- und Immobilieneigentümer, Verpächter, Unternehmen mit eigener Kantine, Quereinsteiger und alle, die mit Gastronomie zu tun haben, ohne selbst am Herd zu stehen.

Dies ist die Länderausgabe für Deutschland. Marktdaten, Mehrwertsteuersätze, Mindestlohn und die Regeln für Personalesen gelten in Deutschland. Alle Rechenbeispiele beruhen auf nachvollziehbaren Modellzahlen in EUR, die auf das Preisniveau des Landes umgerechnet sind. Sie entsprechen den kostenlosen Rechnern auf bauchfood.com, sodass Sie jedes Beispiel mit eigenen Werten nachrechnen können.

INHALT

[01 Die Lage in Zahlen](#)[02 Die wichtigsten Begriffe](#)[03 Wohin ein Euro Umsatz geht](#)[04 Warum Faustregeln täuschen](#)[05 Die Gewinnschwelle](#)[06 Die Hebel im Betrieb](#)[07 Betriebsarten im Vergleich](#)[08 Die Bereiche eines Betriebs](#)[09 Betriebsgastronomie rechnet anders](#)[10 Erfolg und Misserfolg im direkten Vergleich](#)[11 Das Monats-Cockpit](#)[12 Zwölf Fragen vor jeder Entscheidung](#)**Fünf Sätze, die Sie nach diesem Leitfaden kennen**

1. Umsatz ist nicht Gewinn. Von einem Gericht für 14,50 € bleiben im Beispiel 0,52 €.
2. Die ersten 1.714 Gäste eines Monats bezahlen nur die Kosten. Erst danach entsteht Gewinn.
3. Personal ist heute der größte Kostenblock, nicht die Ware.
4. Kleine Preisänderungen wirken stärker als fast jede Kostensenkung.
5. Wer seine Zahlen nicht jeden Monat sieht, steuert im Nebel.

Die Lage in Zahlen

Essen gehen ist in Deutschland seit 2019 um 36,2 % teurer geworden. Der Umsatz der Gastronomie stieg im selben Zeitraum nominal um 7,7 %. Die Preise sind also stärker gestiegen als der Umsatz: Verkauft wird real weniger als vor der Pandemie. Gleichzeitig steigen die Arbeitskosten, und sie sind heute in den meisten Betrieben der größte Kostenblock.

+ 36,2 %

Preise für Restaurants und Cafés 2025 gegenüber 2019. EU-27: + 32,1 %.

Quelle [1]

+ 7,7 %

Umsatz der Gastronomie 2025 gegenüber 2019, nominal. Preisbereinigt rechnerisch – 20,9 %.

Quelle [2], [1]

27,40 €

Arbeitskosten je Stunde im Gastgewerbe 2025, einschließlich Arbeitgeberbeiträgen. EU-27: 20,90 €.

Quelle [3]

+ 15,6 %

Arbeitskosten im Gastgewerbe 2025 gegenüber 2022. EU-27: + 16,7 %.

Quelle [4]

13,90 €

gesetzlicher Mindestlohn je Stunde 2026.

Quelle [5]

7 %

Mehrwertsteuer auf Speisen vor Ort, alkoholfreie Getränke 19 %, alkoholische Getränke 19 %.

Quelle [6]

206.105

Unternehmen im Gastgewerbe 2024, –7,3 % gegenüber 2019.

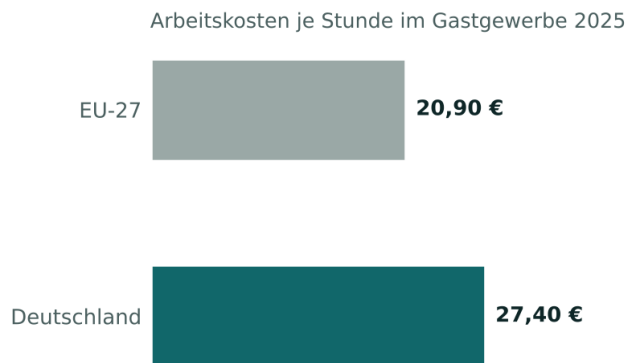
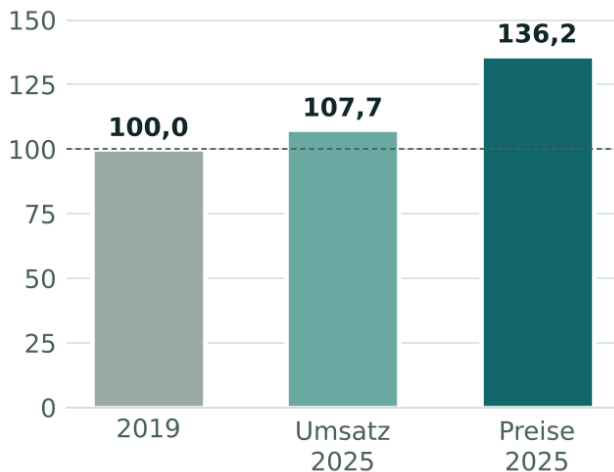
Quelle [7]

59,6

Insolvenzen je 10.000 Unternehmen im ersten Halbjahr 2026. Durchschnitt aller Branchen: 36,2.

Quelle [8]

Gastronomie Deutschland, 2019 = 100



Grafik 1 und 2. Quellen [1], [2], [3].

Der Mindestlohn steigt am 1.1.2027 auf 14,60 € je Stunde. In vielen klassischen Betrieben liegt der Personalkostenanteil inzwischen über 40 % des Umsatzes [9].

