

HGK

Mit uns ist zu rechnen!

INTERVIEW MIT SUBAHAR PARAMESWARAN
UND PHILIPP NUSSER

SEITE 4

PRAXISBERICHT | ALEXANDER WURSTER
VOM PARKHOTEL SCHILLERHAIN

SEITE 8

BENCHMARK |
WO STEHT MEIN BETRIEB

SEITE 14

CONTROLLING

DAS MITGLIEDERMAGAZIN

HGK-AKTUELL

Februar 2026

Sonderausgabe HGK-ChefsCockpit:
Controlling als Schlüssel erfolgreicher Führung

Professionelles Controlling ist eine zentrale Voraussetzung für nachhaltiges Wirtschaften

Liebe HGK-Mitglieder,

die Rahmenbedingungen in Hotellerie und Gastronomie haben sich spürbar verändert. Steigende Energiekosten, anhaltender Fachkräftemangel und immer preisbewusstere Gäste lassen die wirtschaftlichen Spielräume enger werden. Entscheidungen, die früher aus Erfahrung und Bauchgefühl heraus getroffen wurden, können heute schnell über Erfolg oder Misserfolg eines Betriebs entscheiden.

Genau hier setzt dieses Magazin an. Es zeigt, warum professionelles Controlling längst kein Nice-to-have mehr ist, sondern eine zentrale Voraussetzung für nachhaltiges Wirtschaften. Wer seine Zahlen kennt, versteht und aktiv nutzt, kann gezielt steuern, statt nur zu reagieren. Dabei geht es nicht um trockene Theorie oder komplizierte IT-Projekte, sondern um praktikable Lösungen, die im betrieblichen Alltag wirklich helfen.

Auf den folgenden Seiten erfährst du, welche Kennzahlen tatsächlich relevant sind, wie andere Betriebe Controlling erfolgreich einsetzen und warum Digitalisierung vor allem eines ist: Chefsache. Du wirst sehen, dass Controlling nicht Zeit raubt, sondern Zeit schafft – für bessere Entscheidungen, mehr Transparenz und langfristige Stabilität.

Die HGK begleitet dich dabei mit Erfahrung, Beratung und passenden digitalen Lösungen. Denn, wer die Vergangenheit richtig liest, kann die Zukunft aktiv gestalten.

Wir wünschen dir eine erkenntnisreiche Lektüre.

Dein HGK-Team

Inhalt

- 02 VORWORT
- 03 STEUERN STATT HOFFEN
- 04 IM INTERVIEW: SUBAHAR PARAMESWARAN UND PHILIPP NUSSER
- 07 VOM BAUCHGEFÜHL ZUR DATENBASIS
- 08 PRAXISBERICHT: ALEXANDER WURSTER VOM PARKHOTEL SCHILLERHAIN
- 10 DIESE KENNZAHLEN MACHEN DEN UNTERSCHIED
- 12 STIMMEN AUS DEM MITGLIEDERKREIS
- 14 BENCHMARK: WO STEHT MEIN BETRIEB IM MARKT
- 16 GLOSSAR
- 18 CONTROLLING-CHECK

Impressum

VERLAG / HERAUSGEBER

UND ANSCHRIFT DER REDAKTION:

HGK Hotel- und Gastronomie-Kauf eG

Yorckstraße 3 | 30161 Hannover

Tel: 0511 37422-100 | Fax: 0511 3742244

info@h-g-k.de | h-g-k.de

rechtliche Vertretung / Vorstandsvorsitzender: Dr. Urban Uttenweiler

VERANTWORTLICH:

Rowina Schymiczek, Leiterin Marketing, PR und Online-Vermarktung

REDAKTION:

Redaktionsausschuss der HGK Hotel- und Gastronomie-Kauf eG

HERSTELLUNG:

WIESENDANGER medien GmbH

Dr.-Schalk-Straße 27 | 82418 Murnau

AUFLAGE: 02 / 2026

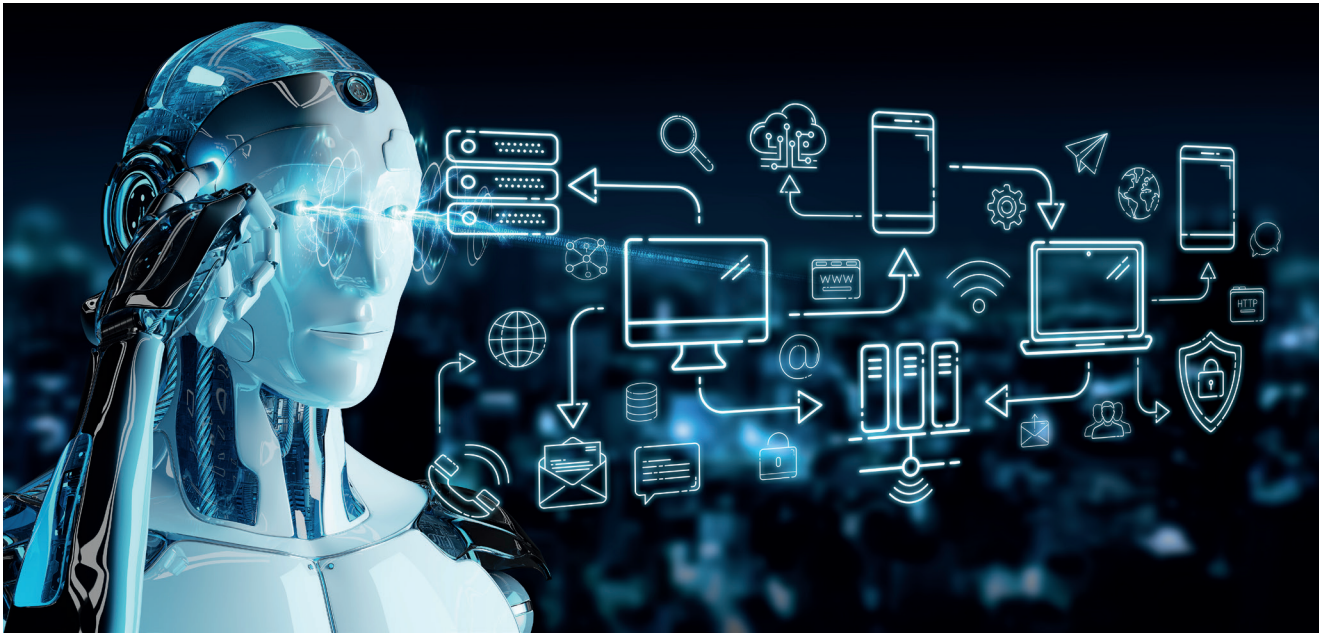
ERSCHEINUNG: Viermal im Jahr in Printform im Wechsel mit der HGK-Aktuell Kompakt in digitaler Form.

BILDER: Titel: © tashatuvango/Adobe Stock, Seite 3: © sdecoret/Adobe Stock, Seite 4: © Smaev/Adobe Stock, Seite 6: © HGK, © Philipp Nusser, Seite 7: © Eagle Control, Seite 8: © Parkhotel Schillerhain, Seite 10: © gesrey/Adobe Stock, Seite 11: © Eagle Control, Seite 12: © Hotel Restaurant Hirsch, © Köhlers Forsthaus, © Hotel Kronelamm/Fotograf: Roman Knie, Seite 13: © Hotel Gasthof Hasen, © Hotel-Restaurant Schwanen, © Meiser Hotels, Seiten 14 und 15: © Eagle Control, Seite 16: © bakhtiarzein/Adobe Stock, Seite 18: © Urupong/Adobe Stock

Diese Ausgabe der HGK-Aktuell wurde auf nachhaltigem Papier gedruckt.



Steuern statt hoffen



WARUM BAUCHGEFÜHL HEUTE NICHT MEHR REICHT

Energiekosten explodieren, Fachkräfte fehlen an allen Ecken, Gäste buchen preisbewusster denn je – und mitten-drin stehst du: mit einem Betrieb, der funktionieren muss. Heute. Morgen. Auch übermorgen noch.

Die Zeiten, in denen man als Hotelier oder Gastronom „aus dem Bauch heraus“ erfolgreich sein konnte, sind vorbei. Nicht, weil Erfahrung plötzlich wertlos wäre. Sondern, weil die Spielräume schmäler geworden sind. Ein paar Prozent mehr Wareneinsatz hier, etwas höhere Personalkosten da – früher konnte man das wegstecken. Heute kann es den Unterschied zwischen Gewinn und Verlust bedeuten.

DIE NEUE REALITÄT: MARGEN UNTER DRUCK

Während die Betriebsergebnisse sinken, sind die Anforderungen gestiegen: Gäste erwarten mehr Service, bessere Qualität, individuellere Angebote – aber nicht zwingend zu höheren Preisen. Online-Buchungsportale machen Preise transparent wie nie. Und die eigenen Kosten? Die kennen viele Betriebe nur ungefähr.

WENN DIE EIGENE KOSTENSEITE ZUR BLACKBOX WIRD

„Wir orientieren uns bei den Preisen an der Konkurrenz“, hören Branchenexperten regelmäßig. Klingt logisch. Ist es aber nicht – zumindest nicht, wenn man die eigene Kostenseite dabei ausblendet. Denn was, wenn deine Kostenstruktur eine ganz andere ist als die des Wettbewerbers? Wenn deine Energiekosten höher liegen, deine Personalkosten anders verteilt sind, dein Wareneinsatz in bestimmten Bereichen aus dem Ruder läuft? Dann kopierst du Preise, die für dich nicht funktionieren. Und merkst es oft erst, wenn es zu spät ist.

DIGITALISIERUNG IST KEIN IT-PROJEKT – ES IST CHEFSACHE

Dieses Magazin widmet sich einer klaren These: Professionelles Controlling ist in der Hospitality kein Luxus mehr, sondern existenziell. Und dank digitaler Systeme auch kein Hexenwerk mehr, das IT-Expertise erfordert.

AUF DEN FOLGENDEN SEITEN ZEIGEN WIR DIR:

Wie Controlling wirklich funktioniert – Was bedeutet RevPAR? Warum ist der GOPPAR wichtiger? Und was sagt mir der Deckungsbeitrag II über meinen Betrieb?

