Vorwort

Kaum ist der Betriebsvergleich 2015 veröffentlicht, zwingt uns die Dynamik unserer Zeit zur Neuauflage. Das Zahlenwerk muss aktualisiert werden, da sich vieles, oftmals Grundlegendes, verändert hat. Der Markt ist in Bewegung.

Noch deutlicher als in den Vorjahren zeigen uns Statistiken und Marktforschungsergebnisse, dass die Menschen die Gastronomie und Hotellerie verstärkt aufsuchen. Jedoch bedarf es wie so häufig einer differenzierten Betrachtung.

Wo sind die Umsatzgewinner in der Gastronomie? In der Stadt oder auf dem Lande? Im Segment der Fast Food- oder der Slow Food-Gastronomie, bei den Kaffeehäusern oder den Kommunikationsbetrieben? Im Segment der Systemer oder der Individualisten? Wurden Konzeptlücken, Konzeptnischen oder sogar Marktlücken oder -nischen besetzt?

Wo sind die Umsatzgewinner in der Hotellerie? Im Segment der Stadt- oder der Landhotels? Bei den Budget- oder den Luxushotels? Bei welchen Motivhotels? Bei den Ketten oder bei den Individualisten? Wurden neue Hoteltypen realisiert? Welche Hotelarten verlieren zugunsten anderer bzw. neuer?

Wo es Umsatzgewinner gibt, gibt es auch Umsatzverlierer.

Viele Fragen, die wir über das neue Zahlenwerk beantworten möchten. Nicht all umfassend, sondern wie von uns gewohnt: für das Gastgewerbe in Nordrhein-Westfalen und hier für die Individualgastronomie und -hotellerie.

Und diese Konzentration auf unser Bundesland ist auch notwendig. Nicht nur aufgrund der NRW-eigenen Betriebsartenstrukturen und -größen sowie deren Nachfrage, sondern vor allem auch aufgrund der spezifischen betriebs- und anlagebedingten Kostenstruktur. Bei den Trends und der Mikroanalyse beschränken wir uns größtenteils auf die Angebotsseite, deren Entwicklung ja auch das Nachfrageverhalten impliziert.

Natürlich steht der 2015 eingeführte und 2017 erhöhte Mindestlohn in Verbindung mit den Abschlüssen des Entgelttarifvertrags im besonderen Fokus. Auch das Defizit an qualifizierten Fachkräften gerade in der Gastronomie führt zu Kostenveränderungen durch höhere Löhne bis hin zu System- oder Produktionsänderungen. Viele Gastronomen reagieren über die Öffnungszeiten auf dieses Problem.

Des Weiteren kann eine deutliche Veränderung der Warenkosten testiert werden. Frische, saisonale Speisenprodukte vom Hersteller nebenan, Nachhaltigkeit, geringe Lagerhaltung sowie Trendgetränke und qualitativ hochwertige „gesunde“ Getränke mit durchaus ambitionierten Preisen sind festzustellen. Der Kaffeemarkt prosperiert weiter. Auch die Fusion-Küche bzw. Crossover - Angebote tragen zur positiveren Entwicklung bei. Einige Betriebsarten müssen allerdings Preiszugeständnisse machen.

Ganz allgemein kann von einer Zunahme des Ausgabeverhaltens gesprochen werden. Dies gilt auch für die Preispolitik in der Hotellerie.

Zusammenfassend lässt sich eine gegenüber dem Betriebsvergleich 2015 überwiegend ansteigende Umsatzentwicklung festhalten, in einer Gesamtbetrachtung sinken auch die betriebsbedingten Kosten. Die zumeist höheren Kosten für Energie und Versicherungen werden teilweise durch geringere Betriebs- und Verwaltungskosten aufgefangen, da die Unterkosten dieser Kostenart vom Unternehmer stärker hinterfragt werden. So verringerten sich beispielsweise die Werbekosten aufgrund der Abwendung von klassischer Werbung hin zum Online-Marketing. Noch immer sehr hoch sind die Kosten für die Nutzung von Reservierungssystemen in der Hotellerie, die Ausrichtung auf die eigene Buchungsseite scheint noch nicht gelungen.