Merksatz

Mehr Umsatz bedeutet nicht mehr Geschäft. Entscheidend ist, was nach Abzug aller Kosten übrig bleibt, und das ist in den vergangenen Jahren für viele Betriebe weniger geworden.

Die wichtigsten Begriffe

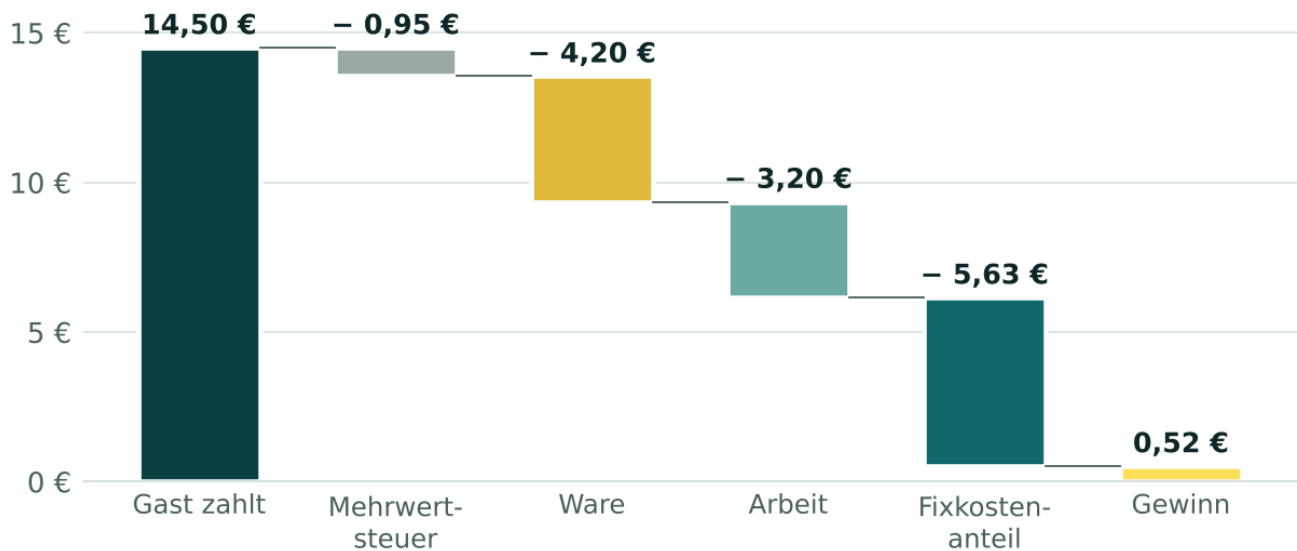
Diese Begriffe tauchen in jeder Monatsauswertung, jedem Pachtgespräch und jedem Businessplan auf. Die Beispiele beziehen sich auf das Modellgericht und den Modellbetrieb in diesem Leitfaden.

Begriff	Bedeutung	Beispiel
Umsatz brutto und netto	Brutto zahlt der Gast. Netto bleibt nach Abzug der Mehrwertsteuer, die an das Finanzamt geht. Alle Kennzahlen beziehen sich auf netto.	14,50 € brutto ergeben bei 7 % 13,55 € netto.
Wareneinsatz	Einkaufswert der verkauften Lebensmittel und Getränke, meist in Prozent vom Nettoumsatz.	4,20 € Ware für das Gericht, das sind 31,0 %.
Personalkosten	Löhne plus Arbeitgeberanteile, Zuschläge, Urlaub und Krankheit. Heute meist der größte Kostenblock.	8 Minuten zu 24,00 € je Stunde ergeben 3,20 € pro Portion.
Prime Cost	Ware plus Personal. Die zwei größten Blöcke zusammen, die wichtigste Steuerungsgröße.	Im Restaurant als Praxiswert höchstens 68 bis 74 %.
Fixkosten	Kosten, die unabhängig von der Gästezahl anfallen: Miete, Grundpersonal, Leasing, Versicherungen.	Im Modellbetrieb 38.400 € pro Monat.
Deckungsbeitrag I	Nettopreis minus Wareneinsatz. Das Geld, das ein Produkt zur Deckung aller anderen Kosten beiträgt.	$13,55 € - 4,20 € = 9,35 €$
Deckungsbeitrag II	Deckungsbeitrag I minus direkt zurechenbare Arbeitskosten.	$9,35 € - 3,20 € = 6,15 €$
Gewinnschwelle	Umsatz oder Gästezahl, bei der alle Kosten gedeckt sind und das Ergebnis null ist.	Im Modellbetrieb 1.714 Gäste pro Monat.
Betriebsergebnis	Was nach allen Kosten vor Steuern übrig bleibt, in Geld und in Prozent vom Umsatz.	3.600 €, das sind 6,0 %.
Durchschnittsbon	Nettoumsatz geteilt durch die Zahl der Gäste.	32,00 € im Modellbetrieb.
Sitzplatzumschlag	Wie oft ein Sitzplatz pro Tag besetzt wird.	72 Gäste auf 60 Plätzen ergeben 1,2.

03 · EIN GERICHT, ZERLEGT

Wohin ein Euro Umsatz geht

Ein Gast bezahlt für ein Hauptgericht 14,50 €. Viele schätzen, dass davon die Hälfte Gewinn ist. Die Rechnung sieht anders aus. Zuerst geht die Mehrwertsteuer von 7 % an den Staat. Dann kommen die Zutaten, die Arbeit in der Küche und ein Anteil an Miete, Energie, Verwaltung und Leasing, der auf jedes verkaufte Gericht entfällt.