Wie andere es machen – Alexander Wurster vom Parkhotel Schillerhain hat uns Einblicke gegeben, wie er mit systematischem Kennzahlen-Controlling seinen Betrieb steuert.

Welche Kennzahlen wichtig sind – über 700 stehen theoretisch zur Verfügung. Aber welche solltest du täglich im Blick haben? Welche warnen dich frühzeitig vor Problemen? Und welche helfen dir, bessere Entscheidungen zu treffen?

Keine Zeit? Gerade deshalb.

„Dafür habe ich keine Zeit“, ist der häufigste Einwand gegen professionelles Controlling. Paradox, oder? Denn genau darum geht es: Zeit zu gewinnen. Zeit, weil du nicht mehr jeden Beleg dreimal in die Hand nimmst. Zeit, weil du Preisentwicklungen auf Knopfdruck siehst, statt mühsam zu recherchieren. Zeit, weil du fundierte Entscheidungen treffen kannst, statt im Nebel zu stochern.

Die Frage ist nicht ob, sondern wann?

Die Hospitality-Branche steht vor einem Wendepunkt. Die Betriebe, die ihre Zahlen kennen, verstehen und aktiv nutzen, werden sich durchsetzen. Die anderen werden es schwer haben.

Die gute Nachricht: Der Einstieg ist einfacher als gedacht. Die HGK unterstützt dich gern dabei, dein Controlling auf ein neues Level zu heben – durch zielführende Digitalisierung, Beratung und Expertise.

Denn eines ist sicher: Wer das Gestern nicht lesen kann, wird auch das Morgen nur schwer planen können. Aber wer seine Zahlen kennt, der steuert, statt zu hoffen.



Controlling ist kein Hexenwerk, sondern eine Frage der richtigen Informationen

Im Interview mit Subahar Parameswaran (Geschäftsführer Eagle Control und IT-Leiter HGK) und Philipp Nusser (Geschäftsführer Eagle Control) wird deutlich, dass Controlling eine fundierte Datenbasis braucht.

Wenn wir heute in einen Hotelbetrieb oder ein Restaurant kommen – wie wird dort typischerweise Controlling betrieben? Was sind die häufigsten Muster, die du beobachtest?

Subahar: In vielen Betrieben läuft Controlling noch sehr verteilt und manuell ab. Excel-Listen, eigene Auswertungen und mehrere Systeme existieren nebeneinander, ohne dass ein durchgehendes Bild entsteht. Entscheidungen basieren dadurch oft mehr auf Erfahrung und Bauchgefühl als auf aktuellen, verlässlichen Daten.

Es wird häufig von der „Blackbox-Kostenseite“ gesprochen. Was ist damit konkret gemeint?

Philipp: Umsätze stehen heute in Echtzeit in Kassensystemen und Hotelsoftwares zur Verfügung. Die gegenüberstehenden Kosten erhalten Betriebe aber oft erst Wochen oder Monate später in Form einer BWA. Zudem sind

Kosten deutlich komplexer hinsichtlich ihrer Zuordnung und Herkunft. Während Umsätze zentral erfasst werden, kommen Kosten per Mail, als Brief oder nur als Buchungssatz für Rückstellungen oder Abschreibungen in der Buchhaltung an. Diese Komplexität hält viele Betriebe davon ab, Kosten ähnlich regelmäßig und detailliert zu analysieren wie Umsätze.

Viele Betriebe treffen Entscheidungen „aus dem Bauch heraus“ oder orientieren sich bei der Preissetzung nur an der Konkurrenz. Welche Risiken birgt das – und wann wird es richtig gefährlich?

Subahar: Ohne belastbare Datengrundlage können Preisentscheidungen oder Personal- und Wareneinsatz schnell in die falsche Richtung laufen. Gefährlich wird es, wenn solche Fehleinschätzungen die Liquidität treffen und man erst merkt, dass etwas nicht stimmt, wenn der wirtschaftliche Spielraum bereits deutlich kleiner geworden ist.

Philipp: Umgekehrt übersieht man bei größeren Margen möglicherweise Chancen, etwa mit reduzierten Preisen mehr Gäste zu erreichen und den Gesamt-Deckungsbeitrag weiter zu steigern.

Ihr sagt, Controlling sei „mehr als Kostenkontrolle“. Was wird denn häufig übersehen oder vernachlässigt?

Subahar: Viele schauen vor allem auf die Kosten und übersehen wichtige Zusammenhänge wie Nachfrage, Produktivität oder Deckungsbeiträge. Kostencontrolling zeigt nur Ausgaben – strategische Steuerung betrachtet das Gesamtbild und zeigt, wo Wert entsteht und wo Risiken liegen.

Philipp: Kosten sollten immer im Zusammenhang mit dem Umsatz betrachtet werden und umgekehrt. Viele Betriebe analysieren jeweils nur eine Seite, was zu falschen Interpretationen führen kann.

Excel-Listen, manuelle Auswertungen, Daten in verschiedenen Systemen – warum funktioniert dieser Ansatz in der heutigen Zeit nicht mehr? Was hat sich verändert?

Subahar: Das Geschäft ist dynamischer und schneller geworden. Manuelle Auswertungen kommen nicht mehr hinterher und sind zu fehleranfällig. Für verlässliche Steuerung braucht es automatisierte und aktuelle Daten – nicht Auszüge, die längst überholt sind.

Bitte beschreib in einfachen Worten: Was genau macht HGK-ChefsCockpit? Wenn ich als Hotelier oder Gastronom vor dem Dashboard sitze – was sehe ich da?

Subahar: Im Reporting von ChefsCockpit sehe ich auf einen Blick die wirtschaftliche Situation meines Betriebs – klar strukturiert, ohne suchen zu müssen. Es zeigt, wie sich Umsatz, Kosten, Wareneinsatz, Personalkosten, Produktivität und Marge entwickeln. Die wichtigsten Kennzahlen sind visuell so aufbereitet, dass Trends, Abweichungen und Auffälligkeiten sofort erkennbar werden.

Die Mehrwertsteuer-Senkung auf Speisen – eine strategische Frage für jeden Gastronomen: Preise senken oder Marge verbessern? Wie kann HGK-ChefsCockpit helfen, diese Entscheidung datenbasiert zu treffen?

Subahar: ChefsCockpit zeigt, wie sich Preis, Nachfrage, Wareneinsatz und Personalkosten auf das Ergebnis auswirken. Damit wird schnell sichtbar, ob eine Preisanpassung sinnvoll ist oder ob die Senkung eher zur Margenverbesserung genutzt werden sollte.

Philipp: Die Aufschlüsselung des Betriebsergebnisses auf einzelne Profitcenter und deren Relation zu den Gästezahlen macht sichtbar, wo die größten Hebel liegen. Ich gehe allerdings davon aus, dass sich kaum ein Betrieb Preissenkungen leisten kann – der Kostendruck durch Mindestlohn-erhöhung und Inflation ist dafür viel zu hoch.

Welche Kennzahlen-Kombinationen sind besonders aufschlussreich? Gibt es Konstellationen, die euch hellhörig machen?

Subahar: Besonders aufschlussreich sind Kombinationen, bei denen Kennzahlen nicht zusammenpassen – etwa steigender Umsatz bei sinkendem Cashflow, gute Auslastung bei geringer Marge oder höhere Personalkosten bei sinkender Produktivität. ChefsCockpit macht diese Abweichungen sichtbar und erleichtert es, die Ursachen einzugrenzen.

Philipp: Wichtig ist auch, nicht nur das laufende Geschäft anhand der BWA und der operativen Systeme zu betrachten, sondern auch die Geldflüsse, die dort nicht auftauchen: Dazu zählen beispielsweise Tilgungen von Darlehen sowie die aktuellen Außenstände bei Forderungen und Verbindlichkeiten. Sind die Salden hier außergewöhnlich hoch, kann das die Liquidität bedrohen, ohne dass dies in der BWA erkennbar ist.

Ihr arbeitet eng mit HGK-BackOffice und HGK-AllOrder zusammen. Wie greifen diese drei Systeme ineinander? Was ist der Vorteil dieser Integration gegenüber Insellösungen?

Subahar: Die drei Systeme ergänzen sich, weil sie unterschiedliche Teile des Betriebs abdecken und die Daten anschließend im ChefsCockpit zusammengeführt werden. HGK-AllOrder sorgt für transparente Einkaufsprozesse und saubere Warengruppen, HGK-BackOffice für korrekte buchhalterische Verarbeitung und digitale Belege. HGK-ChefsCockpit verbindet diese Informationen mit PMS- und Kassendaten und zeigt, wie sich Einkauf, Kosten und Erlöse tatsächlich zueinander verhalten.

Nehmen wir ein konkretes Szenario: Ein Hotel hat sinkende Margen, weiß aber nicht warum. Wie hilft ChefsCockpit dabei, das Problem zu identifizieren?

Subahar: Ich sehe auf einen Blick, wo die Abweichung herkommt. Dadurch finde ich die Ursache deutlich schneller und muss nicht in verschiedenen Systemen suchen.

Stichwort Dynamic Pricing: Welche Rolle spielt HGK-ChefsCockpit dabei?

Philipp: Gerade bei dynamischen Preisen ist es wichtig zu wissen, wie hoch die eigenen variablen und fixen Kosten sind. Mit der in ChefsCockpit integrierten Kostenauflösung lassen sich Preisuntergrenzen ableiten, die ich ebenso in meine Preisentscheidungen einfließen lassen muss wie die Nachfragesituation.

Das Besondere bei HGK-ChefsCockpit ist ja die Verknüpfung verschiedener Datenquellen – PMS, Kasse, Buchhaltung, Warenwirtschaft. Wie aufwendig ist technisch so eine Integration? Muss ich als Betreiber IT-Experte sein?

Subahar: Die komplette Integration übernehmen wir. Wir kümmern uns um alle technischen Anbindungen der Datenquellen und richten die Schnittstellen ein. Wir übernehmen das komplette Onboarding, führen eine Schulung durch und stehen auch danach weiter zur Verfügung – auf

Wunsch mit regelmäßigen Beratungen und Quick-Checks. Für den Betrieb entsteht dadurch kaum Aufwand, und IT-Wissen ist nicht erforderlich.

Der häufigste Einwand, wenn es um die Digitalisierung im Controlling geht, ist vermutlich: „Dafür habe ich keine Zeit“ oder „Das ist mir zu komplex“. Was antwortest du darauf?

