

## Qualität macht höhere Preise möglich

Wie können Gastronomen besser kalkulieren und mehr Ertrag erwirtschaften? Impulse von Berater Björn Grimm.



Im Gespräch: Björn Grimm (links) und Christoph Aichele.

„Billig geht gar nicht: Kosten steigen, Gäste sparen. Wie Gastronomen für ihre F&B-Offerten gute Preise erzielen“ – das war Thema beim Gespräch von ahgz-Redakteur Christoph Aichele mit Björn Grimm. Der Berater, Gastroexperte und Hotelier rief die Branche auf, mehr auf Qualität zu setzen. Dazu gehöre neben dem Produkt selbst auch die Präsentation und das gesamte Umfeld. „Das Ambiente zahlen die Gäste mit“, sagte Grimm. Es gehe um die gesamte Customer Journey. „Dazu müssen wir auch die Mitarbeiter schulen.“

Grimm forderte mehr Selbstbewusstsein bei der Preisgestaltung. Gastronomie und Hotellerie seien nach wie vor zu billig. Insbesondere das Mittagessen in Deutschland sei unverhältnismäßig günstig. In der Vergan-

genheit sei der Wettbewerb zu oft über den Preis gelaufen, das ändere sich inzwischen. „Man hat es realisiert, dass die Lösung nicht in ‚billig‘ liegt.“ Voraussetzung sei, dass die Betriebe ihre Zahlen im Griff haben. Das allerdings sei noch nicht überall der Fall. „Viele fahren im Nebel.“

Beim Pricing warnte Grimm vor einer simplen Aufschlagskalkulation. „Wenn mein Stück Fleisch 2 Euro teurer geworden ist, dann würde ich einen um 8 Euro höheren Verkaufspreis haben.“ Besser sei die Deckungsbeitragsrechnung, die zu einer angemesseneren Lösung führe. Für die Zukunft sei fraglich, ob die bisherigen Gewinne ausreichen. Die Energiewende werde sehr viel Geld kosten, mahnte Grimm. Dafür müssten sich die Betriebe jetzt schon rüsten.