Grafik 3. Modellgericht: Wareneinsatz 4,20 €, 8 Minuten Arbeit zu 24,00 € je Stunde, Fixkosten 26.000 € pro Monat, davon 65 % von den Speisen getragen, 3.000 Portionen pro Monat. Mehrwertsteuer 7 %.

Vom Kartenpreis bleiben 0,52 € Gewinn, das sind rund 4 % vom Nettopreis. Um ein Gewinnziel von 8 % zu erreichen, müsste das Gericht 15,50 € kosten. Dieser kleine Unterschied entscheidet darüber, ob sich die Arbeit lohnt. Genau diese Rechnung führt der Deckungsbeitrags-Rechner auf bauchfood.com für jedes Gericht durch.

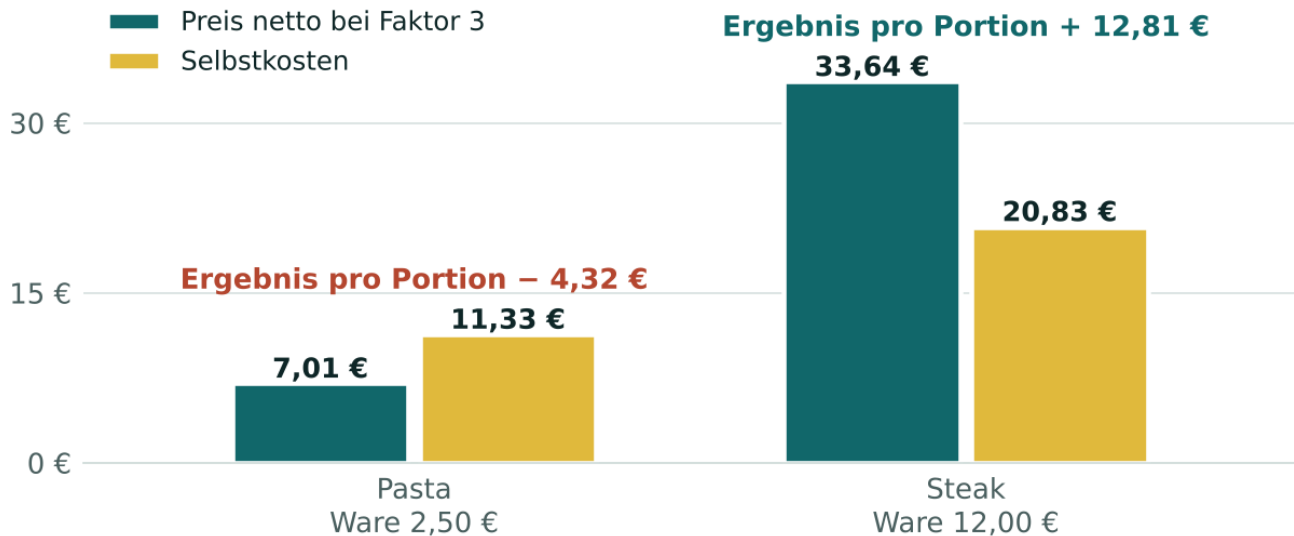
Merksatz

Ein Gericht trägt nicht nur seine Zutaten, sondern auch seine Arbeitszeit und seinen Anteil an den Fixkosten. Wer nur auf die Ware schaut, sieht ein Drittel der Wahrheit.

04 · KALKULATION

Warum Faustregeln täuschen

Lange galt in der Gastronomie die Faustregel: Wareneinsatz mal drei ergibt den Verkaufspreis. Das funktionierte, solange Personal günstig war und alle Gerichte ähnlich viel Arbeit machten. Heute führt die Regel zu teuren Fehlern, weil sie Arbeitszeit und Fixkosten ignoriert. Zwei Gerichte mit gleicher Arbeitszeit zeigen das deutlich.



Grafik 4. Beide Gerichte mit 8 Minuten Arbeit (3,20 €) und gleichem Fixkostenanteil (5,63 €). Preis = Ware × 3, Mehrwertsteuer 7 %.

Die Pasta verliert bei jedem Verkauf 4,32 €, das Steak verdient 12,81 €. Ein Betrieb, der vor allem günstige Gerichte verkauft, rutscht mit dieser Regel unbemerkt in den Verlust. Die Deckungsbeitragsrechnung setzt deshalb beim Geldbetrag an, nicht beim Prozentsatz. Die Methode ist in der Branche etabliert und wird unter anderem von den Wirtschaftskammern gelehrt [10].

Getränke rechnen anders

Ein Glas Wein braucht kaum Arbeitszeit. Darum ist sein Beitrag pro Minute Arbeit um ein Vielfaches höher als der eines aufwendigen Gerichts, obwohl der Prozentsatz ähnlich aussieht.

	Hauptgericht	Glas Wein 0,2 l
Gast zahlt	14,50 €	7,50 €
Mehrwertsteuer	7 %	19 %
Preis netto	13,55 €	6,30 €
Ware	4,20 €	1,73 € (Flasche 6,50 € netto)
Arbeitszeit	8 Min.	1 Min.
Deckungsbeitrag II	6,15 €	4,17 €
Beitrag pro Arbeitsminute	0,77 €	4,17 €

Modellrechnung, Arbeitskosten 24,00 € je Stunde. Weinpreis und Einkaufspreis sind Beispielwerte.