Subahar: In der Praxis entsteht der größte Aufwand durch manuelle Auswertungen, das Zusammenführen verschiedener Datenquellen und fehlender Transparenz. Digitalisierung reduziert diesen Aufwand deutlich: Prozesse werden automatisiert, Daten liegen schneller vor und Entscheidungen lassen sich einfacher treffen. Damit wird Controlling im Alltag übersichtlicher und weniger zeitintensiv.

Manche Betriebe schauen nur auf den Gesamtbetrieb, nicht auf einzelne Bereiche. Du sagst, das sei ein Fehler. Warum? Was wird dadurch übersehen?

Subahar: Wenn man nur auf den Gesamtbetrieb schaut, übersieht man schnell Probleme in einzelnen Bereichen. F&B, Frühstück oder Veranstaltungen haben jeweils eigene Kosten- und Ertragsstrukturen, die sich stark unterscheiden können. Ein Betrieb kann insgesamt stabil wirken, obwohl ein einzelner Bereich dauerhaft Verluste verursacht. Ohne diese getrennte Betrachtung bleibt das unsichtbar.

Im Dashboard werden auch Online-Buchungen, Provisionssätze und Bewertungen erfasst. Warum gehören diese Marketing-KPIs in ein Controlling-System?

Philipp: Es ist die konsequente Umsetzung des Prinzips, alle relevanten Kennzahlen in einem einzigen System zu haben. Zudem kann ich auch hier interessante Schlüsse durch die gemeinsame Betrachtung der Marketing-Kennzahlen und der Kostenseite ziehen.

Die HGK hat kürzlich die Mehrheit an Eagle Control übernommen. Welche strategischen Vorteile bringt diese Partnerschaft? Wie profitieren die HGK-Mitglieder davon?

Subahar: Durch die Beteiligung können wir ChefsCockpit technisch deutlich enger verzahnen und schneller weiterentwickeln. Wir haben direkten Einfluss auf die Produktstrategie, die Schnittstellen und die Stabilität der Datenprozesse. Für unsere Mitglieder bedeutet das mehr Verlässlichkeit, kontinuierliche Optimierung des Systems und eine Lösung, die langfristig auf die Bedürfnisse der Branche ausgerichtet ist. Die Zusammenarbeit macht uns insgesamt unabhängiger von Drittanbietern und schafft eine technische Basis, die wir aktiv gestalten können.

Nachhaltigkeit und ESG werden immer wichtiger. Können Kennzahlen-Systeme auch dabei helfen, ökologische Ziele zu steuern und zu messen?

Subahar: Kennzahlen-Systeme machen Energieverbrauch, Ressourceneinsatz oder Abfallmengen transparent und zeigen, wo ein Betrieb steht und wo Handlungsbedarf besteht. So lassen sich Nachhaltigkeitsziele nicht nur dokumentieren, sondern aktiv steuern.

ChefsCockpit wird auf den Messen Intergastra und Internorga vorgestellt. Was erwartet Interessierte dort? Wie läuft so eine Live-Demo ab und warum sollte man sich das unbedingt mal anschauen?

Subahar: Auf den Messen zeigen wir ChefsCockpit so, wie es im Alltag genutzt wird: klar strukturiert, verständlich und direkt am Dashboard. Besucher sehen, wie die wichtigsten Kennzahlen zusammenlaufen und wie schnell sich Veränderungen im Betrieb erkennen lassen. In der Live-Demo erklären wir die Funktionen Schritt für Schritt und zeigen, wie das System Transparenz schafft und Entscheidungen erleichtert. Wer sich das anschaut, bekommt ein gutes Gefühl dafür, welchen Nutzen ChefsCockpit im täglichen Betrieb bringt.

IT-EXPERTEN MIT WEITBLICK UND TIEFEN BRANCHENKENNTNISSEN



**SUBAHAR PARAMESWARAN
KURZ VORGESTELLT**

Subahar Parameswaran ist Geschäftsführer von Eagle Control und als IT-Leiter der HGK verantwortlich für die Weiterentwicklung der digitalen Lösungen.



**PHILIPP NUSSE
KURZ VORGESTELLT**

Philipp Nusser ist Geschäftsführer von Eagle Control, einem branchenspezifischen Anbieter für Controlling- und BI-Software sowie Beratungsdienstleistungen für die Hospitality.

HGK-ChefsCockpit: Vom Bauchgefühl zur Datenbasis

Kennst du das? Ein **Lieferant erhöht die Preise** um fünf Prozent, die **Gästezahlen** schwanken und du fragst dich: Kann ich meine **Speisekarte so lassen** oder muss ich nachziehen? Daten aus der Buchhaltung auf der einen, Zahlen deines Kassensystems auf der anderen Seite und irgendwo in Excel liegt eine Liste mit Wareneinsätzen vom letzten Monat. **Aber das große Bild?** Das musst du dir mühsam zusammenpuzzeln. Und bis du es hast, ist die Entscheidung längst überfällig.

Die **fragmentierte Datenlandschaft** ist eine der **größten Herausforderungen** in vielen Hospitality-Betrieben: Infos aus PMS, Kasse, Warenwirtschaft und Buchhaltung existieren in isolierten Systemen. Ein **direkter Vergleich** ist kaum möglich oder nur mit erheblichem manuellem Aufwand. Ohne **einheitliche Datenbasis** werden **strategische Entscheidungen** zu Preisgestaltung, Investitionen oder Personaleinsatz häufig auf Basis unvollständiger Excel-Listen oder reiner Erfahrungswerte getroffen. Das Risiko dabei: sinkende Margen und strategische Fehlentscheidungen.

HGK-ChefsCockpit wurde als **Antwort** auf diese Herausforderungen entwickelt. Im Kern handelt es sich um eine **zentrale Auswertungs- und Steuerungsplattform**, die alle betriebswirtschaftlich relevanten Kennzahlen zusammenführt. Der entscheidende Vorteil liegt in der hersteller- und softwareunabhängigen Architektur, die Daten aus unterschiedlichsten Quellsystemen nahtlos integriert.

ANWENDER PROFITIEREN VON DREI ENTSCHEIDENDEN SÄULEN:

1. Fundament: Umfassende Datenintegration

Die Plattform beseitigt Datensilos und schafft eine einheitliche Datenbasis. Integriert werden Buchhaltung und Rechnungswesen mit automatischer Übernahme aus HGK-Back-Office, Warenwirtschaft mit automatischer Übernahme aus HGK-AllOrder sowie Kassensysteme, Property Management Systeme und Zeiterfassung. Diese durchgängige Integration schafft erstmals vollständige Transparenz über alle Betriebsbereiche hinweg. **Neu ist eine direkte Schnittstelle zur Zeiterfassungssoftware edtime:** Nutzer können ihre Controlling-Kennzahlen nun mit den Personaldaten aus edtime in Echtzeit synchronisieren und so ihre Mitarbeiterproduktivität immer im Blick behalten. Kennzahlen wie Umsatz pro Mitarbeiter-Stunde, verkaufte Speisen pro Service-Arbeitsstunde oder Arbeitszeit Housekeeping pro belegtem Zimmer stehen damit tagesaktuell zur Verfügung.

2. Analyse: Von Daten zu Einblicken

Das System wandelt Rohdaten in entscheidungsrelevante Informationen um. Über 700 **branchenspezifische Kennzahlen** stehen zur Verfügung und lassen sich individuell auf die Bedürfnisse des Betriebs konfigurieren. Intuitive

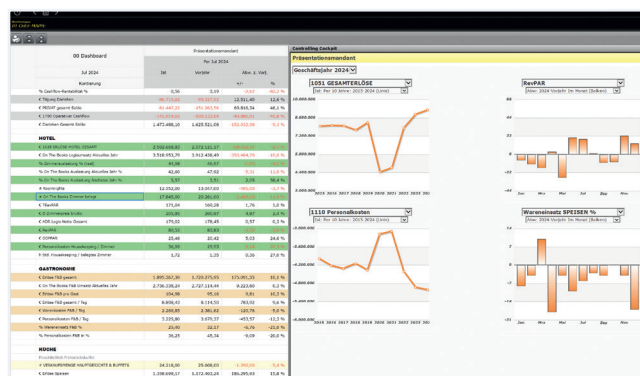
Dashboards bereiten komplexe Daten visuell auf und ermöglichen eine Analyse mit individuell einstellbarer Detailtiefe. **Differenzierte Bereichsanalysen** für F&B, Logis, Tagungen oder Veranstaltungen liefern **präzise Einblicke** in die Performance einzelner Unternehmensbereiche. Automatisierte Soll-Ist-Vergleiche und Plan-Budget-Analysen decken Abweichungen frühzeitig auf, während Wirtschaftlichkeitsberechnungen wie Break-even-Analysen, GOPPAR, RevPAR und Cashflows transparent dargestellt werden.

3. Steuerung: Von Einblicken zu Entscheidungen

Die **gewonnenen Erkenntnisse** werden zu **konkreten Maßnahmen**. Eine kontinuierliche Echtzeit-Analyse überwacht Umsatz, Kosten, Auslastung und Produktivität und ermöglicht unmittelbare Reaktionen. Tiefgehende Preis- und Kostenkontrollen bis auf Artelebene decken Kostentreiber auf, während das **System aktiv** bei der Definition von **Preisuntergrenzen und Mindestverkaufspreisen** unterstützt. Kalkulationshilfen und standardisierte Reports bereiten Bankgespräche, Lieferantenverhandlungen und Investitionsentscheidungen professionell vor.

Belastbare Kalkulationsgrundlagen sorgen zum Beispiel dafür, dass Preisentscheidungen für Zimmer, Tagungspauschalen und gastronomische Angebote auf realen Kosten- und Leistungsdaten basieren statt auf Schätzungen. Entwicklungen bei Wareneinsatz und Einkaufspreisen fließen automatisch in die Analysen ein, Kostenabweichungen werden sofort dokumentiert, sodass die Kalkulationsgrundlagen stets aktuell bleiben.

Als **„zentrales Nervensystem“** macht HGK-ChefsCockpit endlich Schluss mit dem Navigieren nach Bauchgefühl und den Weg frei für **fundierte Entscheidungen**.



Das Team Digitale Lösungen beantwortet dir gern deine Fragen zu HGK-ChefsCockpit.

