



# Profitables Pricing Praxisnah

Von Experten. Für Profis.

**dfv** Mediengruppe  
Hotel- und Gastromedien

---

**ahgz** *foodservice* **gvpraxis**

## Top 10 Wachstumsfelder/-treiber 2023 eigenes Unternehmen

Frage: Welche Geschäftsfelder/Aktivitäten/Sortimente werden 2023 in Ihrem Unternehmen die Wachstumstreiber sein (basierend auf Ihren Learnings aus der Coronakrise und der Umsatzentwicklung 2022)?

| R  | Vj |                          | 2023 | Vj   |
|----|----|--------------------------|------|------|
| 1  | 2  | Serviceschulungen        | 3,78 | 3,54 |
| 2  | 3  | Mitarbeitergewinnung     | 3,57 | 3,41 |
| 3  | 15 | Preiserhöhungen          | 3,52 | 3,16 |
| 4  | 8  | Produktinnovationen      | 3,48 | 3,29 |
| 5  | 9  | Snackgeschäft            | 3,34 | 3,28 |
| 6  | 13 | Expansion (neue Flächen) | 3,31 | 3,20 |
| 7  | 7  | Konzept-Relaunch         | 3,27 | 3,32 |
| 8  | 4  | In-Store-Umsatz          | 3,24 | 3,41 |
| 9  | 1  | Take-away (Umsatz to-go) | 3,23 | 3,67 |
| 10 | 11 | Social-Media-Aktivitäten | 3,17 | 3,22 |

Bewertungsskala von 1-5 (5=Bestwert), Mehrfachnennungen möglich © foodservice

Stimmen aus unser Jahresendbefragung der Top-Gastonomen in Deutschland zeigen, dass **Preiserhöhungen** mittlerweile zu einem der **Top-Wachstumstreiber** gezählt werden.

## Energiekrise, Inflation, Rohstoffknappheit. Pricing als Streitpunkt und Kundenkiller?

- Traditionell ist die **Gastronomie preissensibel**. Als Folge davon war die Branche lange **unterdurchschnittlich profitabel**. Noch deutlicher ist dies während der Corona-Pandemie zu Tage getreten.
  - Gleichzeitig müssen Sie aufgrund der **steigenden Rohstoff-, Einkaufs- und Energiepreise** – als Gastronom **außerordentliche Kostenerhöhungen** gegenüber dem Kunden vertreten.
  - Gerade in dieser Zeit ein wichtiges Thema – emotional aber notwendig.
  - Gut, wenn **Sie und Ihr Team** für die Herangehensweise und mögliche aufkommenden Gespräche **professionell ausgerüstet** ist.
- Deshalb: Melden Sie sich jetzt für unser Coaching an:

**Profitables Pricing Praxisnah.**



## Ihre Vorteile:

In unserem Workshop „**Profitables Pricing Praxisnah**“ machen wir Sie zum **Profi für Preisgestaltung**.

Ziel ist es, gemeinsam Ihr Portfolio zielgerichtet anzupassen und für die Zukunft renditesicher aufzustellen.



Know-How Vorsprung durch  
exklusive Pricing-Expertise



Profilierung als kompetenter Ansprechpartner  
– auch für komplexe und schwierige Themen



Sicherstellung der nachhaltigen positiven  
Ergebnisentwicklung des Betriebes



Fundiertes Wissen für zukünftige Handlungs- und  
Entscheidungspositionen

# Aufbau der Workshops – Profitables Pricing praxisnah

Professionelles Preismanagement für Inhaber und Führungskräfte in der Gastronomie

Preis: 375 Euro  
pro Teilnehmer



## EINFÜHRUNG

- Preismanagement: Was ist ein guter Preis?
- Einflussfaktoren auf die Gestaltung der Preispolitik
- Einfluss guter Preise auf das Ergebnis
- Ziele & Herausforderungen bei der Preisfestlegung
- Praktische Übung (Auktion)



