

DIE SPEISEKARTE ALS VERKAUFSINSTRUMENT

Wissensband Konzept & Angebot · Band 1 von 3

LÄNDERAUSGABE DEUTSCHLAND · BAUCH FOOD CONCEPT GMBH · STAND OKTOBER 2026

Ihre Speisekarte ist der einzige Verkäufer, der jeden Gast erreicht. Sie entscheidet mit, was bestellt wird, und damit, was am Monatsende übrig bleibt. Dieser Band zeigt, wie Sie Ihre Karte nach Ertrag ordnen, ohne Ihre Gäste zu verlieren.

Der Rahmen in Ihrem Land

Kennzahl in Deutschland	Wert	Quelle
Gesetzlicher Mindestlohn je Stunde, 2026	13,90 €	[1]
Mehrwertsteuer auf Speisen vor Ort / Getränke	7 % / 19 %	[2]
Arbeitskosten im Gastgewerbe 2022 bis 2025	+ 15,6 %	[3]
Restaurantpreise 2019 bis 2025	+ 36,2 %	[4]

Steigende Personalkosten treffen arbeitsintensive Gerichte am stärksten. Eine Karte, die vor drei Jahren richtig kalkuliert war, kann heute bei mehreren Gerichten Geld kosten.

Zwei Fragen an jedes Gericht

Wird es oft bestellt? Und bringt es mehr Geld als der Durchschnitt Ihrer Karte? Aus den Antworten entstehen vier Gruppen, und für jede Gruppe gibt es eine klare Handlung. Grundlage sind die Verkaufszahlen aus Ihrer Kasse für mindestens vier Wochen.

Gericht	Karte	Ware	DB I	Verkauf	Gruppe
Rinderburger mit Pommes	17,00 €	4,60 €	11,29 €	420	Renner
Pasta mit Tomate und Burrata	14,00 €	2,40 €	10,68 €	380	Renner
Rumpsteak 250 g	33,00 €	16,00 €	14,84 €	160	Star
Gebratenes Fischfilet	25,00 €	9,80 €	13,56 €	90	Rätsel
Gemüsecurry mit Reis	17,50 €	2,90 €	13,46 €	70	Rätsel
Flammkuchen klassisch	12,00 €	2,10 €	9,11 €	140	Streichkandidat

Modellwerte für vier Wochen, Speisen mit 7 % Mehrwertsteuer. Durchschnittlicher Deckungsbeitrag I: 11,60 €. Als „oft bestellt“ gilt ein Gericht ab 147 Portionen, das sind 70 % des Durchschnitts. Diese 70-Prozent-Regel ist in der Kartenanalyse üblich.

Was mit jeder Gruppe zu tun ist

Gruppe	Bedeutung	Handlung
Star	beliebt und ertragsstark	Gut sichtbar platzieren, Qualität und Portion halten, Preis nicht senken.
Renner	beliebt, aber ertragsschwach	Rezeptur und Arbeitszeit prüfen, Beilage anpassen, Preis in kleinen Schritten anheben.
Rätsel	ertragsstark, aber selten bestellt	Besser beschreiben, an bessere Stelle setzen, vom Service empfehlen lassen.
Streichkandidat	selten und ertragsschwach	Ersetzen oder streichen. Das entlastet Einkauf, Lager und Mise en place.

Der schnellste Hebel

Der meistverkaufte Renner, „Rinderburger mit Pommes“, bringt pro Portion weniger als der Durchschnitt. Steigt sein Preis von 17,00 € auf 18,50 €, bringt das bei gleicher Menge rund 589 € mehr Deckungsbeitrag in vier Wochen, ohne zusätzliche Ware oder Arbeit.

