

Kennzahlen Gastronomie

Ein paar sollte man schon kennen

Kennzahlen verraten wie es um den Betrieb wirtschaftlich steht. Sie zeigen Stärken und Schwächen und geben Ansatzpunkte für Verbesserungen.



Hier einmal eine Auflistung der wichtigsten Formeln.

Umsatz	= verkaufte Menge x Preis
Gewinn	= Erlöse-Kosten
Gesamtkosten	= Fixkosten + variable Kosten/Stück x Produktionsmenge
<p>Fixkosten= alle Kosten, die unabhängig von der Produktion konstant immer anfallen (zB Miete) Variable Kosten = sind beschäftigungsabhängige Kosten - die Höhe steht im unmittelbaren Zusammenhang mit der Produktion (z.B. Lebensmittel)</p>	
Kalkulationszuschlag in %	= $\frac{(\text{Inklusivpreis} - \text{Bezugspreis})}{\text{Bezugspreis}} \times 100$
<p>Inklusivpreis: Bruttoverkaufspreis (inkl. MwSt) Bezugspreis: zu welchem Preis habe ich den Artikel eingekauft</p>	
Kalkulationsfaktor	= $\frac{\text{Inklusivpreis}}{\text{Bezugspreis}}$
<p>Der Kalkulationsfaktor ist der Multiplikator, mit dem der Bezugspreis vervielfacht wird, um den Inklusivpreis zu berechnen</p>	
Handelsspanne	= $\frac{(\text{Inklusivpreis} - \text{Bezugspreis})}{\text{Inklusivpreis}} \times 100$
<p>Die Handelsspanne ist die Differenz zwischen Inklusivpreis und Bezugspreis in Prozent des Inklusivpreises</p>	

Kennzahlen Gastronomie

WE %	=	$\frac{\text{Wareneinsatz (gesamt in €/ netto)} \times 100}{\text{Umsatz (gesamt in €/ netto)}}$
Wareneinsatz in %		
wie viel Prozent meines Umsatzes benötige ich um Waren zu kaufen		
WE GETRÄNKE %	=	$\frac{\text{Wareneinsatz Getränke (gesamt in €/ netto)} \times 100}{\text{Getränke Umsatz (gesamt in €/ netto)}}$
Wareneinsatz in %		
wie viel Prozent meines Getränke- Umsatzes benötige ich um Getränke zu kaufen		
WE Speisen %	=	$\frac{\text{Wareneinsatz Speisen (gesamt in €/ netto)} \times 100}{\text{Speisen Umsatz (gesamt in €/ netto)}}$
Wareneinsatz in %		
wie viel Prozent meines Speisen - Umsatzes benötige ich um Lebensmittel zu kaufen		
Umsatzanteil Getränke in %	=	$\frac{\text{Umsatz Getränke (in €/ netto)} \times 100}{\text{Umsatz (gesamt in €/ netto)}}$
Warengruppenanteile		
wie viel Prozent meines Gesamtumsatzes verdiene ich mit Getränken		
Umsatzanteil Food in %	=	$\frac{\text{Umsatz Food (in €/ netto)} \times 100}{\text{Umsatz (gesamt in €/ netto)}}$
Warengruppenanteile		
wie viel Prozent meines Gesamtumsatzes verdiene ich mit Essen		
Gesamterlös pro Tag	=	$\frac{\text{Gesamterlöse}}{\text{Öffnungstage}}$
wie hoch ist mein Gesamterlöse pro Tag		
Umsatz pro Mitarbeiter	=	$\frac{\text{Umsatz (in €/ netto)}}{\text{Anzahl der Mitarbeiter}}$
wie viel Umsatz erwirtschaftet ein Mitarbeiter im Durchschnitt		

Kennzahlen Gastronomie

**Umsatz pro Sitzplatz
(Restaurant)**

=

Gesamt-Umsatz F&B (in €/ netto)

Anzahl der belegten Sitzplätze

wie viel Umsatz wird pro belegtem Sitzplatz erwirtschaftet

**Umsatz pro m²
Verkaufsfläche
(Restaurant)**

=

Gesamt-Umsatz F&B (in €/ netto)

Verkaufsfläche in m²

wie viel Umsatz wird pro m² Verkaufsfläche erwirtschaftet

**Restaurantplätze pro
Bedienerperson
(Restaurant)**

=

Anzahl der Restaurantsitzplätze

Anzahl der Servicekräfte

wie viel Sitzplätze im Restaurant bedient ein Mitarbeiter

**Beliebtheitsgrad der
Speisen in %**

=

Anzahl der verkauften Portionen x 100

Gesamtanzahl der bedienten Gäste

wie beliebt ist ein bestimmtes Gericht in Prozent

**Speisenumsatz pro
Gedeck in €**

=

Speisenumsatz

Anzahl der Gedecke

wie hoch ist der Speisenumsatz pro Gedeck

**Umschlagshäufigkeit
der Restauranttische
(Faktor)**

=

Anzahl der belegten Tische

Anzahl der verfügbaren Tische

wie häufig wird ein Tisch (doppelt) vergeben

**Personalkosten pro
Mitarbeiter**

=

Personalkosten

Anzahl der Mitarbeiter

wie hoch sind die Personalkosten pro Mitarbeiter im Durchschnitt

Kennzahlen Gastronomie

**Belegung in %
(Occupancy)**

Belegte Zimmer x 100

=

Anzahl der Zimmer x Öffnungstage

wie viel Prozent meiner verfügbaren Zimmer waren tatsächlich belegt

**Durchschnittsrate
netto (Average Room
Rate)**

Logisumsatz netto

=

Belegte Zimmer

wie hoch war der durchschnittlich erzielte Zimmerumsatz pro belegtem Zimmer

RevPar

=

Average Room Rate x Occupancy

wie hoch war der durchschnittlich erzielte Zimmerumsatz pro verfügbarem Zimmer

Umsatz pro Zimmer

Gesamtumsatz netto

=

Belegte Zimmer

wie hoch war der durchschnittlich erzielte Gesamtumsatz pro belegtem Zimmer

**Personalkosten pro
Zimmer**

Personalkosten

=

Belegte Zimmer

wie hoch waren die durchschnittlichen Personalkosten pro belegtem Zimmer

**Personalkostenanteil in
% vom Gesamtumsatz**

Personalkosten x 100

=

Gesamtumsatz

wie hoch sind meine Personalkosten in Prozent anteilig vom Gesamtumsatz

**Energiekostenanteil
in % vom
Gesamtumsatz**

Energiekosten x 100

=

Gesamtumsatz

wie hoch sind meine Energiekosten in Prozent anteilig vom Gesamtumsatz