Bei den kleinen und mittleren Betrieben steht die Pacht oftmals einem angemessenen Unternehmerlohn negativ gegenüber. Vielfach zeigt sich hier auch ein Ungleichgewicht zwischen Inventarisierungsgrad durch den Pächter und erhobener Pacht durch den Verpächter. Bei neu abzuschließenden Pachtverträgen gilt es daher, sich noch viel intensiver mit dem möglichen Umsatz (die gastgewerbliche Pacht ist eine an der Umsatzgröße orientierte Pacht) sowie der übernommenen Inventarisierung auseinander zu setzen.

INHALTSVERZEICHNIS

1. AUSGANGSSITUATION UND VORGEHENSWEISE 9

2. GBS-TRENDBAROMETER 13

3. UMSATZ- UND KOSTENDEFINITIONEN UND KENNZIFFERN 17

4. VERGLEICHSZAHLEN FÜR DIE MITTELSTÄNDISCHE GASTRONOMIE IN NORDRHEIN-WESTFALEN 27

STADTGASTRONOMIE 29

- Café 30
- Bistro 32
- All in One - Gastronomie 34
- Quick Food Store Hauptlage 36
- Quick Food Store Nebenlage 38
- Quick Food Restaurant 40
- Boutique-Restaurant 42
- Brauhaus-Restaurant 44
- Casual Dining Restaurant klein 46
- Casual Dining Restaurant groß 48
- Kommunikationsbetrieb 50

LANDGASTRONOMIE 53

- Café-Bistro 54
- Imbiss 56
- Ausländisches Restaurant 58
- Gaststätte 60
- Landrestaurant 62
- Landhaus 64

ÜBERSICHT: STADT- UND LANDGASTRONOMIE 67

5. VERGLEICHSZAHLEN FÜR DIE MITTELSTÄNDISCHE HOTELLERIE IN NORDRHEIN-WESTFALEN 73

STADTHOTELLERIE 75

- Kleines Hotel Garni 76
- Mittleres Hotel Garni 78
- Größeres Hotel Garni 80
- Kleineres Stadthotel 82
- Größeres Stadthotel 84

LANDHOTELLERIE 87

- Gasthof 88
- Landhotel 90
- Seminarhotel 92
- Erholungshotel 94
- Landhaus 96

ÜBERSICHT: STADT- UND LANDHOTELLERIE 99

6. ANMERKUNGEN ZU DEN ANLAGEBEDINGTEN KOSTEN 105

Miete / Pacht 105

Inventarwert 105

Firmenwert 106

Ertragswert 107

Investitionskennziffern und Bewertung zur Pacht 107

Küchen-, Gastraum- und Wirtschaftsbereichsplanungen 108

7. DIE BERATUNGSGRUPPE UND IHRE LEISTUNGEN 111

1. AUSGANGSSITUATION UND VORGEHENSWEISE

Die Beratungsgruppe Luxenburger und Partner versteht sich vorrangig als Partner des Mittelstandes und des individuellen, Inhaber geprägten Unternehmens. Das nachfolgende Zahlenwerk ist entsprechend hierauf ausgerichtet. Eine mittelständische Prägung wird bei der Gastronomie bis zu einem Umsatz von ca. 1,7 Mio. Euro ausgelegt. Bei der Zuordnung des Hotelangebotes wird eine Zimmeranzahl von bis zu 80 Zimmern als Einordnungsgröße heran gezogen. Die Unterhaltungsgastronomie bzw. Eventlocations stellen ein eigenes Segment dar und sind wie das spezialisierte Home Delivery- und Catering-Segment in diesem Betriebsvergleich nicht erfasst.

Die Analyse und Verarbeitung der betriebswirtschaftlichen Daten und Informationen basieren auf einer umfangreichen, über 30-jährigen Berater- und Gutachtertätigkeit der Beratungsgruppe im gastgewerblichen Markt von Nordrhein-Westfalen. Mittels der Delphi-Methode wurden die betriebswirtschaftlichen Ergebnisse 2016 und 2017 bestehender Betriebe, die ausschließlich in NRW positioniert sind, aus der Datenbank der Beratungsgruppe in das nachfolgende Zahlenwerk eingebracht.

Die Auswertungen der Gewinn- und Verlustrechnungen und der BWAs erfolgten in Anlehnung an das DATEV-Branchenpaket für Hotels und Gaststätten (Basis SKR 03).

