

SUPERIOR HOTEL

MANAGEMENT & STRATEGIEN

Trotz Mehrwertsteuersenkung ein Minus?



Foto: Flair Hotels

Wie kann es sein, dass man den ganzen Tag in seinem Restaurant und in der Küche arbeitet und dennoch am Ende des Tages ein Minus in der Kasse hat? Was stimmt da nicht? Die Flair Hotels appellieren an die Mitglieder und andere Hoteliers und Gastronomen, Preise selbstbewusster zu gestalten.

Sind die Hoteliers und Gastronomen zu zurückhaltend, die Preise anzuheben und von den Gästen für die gebotene Qualität der Produkte auch das erforderliche Geld zu verlangen? Die Mehrwertsteuersenkung auf sieben Prozent, die nun für ein Jahr von der Bundesregierung beschlossen wurde, hilft da nicht wirklich weiter. Manche Gäste kommen sogar auf die Idee, aufgrund der Senkung günstigere Preise zu verlangen. Die Gäste fordern Qualität, aber sie muss auch bezahlt werden, auch mit der Mehrwertsteuersenkung!

Die Frage ist, wie sollen Restaurants, die schon vor der Krise unrentabel waren, nun überleben, wenn sie nur noch maximal die Hälfte ihrer Tische belegen dürfen und viel aufwändigere Prozesse durch die Auflagen haben? Die zahlreichen Hygieneauflagen und Prozessänderungen aufgrund von Corona führen dazu, dass das Geschäft noch personalintensiver ist als vorher. Das muss sich auch in den Preisen niederschlagen, sonst können die Restaurants nicht mehr weitermachen. Ziel ist es, ein gut abgestimmtes Preis-Leistungs-Verhältnis anzubieten und eine selbstbewusste Haltung dahinter zu haben. Sophie von Seydlitz, Marketing- und Vertriebsleiterin der Flair Hotels: ?Es muss sich dringend etwas am Bewusstsein des Gastes in Bezug auf die regionale Küche und die Preise der Lebensmittel ändern; auch in Bezug auf die erhöhten Kosten aufgrund der Pandemie.

Tierwohl, längere Aufzucht, kurze Transportwege, der Verzicht auf Medikamente und Düngemittel und vieles mehr, kosten nun mal mehr Geld als konventionelle Tierhaltung und der klassische Anbau von Gemüse und Obst. Man geht ja auch nicht zum Schreiner und fragt, warum man das Regal nicht zum Ikea-Preis bekommt. Wir ermutigen unsere Flair Hoteliers für die Speisen den Preis zu verlangen, den sie haben müssen und nicht darunter zu gehen, nur weil der Betrieb im Nachbarort günstiger ist.?

Aber welche Qualität kann ich zu welchem Preis in meinem Restaurant verkaufen? Wie passe ich das Preisniveau geschickt dynamisch an? Willi Nusser aus Illmensee, langjähriger Flair Hotelier und Inhaber sowie Firmengründer von EagleControl, hat mit der branchenspezifischen Software ein Programm entwickelt, das für zahlreiche Probleme in der Hotellerie und Gastronomie effiziente Lösungsansätze bietet und bereits von vielen Flair Kollegen genutzt wird.

Willi Nusser: ?Aus eigener Erfahrung weiß ich, dass das Hauptproblem, sich um alles intensiv zu kümmern, die fehlende Zeit ist. Besonders problematisch sehe ich die Entwicklung, dass mit den Preisen im Gastronomiegeschäft nicht regelmäßig auf die eigenen steigenden Kosten reagiert wird. Die Margen werden kleiner, was viele Unternehmer aufgrund der Quersubventionierung durch das Logisgeschäft oft nicht rechtzeitig erkennen. Vor diesem Hintergrund habe ich mit meinem Team mit eagleControl eine branchenspezifische Controllingsoftware entwickelt, die bei dieser und vielen weiteren Herausforderungen zeitsparend weiterhilft. Mit eagleControl kann der Hotelier oder Unternehmer ? egal von wo ? seine Zahlen jederzeit digital zeitnah abrufen und analysieren, um zu reagieren und zu optimieren. Mit einer Onlineeinweisung ist er rasch im Thema und immer up-to-date.?

Willi Nusser rät, mit transparentem Buchen in der Finanzbuchhaltung die Voraussetzungen zu schaffen, um unterschiedliche Entwicklungen in den Profitcentern Hotel und Gastronomie wahrzunehmen. Jeder Betrieb müsse individuell eine Preispolitik finden, bei der die eigene Kostenstruktur eine Rolle spielt ? insbesondere in den aktuell schwierigen Zeiten. Mit einem speziellen Kalkulationstool von eagleControl wird das Betriebsergebnis der Gastronomie als Spiegelbild anhand der verkauften Speisen und Getränke abgebildet und unter anderem in einer Portfolioanalyse dargestellt: Welche Gerichte sind Renner, Schläfer oder Verlierer? Man kann mit dem Programm Preise simulieren und sieht dabei direkt den daraus resultierenden Deckungsbeitrag und Gewinn. Das Tool basiert zum einen auf den Rezepturen und Verkaufsmengen der verschiedenen Speisen und Getränke, zum anderen auf den echten, historischen Kalkulations- und Kostenfaktoren des eigenen Betriebs. Somit ist auch der echte Warenschwund enthalten, der bei einer reinen Kalkulation auf Rezepturbasis immer fehlt.

Sophie von Seydlitz: ?Wenn es nicht in naher Zukunft eine preisliche Anpassung in der Gastronomie gibt, müssen zahlreiche Betriebe die Restaurants schließen. Das Tool eagleControl hilft unseren Flair Hoteliers kompetent bei der Kosteneinschätzung und unterstützt Entscheidungen, wie die Kosten für ausgewählte Speisen und Getränke moderat, aber adäquat anzuheben sind. Für unsere Mitglieder gibt es regelmäßig die Möglichkeit, an Schulungen des Programms teilzunehmen. Die Effektivität, die Zeitersparnis und der finanzielle Vorteil von eagleControl sind enorm und schon jetzt sind viele Flair Mitglieder überzeugt und nutzen das Programm.?