Merksatz

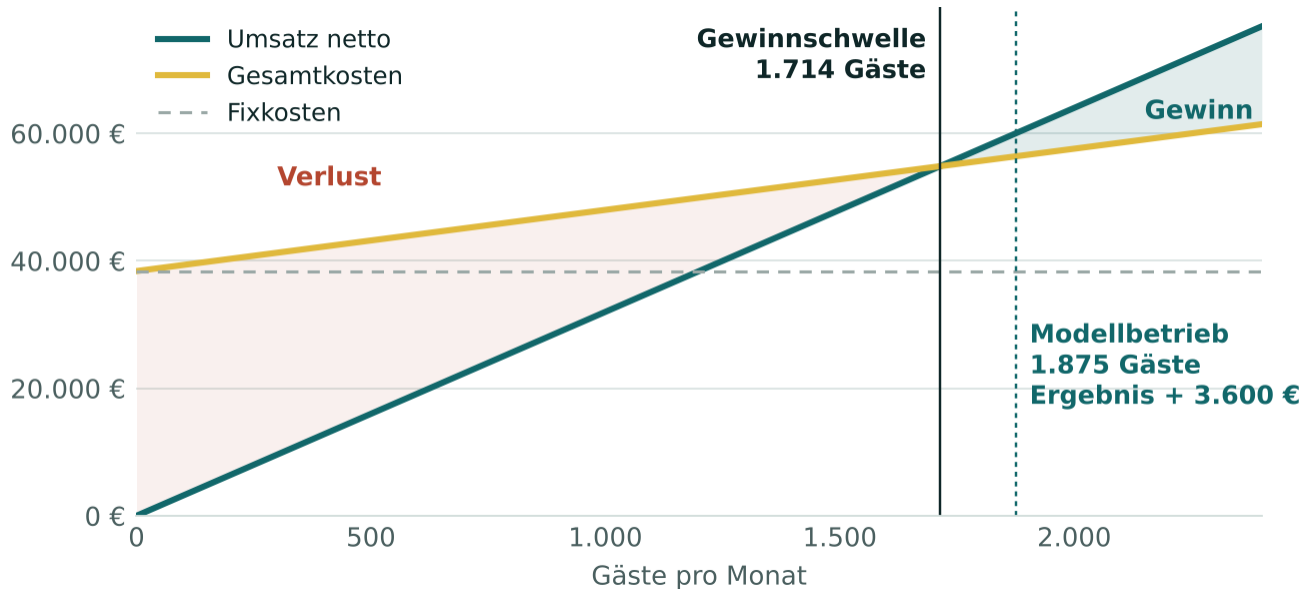
Prozentsätze sind gut zum Vergleichen, aber bezahlt werden Rechnungen in Geld. Entscheidend ist, wie viel ein Produkt pro Minute Arbeit einbringt.

05 · WANN SICH DER MONAT LOHNT

Die Gewinnschwelle

Der Modellbetrieb hat 60 Sitzplätze, 26 Öffnungstage im Monat und einen Durchschnittsbau von 32,00 € netto. Pro Gast fallen 9,60 € Ware an. Die übrigen 22,40 € pro Gast stehen zur Deckung der Fixkosten bereit. Diese betragen 38.400 € pro Monat: Personal 25.200 €, Raum 5.400 €, Energie 2.700 €, Abschreibung und Leasing 1.800 €, Sonstiges 3.300 €.

In der Praxis ist ein großer Teil der Personalkosten kurzfristig fix: Die Küche muss besetzt sein, ob 40 oder 80 Gäste kommen. Deshalb behandelt das Modell Personal als Fixkosten.



Grafik 5. Gewinnschwelle = Fixkosten ÷ Deckungsbeitrag pro Gast. Modellbetrieb, Werte pro Monat, netto.

Kennzahl	Rechnung	Ergebnis
Gewinnschwelle	$38.400 \text{ €} \div 22,40 \text{ €}$	1.714 Gäste / Monat
pro Öffnungstag	$1.714 \div 26$	66 Gäste
tatsächliche Gäste	$1.875 \times 32,00 \text{ €}$	60.000 € Umsatz
Betriebsergebnis	$1.875 \times 22,40 \text{ €} - 38.400 \text{ €}$	3.600 € = 6,0 %
10 % weniger Gäste	$1.688 \times 22,40 \text{ €} - 38.400 \text{ €}$	-600 €

Merksatz

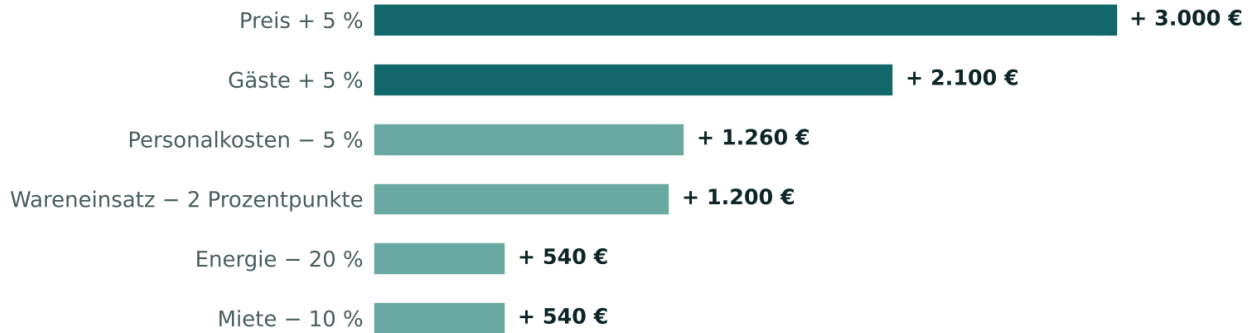
Der Modellbetrieb liegt nur 161 Gäste pro Monat über der Gewinnschwelle, das sind etwa 6 Gäste am Tag. Ein verregneter Monat, eine Baustelle vor der Tür oder ein krankheitsbedingt geschlossener Ruhetag reichen, um in den Verlust zu rutschen.

