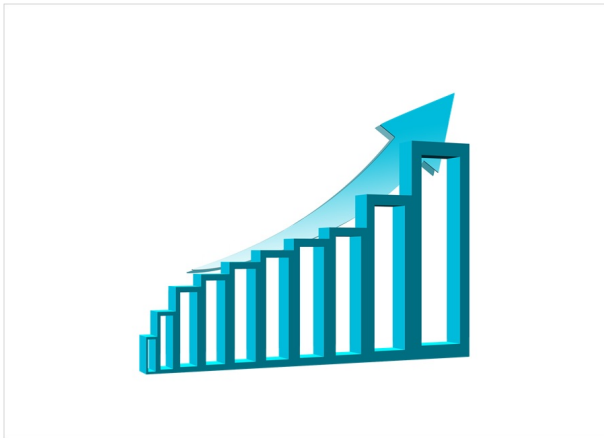


Fünf Tipps zur Gewinnoptimierung



Motivbild: www.pixabay.de

Die Buchhaltung in Hotel- und Gastronomiebetrieben kann Schwachstellen aufweisen. Wer genau hinschaut, entdeckt Einsparpotential bei den Ausgaben und Optimierungspotential auf der Einnahmenseite.

Jörg Hauer, Geschäftsführer von conTAX Solutions, der Buchhaltungs- und kaufmännischen Beratungsgesellschaft für Hotellerie und Gastronomie, nennt fünf beispielhafte Kostenfallen, die bei der richtigen Analyse der Buchhaltung erkannt werden können.

1. Einkauf/Warenaufwand

Wer kontinuierlich die kalkulierten Ein- und Verkaufspreise prüft, kann erfahrungsgemäß bis zu zwei Prozent einsparen. Der Betriebswirt Hauer rät dazu, hin und wieder auch die Preise bei den Stammlieferanten zu prüfen.

2. Energie

Hotel- und Gastronomiebetriebe haben einen hohen Energiebedarf. Es ist daher sinnvoll, nach Einsparpotentialen zu fahnden. Vereiste Gefriertruhen und veraltete Kühlschränke sind Stromfresser Nummer eins. Die regelmäßige Wartung und Reinigung von Kühl- und Klimaanlage und die mögliche Investition in ein energieeffizientes Gerät sparen daher mittel- bis langfristig bares Geld.

3. Betriebskosten

Bereits durch kleine Veränderungen in den operativen Abläufen kann unter anderem bei den Betriebskosten gespart werden. Bei der Reinigung der Hotel- und Tischwäsche ist in der Regel Einsparpotential vorhanden. Wer die Waschintervalle verändert, könne bis zu zwei

Prozent Kosten senken.

4. Instandhaltung

Wer regelmäßig die technischen Anlagen im Hotel- und Gastronomiebetrieb überprüft, spart bei den Instandhaltungskosten. Kontinuierliche Wartungsarbeiten an den Maschinen kosten zwar zunächst Geld, verhindern aber in der Folge nicht nur spontane Ausfälle und Störungen, sondern auch teure Notdienstrechnungen. Da Anbieter Preissenkungen nicht immer automatisch an ihre Kunden weitergeben, sollten Gastronomen und Hoteliers Wartungsverträge jährlich neu verhandeln.

5. Umsatz

Schon eine marginale Veränderung von Zielgruppen, zum Beispiel von Leisure- zu Businessgästen, kann den Umsatz durch eine höhere Durchschnittsrate und mehr F&B-Ertrag um bis zu vier Prozent erhöhen.