

Checkliste für die Wiedereröffnung von Gastronomiebetrieben

Stand: 11.05.2020

Die gastgewerblichen Betriebe in Berlin hatten und haben mit massiven Umsatzeinbrüchen aufgrund des Coronavirus und den Betriebsschließungen zu kämpfen. Für das wieder anlaufende Geschäft und die Eröffnung Ihres Betriebes möchten wir Ihnen nachfolgend ein paar Tipps geben, wie Sie Ihren Betrieb wieder „hochfahren“ können. **Die Listen sind nur für die betriebsinterne Nutzung gedacht!**

Bitte informieren Sie sich regelmäßig auf den einschlägigen Informationsportalen insbesondere auf www.dehoga-berlin.de zur aktuellen Lage.

Bitte beachten Sie den Änderungsvorbehalt aufgrund von kurzfristigen Aktualisierungen.

Inhalt

Checkliste – Betriebseröffnung	2
Kosten/Liquidität	2
Einkauf/Wareneinsatz/Kalkulation	2
Mitarbeitermanagement.....	3
Sonstiges.....	4
Nützliche Links bei Neustart des Betriebes.....	4
Ihre Notizen	5

Checkliste – Betriebseröffnung

Kosten/Liquidität

- Überprüfen Sie erneut Ihre gesamten betrieblichen Abläufe!** Was aus der Zeit vor der Krise ist absolut notwendig und was können Sie einsparen? Welche Angebote aus der Vergangenheit können komplett eingespart werden? Sind die getätigten Einsparungen noch nötig oder kann/muss hier wieder hochgefahren werden? Überprüfen Sie alle vorhandenen Verträge, zum Beispiel: Kreditkartenkonditionen, Energiepreise (Stand 4/2020 stark fallende Preise), Reinigungskosten, Müllentsorgung, Grundreinigung etc. - prüfen Sie einfach alles!
- Prüfen Sie erneut Ihre Debitoren und Ihre Kreditoren,** hierbei kann Ihnen Ihr Steuerberater behilflich sein. Welche Lieferanten kann man weiterhin um Zahlungsaufschub bitten? Wer von den Lieferanten kann in der Anlaufphase eventuell behilflich sein (Warenlieferungen mit längerer Zahlungsfrist)? Welche Verbindlichkeiten sollte/müsste man kurzfristig ausgleichen um den Lieferanten nicht in Schwierigkeiten zu bringen? Welche offenen Forderungen sind noch nicht ausgeglichen, welche Forderungen müssen jetzt „mit aller Härte“ eingetrieben werden und/oder welchen Kunden gewährt man weitere Zahlungsfristen.
- Arbeiten Sie eng mit Ihrem Steuerberater zusammen,** Sie müssen jetzt schnell und fortlaufend Auswertungen (zumindest Monatsabschlüsse) erhalten - Prüfen Sie nicht nur Ihren Kontostand – kalkulieren Sie jeden Vorgang „vor und nach“!
- Sprechen Sie mit Ihrem Verpächter / Vermieter.** Hatte er Ihnen einen Aufschub Ihrer Pacht / Miete gewährt, hatte er Ihnen eine Mietreduzierung gewährt? Wie geht es weiter, wann sind offene Mieten/Pachten auszugleichen, wann ist die ursprünglich vereinbarte Miete/Pacht wieder fällig.
- Prüfen Sie, ob anstehende/notwendige Investitionen,** die Sie während der Krise ausgesetzt haben, jetzt durchgeführt werden müssen. Sind diese jetzt notwendig/möglich oder kann man diese weiter hinauszögern?
- Erstellen Sie sich unbedingt einen genauen Liquiditätsplan!** Zumindest immer für drei Monate im Voraus – gerade in der „Anlaufzeit“ darf es nicht zu finanziellen Überraschungen kommen! Ziehen Sie, wenn Sie diesbezüglich unsicher sind, eine Betriebsberatung hinzu, diese wird aktuell (fast) vollständig gefördert. Fragen Sie diesbezüglich bei Ihrem DEHOGA Ansprechpartner nach.

Einkauf/Wareneinsatz/Kalkulation

- Ihre in Krisenzeiten erstellte „Renner & Penner-Liste“** zeigt Ihnen auf, welche Speisen und welche Getränke am häufigsten bei Ihnen in der Vergangenheit verkauft wurden. Greifen Sie hierauf zurück. Oder gibt es neue Erkenntnisse aus der Krisenzeit, hat sich etwas besonders bewährt, was jetzt fortgeführt werden soll?