Die konkrete Zuordnung der ökonomischen Ergebnisse des Betriebes in die jeweilige Grund- und Betriebstypenstruktur des Segmentes Gastronomie und Hotellerie wurde über die erfassten Determinanten wie vor allem Standort, Kapazitäten, Zielgruppen, Marketinginstrumente (Produkte, Preise) und Öffnungszeiten vorgenommen.

Bei der Darstellung der Umsätze wurde bewusst eine Bandbreite bzw. Umsatzspanne neben einem überwiegenden Wert angesetzt, damit sich der Vergleichende auf einer Skala von positiv, durchschnittlich bis negativ einordnen kann.

Die Zuordnung des eigenen Betriebes innerhalb der angegebenen Umsatzspanne ergibt sich somit im Hinblick auf eine Umsatzorientierung insbesondere aus einer Analyse der Standort-, Markt- und Objektvoraussetzungen, im Hinblick auf eine Kostenorientierung über die gesamte Palette der Bewirtschaftung des Betriebes.

STADTGASTRONOMIE

CAFÉ

BISTRO

ALL IN ONE - GASTRONOMIE

QUICK FOOD STORE HAUPTLAGE

QUICK FOOD STORE NEBENLAGE

QUICK FOOD RESTAURANT

BOUTIQUE-RESTAURANT

BRAUHAUS-RESTAURANT

CASUAL DINING RESTAURANT KLEIN

CASUAL DINING RESTAURANT GROSS

KOMMUNIKATIONSBETRIEB

STADTGASTRONOMIE **CAFÉ**

Basistypus:	Tagesgastronomie.
Angebotsschwerpunkt:	Heißgetränke und Snacks.
Standort:	Randlage zu 1A-Standorten in Großstädten, 1A-Standorte in Mittelstädten. An Kommunikationsplätzen bzw. in Stadtteilzentren.
Objekt prägend:	Kaum konzessionierte Küche.
Kapazitäten:	ca. 30 - 40 Plätze (überwiegend 35), kleine Außengastronomie.
Öffnungszeiten:	ca. 300 Tage, ca. 9 - 12 Stunden täglich
Netto-Warenumsatz:	xxx - xxx T€
Betriebswirtschaftliche Anmerkungen:	Operativ vom Unternehmer bewirtschaftet, Aushilfen ergänzen. Umsatzdominanz Getränke. Niedrige Wareneinsatzquote im Vergleich zu den weiteren Betriebstypen in diesem Segment.
Beachtenswertes:	Espresso-Bars erfordern eine sehr hohe Frequenzlage. Je schwächer der Standort, desto wichtiger das Konzeptelement Food.
Einschätzung / Wertung:	Tendenz zur Angebotssättigung. Zunehmender Wettbewerbsdruck durch Bäckereien und Konditoreien. Hoher Wettbewerb zwischen Marken-Cafés (Systeme) und kreativen Individualcafés. Eine besondere Form des Cafés ist die Kaffeehaus-Manufaktur bzw. das Café mit eigener Rösterei. Personifiziertes Konzept oder Produkt-USP. Nischenkonzepte: je individueller, je abgrenzender gegenüber Systemen, desto interessanter für die Ziel- bzw. Lebensstilgruppe.

Betriebsberatung und Gutachten:
www.luxenburgerundpartner.de | Fon 02131 7518-300

CAFÉ

ÜBERWIEGENDE OPERATIVE
UMSATZ- UND KOSTENSTRUKTUR

Warenumsatz	[illegible]	[illegible]
Sonstiger betrieblicher Umsatz	[illegible]	[illegible]
BETRIEBSUMSATZ	[illegible]	[illegible]
Warenkosten	[illegible]	[illegible]
Personalkosten	[illegible]	[illegible]
Energiekosten	[illegible]	[illegible]
Versicherungen und Beiträge	[illegible]	[illegible]
Betriebs- und Verwaltungskosten	[illegible]	[illegible]
Betriebsbedingte Kosten	[illegible]	[illegible]
BETRIEBSERGEBNIS I	[illegible]	[illegible]

KENNZIFFERN

Umsatzanteil Speisen in %	[illegible]
Gäste je Tag	[illegible]
Ausgabeverhalten je Gast netto in €	[illegible]
Warenumsatz je Sitzplatz netto in €	[illegible]
Wareneinsatzquote Gesamt in %	[illegible]
Wareneinsatzquote Speisen in %	[illegible]
Wareneinsatzquote Getränke in %	[illegible]
Personalproduktivität je VB in T€	[illegible]
Personalkosten je VB AN in T€	[illegible]

