



„Als Unternehmer musst Du hinter der Kohle her sein...“

*Freizeit-Gastronomie
Notwendiges Übel oder Profitcenter*

Björn Grimm, Grimm Consulting



1



„Guten Tag, ich bin Björn Grimm...“



1972 Geburt an der Ostsee **Grundschüler** in Dorsten
Blockflötenspieler und Messdiener **Fachabitur** Vespa-Fahrer
Ausbildung Hotelfachmann **Hotelfachschule**
Restaurantleiter **Hyatt Controlling** Hoteldirektor
Studium Touristikmanagement Verwaltungsdirektor
Rehaklinik (Konstanz) **2-facher Familienvater**
Unternehmer >2.000 Betriebe beraten **GASTRO STAR**
AWARD Pro Mensch mehr als 20.000
Seminarteilnehmer Laufen/ Segeln/ guter Wein **Büros in**
Lüneburg/ Hamburg/ Mallorca Buchautor Lehrauftrag
Uni **Vorstand FCSI** **VOX MEIN RESTAURANT**
TOP Consultant Winner Management Excellence
DER KÜCHENCOACH www.grimm-consulting.com
www.gastronomieberatung.de



© Grimm Consulting 2019

2



Wir verstehen uns als „Partner des Mittelstandes“



© Grimm Consulting 2019

3



4



5



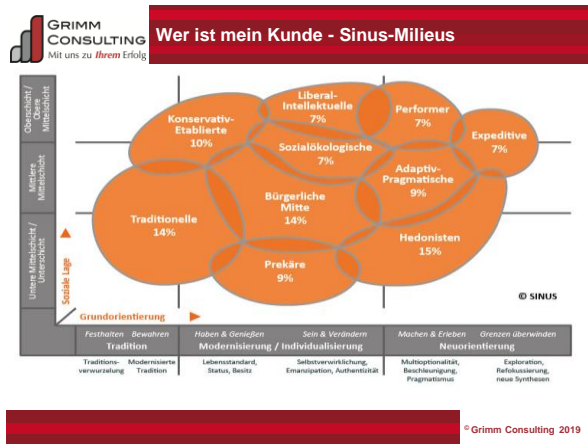
© Grimm Consulting 2019

6



Nicht in Produkten,
sondern in Konzepten denken!

7



8



9



Was ist das unternehmerische Ziel?
Konkret in Euro?

10



11

GRIMM CONSULTING
Mit uns zu *Ihrem* Erfolg

Kalkulation? Ganz einfach – Alles mal 3!

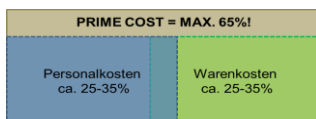
- Deckungsbeitrag vor Umsatz!
- Umsatz/ Kosten je Gast?
- Produktivität je Mitarbeiter?
- Welche Ressourcen liegen brach?
- Qualität rechtfertigt gute Preise!

© Grimm Consulting 2019

12

Prime Cost vs. Umsatz

- Die wichtigste Kennzahl im betrieblichen Controlling sollte die sogenannte „Prime Cost“ darstellen. Diese setzt die Summe aus Personal- und Warenkosten ins Verhältnis zum Betriebsumsatz. Dabei sollte sich die Kennzahl im Bereich 60 bis MAXIMAL 65% (Gastronomie) bewegen.
- Diese Kennzahl ist mindestens monatlich zu ermitteln. Nur so kann gewährleistet werden, dass die Verteilung der Gemeinkosten ausreichend ist. Übersteigt die Zahl den Wert von 60-65% ist dringender Handlungsbedarf angezeigt.



Seite: 13

© Grimm Consulting 2019

13

Kennzahl: Soll-Umsatz pro Mitarbeiterstunde

- Für die Ermittlung *Soll-Umsatz pro Mitarbeiterstunde* auf Basis des Mindestlohns gilt:
 - Annahmen:

Kosten je MA-Stunde (brutto)	9,19 € (Mindestlohn)
Personalehenaufwand (ca. 27%)	2,48 €
Kosten je MA-Stunde (brutto-brutto)	11,67 € (Ist-Kosten)
 - Faktor zur Berechnung:
 - Zielvorgabe PK-Quote lt. BV (Gastro) 28,2% (Umsatzanteil)
 - Ermittlung Faktor $100\% / 28,2\% = 3,5$
 - Berechnung der Kennzahl:
 - $11,67 € \times \text{Faktor } 3,5 = 40,85 €$ (Netto-Umsatz je MA-Stunde!)
- Für eine effektive Personalbedarfsplanung sind Sockelleistungen klar zu definieren:
 - Eigene „Mannschaft“ sollte ca. 70-75% der Leistung abdecken können

Seite: 14

© Grimm Consulting 2019

14

Seminare in 2020/ Auszug

- Kalkulationsseminar „Küche“**
 - Seminarort: Lüneburg
 - Datum: 03.02.2020
- Mehr Profit mit Getränken und Veranstaltungen**
 - Seminarort: Lüneburg
 - Datum: 20. April 2020
 - Seminarort: Auberge de Temple; bei Aschaffenburg
 - Datum: 27. Januar 2020
- Das Auge isst mit oder „Pimp my Plate“**
 - Seminarort: Auberge de Temple; Johannesburg (bei Aschaffenburg)
 - Datum: 08./09. Juni 2020
- Gastro Trendtour – das Incentive Seminar**
 - Seminarort: Hamburg zur INTERNORGA 2020 (März)

© Grimm Consulting 2019

15