06 · WAS AM MEISTEN BEWIRKT

Die Hebel im Betrieb

Wenn das Ergebnis nicht stimmt, wird oft zuerst bei Ware oder Energie gespart. Die Rechnung zeigt: Preis und Gästezahl wirken deutlich stärker, weil sie direkt den Deckungsbeitrag pro Gast oder die Zahl der Gäste verändern.

Mehr Betriebsergebnis pro Monat im Modellbetrieb (Basis 3.600 €)



Grafik 6. Jeweils eine Änderung, alle anderen Werte bleiben gleich. Modellbetrieb mit 60.000 € Umsatz und 3.600 € Ergebnis pro Monat.

Der Preis-Mengen-Effekt

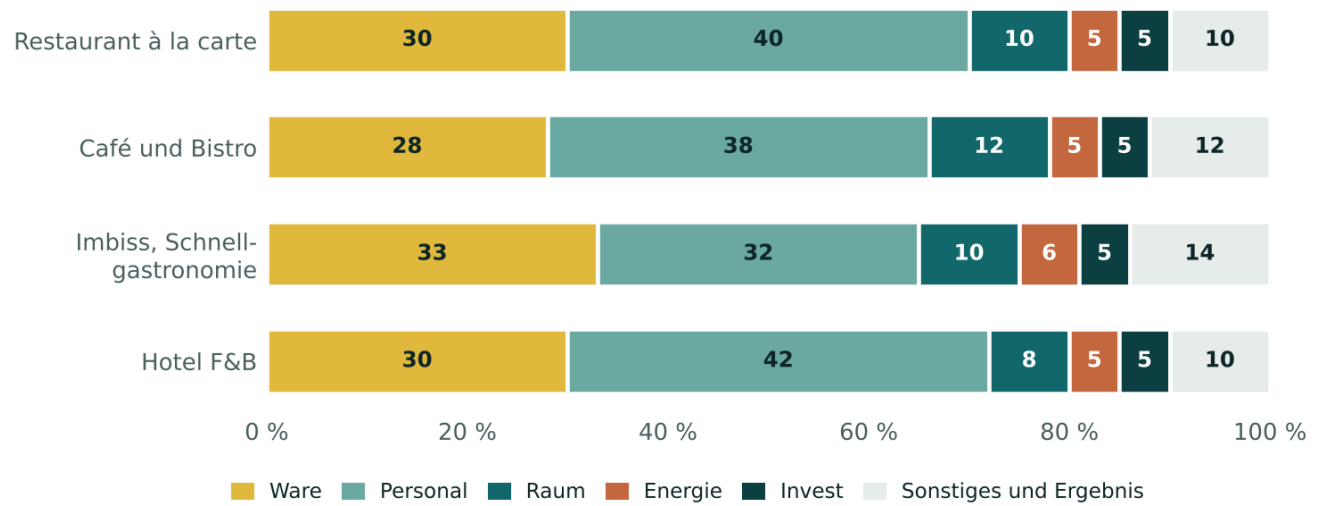
Eine Preiserhöhung um 5 % hebt den Deckungsbeitrag pro Gast von 22,40 € auf 24,00 €. Um das bisherige Ergebnis von 3.600 € zu halten, braucht der Betrieb dann nur noch 1.750 Gäste. Es dürften also 125 Gäste im Monat, rund 6,7 %, wegbleiben, bevor sich die Preiserhöhung negativ auswirkt. Umgekehrt muss eine Preissenkung viele zusätzliche Gäste bringen, um sich zu rechnen. Rabattaktionen sind deshalb in der Gastronomie selten ein gutes Geschäft.

Merksatz

Erst Preis und Auslastung prüfen, dann die Kosten. Kostensenkungen sind wichtig, aber ihre Wirkung ist begrenzt, und an der Qualität zu sparen kostet am Ende Gäste.

Betriebsarten im Vergleich

Jede Betriebsart hat ihr eigenes wirtschaftliches Muster. Ein Imbiss hat mehr Wareneinsatz, aber weniger Personal. Ein Hotelrestaurant braucht viel Personal, profitiert aber von Frühstück und Veranstaltungen. Die Grafik zeigt die Obergrenzen, die sich in der Beratungspraxis als gesund erwiesen haben.



Grafik 7. Praxiswerte der Bauch Food Concept GmbH in % vom Nettoumsatz, jeweils Obergrenze des Zielbereichs, Stand Oktober 2026. Keine amtlichen Grenzwerte. Die Wareneinsatz-Werte decken sich mit der Richtsatzsammlung des Bundesfinanzministeriums [11].

Betriebsart	Wie das Geld verdient wird	Typische Falle
Restaurant à la carte	Hoher Durchschnittsbon, Getränke als Ergebnisbringer, Abendgeschäft.	Zu große Karte, viel Mise en place, Personal nach Gefühl statt nach Reservierungen.
Café und Bistro	Viele kleine Bons, hoher Getränkeanteil, lange Öffnungszeiten.	Lange Leerlaufzeiten am Nachmittag, Miete in Auflage zu hoch.
Imbiss und Schnellgastronomie	Hohe Stückzahl, kurze Prozesse, wenig Service.	Wareneinsatz steigt unbemerkt, Preise werden aus Angst vor Gästeverlust nicht angepasst.
Hotel F&B	Frühstück, Bankett und Tagungen tragen das Ergebnis, das Restaurant dient oft dem Hotelprofil.	Restaurant wird quersubventioniert, ohne es zu wissen. Schwankende Belegung, im 1. Quartal 2026 im Schnitt 51,3 % Zimmerauslastung [7].
Betriebsgastronomie	Gesteuert über Kosten pro Essen und Zuschuss des Unternehmens (siehe Kapitel 9).	Sinkende Teilnahme durch Homeoffice, Fixkosten verteilen sich auf weniger Essen.
Catering und Events	Planbare Mengen, Vorproduktion, Personal nur nach Auftrag.	Angebote ohne vollständige Kalkulation von Logistik, Auf- und Abbau und Ausfallrisiko.

