



— BEISPIEL-ERGEBNIS · COST LEAK AUDIT

1-Seiten-Aktionsplan: Restaurant Lindenhof

*Fiktives Beispiel***BETRIEB**

Restaurant Lindenhof, 60 Sitzplätze, Berlin

AUSWERTUNGSZEITRAUM

6 Wochen

1 Bewertungs-Scan

a**4,2 bei 193 Google-Bewertungen**

In 23% der Bewertungen mit ≤3 Sternen: „langsamer Service am Wochenende“.

Service-Kritik

2 Food-Cost-Scan

a**Rinderroulade: Wareneinsatzquote 44,3%**

Zielkorridor 28–32%, bei 340 verkauften Portionen/Monat.

–418€/Monat**b****Suppe des Tages: hohe Popularität, niedrige Marge**

280 Portionen/Monat bei WEQ 38% – klassischer „Plowhorse“.

–221€/Monat**c****Flammkuchen Klassik: WEQ nur 19%, kaum verkauft**

Nur 45 Portionen/Monat trotz hoher Marge – Platzierung prüfen.

Potenzial

3 Dienstplan-Scan

a**Di/Mi Mittagsschicht strukturell überbesetzt**

4 Servicekräfte bei ø 35% Auslastung – 1 Kraft zu viel.

–672€/Monat**b****Fr/Sa 19–22 Uhr unterbesetzt**

Nur 3 Kräfte bei 90%+ Auslastung – erklärt Befund aus Scan 1.

Service-Risiko

Sofortmaßnahmen

- 1** Rinderroulade: Fleischportion um 15% reduzieren, Beilagen unverändert. **–418€/Mon.**
- 2** Suppe des Tages: eine Zutat durch günstigere Alternative ersetzen, Ziel-WEQ 28%. **–221€/Mon.**
- 3** Flammkuchen Klassik: prominenter auf der Karte platzieren, 4 Wochen testen. **Test**
- 4** Di/Mi Mittagsschicht: 1 Servicekraft weniger einplanen. **–672€/Mon.**
- 5** Fr/Sa Abend: 1 Servicekraft mehr in Stoßzeiten einplanen. **Investition**

Quantifiziertes Potenzial (Maßnahmen 1, 2, 4):

≈ 15.737 €/Jahr, zzgl. nicht quantifiziertem Potenzial aus Maßnahme 3 und 5.

1.311 €/Monat