



Richtig kalkulieren und Kunden binden – Erfolgsfaktoren für BuffetbetreiberInnen

1080
/080



Quo Vadis Buffetbetreiber?

- Welche Chancen sehen Sie für Ihren Bereich in der Zukunft?
- Wo sehen Sie Differenzierungspotenziale?
- Welche Mehrwerte kommunizieren Sie bereits?
- Führen Sie Ihren Betrieb mit Kennzahlen?

Starke Positionen....

Erwartungen/Wünsche
Eltern/Lehrer

Gleichbleibend hohe Qualität

Ernährungsphysiologisch
ausgewogenes Essen

Preiswert

Hygiene

Richtige Ernährung wirkt
leistungsfördernd

Situation Buffetbetreiber

Wirtschaftlichkeit teilweise gering

Kostenentwicklung

Keine – bzw. kurzfristige Laufzeiten
der Verträge

Sortimentsvielfalt

Wenig Mehrwerte

Starke Positionen....

Erwartungen/Wünsche
Schüler

Geruch der Produkte

Sichtbare Qualität

Attraktive Auswahl

Buffets mit auswählen
(Zusammenstellung)

Atmosphäre zeitgemäß und
ansprechend

Situation Buffetbetreiber

Wirtschaftlichkeit teilweise gering

Kostenentwicklung

Keine – bzw. kurzfristige Laufzeiten
der Verträge

Sortimentsvielfalt

Wenig Mehrwerte

Sortimente....

Produktgruppen	Preisentwicklung	Aktivitäten
Vollkorngebäck	Steigend	<u>Kalkulation!!</u>
Salat / Rohkost	Stabil bis leicht steigend	<u>Produktkalkulation</u>
Obst	Stabil bis leicht steigend	<u>Produktkalkulation</u>
Fisch	Stabil	
Mineralwasser	Abfallend	Spezialitäten
Milch/Joghurt	(stark) Steigend	<u>Kalkulation!!</u>

Bandbreiten....

Apfel (Preisspanne)



100 %

150 %

400 %

Bandbreiten....

Wurstsemmel (Preisspanne)



29 %

56 %

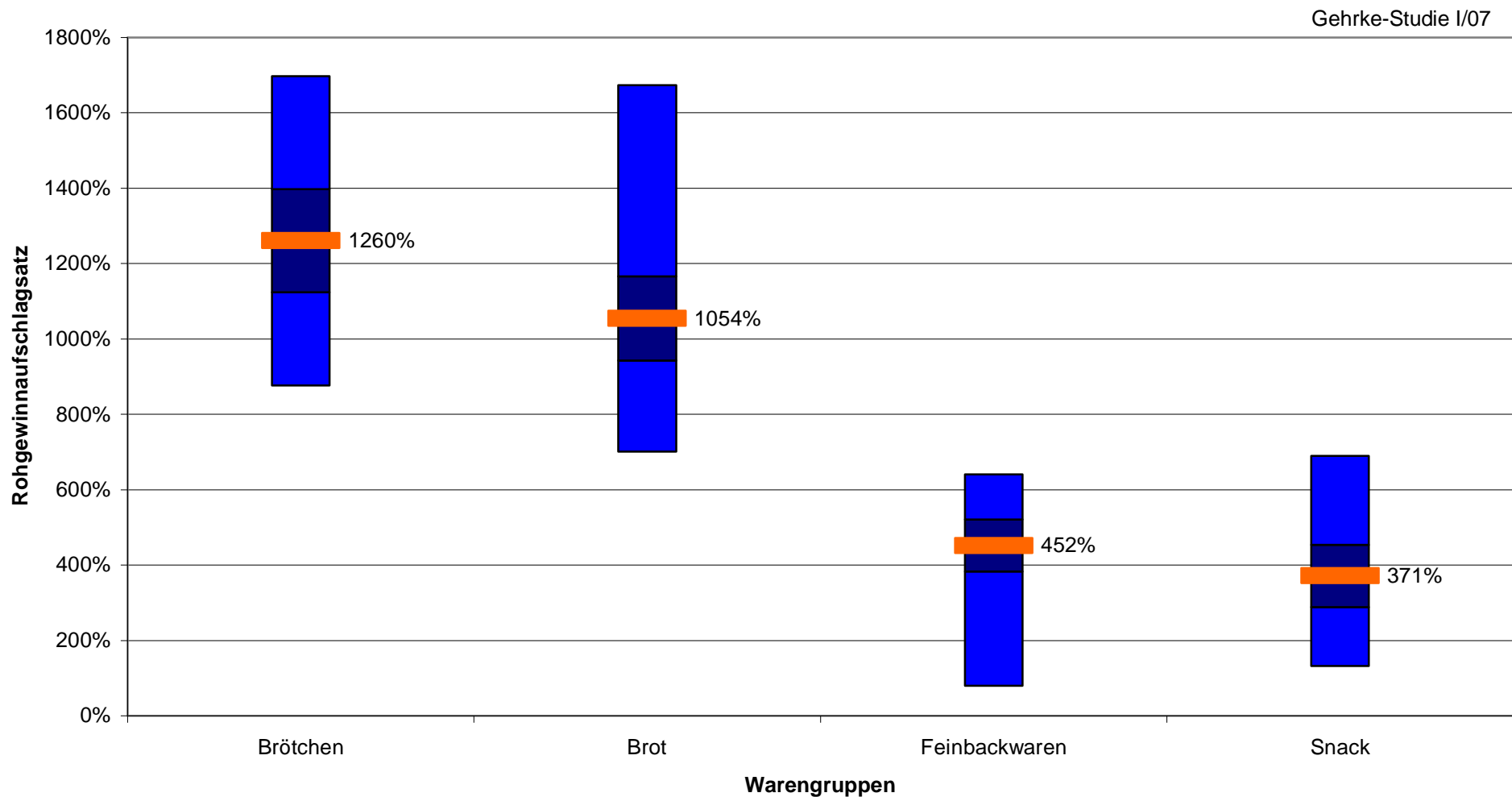
100 %

Kalkulation?!

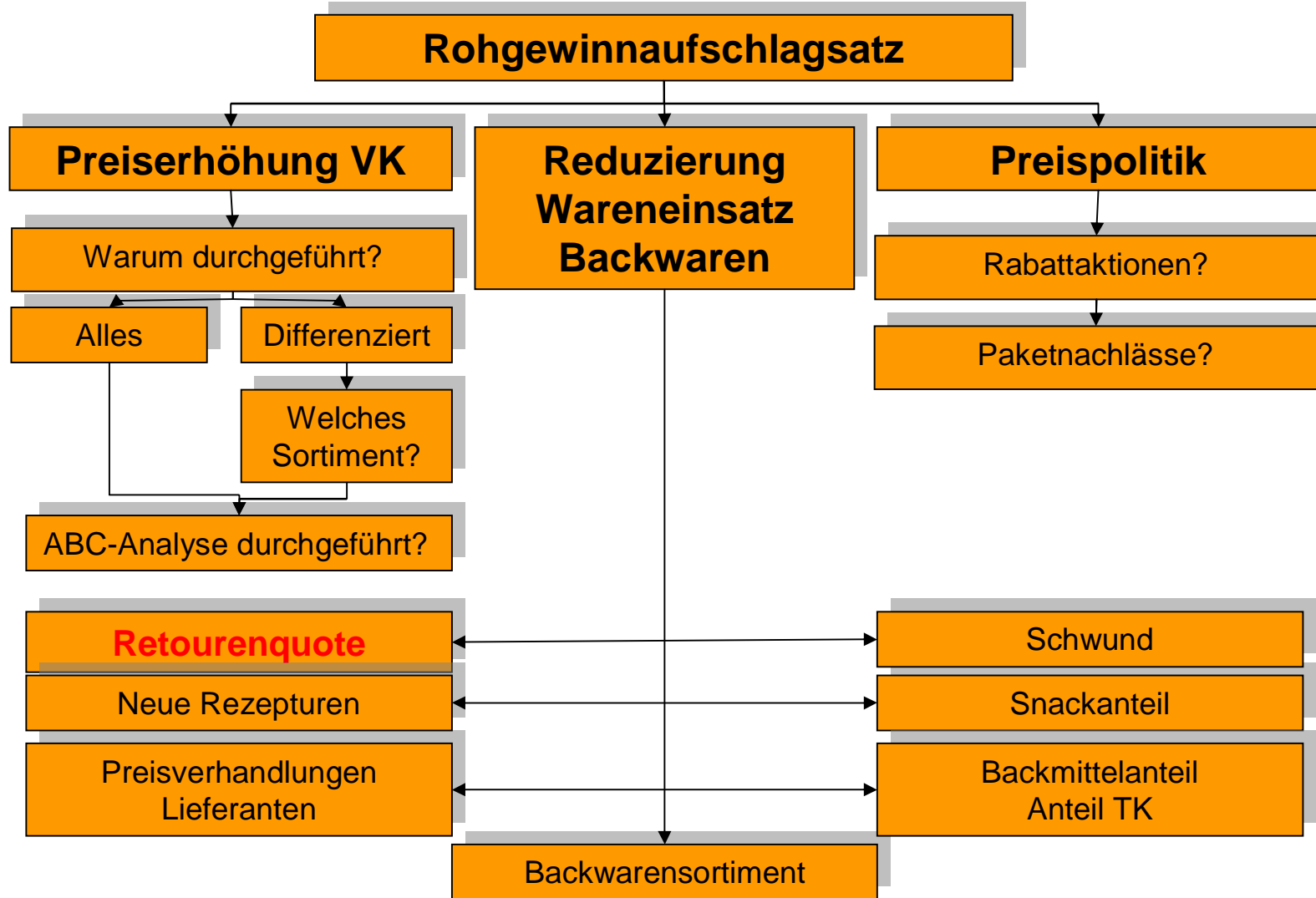
- Einstieg:
 - Vorab: Analyse der Marge je Produkt
 - Kennzahl: Rohgewinnaufschlag für Backwaren/Snacks
 - $$\frac{(\text{Verkaufspreis (netto) Backwaren/Snacks} - \text{Wareneinsatz (netto) Backwaren/Snacks})}{\text{Wareneinsatz (netto) Backwaren/Snacks}} \cdot 100$$

Darstellung des Rohgewinnaufschlagsatzes nach Artikelgruppen

Ermittlung anhand der Artikeleinzelkalkulation ohne Gewichtung



Rohgewinnaufschlag



Retourensteuerung in der Praxis

- Die ständige Verbreiterung des Sortiments bringt zwangsweise höhere / mehr Retouren durch mehr Artikel
- Wettbewerbssituation – Angebotsalternativen
- Tiefkühl- und Convenience-Produkte verteuern die Retouren

Erfolgsfaktoren für Buffetbetreiber

Erfolgsfaktoren für Buffetbetreiber

Das Betreiben von Schulbuffets ist ein strategisches Ziel

Die Sortimentsbreite ist klar definiert und damit begrenzt

Hohe Attraktivität durch gezielte Verknappung der Produkte
(Snack, Menü des Monats – Planung!)

Beeindruckende Warenpräsentation (Menge und sichtbare Qualität)

Ausgewählte Serviceleistungen (Besonderer Bestellservice,
Probiertage, Menüzusammenstellung durch Schüler,
Kundenbindung durch Paketpreise etc.)

Erfolgsfaktoren für Buffetbetreiber

Das Betreiben von Schulbuffets ist ein strategisches Ziel

Voraussetzung

→ Langfristige Perspektive bzw.
Partnerschaft für den Buffetbetreiber

↓
Kontinuität

Vertrauen wächst!



Erfolgsfaktoren für Buffetbetreiber

Trendprodukte mit einer zielgruppenorientierten Ansprache („gesund“ vermeiden!)

Freundlichkeit des Personals

Wohlfühlatmosphäre – „Hospitality“ gemäß den Wünschen der Zielgruppe (Alternative: Mc.Donalds oder andere...)

Es gibt einen Exklusivschutz für Buffetbetreiber bei dem Vertrieb von Lebensmitteln bei gleichzeitigem dauerhaften Erfahrungsaustausch mit Schülern, Eltern und Lehrern

Nächste Schritte...

Miteinander statt übereinander reden!

Es geht gemeinsam! – Schritt für Schritt

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

- MehrWert für Sie.

Gehrke & Coll. Steuerberatungsgesellschaft mbH

Gehrke · Bodmann · Nolting Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Gehrke Consulting Unternehmensberatungsgesellschaft mbH

CONCILIUM GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mbH

Thurnithstr. 2 | 30519 Hannover

Tel.: 0511/9848-3 | Fax: 0511/9848-455

www.gehrke-gruppe.de | info@gehrke-gruppe.de