Umsatz- und Kostenanalyse:
www.luxenburgerundpartner.de | Fon 02131 7518-300

STADTHOTELLERIE

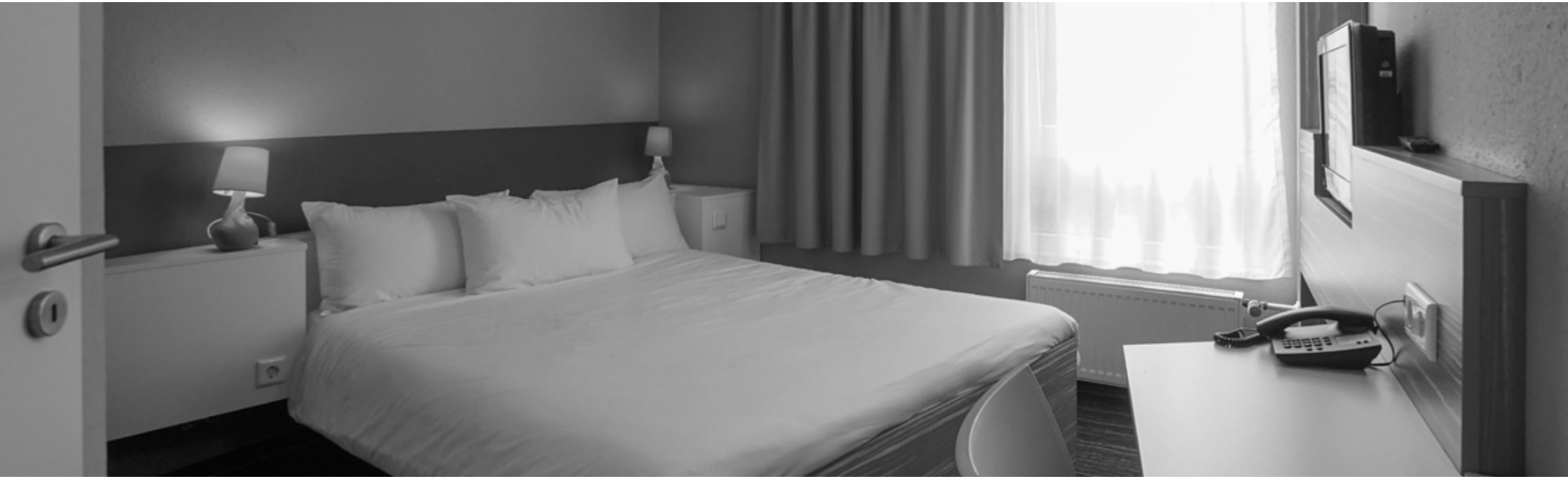
KLEINES HOTEL GARNI

MITTLERES HOTEL GARNI

GRÖSSERES HOTEL GARNI

KLEINERES STADTHOTEL

GRÖSSERES STADTHOTEL



STADTHOTELLERIE

KLEINES HOTEL GARNI

Qualitätseinstufung:	Ohne Klassifizierung oder 2 bis 3 Sterne (DEHOGA).
Standort:	Überwiegend 1B-Lage mit oftmals begrenztem Gastronomieangebot im Umfeld.
Prägende Zielgruppe:	Monteure, Firmenreisende, Touristen mit geringem Budget.
Öffnungszeiten:	365 Tage
Zimmeranzahl:	10 - 20 Zimmer (überwiegend 15).
Zimmerauslastung:	Abhängig von der im Umfeld befindlichen, eine Beherbergungsnachfrage erzeugenden Infrastruktur. Geprägt durch ökonomieorientierte Auslastung an Werktagen.
Netto-Gesamtumsatz:	xxx - xxx T€
Betriebswirtschaftliche Anmerkungen:	Geringer Zimmerpreis. Geringer Frühstückspreis, oftmals angelehnt an der steuerlichen Absetzbarkeit. Überwiegend deutliche Nachfragelücken am Wochenende und zu Ferienzeiten. Geringe Doppelbelegungsquote. Überproportionaler Unternehmereinsatz mit Aushilfen.
Beachtenswertes:	Im Zahlenwerk nicht erfasst sind individuelle, qualitativ hochwertige kleine Garnis.
Einschätzung / Wertung:	Eine Marktbereinigung fand bereits statt, ein geringerer Teil der Betriebe mit neuem Auftritt. Sie befinden sich im Wettbewerb mit den einfachen Marken-Budgethotels sowie teilweise auch mit Hostels und Jugendherbergen.