KONTAKT

Team Digitale Lösungen
Tel.: 0511 37422-226
E-Mail: chefscockpit@h-g-k.de



„Excel-Listen haben mich früher viel Zeit im Monat gekostet – heute nicht mehr!“

Das traditionsreiche Parkhotel Schillerhain liegt am Rande des Donnersbergs in der Nordpfalz und verbindet auf harmonische Weise Tagungs-, Wellness- und Naturerlebnis. Mit 61 Zimmern, Restaurant, Eventbereich und Spa richtet sich das familiengeführte Vier-Sterne-Haus an Geschäftsreisende ebenso wie an Erholungssuchende. Mit HGK-ChefsCockpit hat Geschäftsführer Alexander Wurster die Steuerung des Betriebs auf ein neues Niveau gehoben und so die Grundlage geschaffen für fundierte Entscheidungen, Transparenz und Effizienz im gesamten Unternehmen. Wir haben mit ihm gesprochen.

Du bist digital sehr gut aufgestellt und nutzt neben HGK-ChefsCockpit auch Systeme wie HGK-BackOffice und HGK-AllOrder. Wie sah das Controlling bei dir vor der Digitalisierung aus?

Ganz klassisch – mit unzähligen Excel-Listen. Ich hatte Lohncontrolling für rund 70 Mitarbeitende in Excel zu bewältigen, was mich locker einen halben bis dreiviertel Tag im Monat gekostet hat. Alle Daten mussten händisch übertragen und abgeglichen werden. Fehlerquellen gab es ständig: Summen stimmten nicht, Formeln waren falsch. Heute geht das alles nahezu auf Knopfdruck. Klar schaue ich noch drüber, aber der Aufwand ist massiv gesunken.

Wie bist du überhaupt auf HGK-ChefsCockpit aufmerksam geworden?

Auf das System aufmerksam geworden bin ich über die HGK. Wir kamen bei einem Treffen auf das Thema Controlling zu sprechen und da habe ich zum ersten Mal von ChefsCockpit gehört. Kurz darauf traf ich einen Kollegen, der das System schon nutzte. Er war begeistert, hat es sehr gelobt und das hat mich zusätzlich überzeugt.

Wie lief die Einführung des Systems bei dir ab?

Der Prozess war intensiv, aber positiv. Man musste das eigene Haus komplett durchdenken. Da wir Strom, Wasser und andere Kosten nicht pro Abteilung messen können, mussten wir prozentuale Schlüssel festlegen – etwa: Wie viel Strom verbraucht das Restaurant, wie viel der Spa-Bereich? Das war spannend, weil man sich mit Bereichen beschäftigt hat, über die man vorher nie so detailliert nachgedacht hatte. Insgesamt war die Einführung super begleitet, uns ist viel erklärt worden und wir wurden während des ganzen Prozesses quasi an die Hand genommen.

Wie oft nutzt du HGK-ChefsCockpit im Alltag?

Meist ein- bis zweimal im Monat, vor allem am Monatsende. Dann lade ich alle Daten hoch und werte den Monat aus. ChefsCockpit ist für mich ein klassisches Controlling-Tool – also rückblickend, nicht prognostisch. Forecasts möchten wir künftig integrieren, das ist aber aktuell noch nicht umgesetzt.

Welche Systeme sind bei dir mit HGK-ChefsCockpit verknüpft?

Das Restaurantkassensystem, das PMS (Hotelprogramm), die Buchhaltung, Lohnbuchhaltung, Zeiterfassung und das BackOffice. Alle diese Daten fließen ins Cockpit ein. So habe ich alle relevanten Kennzahlen in einer Auswertung und sehe auf einen Blick, was wo passiert.

Welche Kennzahlen sind für dich besonders wichtig?

Ganz klassisch: betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA), Benchmark-Analysen im Jahresvergleich. Besonders hilfreich ist die Möglichkeit, auf einen Klick die Plan- und Ist-Werte zu vergleichen – pro Monat, kumuliert oder aufs Jahr gerechnet. Und alles heruntergebrochen auf Profitcenter wie Restaurant, Logis oder Tagung. Zu schauen, was haben wir denn da an Umsatz gemacht? Wie waren da die Mitarbeiterkosten, Energiekosten, sonstige Sachen? Welcher Bereich bringt mir wirklich Geld? Welcher kostet mich Geld?

Inwiefern hilft HGK-ChefsCockpit bei der Planung und Steuerung der Personalkosten?

Sehr. Ich sehe direkt die Mitarbeitereffizienz, also Umsatz pro eingesetztem Personalkostenblock. Das differenziert nach Abteilungen: Logis braucht weniger Personal als F&B. Daher ist die Effizienz dort höher. Wir konnten damit sehr gut nachvollziehen, wo wir zu viel Personal einsetzen oder wo sich Maßnahmen lohnen. Letztes Jahr haben wir unsere Personalkostenquote im F&B signifikant verbessert.

Welche weiteren Funktionen schätzt du besonders?

Break-even-Berechnungen sind sehr hilfreich. Ich sehe z. B., wie viel Umsatz wir täglich brauchen, um die Kosten zu decken. Auch das Thema Liquidität wird abgebildet, was bei Banken und Kreditgesprächen immer wichtiger wird, gerade im Gastgewerbe. Die Daten aus ChefsCockpit nutze ich regelmäßig für Bankgespräche und Budgets.

Gab es unternehmerische Entscheidungen, die du dank der Daten aus ChefsCockpit anders getroffen hast?

Auf jeden Fall, zum Beispiel bei Preisentscheidungen. Wenn ich sehe, dass die Kosten pro Zimmer steigen, muss ich auch die Zimmerpreise anpassen. Auch bei Investitionsentscheidungen – wie einem möglichen Zukauf von 14 Zimmern im Nachbargebäude – helfen mir die Zahlen aus ChefsCockpit sehr.

Wie viel Zeit sparst du durch HGK-ChefsCockpit?

Locker einen halben Tag bis dreiviertel Tag pro Monat. Vor allem durch das automatisierte Lohncontrolling und den Wegfall der Excel-Vergleiche. Das war früher mühsam und fehleranfällig. Jetzt macht das Controlling wieder Spaß.

Gibt es Pläne zur weiteren Automatisierung?

Ja. Wir haben auf das Hotelprogramm „Mews“ umgestellt. Anfang 2026 sollen die Daten automatisch von Mews in ChefsCockpit übergehen, ohne dass wir noch Listen manuell hochladen müssen. Das spart nochmal Zeit.

Ab welcher Betriebsgröße lohnt sich HGK-ChefsCockpit deiner Meinung nach?

Ich spare wie gesagt, mindestens einen halben Tag im Monat. Doch selbst, wenn ich nur zwei Stunden sparen würde, zahlt es sich aus. Schon dann hätte ich die Kosten für das System allein durch die gesparte Arbeitszeit wieder drin. Ich bin der Meinung, auch für Kleinbetriebe lohnt es sich – einfach wegen der besseren Steuerung und Transparenz, weil sie einfach eine ganz andere Wissensdatenbank über ihre Zahlen bekommen. Denn wir haben ganz viele tolle Gastgeberinnen und Gastgeber in unserer Branche, aber wir brauchen eben auch immer mehr betriebswirtschaftliches Wissen. Und da hakt es häufig.

Macht ein digitales Arbeitsumfeld dein Haus attraktiver für Mitarbeitende?

Absolut. Wir haben eine moderne Ausstattung, jeder hat ein Surface mit großem Monitor. Die Systeme erleichtern den Alltag. Ob Bestellungen, Lieferfehler oder Krankheitsvertretungen – alles ist dokumentiert, nachvollziehbar, effizient. Das schätzen die Mitarbeitenden sehr.

Unterstützt dich das System auch bei internen Gesprächen?

Ja, sehr. Wenn z. B. der Küchenchef mehr Personal fordert, kann ich ihm mit Zahlen belegen, warum das nicht realistisch ist – etwa, weil der F&B-Bereich zuletzt Verluste gemacht hat. Das schafft Transparenz und Verständnis.

Das System wird ja auf den großen Branchenmessen in Stuttgart und Hamburg am HGK-Stand vorgestellt. Was würdest du Kollegen raten, die sich HGK-ChefsCockpit auf der Intergastra oder Internorga zeigen lassen?

Ich würde empfehlen, sich das Thema Personalkosten-Controlling und Budgetierung genau anzuschauen – da steckt viel Potenzial drin. Und man sollte fragen: Was kostet mich mein aktuelles Controlling an Zeit? Und wie viel kann ich durch HGK-ChefsCockpit sparen? Ich weiß, viele denken zuerst: „Oh, wieder ein System, das kostet Geld“. Aber der Nutzen ist enorm.

Abschließend: Wie siehst du die Zukunft deines Hauses und welche Rolle spielt dabei digitales Controlling?

Ich denke, wir haben in unserer Branche die Talsohle erreicht. Wenn die allgemeine Stimmung wieder besser wird, wird auch das Geschäft anziehen. Und dann ist es umso wichtiger, dass das Zahlenwerk im Hintergrund stimmt. Controlling hat bei uns schon jetzt einen hohen Stellenwert, und das wird so bleiben. Wir setzen uns klare Ziele und prüfen jeden Monat, ob wir sie erreichen.

KONTAKT

Parkhotel Schillerhain
Schillerhain 1
67292 Kirchheimbolanden
Tel.: 06352 7120
E-Mail: info@schillerhain.de
schillerhain.de



Diese Kennzahlen machen den Unterschied

RevPAR, GOPPAR, Deckungsbeitrag I und II – was steckt hinter den Kürzeln? Und wie helfen sie in der Praxis?

HGK-ChefsCockpit stellt über **700 Kennzahlen bereit**. Doch nicht **jede Zahl** ist für **jeden Betrieb gleich wichtig**. Es geht nicht darum, täglich mehrere hundert Kennzahlen zu analysieren, sondern die zu kennen, die für den eigenen Betrieb wirklich relevant sind.

RevPAR und TRevPAR: Die Basis verstehen

Jede **betriebswirtschaftliche Steuerung** beginnt mit dem **Verständnis der Erlösseite**. Im Hotel sind zwei Kennzahlen fundamental: die **Zimmerauslastung** und der **durchschnittliche Zimmerpreis** (ADR – Average Daily Rate). Beide für sich genommen, sagen jedoch nur die halbe Wahrheit. Die entscheidende Frage lautet: Wie viel Umsatz erziele ich pro verfügbarem Zimmer?