08 · WO GELD ENTSTEHT UND VERSICKERT

Die Bereiche eines Betriebs

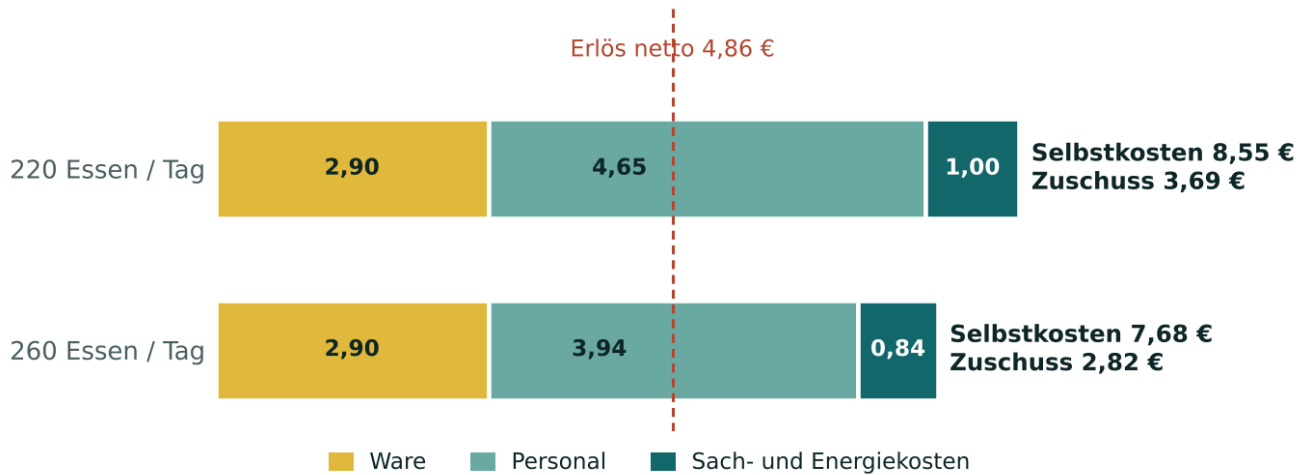
Ein Gastronomiebetrieb besteht aus mehreren Bereichen mit eigenen Kennzahlen. Gute Betriebe steuern jeden Bereich einzeln, statt nur auf das Gesamtergebnis zu schauen.

Bereich	Was die Zahlen treibt	Kennzahl	Wo Geld versickert
Einkauf und Lager	Lieferantenpreise, Bestellmengen, Lagerdauer	Wareneinsatz, Lagerumschlag	Verderb, Überbestände, fehlende Wareneingangskontrolle
Küche	Rezepturen, Portionsgrößen, Arbeitszeit pro Gericht	Wareneinsatz Speisen, Minuten pro Portion	Keine verbindlichen Rezepturen, Überproduktion, zu große Karte
Service	Besetzung nach Auslastung, Verkaufsgeschick	Umsatz pro Servicestunde, Durchschnittsbö	Überbesetzung in ruhigen Stunden, keine Empfehlungen am Tisch
Getränke und Bar	Ausschankmengen, Preisgestaltung, Angebot	Wareneinsatz Getränke, Getränkeanteil am Umsatz	Freie Ausschankmengen, Personalgetränke ohne Erfassung
Frühstück	Gästeszah, Buffetmenge, Nachproduktion	Kosten pro Frühstücksgast	Buffet wird bis zum Ende voll gehalten, Reste werden entsorgt
Bankett und Tagung	Pauschalen, Mindestumsatz, Personalplanung	Deckungsbeitrag pro Veranstaltung	Pauschalen ohne Nachkalkulation, Stornobedingungen fehlen
Verwaltung	Zahlen, Verträge, Dienstplanung	Monatsauswertung bis zum 10. des Folgemonats	Auswertungen kommen zu spät oder werden nicht gelesen

09 · KANTINE, CAMPUS, KLINIK

Betriebsgastronomie rechnet anders

In einer Kantine zahlen Mitarbeitende meist weniger, als das Essen kostet. Den Rest trägt das Unternehmen als Zuschuss. Gesteuert wird deshalb nicht über Prozentquoten, sondern über die Selbstkosten pro Essen. Der stärkste Hebel ist die Auslastung: Personal und Sachkosten bleiben fast gleich, ob 220 oder 260 Essen ausgegeben werden.



Grafik 8. Modell: 21 Ausgabetermine, Ware 2,90 € pro Essen, Personal 21.500 € und Sachkosten 4.600 € pro Monat, Abgabepreis 5,20 € brutto, 7 % Mehrwertsteuer.