Betriebsberatung, Marktstudien und Gutachten:
www.luxenburgerundpartner.de | Fon 02131 7518-300

KLEINES HOTEL GARNI

ÜBERWIEGENDE OPERATIVE
UMSATZ- UND KOSTENSTRUKTUR

Beherbergungsumsatz	[illegible]	[illegible]
Warenumsatz	[illegible]	[illegible]
Sonstiger betrieblicher Umsatz	[illegible]	[illegible]
BETRIEBSUMSATZ	[illegible]	[illegible]
Warenkosten	[illegible]	[illegible]
Personalkosten	[illegible]	[illegible]
Energiekosten	[illegible]	[illegible]
Versicherungen und Beiträge	[illegible]	[illegible]
Betriebs- und Verwaltungskosten	[illegible]	[illegible]
Betriebsbedingte Kosten	[illegible]	[illegible]
BETRIEBSERGEBNIS I	[illegible]	[illegible]

KENNZIFFERN

Wareneinsatzquote Gesamt in %	[illegible]
Personalkosten je VB in T€	[illegible]
Produktivität je VB AN in T€	[illegible]
Zimmerauslastung in %	[illegible]
Umsatz je Zimmer in € (RevPar1)	[illegible]
Logiserlöse je Zimmer in € (RevPar2)	[illegible]
Belegte Zimmer	[illegible]
Netto-Zimmerpreis in € (ARR)	[illegible]

Umsatz- und Kostenanalyse:
www.luxenburgerundpartner.de | Fon 02131 7518-300

7. DIE BERATUNGSGRUPPE UND IHRE LEISTUNGEN

Wie in anderen Branchen auch, ist es für den wirtschaftlichen Erfolg entscheidend, spezialisierte, mit dem Thema vertraute Fachberater zu suchen. Der DEHOGA Nordrhein e.V. als Arbeitgeber- und Wirtschaftsverband sowie die Beratungsgruppe Luxenburger und Partner, zu der auch die GBS DEHOGA Beratung zählt, sind in der gastgewerblichen Branche mit Fokus Nordrhein-Westfalen erste Ansprechpartner.

Die Beratungsgruppe Luxenburger und Partner ist eine Kooperation von Fachgesellschaften mit Sitz im DEHOGA-Center in Neuss. Sie beschäftigt sich ausschließlich mit dem Gastgewerbe / der Hotellerie und Gastronomie sowie mit hiermit im engen Zusammenhang stehenden Profilen wie touristische Konzepte.

Leistungen für Existenzgründer in Hotellerie und Gastronomie

- Existenzgründungsberatung / Businessplan-Erstellung
- Bankgutachten
- Plausibilitätsprüfung eines Businessplans
- Pachtermittlung / Pachtgutachten
- Erstellung von Investitionsplänen und Finanzierungskonzepten
- Machbarkeitsstudie / Feasibility study
- Standort- und Marktanalysen / Marktforschung
- Nachfolgeberatung / Betriebsübernahme
- Inventarschätzung / Inventarbewertung / Inventargutachten
- Ertragswertermittlung, Firmenwertermittlung (angemessener Kaufpreis)
- Küchenplanung, Gastraum- und Wirtschaftsbereichsplanung
- Einrichtungs- und Ausstattungsplanung

Wir arbeiten für Ihren Erfolg. Für jede Aufgabe den richtigen Fachberater.
www.luxenburgerundpartner.de | Fon 02131 7518-300

Leistungen für den tätigen Unternehmer in Hotellerie und Gastronomie

- Coaching (vor allem in der Existenzaufbauphase) / Potenzialanalyse
- Beratung und Bankgutachten bei Erweiterungsvorhaben
- Betriebsanalyse (konzeptionelle und ökonomische Analyse)
- Inkognito-Besuch mit Bewertung aus Gastsicht und Empfehlungen
- Mystery Man Hotellerie zur Erreichung von 4 Sternen superior und mehr
- Beratung bei Krisensituationen / Bankgutachten

