

Wareneinsatzoptimierung in der Gastronomie

29.04.2013, 14:28 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Culinarius Beteiligungs und Management GmbH*

Der Begriff Wareneinsatz gibt an, welche Menge eines bestimmten Gutes oder mehrerer Güter innerhalb einer Geschäftsperiode eingesetzt bzw. verbraucht wurde. Er beschreibt die Menge an Waren, die für das Erzielen eines gewissen Umsatzes verwendet wurde, bewertet zu Einkaufspreisen. In der GuV wird der Wareneinsatz als Aufwand ausgewiesen. Vereinfacht gesagt ist der Wareneinsatz also das, was benötigt wird, um die Gäste zufrieden zu stellen.

Leider ist obige Aussage aber doch etwas zu versimpelt, um einer wirtschaftlichen Betrachtungsweise standzuhalten. Auch in Bezug auf den Wareneinsatz gilt als erstes einmal die Grundregel: solide Planung ist alles. Denn Fehlkalkulation kann das Unternehmen viel Geld kosten. Neben den Personalkosten ist der Wareneinsatz nämlich in der Regel einer der größten Faktoren in einem Gastronomiebetrieb. Entsprechend wichtig ist es daher, den Wareneinsatz einer genauen Betrachtung zu unterziehen und festzustellen, wo die Fehler liegen.

Zuerst einmal sollte geklärt werden, welche Waren in einem gewissen Zeitraum eigentlich benötigt werden. Danach muss eine genaue Auflistung erfolgen, nach der dann die Planung für die Zukunft vorgenommen werden kann. Die exakte Kalkulation kann entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg sein. Jeder Betrieb verfügt über ein anderes Angebot an Speisen und Getränken, weshalb es wichtig ist, das Unternehmen wirklich gut zu kennen und gründlich zu analysieren.

Übermäßige Lagerung hat gerade in der Gastronomie, wo viele Waren verderblich sind und daher schnell verbraucht werden müssen, wenig Sinn. Es mag nicht verwundern, dass es sich negativ auf die Kostenstruktur eines Unternehmens auswirkt, wenn die Hälfte der Produkte nicht rechtzeitig verwertet wird und daher entsorgt werden muss. Daher ist es wichtig, hier einen Überblick zu haben und nur das zu bestellen, was auch wirklich rechtzeitig verarbeitet werden kann. Vielleicht lassen sich aber auch die Lagerbedingungen verbessern, sodass die Ware länger frisch bleibt. Lagerverluste können so eingedämmt werden. Handelt es sich um ein Unternehmen, dessen Umsatz starken saisonalen Schwankungen unterliegt, muss dies unbedingt in der Planung der Lagerung berücksichtigt werden.

Oft liegt ein hoher Wareneinsatz auch an einer schlechten Wahl der Lieferanten. Dies mag schlüssig und selbstverständlich erscheinen, wird aber dennoch oft nicht bei Entscheidungen berücksichtigt. Mit der Einstellung, Waren von einem gewissen Großhändler zu beziehen, weil man dort schon immer gekauft hat, wird man in der Regel keine guten Ergebnisse erzielen. Genauso wie die Qualität muss auch der Preis stimmen. Vergleichen und verhandeln zahlt sich also in jedem Fall aus. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, Rabatte und Skonti auszuhandeln, denn diese können erheblich dazu beitragen, die Kosten für die Waren zu senken. Auch Kooperationen beim Einkauf sind mitunter eine interessante Option.

Speisekartenoptimierung ist in Bezug auf den Wareneinsatz ein wichtiges Schlüsselwort. Zwar ist es schön, interessante und ungewöhnliche Speisen anzubieten, werden diese aber selten bis nie konsumiert, sodass die Zutaten ewig liegen bleiben, ist dies nicht sehr sinnvoll. Kleine Änderungen im Angebot können sich deshalb schnell positiv auf den Wareneinsatz auswirken. Im Gegensatz dazu sollten Speisen, die sich gut und regelmäßig verkaufen unbedingt weiter auf der Karte stehen. Diese erhöhen den Umsatz und tragen wesentlich zur Kostendeckung bei. Im Zusammenhang mit der Speisekarte steht auch das Angebot an Beilagen. Oft werden diese leichtfertig bemessen und in unmäßig großen Portionen serviert. In Summe wirkt sich auch dieses Verhalten negativ auf die Kostenstruktur aus.

Ganz ähnlich verhält es sich mit Getränken. Es ist zwar schön und gut, etwa besondere Weine anzubieten und es mag sich im Idealfall auch durchaus positiv auf die Reputation des Unternehmens auswirken, wenn ein paar edle Tropfen auf der Speisekarte stehen. Nichtsdestotrotz ist der Einkauf dieser Waren kontraproduktiv, wenn sie nie konsumiert werden. Auch hier ist also eine umfassende Analyse des Konsumentenverhaltens und solide Planung des Wareneinsatzes sehr bedeutend.

Möglichkeiten zur Wareneinsatzoptimierung gibt es also viele. Wichtig ist auch hier eine genaue Analyse des Unternehmens, der Lieferanten und der angebotenen Produkte. Erfahrung und kompetente Beratung in der Planung des Wareneinsatzes sind wichtige Schlüsselfaktoren für den Erfolg des Unternehmens. So können deutlich Kosten gespart und dem Betrieb zu einem besseren Ergebnis verholfen werden.

Portrait

Wir sehen uns als idealen Partner für Gastronomen, die in einer speziellen Situation wie Unternehmensaufbau, Expansion, Sanierung, etc. Unterstützung benötigen. Hier kann die Culinarius Beteiligungs und Management GmbH aufgrund Ihrer Erfahrungen Lösungen anbieten. Als Managementgesellschaft übernehmen wir Aufträge von Gastronomen zur Entwicklung von Geschäftsstrategien, zum Unternehmensaufbau, der Gewinnung von Gästen, der Verbesserung des Unternehmensergebnisses, Personalplanung, Wareneinsatzoptimierung, Unternehmenssanierung und Erstellung von Finanzkonzepten unter Berücksichtigung des Charakters Ihres Gastronomiebetriebes. Wir arbeiten praxisorientiert und setzen gemeinsam mit Ihnen die vereinbarten Ziele um. Als Beteiligungsgesellschaft streben wir Minderheitsbeteiligungen an Gastronomieunternehmen mit Umsätzen von mindestens € 500.000 an, sofern wir aufgrund unserer Beurteilung von einer nachhaltigen Wertentwicklung überzeugt sind.

News-ID: 716204 • Views: 117 (Stand: 31.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/716204/Wareneinsatzoptimierung-in-der-Gastronomie.html>