

## Renner, Verlierer, Sieger, Schläfer – Analyse.

Ohne geeignete Entscheidungsgrundlagen können Sie als Gastronom im heutigen Wettbewerb kaum noch bestehen. Insbesondere im Küchenbereich gilt es, **mit erzielbaren Verkaufspreisen** einen angemessenen Deckungsbeitrag (Rohertrag) zu erwirtschaften. Dies setzt voraus, dass Sie Ihr Angebot stets optimieren. **Das heißt auch, Gewinnbringer zu fördern und Verlustbringer zu ändern oder zu streichen.**

Mit „Gastronomie-Kalkulationen Plus“ können Sie eine Software nutzen, welche Ihnen Ihre Schwachstellen aufzeigt. Ihre Einzelkalkulationen werden **automatisch** nach der **Renner, Verlierer, Sieger, Schläfer - Analyse** bewertet und Sie können systematisch Ihr Angebot optimieren.

**Speisen-Auswertung**

Hinweise

Entscheidungsgrundlagen für die Angebots-Optimierung. Information und Massnahmenvorschläge.

**Renner:** Große Menge, geringer Rohertrag (DB1) pro Gericht. ➔ Erheblicher Deckungsbeitrag durch gewinnbringenden Getränkeverkauf

**Penner/Verlierer:** Kleine Menge, geringer Rohertrag (DB1) pro Gericht. ➔ Angebot ändern oder aus dem Sortiment nehmen

**Sieger:** Große Menge, hoher Rohertrag (DB1) pro Gericht. ➔ Dies sind Ihre besten, gewinnbringendsten Angebote

**Schläfer:** Kleine Menge, hoher Rohertrag (DB1) pro Gericht. ➔ Verkauf sollte möglichst forciert werden

Bitte Produktgruppe wählen: <ALLE>

Produktgruppe	Bezeichnung	Verkauf pro Monat	Deckungsbeitrag 1	Deckungsbeitrag 1 Gesamt	Zuordnung
Hauptgerichte	Kalbsgeschnetzeltes	90	9,21	828,90	Sieger
Hauptgerichte	Hamburger Gulasch	50	6,97	348,50	Sieger
Zwischengerichte	Geflügelspießchen	45	6,15	276,75	Renner
Zwischengerichte	Pikanter Wurstsalat	48	5,15	247,20	Renner
Zwischengerichte	Gärtnertoast	34	5,20	176,80	PENNER
Hauptgerichte	Gärtnersteak	23	7,51	172,73	Schläfer
Hauptgerichte	Hacksteak "Husarenart"	17	6,51	110,67	PENNER
Zwischengerichte	Meerrettich Eier	18	5,18	93,24	PENNER

**Die Bewertung:** (Erstellt aus Ihren Einzelkalkulationen, Deckungsbeitrag 1 pro Gericht)

**Renner** Hohe Verkaufsmenge aber niedriger Deckungsbeitrag pro Gericht. Mit diesen Angeboten erwirtschaften Sie erhebliche Gewinne aus dem Getränkeverkauf.

**Maßnahmen:** Überprüfen, ob durch kleine Veränderungen der Deckungsbeitrag 1 bei einzelnen Gerichten verbessert werden kann.

**Verlierer**                    Geringe Verkaufsmenge und niedriger Deckungsbeitrag pro Gericht.

**Maßnahmen:** Diese Angebote gehören eindeutig zu den Verlustbringern Ihres Sortiments und sollten deshalb entweder geändert oder gestrichen werden.

**Sieger**                      Hohe Verkaufsmenge und hoher Deckungsbeitrag pro Gericht.

**Maßnahmen:** Es sind eindeutig die **Gewinnbringer** Ihres Angebotes und sollten bevorzugt angeboten werden.

**Schläfer**                   Niedrige Verkaufsmenge aber hoher Deckungsbeitrag pro Gericht.

**Maßnahmen:** Im Verkaufsgespräch beim Gast besonders hervorheben. Eventuell Verkaufsprämie für Service.

**Die zu erwartende Ertragssteigerung ist erheblich:**

Beispiel: Sie verkaufen täglich 50 Speisen. Umsatz pro Tag ca. 1.000 € ohne MwSt.

Wenn Sie den Ertrag pro Gericht nur um 20 Cent im Durchschnitt erhöhen, ergibt dies bei unserem Beispiel folgende **Ertragssteigerung:**

300 Öffnungstage x 50 Gerichte x 20 Cent pro Gericht      = **3.000 € ohne MwSt.**

Zum Schluss 3 Zitate von erfolgreichen Gastronomen:

- Einen Betrieb zu führen, **ohne vorher zu kalkulieren**, ist wie im Dunkeln tappen.
- Wer zu viel arbeitet, hat keine Zeit, Geld zu verdienen.
- Wer nicht kalkuliert, verliert!