Diese Frage beantwortet der RevPAR (Revenue per Available Room). Er zeigt auf einen Blick, wie **effektiv ein Hotel** seine **Kapazität monetarisiert**. Ein RevPAR von 70 Euro bedeutet: Pro verfügbarem Zimmer und Tag werden durchschnittlich 70 Euro Umsatz erzielt – egal, ob das Zimmer belegt war oder leer stand.

Noch aussagekräftiger ist der TRevPAR (Total Revenue per Available Room), der alle Umsätze einbezieht: Gastronomie, Wellness, Tagungen, Zusatzleistungen. Diese ganzheitliche Perspektive ist entscheidend, denn viele Hotels verdienen mehr im Restaurant als am Zimmer.

Deckungsbeiträge: Der Blick auf die Kosten

Erst der **Blick auf die Kosten** zeigt, ob ein Betrieb profitabel arbeitet. Der Deckungsbeitrag I beantwortet die Frage: **Was bleibt vom Umsatz übrig**, nachdem ich die Waren bezahlt habe? Ein Restaurant mit 100.000 Euro Monatsumsatz und 30.000 Euro Wareneinsatz hat einen Deckungsbeitrag I von 70 %.

Der Deckungsbeitrag II zieht zusätzlich die Personalkosten ab. Was übrig bleibt, steht für Fixkosten wie Miete, Pacht und Abschreibungen zur Verfügung – und im Idealfall für Gewinn. Ein **niedriger Deckungsbeitrag II** ist ein **Warnsignal**: Selbst, wenn die Warenkosten im Griff sind, verschlingt das Personal zu viel vom Umsatz.

GOPPAR: Die Königsdisziplin

Der GOPPAR (Gross Operating Profit per Available Room) ist die aussagekräftigste Kennzahl in der Hotellerie, weil er Umsatz und Kosten in einer einzigen Zahl vereint. Er zeigt, wie viel **Betriebsgewinn** ein Hotel **pro verfügbarem Zimmer** erwirtschaftet – nach Abzug aller betriebsbedingten Kosten.

Ein Hotel kann seinen RevPAR steigern, indem es die Preise erhöht – doch wenn gleichzeitig die Kosten explodieren, sinkt der GOPPAR trotzdem. Diese Zahl macht sichtbar, ob sich Umsatzsteigerungen tatsächlich in mehr Ertrag niederschlagen.



Wareneinsatzquote: Der tägliche Kompass

In der Gastronomie gibt es kaum eine wichtigere **Kennzahl** als die **Wareneinsatzquote**. Sie gibt an, welcher Prozentsatz vom Umsatz für Lebensmittel und Getränke ausgegeben wird. Eine Quote von 30 % bedeutet: Von jedem Euro Umsatz gehen 30 Cent für Waren drauf, 70 Cent bleiben für alles andere. Wichtig ist dabei die **getrennte Betrachtung von Speisen und Getränken**.

Personalkosten: Der größte Hebel

Die **Personalkosten** sind der **größte Einzelposten** und damit der wichtigste Stellhebel für Rentabilität. Die Personalkostenquote macht transparent, welcher Anteil vom Umsatz für Gehälter und Sozialabgaben aufgewendet wird. Eine **zu hohe Quote** gefährdet die **Profitabilität**. Eine zu niedrige Quote deutet auf Personalunterdeckung hin, die sich in **schlechterem Service** und **sinkenden Umsätzen** niederschlagen kann. Die Kunst liegt in der Balance – und die ist nur zu finden, wenn man die Zahl kontinuierlich überwacht.

Liquidität: Fundament für Stabilität und Wachstum

Ein Betrieb kann auf dem Papier profitabel sein und trotzdem in Zahlungsschwierigkeiten geraten. Die Liquidität ersten Grades zeigt, ob die **flüssigen Mittel** ausreichen, um alle **kurzfristigen Verbindlichkeiten** zu bedienen. Ein positiver Wert bedeutet: Alle Rechnungen können bezahlt werden. Ein negativer Wert ist ein Warnsignal. Der **Cashflow** macht **sichtbar**, wie viel Geld tatsächlich in den Betrieb fließt oder ihn verlässt, unabhängig von buchhalterischen Gewinnen. Ein **positiver Cashflow** bedeutet **finanzielle Handlungsfähigkeit**, ein negativer erzwingt Gegenmaßnahmen.

Zusammenhänge herstellen und besser entscheiden

Jede dieser Kennzahlen ist wichtig, doch keine steht für sich allein. Ihre **wahre Aussagekraft** entfalten sie erst im Zusammenspiel. Ein steigender RevPAR bei sinkendem GOPPAR deutet auf eine **Kostenkrise** hin. Eine niedrige Wareneinsatzquote bei niedriger Auslastung könnte bedeuten, dass die **Qualität leidet**.

Als **professionelles Controlling-System** stellt ChefsCockpit diese und **weitere Zusammenhänge** automatisch her. Es zeigt nicht nur einzelne Zahlen, sondern macht Abhängigkeiten sichtbar. Die über 700 verfügbaren Kennzahlen sind kein Selbstzweck, sondern **ein Werkzeugkasten**, aus dem sich jeder Betrieb die passenden Instrumente herausucht. Aber eines gilt für alle: Wer seine Zahlen kennt und versteht, trifft bessere Entscheidungen.



Entscheidungen treffen war nie einfacher

ERFOLGREICHES STEuern BEGINNT MIT DEN RICHTIGEN INFORMATIONEN UND GENAU DABEI UNTERSTÜTZT DICH HGK-CHEFS-COCKPIT. OB KOSTENKONTROLLE, UMSATZANALYSE ODER PERSONALPLANUNG: MITGLIEDER TEILEN IN DEN FOLGENDEN STATEMENTS IHRE ERFAHRUNGEN UND ZEIGEN, WARUM SIE DAS TOOL IN IHREM BETRIEB NICHT MEHR MISSEN MÖCHTEN.



v. l. Dr. Hans-Ulrich und
Ira-Katharina Kauderer

Bereits während meines Studiums absolvierte ich mein Praxissemester bei Eagle Control und lernte dort professionelles, praxisnahes Controlling kennen. Diese Einblicke haben mein Vertrauen nachhaltig geprägt. Als ich im vergangenen Jahr unseren Familienbetrieb übernahm, brauchte ich von Beginn an einen klaren und verlässlichen Überblick über alle Zahlen. Genau dabei unterstützt mich das HGK-ChefsCockpit – strukturiert, verständlich und individuell auf unseren Betrieb zugeschnitten. Besonders schätze ich die maßgeschneiderten Auswertungen: Neben klassischen BWA- oder Bilanzanalysen erhalten wir Berichte, die genau die Themen abbilden, auf die ich mich fokussiere. So konnte ich planbare Budgets erstellen und einen realistischen Blick in die Zukunft entwickeln – auf Basis unserer eigenen Daten. Während früher viele Entscheidungen aus Erfahrung und Bauchgefühl getroffen wurden, hilft mir das HGK-Chefs-Cockpit, fundierte Aussagen zu treffen und Entscheidungen datenbasiert zu fällen. Die monatlichen Auswertungen, der persönliche Austausch sowie die Einbindung aller genutzten Softwares schaffen Transparenz und ermöglichen eine gezielte Steuerung bis auf Abteilungsebene. Besonders wertvoll ist die Einbindung unserer Mitarbeitenden: Jede Abteilung arbeitet mit eigenen Kennzahlen und Zielen, die regelmäßig überprüft werden und so Transparenz, Motivation und messbaren Erfolg im gesamten Betrieb fördern.

*Ira-Katharina Kauderer, Geschäftsführerin
Kauderer Hotel GmbH
Hotel Restaurant Hirsch
Stuttgarter Straße 7
73760 Ostfildern
Tel.: 0711 441300
E-Mail: info@hirsch-hotel.com
hirsch-hotel.com*



HGK-Chefs-Cockpit ist für mich das ideale Steuerungstool: Alle relevanten Kennzahlen

auf einen Blick, maximale Transparenz und volle Kontrolle über mein Unternehmen. Ob BWA, Umsatz, Wareneinsatz, Personalkosten oder Zimmerauslastung. Mit nur einem Klick weiß ich, wo ich stehe und kann fundierte Entscheidungen treffen.

*Frank Köhler, Geschäftsführer
Köhlers Forsthaus
Hoheberger Weg 192
26605 Aurich
Tel.: 04941 17920
E-Mail: hotel@koehlers-forsthaus.de
koehlers-forsthaus.de*



Als Unternehmerin in der Hotellerie und Gastronomie ist ein klarer Überblick über meine Zahlen für mich unverzichtbar. Mit HGK-ChefsCockpit habe ich alle wichtigen Kennzahlen jederzeit übersichtlich und aktuell zur Verfügung. Statt Daten aus verschiedenen

Systemen zusammenzutragen, erhalte ich aussagekräftige Auswertungen auf einen Blick. Besonders schätze ich die transparente Kostenzuordnung sowie die einfache Budgetplanung, mit der ich Entwicklungen frühzeitig erkenne und

gezielt steuern kann. Das HGK-ChefsCockpit unterstützt mein Bauchgefühl durch verlässliche Zahlen und gibt mir Sicherheit bei unternehmerischen Entscheidungen.