## PLANUNG VON PREISEN

- Grundlagen der kostenorientierten Kalkulation
- Unterscheidung variable und fixe Kosten
- Denken in Prozesskosten
- Kalkulationsverfahren in der Vollkostenrechnung
- Von der Ist-Kostenrechnung zur Plankostenrechnung



## METHODEN DER PREISFESTLEGUNG

- Gästeverhalten als Bestimmungsfaktor
- Vorgehensweisen bei der Preisfindung
- Preisstrategien:
  - Preisdifferenzierung
  - Preisbündelung
  - Nichtlineare Preisbildung
  - Yield Management
- Preisfairness und Preiswürdigkeit als Rahmen



## KARTE & PRODUKTENTWICKLUNG

- Nutzen von Produkten verstehen – und bepreisen
- Gästesegmente und Zahlungsbereitschaften
- Gästeverhalten als Leitlinie der Produktgestaltung
- Produktorientierte Preisdifferenzierung
- Aufwertung der Produkte durch Story-Telling



## DER SERVICE ALS VERKÄUFER

- Preise & Emotionen
- Rolle des Service in der Gastronomie (Logistik vs. Verkäufer)
- Unternehmenskultur als Grundlage des Verkaufs
- Techniken des persönlichen Verkaufs
- Führung von Verkäufern

# Unser Experte

für die Workshopreihe



**Prof. Dr. Torsten Olderog**  
AKAD University

- Professor für Marketing & Dienstleistung
- Experte für Gastronomiemanagement und Pricing
- Leiter des Academy des Institute of Culinary Art
- Managementtrainer und Speaker

# Und das sagen ehemalige Teilnehmer



**Benjamin Merkader**  
Product Development & Category  
Management Specialist  
Backwerk AT GmbH

"Ein großes Dankeschön für den wirklich **tollen Workshop**. Dieser war sehr strukturiert aufgebaut und mit **praxisnahen Beispielen** sehr verständlich. Durch die Teilnahme diverser Vertreter aus verschiedenen Gastrobereichen war es sehr interessant für mich auch mal andere Ansichten, Hürden und Umsetzungen kennenzulernen. **Torsten Olderog ist absolut kompetent** und gezielt auf die Kernelemente des Workshops eingegangen und erzeugte große Aufmerksamkeit auch bei eher trockenen Inhalten. Alles in allem **kann ich jedem empfehlen** an einem Workshop teilzunehmen, um aus der Komfortzone rauszukommen und neue Praktiken im Unternehmen umzusetzen.



**Markus Gutendorff**  
Vorstand | CEO  
Block House Restaurantbetriebe AG

„Dieser Workshop ist **hervorragend**. In vielen Themen wurden die Dinge **sehr vertiefend und in einer strukturierten Reihenfolge aufgebaut** und erläutert. Aber auch so, waren es anschauliche und spannend **kurzweilig moderierte Informationen** und eine super Wiederholung, um auch die kleinen Dinge zu bedenken, die bei jedem in Vergessenheit geraten können. „

# Factsheet

## Online-Workshop „Profitables Pricing Praxisnah“

- 5 Module, wöchentlich:  
06.03. | 13.03. | 21.03. | 27.03. | 03.04.2023
- Dauer: jeweils 1,5 – 2 Stunden
- Begrenzte Teilnehmerzahl für konzentriertes Lernen und Anwenden
- Preis: 375 Euro pro Teilnehmer
- Kontakt und Kommunikation mit ausgewiesenen Experten der Branche
- Ziel: situationsbezogene Preisanpassungen zur Sicherung der Wirtschaftlichkeit



Ihr Ansprechpartner bei Rückfragen:

**Thomas Meyer**

Gesamtverlagsleiter dfv Hotel- und Gastromedien

Telefon: +49 (0) 69-7595-1771

Mail: [thomas.meyer@dfv.de](mailto:thomas.meyer@dfv.de)