

## Die Tageseinnahmen sind tabu

Hier geht es um Ihr Geld (Teil 2): Investitionen nie aus der Tageskasse bezahlen / Standard-Konten-Rahmen verwenden

### STUTTGART/MAGDEBURG.

Der Berliner Gastronomie-Berater Hans Joachim Holst kennt das Problem aus seiner täglichen Arbeit: „Liquiditätsengpässe erkennen die meisten Gastronomen erst, wenn der Bankmitarbeiter wissen will, warum das Kreditlimit überschritten ist. Denn Bargeld und Lebensmittel für die eigene Versorgung sind ja immer vorhanden.“

Dabei ist eine erste Analyse der eigenen finanziellen Situation sehr simpel. Jeannette Krüger vom Institut für Liquiditätsaufbau in Magdeburg erklärt: „Nehmen Sie die Kontoauszüge des vergangenen Jahres und schauen Sie sich diese an. Sinkt ihr Kontostand, verlieren Sie Geld, steigt er, verdienen Sie Geld. Das hört sich zwar sehr banal an. Viele Unternehmer in dieser Branche machen das aber nicht oder rechnen sich das schlechte Ergebnis schön.“ Typische Ausflüchte sind: Im vergangenen Jahr ist die Kühlung kaputt gegangen oder der Geschirrspüler hat seinen Betrieb verweigert. Aber: „Irgendetwas ist immer, das außerplanmäßige Kosten produziert. Deshalb gelten für mich solche Ausreden nicht“, meint Krüger.

### Sind Sie zu spendabel?

Wer seine Zahlen im Griff haben will, braucht eine Buchhaltung, die die wichtigsten Geschäftsbereiche des Unternehmens aufsplittet und bewertet. Dazu gehören klare Kostenstellen mit Vorjahresvergleichen inklusive der Budgetzahlen. Gleichzeitig sollte das System die Rentabilität und die Liquidität anzeigen. „Eine gute Basis für so eine Buchführung ist der Kontenrahmen SKR 70. Den gibt es im DEHOGA Shop für 22 Euro. Damit ist zumindest eine detaillierte Aufschlüsselung des Kontos möglich“, erklärt



Bargeld ist immer vorhanden: Daran scheitern viele Gastronomen

Foto: Imago

Jeannette Krüger. Durch SKR 70 (StandardKontenRahmen für die Gastronomie) können Einkäufe und Umsätze klar zugeordnet gebucht werden. Zum Beispiel nach Wein, Kaffee oder Säften. Manche Weinlokale haben dabei schon große Überraschungen erlebt. Denn einige Weine laufen einfach schlecht. Dem Gastronomen ist es aber nicht aufgefallen, weil er die nicht sonderlich nachgefragten Getränke selbst getrunken hat. „Eine klare Zuordnung zu den einzelnen Produktgruppen zeigt aber nicht nur, wo sie Geld verlieren, sondern liefert sehr oft auch plausible Erklärungen dafür.“

Oft erinnert sich der Gastwirt dann an seine Zwei-zu-eins-Aktion und weiß, dass die hohe Wareneinsatzquote nichts Bedrohliches ist. „Aber er kann auch sehen, dass er vielleicht bei dem Freibier zu großzügig ist oder dass sich bestimmte Warengruppen einfach nicht rechnen“, sagt Krüger

Eine detaillierte Buchführung hilft auch bei der Kalkulation der Preise, die der Gastronom von seinen Kunden

### Häufige Buchungsfehler

**Speise- und Getränkeerlöse** sowie die Speise- und Getränkeeinkäufe werden nicht konsequent getrennt ausgewiesen. Deshalb ist eine objektive Beurteilung für den Gastronomen nicht möglich.

**Beiträge** werden auf die Position „sonstige Umsätze“ gebucht. Sie lassen sich nicht zuordnen und verfälschen das Ergebnis.

**Eigenverbrauch** und Zwei-zu-eins-Aktionen oder Freibier werden nicht erfasst. So steigt die Wareneinsatzquote. Das kann zu Zuschätzungen und häufigeren Betriebsprüfungen durch das Finanzamt führen.

**Die Buchhaltung** errechnet keine Liquiditätsvorschau. Wenn das Unternehmen rote Zahlen schreibt, weiß der Gastronom nicht, wieviel Zeit er noch hat, bis sich der Banker meldet.

verlangen muss. Matthias Hölzel, Inhaber des Beratungsunternehmens Erbsenzähler GmbH in Hammelbach weiß: „In diesem Bereich liegt eine ganze Menge im Argen. Die meisten Gastronomen gehen, wenn sie einen Preis kalkulieren wollen, einfach mal zu zwei oder drei Mitbewerbern und schauen auf deren Speisekarten. Sie sagen sich dann: Okay. Das ist der ortsübliche Preis. Also nehme ich den auch.“

### **Mitarbeiter nicht vergessen**

Dabei wird aber vergessen, dass die Kostenstruktur von Haus zu Haus sehr

unterschiedlich sein kann. „Häufig werden zum Beispiel die Kosten für die Mitarbeiter nicht berücksichtigt, weil die nach Meinung der Gastronomen ja sowie so da sind“, berichtet Hölzel aus seiner täglichen Erfahrung.

Mittlere Unternehmen überlassen die Buchführung meistens einen Steuerberater. Doch die Unterlagen werden meist mit erheblicher Zeitverzögerung übersandt. Die Auswertungen sind für den Gastronomen nicht verständlich oder nicht sehr aussagekräftig: Sobald die Steuerfachangestellten alle Wareneinkäufe gegen ein Konto (zum

Beispiel alle Getränke) bucht, reichen die Zahlen für das Finanzamt aus, aber der Unternehmer kann daraus nichts mehr erkennen. Die Empfehlungen des Steuerberaters werden auch meist erst ausgesprochen, wenn der Jahresabschluss auf dem Tisch liegt. „Dann ist es aber schon zu spät. Heute braucht ein Gastronom diese Zahlen monatlich, um schnell zu erkennen, wo sich Kostenfallen auftun. Dann kann er zeitnah reagieren“, erklärt Krüger.

*Thomas Kuehn*