*Elisabeth Röber-Berlin, Hoteldirektorin
Hotel Kronelamm
Marktplatz 1-3
75385 Bad Teinach-Zavelstein (Schwarzwald)
Tel: 07053 9294-0
E-Mail: info@kronelamm.de
kronelamm.de*



v. I. Arnold und Gerhard Nölly

Es hat mich zunehmend gestört, wichtige Zahlen, Daten und Auswertungen nur zeitverzögert über meinen Steuerberater zu erhalten. Um mir einen realistischen Überblick über die Entwicklung meines

Betriebs zu verschaffen, musste ich Informationen aus unterschiedlichsten Systemen mühsam zusammenführen – etwa aus der Kasse oder der Hotelsoftware. Mit HGK-ChefsCockpit lassen sich alle relevanten Daten auch ohne direkte Schnittstellen innerhalb weniger Minuten einlesen. Anschließend stehen mir sämtliche wichtigen Kennzahlen übersichtlich in Monats- und Jahresvergleichen zur Verfügung. Dadurch kann ich deutlich schneller fundierte Entscheidungen treffen, was sowohl bei meiner Bank als auch bei meinem

Steuerberater auf große Begeisterung stößt. Zusätzlich bietet mir das System die Möglichkeit, Budgets zu erstellen und das Geschäftsjahr gezielt zu planen. Mein bisheriges Bauchgefühl wird nun endlich durch belastbare Zahlen untermauert und hat sich dabei teilweise als trügerisch erwiesen. Es gibt mir ein sehr gutes Gefühl, meine unternehmerischen Entscheidungen mithilfe der Auswertungen aus HGK-ChefsCockpit fundierter und nachhaltiger treffen zu können.

Arnold Nölly, Geschäftsführer
Hotel Gasthof Hasen
Hasenplatz 6
71083 Herrenberg
Tel.: 07032/2040
E-Mail: post@hasen.de
hasen.de



Wie bei jeder statistischen Auswertung ist es auch bei einer BWA entscheidend, die Zahlen richtig einzuordnen. Kosten sollten den entsprechenden Kostenstellen und Profitcentern zugeordnet werden, um ihre Aussagekraft deutlich zu erhöhen, nur so lassen sich die Zahlen

wirklich gezielt und effektiv nutzen. Mit HGK-ChefsCockpit gelingt uns genau dies spielend einfach. Besonders schätze ich, dass die monatliche Pflege der Daten nur noch rund fünf Minuten in Anspruch nimmt. Danach kann ich jederzeit mit den aktuellen Zahlen arbeiten. Der Import der Daten aus BWA, PMS, Kassensystem oder anderen Berichten erfolgt unkompliziert über einen Excel-Import.

Tim Wetzel, Geschäftsführer
Hotel-Restaurant Schwanen
Bei der Martinskirche 10
72555 Metzingen
Tel.: 07123 9460
E-Mail: info@schwanen-metzingen.de
schwanen-metzingen.de



Auf der Suche nach einer Lösung zur Zusammenführung der Kennzahlen aus unseren unterschiedlichen Systemen sind wir auf das HGK-ChefsCockpit gestoßen. Damit stehen uns

monatlich strukturierte Auswertungen und aussagekräftige Kennzahlenberichte zur Verfügung, die vollständig digital und unkompliziert abrufbar sind. Mit dem HGK-ChefsCockpit können wir sämtliche Geschäftsbereiche und Abteilungen transparent analysieren, Ziele definieren und frühzeitig erkennen, wo Handlungsbedarf besteht.

Marlon Meiser, M.A., CTO
Meiser GmbH
Grenzstraße 42
74579 Fichtenau-Neustädtlein
Telefon: 07962 71194-0
E-Mail: info@meiser-hotels.de
meiser-hotels.de

Benchmark Analyse 2024

Basierend auf Rohdaten von 86 Hotel- und Gaststättenbetrieben in HGK ChefsCockpit / eagleControl.



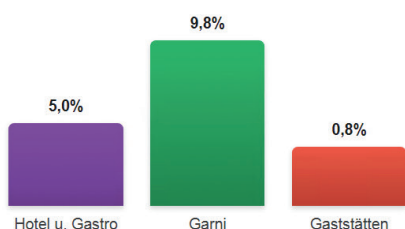
Umsatzrendite nach Betriebsart

4,2%

↓ Vorjahr 4,9 %

Top 25%
Über 19,6%

Bottom 25%
Unter -0,1%



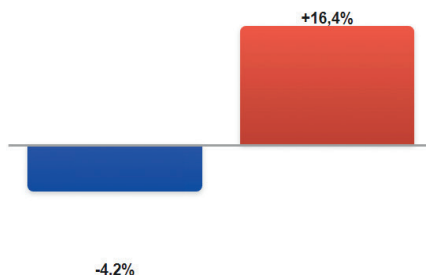
Umsatz Gastronomie zum Vorjahr

+14,4%

↑ vor allem durch reine Gaststätten

Umsatzanteil 2024
46,9%

Umsatzanteil 2023
50,9%



Wareneinsatzquote Speisen

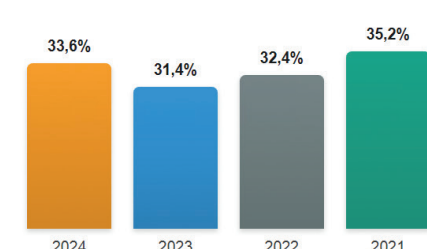
33,6%

↓ Verschlechterung durch MwSt.-Erhöhung und Inflation

HGK-Mitglieder
32,4%

Gaststätten
27,3%

5★ Hotels
47,6%



Benchmark zeigt: Wo steht mein Betrieb im Markt?

Die **eigenen Kennzahlen** zu kennen, ist die **Grundlage** für professionelles **Controlling** – und für jede Kalkulation. Denn jeder Betrieb hat seine **eigene Kostenstruktur**, seine eigenen Margen, seine eigenen Herausforderungen. Interessant und aufschlussreich ist aber auch die Einordnung: Wo stehe ich im **Vergleich zu anderen Betrieben**? Bin ich wirklich teuer oder liegt meine Personalkostenquote im branchenüblichen Rahmen? Ist mein Wareneinsatz tatsächlich kritisch oder sogar besser als der Durchschnitt? Nutzer von HGK-ChefsCockpit erhalten in einem Benchmark regelmäßig **Vergleichswerte** auf Basis echter Daten. Kennzahlen wie Wareneinsatz, Personalkosten oder Umsatz pro Zimmer aus rund 80 Betrieben werden **anonymisiert verglichen**. Das liefert Orientierung und macht deutlich: Wo liege ich im Markt? Und wo ist Luft nach oben? Dieser Benchmark ist ein wertvolles Zusatzinstrument und zeigt: Hier bin ich gut aufgestellt, dort gibt es Handlungsbedarf – und manchmal auch: Hier mache ich mir unnötig Sorgen.

Mehr als Durchschnittswerte: Die Kraft der Perzentile
Der **Betriebsvergleich** basiert auf **realen Daten** aus rund 100 Hotels und Gastronomiebetrieben, die HGK-ChefsCockpit nutzen. Quartalsweise werden zentrale Kennzahlen anonymisiert ausgewertet und den teilnehmenden Betrieben zur Verfügung gestellt. Doch es geht nicht nur um simple Durchschnittswerte.

Denn viele Betriebe wollen mehr wissen. Deshalb zeigt der Benchmark nicht nur, wo die Mitte liegt, sondern auch, wo die besten und die schwächsten 25 % der Betriebe stehen. Diese sogenannten Perzentile sind oft **aufschlussreicher** als der bloße Mittelwert. Die **Differenzierung** hilft bei der **realistischen Selbsteinschätzung**: Gehöre ich zur Spitzengruppe? Liege ich im soliden Mittelfeld? Oder befinde ich mich im unteren Viertel?

„Es ist grundsätzlich spannend zu sehen, wie sich die **Branche im Durchschnitt entwickelt**. Daraus lassen sich „gefühlte“ Entwicklungen mit nackten Zahlen belegen“, so Philipp Nusser, Geschäftsführer Eagle Control. „Für einzelne Betriebe sind diese Benchmarks eine Hilfe, da sie in der Gegenüberstellung erkennen können, ob eine bestimmte Entwicklung nur sie selbst betrifft oder die ganze Branche.“

Der Aha-Moment: Wenn Vermutungen auf Fakten treffen

„Viele Betriebe **schätzen** ihre Personalkosten, den Wareneinsatz oder die eigene Produktivität **besser ein**, als sie **tatsächlich** sind“, weiß Subahar Parameswaran, IT-Leiter der HGK und Geschäftsführer Eagle Control. „Für viele entsteht genau dort der Aha-Moment: Die Zahlen wirken im eigenen Betrieb plausibel, aber erst im direkten Vergleich wird sichtbar, wo echte Verbesserungs- oder Risikobereiche liegen.“

Manchmal sind die **Benchmark-Zahlen ernüchternd** – aber sie zeigen auch: Wenn mein Betrieb ähnliche Entwicklungen durchmacht, bin ich nicht allein. Und sie geben Orientierung für strategische Entscheidungen: Muss ich meine Preise anpassen? Sollte ich in Effizienz investieren? Wo kann ich sparen, ohne die Qualität zu gefährden? Der Benchmark ist kein Selbstzweck. Er ist ein Werkzeug, um **Verbesserungspotenziale zu identifizieren** und **konkrete Maßnahmen** abzuleiten.

Anonymität schafft Vertrauen

Der Betriebsvergleich ist anonymisiert. Kein Betrieb sieht

die Daten eines anderen. Jeder sieht nur seine eigene Position **im Vergleich zu den aggregierten Werten**. Je mehr Betriebe teilnehmen, desto belastbarer wird er. Mit rund 100 Hotels und Gastronomiebetrieben ist bereits eine solide Basis geschaffen. Ziel ist es, die Datenbasis weiter auszubauen, um noch **differenziertere Vergleiche zu ermöglichen** – etwa nach Betriebsgröße, Kategorie oder Region.

Als HGK-Mitglied mit ChefsCockpit erhältst du quartalsweise automatisch Zugang zu den aktuellen Benchmark-Daten. Sprich uns an.

KONTAKT

Team Digitale Lösungen
Tel.: 0511 37422-226
E-Mail: chefscockpit@h-g-k.de

Benchmark Analyse 2024

Basierend auf Rohdaten von 86 Hotel- und Gaststättenbetrieben in HGK ChefsCockpit / eagleControl.



