

---

# Die 100-Fehler-Checkliste für dein Restaurant

*Finde die blinden Flecken, die dich täglich Umsatz kosten*

Michael Krause | GastroInsider  
gastroinsider.de

## So nutzt du diese Checkliste

**69.000**

Betriebe seit 2020 geschlossen

**30-45**

Fehler pro Betrieb (Durchschnitt)

**0**

davon sind Pech

In 25 Jahren Gastronomieberatung mit über 500 Restaurants habe ich keinen einzigen Betrieb gesehen, der weniger als 15 dieser 100 Fehler macht. Der Durchschnitt liegt bei 30 bis 45.

### So gehst du vor:

1. Geh jede Kategorie durch und mache einen Haken bei jedem Fehler, der auf dich zutrifft.
2. Zahl am Ende jeder Kategorie zusammen.
3. Am Schluss siehst du dein Gesamtergebnis und was es bedeutet.
4. Starte mit den 5 Fehlern, die dich am meisten Geld kosten.

**Wichtig:** Sei ehrlich. Diese Checkliste funktioniert nur, wenn du ehrlich bist. Kein Gastronom den ich kenne macht 0 Fehler. Die besten machen 8-12. Der Unterschied: Sie wissen welche und arbeiten daran.

### KATEGORIE 1 VON 8

## Marketing-Denken

- 1. "Gutes Essen reicht" als Geschäftsmodell.
- 2. Werbung schalten ohne Ergebnis zu tracken.
- 3. Kopieren was die Konkurrenz macht.
- 4. Kein schriftlicher Marketingplan.
- 5. Marketingbudget ist der erste Streichposten beim Sparen.
- 6. Agentur beauftragen ohne messbare Ergebnis-KPIs zu verlangen.
- 7. Image-Werbung statt Response-Werbung.
- 8. Kein USP - kein einzigartiges Verkaufsversprechen.
- 9. Zielgruppe zu breit definiert.
- 10. Marketing als einmalige Aktion statt als System.

Fehler in Kategorie 1:

**/ 10**

## Speisekarte

- 11. Zu viele Gerichte auf der Karte (mehr als 40-50 Positionen).
- 12. Kein Ankerprinzip bei Preisen.
- 13. Währungszeichen an jedem Preis.
- 14. Gerichte ohne beschreibende Sprache.
- 15. Kein Eye-Tracking-Wissen eingesetzt.
- 16. Saisonal keine Anpassungen.
- 17. Kein Fokus auf margenstarke Gerichte.
- 18. Desserts erst am Tisch anbieten - zu spät.
- 19. Fotos falsch eingesetzt oder gar nicht.
- 20. Preise nach Konkurrenz, nicht nach Deckungsbeitrag.
- 21. Speisekarte nie auf Gewinnmaximierung überprüft.
- 22. QR-Code-only statt physischer Karte.

Fehler in Kategorie 2:

 / 12

## Stammgäste & Kundenbindung

- 23. Keine Gäste-Datenbank.
- 24. Gäste nie aktiv nach Kontaktdaten fragen.
- 25. Kein Newsletter, keine regelmäßige Kommunikation.
- 26. Gäste, die aufgehört haben zu kommen, nie reaktivieren.
- 27. Die 68%-Regel ignorieren.
- 28. Keine Geburtstagsaktion.
- 29. Stammgäste nie persönlich ansprechen.
- 30. Kein Bounce-Back-System.
- 31. Besuchshäufigkeit nie gemessen.
- 32. Den Lifetime Value eines Gastes nie berechnet.
- 33. Kein Empfehlungssystem für bestehende Gäste.
- 34. Treuekarten ohne echten Mehrwert.

- 35. Kein System für inaktive Gäste.
- 36. Nur auf Neukunden fokussiert.
- 37. Keine Segmentierung der Gäste.

Fehler in Kategorie 3:

     / 15

KATEGORIE 4 VON 8

## Digitales Marketing & Online-Präsenz

- 38. Google My Business nicht vollständig ausgefüllt.
- 39. Auf Bewertungen nicht antworten.
- 40. Auf negative Bewertungen emotional oder defensiv reagieren.
- 41. +1 Stern ignorieren.
- 42. Website ohne klaren Call-to-Action.
- 43. Keine professionellen Fotos.
- 44. Social Media ohne Strategie oder Rhythmus.
- 45. Öffnungszeiten online nicht aktuell.
- 46. Keine E-Mail-Liste aufbauen.
- 47. Lieferando als Hauptkanal ohne eigene Datenbank.
- 48. Posts ohne lokalen Kontext.
- 49. Keine Reaktion auf Kommentare und DMs.

Fehler in Kategorie 4:

     / 12

KATEGORIE 5 VON 8

## Preise & Kalkulation

- 50. Preise nach Gefühl statt nach Deckungsbeitrag.
- 51. Preise seit Jahren nicht angehoben.
- 52. 10% zu günstig - ein mathematisches Desaster.
- 53. Wareneinsatz nie systematisch getrackt.
- 54. Food Waste nicht gemessen.
- 55. Alle Gerichte gleichbehandelt.

- 56. Die alte Faktor-3-Kalkulation 2026 noch anwenden.
- 57. Keine Mischkalkulation.
- 58. Lieferanten nie auf Alternativen verglichen.
- 59. Persönlichen Stundenlohn nie berechnet.

Fehler in Kategorie 5:

     / 10

KATEGORIE 6 VON 8

## Aktionen & Events

- 60. Rabattaktionen ohne Mindestumsatz.
- 61. Gutschein-Ablaufdatum falsch gesetzt.
- 62. Groupon ohne Exit-Strategie.
- 63. Events nicht vorab beworben.
- 64. Keine Kontaktdatenerfassung bei Events.
- 65. Saisonale Aktionen zu spät geplant.
- 66. Keine Jahresplanung - alles spontan.
- 67. Event-Umsatz nicht gemessen.
- 68. Keine Follow-up-Kommunikation nach Events.
- 69. Keine Strategie für langsame Tage.
- 70. Geburtstagssystem trotz 55% Anlass-Anteil nie aufgebaut.
- 71. Kein "Bring einen Freund"-System.

Fehler in Kategorie 6:

     / 12

KATEGORIE 7 VON 8

## Personal & Team

- 72. Kein tägliches Pre-Shift-Briefing.
- 73. Mitarbeiter kennen die margenstarken Gerichte nicht.
- 74. