Andreas Löw
Gastronomiekonzepte · Betriebskonzepte



CHECKLISTE 02

Karte, Kalkulation und Preise

Grundlage für eine Karte, die verdient, was sie verdienen soll

35	5	2
Prüfpunkte	Abschnitte	Arbeitsblätter

Arbeitshilfe aus der Beratungspraxis für Gründerinnen, Gründer und Gastronomen, die ein Lokal eröffnen oder einen bestehenden Betrieb neu ausrichten.

andreasloew.de
/gastronomiekonzepte

Stand 11/2026 · Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung.

EINFÜHRUNG

Wofür diese Checkliste

Die Karte ist der Teil des Konzepts, den der Gast in der Hand hält, und der Teil, an dem sich der Ertrag jeden Abend entscheidet. Diese Checkliste führt von der Kartenidee über die Rezeptur und Kalkulation bis zur laufenden Kartenanalyse und den Pflichtangaben.

So arbeiten Sie damit

1

Lesen

Jeder Abschnitt beginnt mit einer kurzen Einordnung und den typischen Fehlern aus der Praxis.

2

Prüfen

Gehen Sie die Prüfpunkte der Reihe nach durch und haken Sie ab, was belegt erledigt ist.

3

Zuweisen

Tragen Sie für offene Punkte ein, wer verantwortlich ist und bis wann.

4

Dokumentieren

Nutzen Sie die Arbeitsblätter am Ende. Sie sind die Grundlage für Gespräche mit Bank, Vermieter und Team.

Inhalt

01 Karte und Angebot 3
02 Rezeptur 4
03 Kalkulation 5
04 Kartenanalyse im Betrieb 6
05 Pflichtangaben 7
A Arbeitsblatt: Rezepturkarte 8
B Arbeitsblatt: Kalkulationsübersicht der Karte 9

Projekt

Betrieb / Vorhaben _____ Verantwortlich _____

Begonnen am _____ Ziel-Termin _____

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

01

ABSCHNITT 1 VON 5

Karte und Angebot

WORUM ES GEHT

Eine gute Karte ist so kurz wie möglich und so lang wie nötig. Ihr Umfang richtet sich nach der Leistung der Küche in der Spitze und nach den Gerichten, die die Verkaufsidee tragen.

Typische Fehler aus der Praxis

- × Zu viele Positionen für Küche und Lager
- × Jedes Gericht mit eigenen Zutaten, hohe Restmengen
- × Getränkekarte ohne Bezug zur Küche

NR.	PRÜFPUNKT	ERLEDIGT	VERANTWORTLICH	TERMIN
1	Kartenumfang an der Küchenkapazität in der Spitze ausgerichtet (Teller je Stunde, Posten, Geräte)	☐		
2	Positionen bestimmt, die die Verkaufsidee tragen	☐		
3	Zutatenmatrix erstellt: Mehrfachverwendung ohne Eintönigkeit	☐		
4	Saisonwechsel und Vorlauf für Einkauf geplant	☐		
5	Vegetarische und vegane Linie fester Bestandteil	☐		
6	Getränkekarte auf Konzept und Speisen abgestimmt, alkoholfreie Begleitung vorhanden	☐		
7	Engpass-Gerichte für Stoßzeiten identifiziert	☐		

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

02

ABSCHNITT 2 VON 5

Rezeptur

WORUM ES GEHT

Ohne Rezeptur gibt es keine Kalkulation. Jede Position braucht eine Karte mit Nettopreisen, Ausbeute und Portionsnorm, und jemanden, der sie aktuell hält.

Typische Fehler aus der Praxis

- × Kalkulation mit Rohgewicht statt mit Ausbeute
- × Beilagen, Saucen und Brot vergessen
- × Einkaufspreise seit Monaten nicht aktualisiert

NR.	PRÜFPUNKT	ERLEDIGT	VERANTWORTLICH	TERMIN
8	Rezepturkarte für jede Position angelegt	☐		
9	Netto-Einkaufspreise mit Datum der letzten Aktualisierung hinterlegt	☐		
10	Ausbeute (Schäl-, Putz- und Garverluste) je Zutat berücksichtigt	☐		
11	Portionsnorm und Anrichteweise festgelegt und dokumentiert	☐		
12	Beilagen, Saucen, Garnitur und Brot vollständig eingerechnet	☐		
13	Zuständigkeit für die Pflege der Rezepturen benannt	☐		
14	Ablauf bei Einkaufspreisänderungen festgelegt	☐		

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

03

ABSCHNITT 3 VON 5

Kalkulation

WORUM ES GEHT

Aus der Rezeptur werden Warenkosten, Deckungsbeitrag und Verkaufspreis. Entscheidend ist nicht die Quote allein, sondern der Betrag, den jede Position zur Deckung der Fixkosten beiträgt.

Typische Fehler aus der Praxis

- × Preis nach Bauchgefühl oder nur nach Wettbewerb
- × Steuersätze bei Kombiangeboten nicht aufgeteilt
- × Rabattaktionen ohne Rechnung, wie viel mehr verkauft werden muss

NR.	PRÜFPUNKT	ERLEDIGT	VERANTWORTLICH	TERMIN
15	Warenkosten je Portion aus der Rezeptur berechnet	☐		
16	Zielquote Wareneinsatz je Warengruppe festgelegt	☐		
17	Deckungsbeitrag und Deckungsbeitragsquote je Position berechnet	☐		
18	Netto- und Bruttopreise mit 7 % (Speisen) und 19 % (Getränke) korrekt ermittelt	☐		
19	Kombiangebote mit Speisen und Getränken auf die Steuersätze aufgeteilt	☐		
20	Preisschwellen und Preisabstände bewusst gesetzt	☐		
21	Preisniveau mit vergleichbaren Betrieben im Umfeld abgeglichen	☐		
22	Wirkung von Aktionen und Rabatten auf den Deckungsbeitrag gerechnet	☐		
23	Weitere variable Kosten je Verkauf berücksichtigt (Verpackung, Provision, Zahlungsgebühr)	☐		

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

04

ABSCHNITT 4 VON 5

Kartenanalyse im Betrieb

WORUM ES GEHT

Nach der Eröffnung zeigen die Kassendaten, was wirklich verkauft wird. Jede Position wird nach Beliebtheit und Deckungsbeitrag eingeordnet und entsprechend gehalten, verbessert, besser platziert oder gestrichen.

Typische Fehler aus der Praxis

- × Karte nach Eröffnung nie wieder ausgewertet
- × Gerichte aus Gewohnheit gehalten
- × Service kennt die ertragsstarken Positionen nicht

NR.	PRÜFPUNKT	ERLEDIGT	VERANTWORTLICH	TERMIN
24	Verkaufsmix je Position aus den Kassendaten ausgewertet	☐		
25	Jede Position nach Beliebtheit und Deckungsbeitrag eingeordnet	☐		
26	Maßnahmen je Gruppe festgelegt: halten, neu kalkulieren, besser platzieren, streichen	☐		
27	Platzierung auf der Karte nach Ertrag gestaltet	☐		
28	Service in Empfehlungen geschult	☐		
29	Deckungsbeitrag je Minute Küchenzeit für Engpass-Gerichte geprüft	☐		
30	Überprüfungsrhythmus für Karte und Preise festgelegt	☐		

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

05

ABSCHNITT 5 VON 5

Pflichtangaben

WORUM ES GEHT

Allergenangaben, Zusatzstoffe und Preisangaben sind gesetzlich geregelt. Sie gehören in die Karte und in einen festen Prozess, damit Änderungen an Rezepturen sofort übernommen werden.

Typische Fehler aus der Praxis

- × Allergeninformation nur „auf Nachfrage im Kopf“
- × Rezeptur geändert, Angaben nicht angepasst
- × Preisaushang am Eingang fehlt

NR.	PRÜFPUNKT	ERLEDIGT	VERANTWORTLICH	TERMIN
31	Angaben zu den 14 Hauptallergenen je Position dokumentiert und für Gäste zugänglich	☐		
32	Kennzeichnungspflichtige Zusatzstoffe angegeben	☐		
33	Preisverzeichnis mit Gesamtpreisen einschließlich Umsatzsteuer und aller Zuschläge	☐		
34	Preisaushang am Eingang	☐		
35	Prozess für Änderungen an Rezeptur und Allergenangaben festgelegt	☐		

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

ARBEITSBLATT A

Rezepturkarte

Eine Karte je Position. Mengen als Einsatzmenge nach Ausbeute.

ZUTAT	MENGE (G/ML)	AUSBEUTE %	NETTO-EK JE KG/L	KOSTEN

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

ARBEITSBLATT B

Kalkulationsübersicht der Karte

Alle Positionen auf einen Blick, Grundlage für Preise und Kartenanalyse.

POSITION	WARENKOSTEN	NETTO-VK	DB	DB-QUOTE	VERKÄUFE/MONAT

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.

NÄCHSTE SCHRITTE

Offene Punkte und Entscheidungen

OFFENER PUNKT	ENTSCHEIDUNG / MASSNAHME	WER	BIS WANN

Erstgespräch vereinbaren

Andreas Löw ist Betriebswirt mit Schwerpunkt Controlling und seit 25 Jahren in der Gastronomie. Er erarbeitet Betriebskonzepte mit Gründerinnen und Gründern und richtet bestehende Betriebe neu aus. Das Erstgespräch ist unverbindlich.



E-MAIL moin@andreasloew.de

WEB andreasloew.de/gastronomiekonzepte

Arbeitshilfe, ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Anforderungen können je nach Bundesland und Gemeinde abweichen.