Bei 220 Essen am Tag braucht jedes Essen 3,69 € Zuschuss, im Monat 17.046 €. Steigt die Teilnahme auf 260 Essen, sinkt der Zuschuss pro Essen auf 2,82 €, obwohl am Angebot nichts geändert wurde. Steuerlich gilt in Deutschland: Gibt der Arbeitgeber ein Mittag- oder Abendessen unter dem amtlichen Sachbezugswert von 4,57 € (2026) ab, entsteht für Mitarbeitende ein geldwerter Vorteil. Frühstück: 2,37 €. [12]

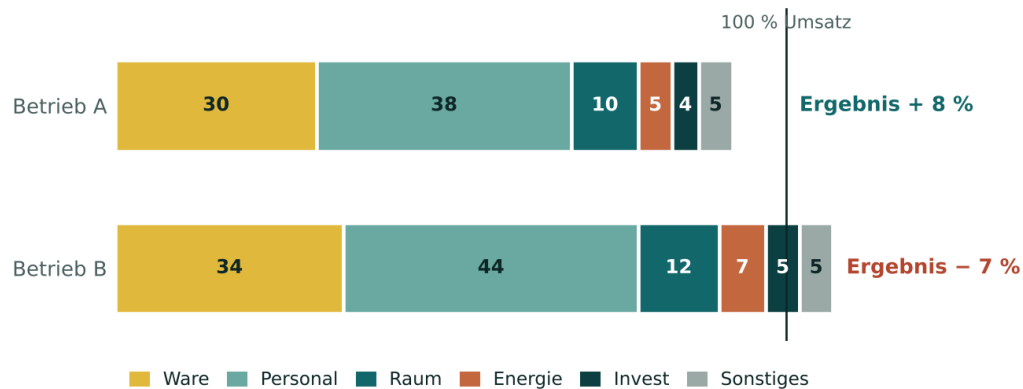
Merksatz

In der Betriebsgastronomie entscheidet die Teilnahmequote über die Kosten. Attraktives Angebot, kurze Wartezeiten und gute Kommunikation sind deshalb betriebswirtschaftliche Maßnahmen, nicht nur Imagepflege.

10 · ZWEI BETRIEBE, GLEICHER UMSATZ

Erfolg und Misserfolg im direkten Vergleich

Betrieb A und Betrieb B setzen jeweils 60.000 € im Monat um. Gleiche Lage, gleiche Größe, ähnliche Karte. A erzielt 4.800 € Ergebnis, B verliert 4.200 €. Der Unterschied von 9.000 € im Monat, also 108.000 € im Jahr, entsteht nicht durch einen großen Fehler, sondern durch viele kleine.



Grafik 9. Kosten in % vom Nettoumsatz. Modellbetriebe zur Veranschaulichung.

Kosten	A	B	Mehrkosten B / Monat	Ursache bei B
Wareneinsatz	30 %	34 %	2.400 €	Keine Rezepturen, Portionen nach Gefühl, kein Abgleich mit dem Einkauf
Personal	38 %	44 %	3.600 €	Dienstplan nach Gewohnheit statt nach Reservierungen und Wochentagen
Raum	10 %	12 %	1.200 €	Zu große Fläche für das Konzept, Pacht nicht verhandelt
Energie	5 %	7 %	1.200 €	Alte Geräte, Dauerbetrieb von Öfen und Abzug
Invest	4 %	5 %	600 €	Leasing ohne Prüfung der Einsparung
Summe			9.000 €	

Woran Betriebe typischerweise scheitern

- 01 Kalkulation nach Faustregel**
Preise decken die Arbeitszeit nicht, besonders bei günstigen, aufwendigen Gerichten.
- 02 Fixkosten passen nicht zum Umsatz**
Miete, Fläche und Grundbesetzung sind für das erreichbare Geschäft zu groß.
- 03 Zu nah an der Gewinnschwelle**
Schon kleine Rückgänge bei den Gästen führen in den Verlust, Rücklagen fehlen.
- 04 Personal nicht an der Nachfrage geplant**
Volle Besetzung an ruhigen Tagen, Engpässe am Wochenende.
- 05 Wareneinsatz ohne Kontrolle**
Jeder Prozentpunkt kostet im Modellbetrieb 600 € im Monat, 7.200 € im Jahr.
- 06 Zahlen kommen zu spät**
Wer die Monatsauswertung erst nach Wochen sieht, reagiert immer einen Monat zu spät.
- 07 Liquidität falsch eingeschätzt**
Umsatzsteuer, Saisonschwankungen und Nachzahlungen werden nicht zurückgelegt.

Das Monats-Cockpit

Diese zehn Zahlen gehören jeden Monat auf eine Seite. Sie reichen, um einen Betrieb zu steuern, und sie sind die Grundlage jedes Gesprächs mit Geschäftsführung, Pächter oder Bank.

	Kennzahl	Rechnung	Orientierung Restaurant
01	Nettoumsatz Speisen und Getränke	aus der Kasse	Vorjahr und Plan
02	Gäste und Durchschnittsböden	$\text{Umsatz} \div \text{Gäste}$	Trend über 3 Monate
03	Wareneinsatz Speisen	$\text{Ware Speisen} \div \text{Umsatz Speisen}$	bis 32 %
04	Wareneinsatz Getränke	$\text{Ware Getränke} \div \text{Umsatz Getränke}$	bis 24 %
05	Personalkosten	$\text{alle Personalkosten} \div \text{Umsatz}$	bis 40 %
06	Prime Cost	$\text{Ware} + \text{Personal} \div \text{Umsatz}$	bis 68 %
07	Raumkosten	$\text{Miete, Pacht, Nebenkosten} \div \text{Umsatz}$	bis 10 %
08	Energie	$\text{Strom, Gas, Wasser} \div \text{Umsatz}$	bis 5 %
09	Betriebsergebnis	$\text{Umsatz} - \text{alle Kosten}$	ab 8 %
10	Abstand zur Gewinnschwelle	$\text{Gäste} - \text{Gewinnschwelle}$	mindestens 15 %

Orientierungswerte 03 bis 09: Praxiswerte der Bauch Food Concept GmbH für Restaurants à la carte, Stand Oktober 2026, keine amtlichen Grenzwerte. Wert 10 ist eine Empfehlung aus der Beratungspraxis. Der kostenlose Betriebs-Check auf bauchfood.com bewertet Ihre Monatszahlen nach Betriebsart.