Sechs Regeln für eine Karte, die verkauft

- ☐ 01 **Weniger ist mehr**
Fünf bis sieben Gerichte pro Rubrik sind ein bewährter Praxiswert. Eine kurze Karte senkt Lagerbestand, Verderb und Wartezeit.
- ☐ 02 **Stars an die Blickpunkte**
Erste und letzte Position einer Rubrik sowie hervorgehobene Kästen werden häufiger gewählt.
- ☐ 03 **Beschreiben statt aufzählen**
Herkunft, Zubereitung und ein Geschmacksbild verkaufen besser als eine Zutatenliste.
- ☐ 04 **Preise nicht in eine Spalte setzen**
Eine Preisspalte lädt dazu ein, nach dem günstigsten Gericht zu suchen. Setzen Sie den Preis ans Ende der Beschreibung.
- ☐ 05 **Allergene korrekt kennzeichnen**
Auch bei loser Ware müssen Sie Gäste über die 14 Hauptallergene informieren [5]. Eine Kennzeichnung mit Buchstaben oder Ziffern und eine Legende genügen.
- ☐ 06 **Mindestens zweimal im Jahr überarbeiten**
Mit aktuellen Einkaufspreisen und den Verkaufszahlen der letzten Wochen.

Ihr Wissensband

Dieser Leitfaden ist der erste von drei Bänden zum Kernfeld **Konzept & Angebot**. Jeder Band baut auf dem vorherigen auf: vom Verstehen über das Anwenden bis zur Strategie.

Band	Titel	Stufe	Status
1	Die Speisekarte als Verkaufsinstrument	Einstieg	Sie lesen ihn gerade · kostenlos
2	Menu Engineering in der Praxis	Vertiefung	April 2027 · in der Mitgliedschaft oder einzeln 39 €
3	Das stimmige Konzept: Gast, Angebot, Preis und Auftritt	Meisterklasse	Juli 2028 · in der Mitgliedschaft oder einzeln 59 €

Was Sie in Band 2 erwartet: Menu Engineering in der Praxis

- ☐ 01 Die komplette Kartenanalyse mit Kassendaten, Schritt für Schritt
- ☐ 02 Preise anheben, ohne Gäste zu verlieren: Stufen, Zeitpunkt, Kommunikation
- ☐ 03 Getränke- und Dessertkarte als zweiter Ertragshebel

Band 3, Das stimmige Konzept: Gast, Angebot, Preis und Auftritt: Vom Gast her denken: Zielgruppe, Angebot, Preisniveau und Auftritt zu einem Konzept verbinden, das trägt.

Die Mitgliedschaft: jeden Monat neues Wissen

Monat im Quartal	Was Sie erhalten
1	Ein neuer Wissensband, Vertiefung oder Meisterklasse, mit Grafiken, Rechenbeispielen und bei Band 3 mit Excel-Werkzeug
2	Praxisblatt: ein Werkzeug, eine Rechnung oder eine Checkliste zum aktuellen Band, sofort umsetzbar
3	Fall aus der Praxis und die aktuellen Zahlen Ihres Landes: Mindestlohn, Steuersätze, Kostenentwicklung

Vormerken und im ersten Jahr sparen

Alles erscheint in Ihrer Länderausgabe Deutschland. Mitgliedschaft 129 € im Jahr oder 14 € im Monat, monatlich kündbar. Start im Januar 2027. Wer sich jetzt auf bauchfood.com/#wissen vormerkt, zahlt im ersten Jahr nur 99 €.

Quellen

- [1] Fünfte Verordnung zur Anpassung der Höhe des Mindestlohns (MiLoV5) vom 5.11.2025.
- [2] IHK Frankfurt am Main: Reduzierter Mehrwertsteuersatz auf Speisen ab 1.1.2026.
- [3] Eurostat: Arbeitskostenindex Beherbergung und Gastronomie NACE I (lc_lci_r2_a), 2022 und 2025.
- [4] Eurostat: Harmonisierter Verbraucherpreisindex, Restaurants, Cafés u. Ä. (prc_hicp_aind, CP1111), Jahresdurchschnitte 2019 und 2025.
- [5] Verordnung (EG) Nr. 852/2004 über Lebensmittelhygiene, Art. 5 (HACCP); Verordnung (EU) Nr. 1169/2011, Art. 44 (Allergeninformation bei loser Ware).

Praxiswerte der Bauch Food Concept GmbH sind als solche gekennzeichnet. Sie sind Orientierungswerte aus der Beratungspraxis und keine amtlichen Grenzwerte. Rechenbeispiele sind Modellzahlen, auf das Preisniveau des Landes umgerechnet. Alle Angaben ohne Gewähr, Stand Oktober 2026. Gesetzliche Werte können sich ändern. Steuerliche und rechtliche Fragen klären Sie bitte mit Ihrer Steuerberatung oder Rechtsberatung.