3,1

Kalkulationsfaktor Speisen Netto

6,0

Kalkulationsfaktor Getränke Netto

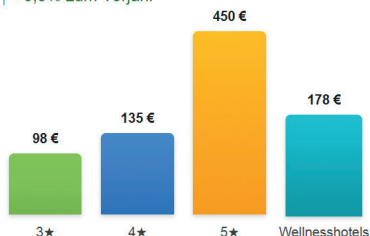
> 27,6%

GOP der Top 25%

ADR Logis nach Kategorie

137 €

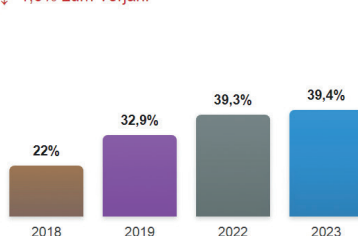
↑ +0,5% zum Vorjahr



Anteil Online Direktbuchungen

39%

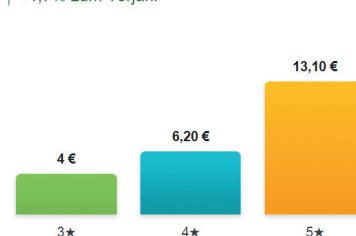
↓ -1,0% zum Vorjahr



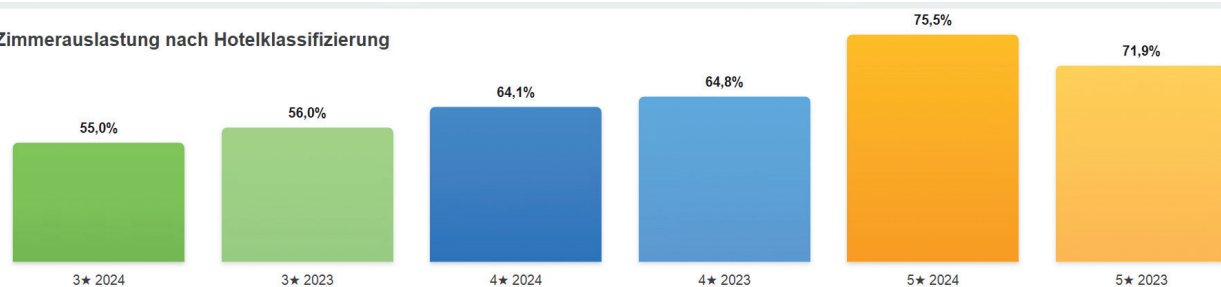
Wäschekosten pro Zimmer

5,40 €

↑ +1,7% zum Vorjahr



Zimmerauslastung nach Hotelklassifizierung



3★ Hotels

RevPAR
53 €
ADR Logis netto
98 €
Personalkosten Housekeeping / Zi
15 €
Umsatzrendite
5,7%

4★ Hotels

RevPAR
82 €
ADR Logis netto
135 €
Personalkosten Housekeeping / Zi
20 €
Umsatzrendite
4,0%

5★ Hotels

RevPAR
335 €
ADR Logis netto
450 €
Personalkosten Housekeeping / Zi
42 €
Umsatzrendite
6,0%



Glossar: Betriebswirtschaftliche Kennzahlen von A bis Z

A

Abschreibungen

Abschreibungen bilden ab, wie Anlagevermögen (z.B. ein Gebäude) durch Nutzung und Alterung an Wert verliert. Die Kosten der Anschaffung werden nicht sofort, sondern periodengerecht über die Jahre der Nutzung verteilt. Als Aufwand in der BWA senkt dies die Steuerlast, ohne dass in den Folgejahren noch einmal Geld ausgegeben wird.

ADR (Average Daily Rate)

Durchschnittliche Logisrate pro belegtem Zimmer. Berechnung: Logis-Umsatz geteilt durch Anzahl belegter Zimmer.

Anlagebedingte Kosten

Kosten, die durch das Vorhandensein von Anlagevermögen entstehen (Miete, Pacht, Abschreibungen, Zinsen, Instandhaltung).

ARR (Average Room Rate)

Durchschnittlicher Zimmerpreis brutto inklusive Frühstück und sonstiger Leistungen.

B

Betriebsbedingte Kosten

Alle Kosten, die direkt mit dem laufenden Betrieb verbunden sind: Personalkosten, Wareneinsatz, Energie, Verwaltung, Marketing.

Betriebsergebnis I (GOP – Gross Operating Profit)

Rohertrag minus betriebsbedingte Kosten. Zeigt den operativen Erfolg vor Berücksichtigung von Miete, Pacht, Zinsen und Abschreibungen.

Betriebsergebnis II

Betriebsergebnis I minus anlagebedingte Kosten. Zeigt das Ergebnis nach allen betrieblichen Aufwendungen, aber vor außerordentlichen und neutralen Posten.

Break-even-Point / Break-even-Umsatz

Der Umsatz oder die Menge, ab dem Erlöse und Kosten gleich hoch sind – weder Gewinn noch Verlust entsteht.

C

Cashflow

Differenz zwischen Einzahlungen und Auszahlungen in einer Periode. Zeigt die tatsächliche Liquiditätsentwicklung unabhängig von buchhalterischem Gewinn.

D

Deckungsbeitrag I

Umsatz minus Wareneinsatz. Manchmal auch Rohertrag genannt.

Deckungsbeitrag II

Deckungsbeitrag I minus bereichsspezifische Fix- und Personalkosten.

F

Flüssige Mittel

Summe aus Konto- und Kassenbestand. Zeigt die sofort verfügbare Liquidität.

G

Gesamtkosten

Summe aus betriebsbedingten und anlagebedingten Kosten. Zeigt die gesamte Kostenbelastung des Betriebs.

Gesamtumsatz

Summe aller Erlöse (Hotel, Gastronomie, Wellness, Sonstiges).

GOPPAR (Gross Operating Profit per Available Room)

Betriebsergebnis I (GOP) geteilt durch Anzahl verfügbarer Zimmer.

GWG (Geringwertige Wirtschaftsgüter)

Anschaffungen bis zu einer bestimmten Wertgrenze (aktuell 800 Euro), die sofort vollständig abgeschrieben werden können.

K

Kalkulationsfaktor

Verhältnis von Verkaufspreis zu Wareneinsatz. Berechnung: Verkaufspreis geteilt durch Warenkosten. Beispiel: Faktor 3,5 bedeutet, dass der Verkaufspreis das 3,5-fache der Warenkosten beträgt oder dass mit einem Euro Wareneinsatz im Durchschnitt 3,50 € Umsatz generiert wird.

Kapitaldienstgrenze

Der Betrag, der maximal für Zinsen und Tilgung zur Verfügung steht.

Kapitaldienst (Zins + Tilgung)

Jährliche Belastung durch Kreditzinsen und Kreditrückzahlungen.

L

Liquidität 1. Grades

Flüssige Mittel minus kurzfristige Verbindlichkeiten. Zeigt, ob alle sofort fälligen Rechnungen bezahlt werden können.

Liquidität 2. Grades

Liquidität 1. Grades minus kurzfristige Verbindlichkeiten. Erweiterte Liquiditätsbetrachtung unter Einbeziehung von Außenständen.

Logisanteil

Anteil der Logis-Erlöse am Gesamtumsatz. Zeigt die Bedeutung des Übernachtungsgeschäfts im Verhältnis zu anderen Erlösquellen.

N

Neutrale Aufwendungen

Kosten, die nicht zum operativen Geschäft gehören (z.B. außerordentliche Verluste, Steuernachzahlungen aus Vorjahren).

Neutrale Erträge

Einnahmen außerhalb des operativen Geschäfts (z.B. Versicherungserstattungen, Erlöse aus Anlagenverkauf).

P

Personalkostenquote

Personalkosten in Prozent vom Umsatz. Zentrale Steuerungsgröße für Effizienz und Rentabilität.

R

Rest nach Kapitaldienst

Betrag, der nach Abzug von Zinsen und Tilgung verbleibt.

RevPAR (Revenue per Available Room)

Logis-Umsatz geteilt durch Anzahl verfügbarer Zimmer.

Rohertrag/Rohgewinn

Umsatz minus Wareneinsatz. Entspricht dem Deckungsbeitrag I. Zeigt, wie viel vom Umsatz nach Abzug der Warenkosten verbleibt.

S

Sonstige Betriebskosten

Diverse operative Kosten wie Versicherungen, Gebühren, Büromaterial, externe Dienstleistungen.

T

TRevPAR (Total Revenue per Available Room)

Gesamtumsatz (Logis + F&B + Wellness + Sonstiges) geteilt durch Anzahl verfügbarer Zimmer.

V

Verbindlichkeiten kurzfristig

Offene Rechnungen und Verpflichtungen, die innerhalb eines Jahres zu begleichen sind.

Verwaltungskosten

Aufwendungen für Buchhaltung, Controlling, IT, Rechts- und Steuerberatung, Verwaltungspersonal.

Vorläufiges Ergebnis

Gewinn oder Verlust vor Steuern. Zeigt das wirtschaftliche Ergebnis der Periode.

W

Wareneinsatzquote

Wareneinsatz in Prozent vom Umsatz. Zeigt, wie viel vom Umsatz für Waren ausgegeben wird.

Werbe-/Reisekosten

Aufwendungen für Marketing, Werbung, Messen und Geschäftsreisen.

Z

Zimmerauslastung

Anteil der tatsächlich verkauften Zimmer an den verfügbaren Zimmern in Prozent. Berechnung: Belegte Zimmer geteilt durch verfügbare Zimmer mal 100.

Der Controlling-Check: Wie gut steuerst du deinen Betrieb?

PROFESSIONELLES CONTROLLING KLINGT GUT – ABER WO STEHST DU WIRKLICH? DIESER SELBSTCHECK ZEIGT DIR IN ZEHN FRAGEN, WIE GUT DEIN BETRIEB BEREITS AUFGESTELLT IST UND WO NOCH POTENZIAL FÜR MEHR TRANSPARENZ UND BESSERE STEUERUNG LIEGT.



SO FUNKTIONIERT DER CHECK

Beantworte die folgenden Fragen ehrlich mit Ja, Teilweise oder Nein.

- Ja 2 Punkte
- Teilweise 1 Punkt
- Nein 0 Punkte

Am Ende zählst du deine Punkte zusammen. Die Auswertung zeigt dir, wie gut dein Controlling bereits funktioniert – und welche nächsten Schritte sinnvoll sind.

1. DATENTRASPARENZ: SIEHST DU DAS GROSSE BILD?

Kannst du auf einen Blick sehen, wie sich Umsatz, Kosten, Zimmerauslastung und Personalstunden aktuell entwickeln – ohne mühsam verschiedene Systeme oder Excel-Listen zusammenzuführen?