- ❑ **Die gut „laufenden“ Artikel / Speisen aus der Vergangenheit sollten neu kalkuliert werden!** Der Wareneinsatz für Speisenverkäufe sollte 30% auf keinen Fall überschreiten. Bitte beachten Sie: Kalkuliert wird immer netto! Verzichten Sie gerade in der „Anlaufzeit“ auf Mischkalkulationen – Sie sollten Gerichte mit schlechtem Wareneinsatz (vorerst) nicht anbieten. Kontrollieren Sie monatlich Ihre Gesamt-Wareneinsätze! Auch hier gilt: drängen Sie Ihren Steuerberater auf zeitnahe Monatsabschlüsse. Nach 2-3 Monaten kann eine Reaktion auf falsches Management zu spät sein!
- ❑ **Erst wenn Ihr Geschäft sich wieder der Normalität nähert, erhöhen Sie Ihr Angebot.** Zu diesem Zeitpunkt können Sie Ihr Angebot an Speisen / Getränke nach Bedarf wieder erhöhen. Eventuell ist dies aber auch gar nicht notwendig. Sehr oft sind die Angebote in den Speisekarten viel zu groß und werden von den Gästen gar nicht gewürdigt, oft ist eine Spezialisierung auf wenige gut zubereitete Gerichte zielführender und ertragsreicher.
- ❑ **Halten Sie den Lagerbestand so gering wie möglich.** Nicht benötigte Ware im Lager bringt „keine Zinsen“ und verringert die Liquidität.
- ❑ **Überprüfen Sie, ob alle Artikel mit den richtigen Preisen in der Kasse angelegt sind,** bedenken Sie auch, „Außer-Haus-Preise“ für Speisen können mit 7% hinterlegt werden. Weiterhin gilt: nicht auf „Divers“ buchen! Auch nach der Krise kommen die Betriebsprüfer☺
- ❑ **Führen Sie monatliche Inventuren durch.** Sie registrieren dann schnell, was „nur im Lager liegt“ und für den Geschäftsbetrieb gar nicht benötigt wird.
- ❑ **Kontrollieren Sie in regelmäßigen Abständen Ihre Einkaufspreise.** Sind Ihre während der Krise erhobenen Preisvergleiche aktuell? Können eventuell bessere Einkaufskonditionen mit Ihren Lieferanten vereinbart werden.
- ❑ **Bestellungen mit Ihren Mitbewerbern.** Macht es eventuell Sinn, sich beim Einkauf mit Ihren Mitbewerbern zusammenzuschließen? Oder ist es Vorteil, einer Einkaufsgenossenschaft beizutreten, die auf Grund des großen Einkaufsvolumens häufig viel bessere Konditionen erhält als der einzelne Unternehmer.

Mitarbeitermanagement

- ❑ **Informieren Sie rechtzeitig Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** über die geplante Wiedereröffnung Ihres Betriebes! Auch Ihre Kolleginnen und Kollegen müssen sich vorbereiten.
- ❑ **Prüfen Sie die Vereinbarungen mit Ihren Mitarbeiter*innen hinsichtlich des Kurzarbeitergeldes (Kug).** Soll die Arbeitszeit gleich wieder auf die ursprünglich vereinbarte Stundenzahl erhöht werden oder soll dies „Schritt für Schritt“ erfolgen? Sie können nicht davon ausgehen, dass Ihr Geschäft sofort wieder so verläuft wie vor der Krise. Planen Sie die Dienstpläne ganz genau und teilen Sie die neuen Arbeitszeiten dann der Agentur für Arbeit mit. Hilfreiche Hinweise finden Sie auf www.dehoga-berlin.de – selbstverständlich berät Sie auch der DEHOGA Justiziar.

- Aktualisieren Sie fortlaufend anhand der zunehmenden Nachfrage Ihre Dienstpläne und Urlaubspläne.
- Erst wenn Ihre Mitarbeiter*innen wieder voll ausgelastet sind, beschäftigen Sie gegebenenfalls wieder Aushilfen.

Sonstiges

Denken Sie an:

- Tischaufteilung im Restaurant („Abstandsregelung“)
- Website & Social Media Aktivitäten überprüfen
- Reservierungssysteme über Wiederöffnung informieren
- Lieferservice (beibehalten oder einstellen?)
- Hygiene-Richtlinien einhalten

Nützliche Links bei Neustart des Betriebes

www.dehoga-berlin.de

www.dehoga-corona.de

www.kfw.de

www.ibb.de

www.arbeitagentur.de

www.bgn.de

Wichtig: Diese Checkliste ersetzt keine professionelle Betriebsberatung! Ein erfahrener Berater geht mit Ihnen selbstverständlich viel intensiver jeden Betriebsablauf durch und begleitet Sie auch für einen gewissen Zeitraum. Da eine professionelle Beratung gerade auf Grund der aktuellen Situation gefördert wird, sollte der eine oder andere Unternehmer durchaus einmal darüber nachdenken! Informationen zu Fördermöglichkeiten finden Sie auf www.dehoga-berlin.de

Als Berater für die Gastronomie steht in folgender Ansprechpartner zur Seite:

Gastropiraten
Rene Kaplick
Telefon: 030-20459787
kontakt@gastro-piraten.de