Merksatz

Erfolgreiche Betriebe sind selten die mit den besten Ideen, sondern die mit den klarsten Zahlen. Sie kennen ihre Kosten pro Gericht, planen Personal nach Nachfrage und schauen jeden Monat auf dieselben Kennzahlen.

12 · FÜR INVESTOREN, EIGENTÜMER UND VERPÄCHTER

Zwölf Fragen vor jeder Entscheidung

Ob Sie investieren, verpachten, finanzieren oder eine Kantine vergeben: Diese Fragen zeigen schnell, ob ein Betrieb seine Zahlen im Griff hat.

- 01 Wie hoch ist die Gewinnschwelle?**
In Gästen pro Tag, nicht nur in Geld.
- 02 Wie weit liegt der Betrieb darüber?**
Weniger als 10 % Abstand ist ein Warnsignal.
- 03 Gibt es Rezepturen mit Kalkulation?**
Für jedes Gericht, mit Arbeitszeit.
- 04 Wie hoch ist die Prime Cost?**
Ware und Personal zusammen, Monat für Monat.
- 05 Wie wird der Dienstplan erstellt?**
Nach Reservierungen und Erfahrungswerten oder nach Gewohnheit?
- 06 Wann liegt die Monatsauswertung vor?**
Gut ist bis zum 10. des Folgemonats.
- 07 Wie verteilt sich der Umsatz?**
Speisen, Getränke, Veranstaltungen, Wochentage, Tageszeiten.
- 08 Wie hoch sind Raumkosten im Verhältnis zum Umsatz?**
Miete, die nur bei Bestauslastung tragbar ist, ist zu hoch.
- 09 Welche Investitionen stehen an?**
Küchentechnik, Lüftung, Kühlung, Brandschutz.
- 10 Wie hoch ist die Fluktuation?**
Jede Neubesetzung kostet Zeit, Geld und Qualität.
- 11 Gibt es Rücklagen?**
Für Umsatzsteuer, Saisontiefs und Reparaturen.
- 12 Wer entscheidet auf Basis welcher Zahlen?**
Klare Verantwortung ist die Voraussetzung für Steuerung.

Unterstützung gewünscht?

Die Bauch Food Concept GmbH berät Gastronomie, Hotellerie und Betriebsgastronomie in Kalkulation, Kostenstruktur und Organisation, per Video und europaweit. Das Erstgespräch ist kostenlos.
business@bauchfood.com · bauchfood.com Branchenverband in Deutschland: DEHOGA Bundesverband.

QUELLEN

Quellen und Hinweise

- [1] Eurostat: Harmonisierter Verbraucherpreisindex, Restaurants, Cafés u. Ä. (prc_hicp_aind, CP1111), Jahresdurchschnitte 2019 und 2025.
- [2] Eurostat: Umsatz im Dienstleistungsbereich, Gastronomie NACE I56 (sts_setu_a, Nettoumsatz, kalenderbereinigt), 2019 und 2025.
- [3] Eurostat: Arbeitskosten je Stunde, Beherbergung und Gastronomie NACE I (lc_lci_lev), 2025.
- [4] Eurostat: Arbeitskostenindex Beherbergung und Gastronomie NACE I (lc_lci_r2_a), 2022 und 2025.
- [5] Fünfte Verordnung zur Anpassung der Höhe des Mindestlohns (MiLoV5) vom 5.11.2025.
- [6] IHK Frankfurt am Main: Reduzierter Mehrwertsteuersatz auf Speisen ab 1.1.2026.
- [7] DEHOGA Bundesverband: DEHOGA-Zahlenspiegel I/2026, Stand 26.5.2026 (Daten Destatis, BA, DIHK).
- [8] Statistisches Bundesamt: Unternehmensinsolvenzen 1. Halbjahr 2026, veröffentlicht 11.9.2026 (berichtet von tageskarte.io).
- [9] DEHOGA Bundesverband: Fakten und Argumente für 7 % auf Speisen, Stand 11.7.2025 (Personalkostenanteil).
- [10] Wirtschaftskammer Steiermark: Impulsvortrag Preiskalkulation, Deckungsbeitragsstufen.
- [11] Bundesministerium der Finanzen: Richtsatzsammlung 2021, Gewerbeklassen des Gastgewerbes.
- [12] Haufe: Sachbezugswerte für Mahlzeiten 2026 nach Sozialversicherungsentgeltverordnung.

Modellrechnungen: Alle Rechenbeispiele sind vereinfachte Modelle zur Veranschaulichung und entsprechen den Rechnern auf [bauchfood.com](https://www.bauchfood.com). Praxiswerte der Bauch Food Concept GmbH sind als solche gekennzeichnet; sie sind Orientierungswerte aus der Beratungspraxis und keine amtlichen Grenzwerte. Preisbereinigte Umsatzveränderungen sind eigene Näherungen aus Umsatz- und Preisindex. Alle Angaben ohne Gewähr, Stand Oktober 2026. Gesetzliche Werte können sich ändern. Steuerliche und rechtliche Fragen klären Sie bitte mit Ihrer Steuerberatung oder Rechtsberatung.