- ☐ Ja – Ich habe alle wichtigen Kennzahlen zentral und aktuell verfügbar
- ☐ Teilweise – Ich muss dafür mehrere Quellen zusammentragen
- ☐ Nein – Die Daten liegen verstreut in verschiedenen Systemen

2. AKTUALITÄT: WIE ALT SIND DEINE DATEN?

Wie schnell erhältst du deine betriebswirtschaftlichen Zahlen? Siehst du schon am nächsten Tag, wie sich der gestrige Geschäftstag auf dein Ergebnis ausgewirkt hat?

- ☐ Ja – Meine wichtigsten Kennzahlen sind tagesaktuell verfügbar
- ☐ Teilweise – Einige Zahlen sind aktuell, andere kommen erst Wochen später
- ☐ Nein – Ich sehe meine vollständigen Zahlen erst mit der monatlichen BWA

3. PLAN-IST-VERGLEICHE: STEUERST DU ODER BEOBACHTEST DU NUR?

Führst du regelmäßig Plan-Ist-Vergleiche durch? Prüfst du also systematisch, ob deine tatsächlichen Zahlen mit deinen Planungen übereinstimmen?

- ☐ Ja – Ich vergleiche mindestens monatlich Plan- und Ist-Zahlen
- ☐ Teilweise – Ich mache das gelegentlich oder nur für einzelne Bereiche
- ☐ Nein – Ich arbeite ohne feste Planungen oder vergleiche nicht systematisch

4. PERSONALKOSTENQUOTE: KENNST DU DEINEN GRÖSSTEN KOSTENBLOCK?

Weißt du, wie hoch deine Personalkostenquote in jeder Abteilung aktuell ist – also welcher Prozentsatz deines Umsatzes oder Rohertrags für Personal aufgewendet wird?

- ☐ Ja – Ich kenne meine aktuelle Personalkostenquote und beobachte sie regelmäßig
- ☐ Teilweise – Ich kenne ungefähr den Wert oder die Daten aus der letzten Jahresauswertung
- ☐ Nein – Diese Kennzahl ist mir nicht präsent

5. WARENEINSATZ: HAST DU DEINE FOOD & BEVERAGE-KOSTEN IM GRIFF?

Kennt du deine Wareneinsatzquote getrennt nach Speisen und Getränken und weißt du, wenn sich diese verändert?

- ☐ Ja – Ich kenne beide Quoten und überwache sie aktiv
- ☐ Teilweise – Ich kenne nur die Gesamtquote oder prüfe unregelmäßig
- ☐ Nein – Ich habe keine genaue Übersicht

6. PROFITABILITÄT PRO ZIMMER: VOM UMSATZ ZUM GEWINN

Schaust du nicht nur auf deinen RevPAR (Umsatz pro Zimmer), sondern auch auf den GOPPAR (Betriebsgewinn pro Zimmer), um zu prüfen, ob steigende Umsätze auch zu mehr Gewinn führen?

- ☐ Ja – Ich vergleiche beide Kennzahlen regelmäßig
- ☐ Teilweise – Ich kenne den GOPPAR, nutze ihn aber nicht systematisch
- ☐ Nein – Ich konzentriere mich nur auf den RevPAR

7. BEREICHSBETRACHTUNG: SIEHE, WO DU VERDIENST?

Kannst du für einzelne Bereiche (z.B. Logis, F&B, Tagung, Wellness) getrennt sehen, welchen Beitrag sie zum Gesamtergebnis leisten?

- ☐ Ja – Ich habe eine klare Profitcenter-Rechnung für alle Bereiche
- ☐ Teilweise – Ich habe Kosten und Umsatz grob getrennt, aber keine exakten Zahlen
- ☐ Nein – Ich betrachte nur den Gesamtbetrieb

8. BENCHMARKING: WEISST DU, WO DU IM MARKT STEHST?

Vergleiche deine Kennzahlen regelmäßig mit Branchenwerten oder anderen Betrieben, um zu sehen, wo du im Wettbewerb stehst?

- ☐ Ja – Ich nutze regelmäßig Benchmarks zur Einordnung meiner Zahlen
- ☐ Teilweise – Ich habe gelegentlich Vergleichswerte, aber nicht systematisch
- ☐ Nein – Ich arbeite ohne externe Vergleichsdaten

9. LIQUIDITÄT: BEHÄLST DU DEINE ZAHLUNGSFÄHIGKEIT IM BLICK?

Überwache aktiv deine Liquidität – also ob du jederzeit alle fälligen Rechnungen bezahlen kannst?

- ☐ Ja – Ich habe meine Liquidität täglich oder wöchentlich im Blick
- ☐ Teilweise – Ich schaue gelegentlich auf die Kontostände
- ☐ Nein – Ich kümmere mich erst darum, wenn Zahlungen anstehen

10. ENTSCHEIDUNGSGRUNDLAGE: DATEN ODER BAUCHGEFÜHL?

Wenn du wichtige Entscheidungen triffst (Preisanpassungen, Investitionen, Personalplanung) – basieren diese auf aktuellen, belastbaren Daten oder eher auf Erfahrung und Intuition?

- ☐ Ja – Meine Entscheidungen basieren überwiegend auf konkreten Zahlen
- ☐ Teilweise – Ich nutze Daten, wo vorhanden, entscheide aber oft aus Erfahrung
- ☐ Nein – Ich verlasse mich hauptsächlich auf mein Bauchgefühl

DEINE AUSWERTUNG: WIE GUT IST DEIN CONTROLLING?

Zähle deine Punkte zusammen und finde heraus, wo du stehst:

16–20 PUNKTE: CONTROLLING-PROFI

Herzlichen Glückwunsch! Dein Betrieb ist bereits sehr gut aufgestellt. Du hast deine wichtigsten Kennzahlen im Blick, arbeitest datenbasiert und nutzt Controlling als strategisches Führungsinstrument. Jetzt geht es darum, dieses Niveau zu halten und kontinuierlich zu optimieren. Vielleicht gibt es noch einzelne Bereiche, in denen du die Detailtiefe erhöhen kannst – etwa durch noch feinere Profitcenter-Analysen oder erweiterte Benchmarks.

Dein nächster Schritt: Nutze deine Daten für Szenario-Planungen und Simulationen. Was passiert, wenn sich deine Auslastung um 5 % ändert? Wie wirkt sich eine Preisanpassung auf dein Ergebnis aus?

10–15 PUNKTE: AUF GUTEM WEG

Solide Basis! Du hast bereits wichtige Grundlagen gelegt und arbeitest teilweise mit Kennzahlen. Einige Daten fehlen noch oder kommen nicht regelmäßig genug, um wirklich steuernd einzugreifen. Hier liegt dein größtes Potenzial: Durch Automatisierung und bessere Datenintegration kannst du Zeit sparen und gleichzeitig mehr Transparenz gewinnen.

Dein nächster Schritt: Identifiziere die drei wichtigsten Kennzahlen für deinen Betrieb und Sorge dafür, dass diese tagesaktuell und automatisiert verfügbar sind. Führe regelmäßige Soll-Ist-Vergleiche ein – mindestens monatlich.

5–9 PUNKTE: AUFHOLBEDARF

Ausbaufähig. Du arbeitest noch überwiegend manuell, viele Daten liegen verstreut und Entscheidungen basieren oft auf Erfahrung statt auf aktuellen Zahlen. Das ist in vielen Betrieben noch Realität – aber auch ein Risiko. Ohne belastbare Datengrundlage übersiehst du Chancen und erkennst Probleme oft zu spät.

Dein nächster Schritt: Beginne mit den Basics. Welche drei Kennzahlen sind für deinen Betrieb am wichtigsten? Wo kannst du mit einfachen Mitteln mehr Transparenz schaffen? Ein digitales Controlling-System wie ChefsCockpit kann dir helfen, schnell den Anschluss zu finden – ohne IT-Kenntnisse und mit überschaubarem Aufwand.

0–4 PUNKTE: DRINGENDER HANDLUNGSBEDARF

Alarmstufe Rot. Dein Betrieb steuert im Blindflug. Ohne aktuelle Daten und systematisches Controlling bist du anfällig für Fehlentscheidungen, übersiehst Kostenrisiken und verpasst Chancen. In der heutigen dynamischen Marktlage ist das existenzgefährdend.

Dein nächster Schritt: Sprich mit Experten. Die HGK und Eagle Control unterstützen dich dabei, die richtigen Systeme einzuführen und deine Datenbasis aufzubauen. Das klingt nach großem Aufwand – ist es aber nicht. Die meisten Betriebe sind überrascht, wie schnell sie durch Digitalisierung zu besserer Übersicht kommen. Und der Aufwand lohnt sich: Mehr Transparenz bedeutet bessere Entscheidungen, weniger Stress und am Ende mehr Ertrag.

Egal, wo du in diesem Check stehst: Der erste Schritt zu besserem Controlling ist gemacht. Du weißt nun, wo deine Stärken liegen – und wo noch Potenzial schlummert. Du möchtest konkret weiterkommen?

- Teste ChefsCockpit in einer Live-Demo auf der Intergastra oder Internorga
- Vereinbare ein unverbindliches Beratungsgespräch

KENNST DU SCHON eRECH?

ER IST SMART, ER IST SCHNELL,
ER IST SUPERGÜNSTIG:

**ER IST eRECH – DEIN
HGK-E-RECHNUNGSPFLICHT-
ERFÜLLER!**



Mit unserem cloudbasierten Tool HGK-E-Rechnung funktioniert die Umstellung ohne Probleme – und ohne Extrakosten:

- ✓ **6 Monate kostenfrei:** HGK-Mitglieder nutzen die E-Rechnungsplattform ein halbes Jahr komplett kostenlos!
- ✓ **Einfach starten:** Mit dem HGK-Onboarding und persönlichem Kümmerer-Service – ganz ohne technische Hürden!
- ✓ **Alles sicher geregelt:** Alle gesetzlichen Anforderungen erfüllt, garantiert höchste Datenschutzstandards!
- ✓ **Flexibel & automatisiert:** Unterstützt gängige Formate mit nahtloser Integration in deine bestehenden Systeme und ist immer up to date.
- ✓ **Effizient & zeitsparend:** Rechnungen versenden und empfangen – ohne Mehraufwand, ohne zusätzliches Personal und Schulungen!



Gleich QR-Code scannen und auf **hgk-erechnung.de** mehr erfahren.