- Sanierungsberatung (Turn Around) / Fortführung nach IDW
- Erstellung zukunftsweisender Betriebs- und Marketingkonzepte
- Investitions- und Finanzierungsberatung
- Einzelkostenanalyse (Warenwirtschaft / Personal)
- Analyse der Aufbau- und Ablauforganisation, Arbeitszeitmodelle
- Beratung zur Optimierung des Informations-, Kontroll- und Erfassungswesens
- Einschätzung / Gutachten bei Pachtvertragsverlängerungen
- Nachfolgeberatung / Betriebsübergabe
- Stellungnahmen zu Zuschätzungen durch das Finanzamt
- Ertragswertermittlung, Firmenwertermittlung (angemessener Kaufpreis)
- Inventarschätzung / Inventarbewertung / Inventargutachten
- Beratung und Planung von Küchen, Gasträumen und Wirtschaftsbereichen

Wir arbeiten für Ihren Erfolg. Für jede Aufgabe den richtigen Fachberater.
www.luxenburgerundpartner.de | Fon 02131 7518-300

Gastraum- und Küchenplanungen bei Neu-, Aus- oder Umbau

- Grundlagenermittlung als Basis einer Machbarkeit / Umnutzung
- Erstellung von Ablauf- und Betriebskonzepten
- Erstellung von Mengengerüsten für Arbeits- und Wirtschaftsbereiche
- Raum- und Funktionsplanung / Flächenzuordnung / Raumaufteilung
- Konzeptprojektion in den Raum im Rahmen von Gestaltungs- und Entwurfsideen
- Auswahl von Materialien und Möbeln sowie Farb- und Beleuchtungsvorschläge
- Erstellung von Energiebedarfs- und Verbrauchsübersichten
- Erstellung von Plänen als Grundlage für notwendige Genehmigungen
- Einholen von Genehmigungen für Nutzungsänderungen, Konzessionen etc.
- Einholen von behördlichen Zustimmungen der jeweils zuständigen Ämter
- Ausführungsplanung / Konkretisierung der Planung
- Angebotseinholung und Vergabe
- Bauüberwachung und Begleitung der Umsetzung bis zur Schlüsselübergabe
- Terminplanung und Rechnungsprüfung
- Kostenübersicht und -verfolgung von Projektbeginn an

Wir arbeiten für Ihren Erfolg. Für jede Aufgabe den richtigen Fachplaner.
www.luxenburgerundpartner.de | Fon 02131 7518-300

Segmentbezogene Leistungen

- Integrations- / Inklusions- / Zuverdienstprojekte: Beratungen, Stellungnahmen und Gutachten zu Projekten mit schwerbehinderten Menschen
- Gastgewerbliches Stadtmarketing: Analyse der bestehenden Hotellerie und Gastronomie einer Stadt sowie Machbarkeitsstudien

Wir arbeiten für Ihren Erfolg. Für jede Aufgabe den richtigen Fachberater.
www.luxenburgerundpartner.de | Fon 02131 7518-300

Verkauf und Verpachtung von Hotels und Gastronomiebetrieben

- Dienstleistungen zum Verkauf und zur Verpachtung gastgewerblicher Betriebe
- Erstellung von Exposés im Rahmen der Käufer- und Pächtersuche
- Suche nach Käufern, Pächtern, Investoren und Betreibern
- Kaufpreisermittlungen / Ertragswertgutachten
- Pachtermittlungen / Pachtgutachten
- Inventarschätzungen / Inventarbewertungen / Inventargutachten

Wir arbeiten für Ihren Erfolg und kennen die richtigen Distributionskanäle.
www.luxenburgerundpartner.de | Fon 02131 7518-300

Beratungsgruppe Luxenburger und Partner

- GBS Gastgewerbe Beratungs Service GmbH
  Fachberatung für Hotellerie und Gastronomie
- GIV Gastgewerbe Immobilien Vermittlung
  Vermittlung gastgewerblicher Kauf- und Pachtobjekte
- Luxenburger und Partner
  Unternehmensberatung und Marktforschung GbR
- Luxenburger und Partner
  Projektentwicklungsgesellschaft mbH

www.luxenburgerundpartner.de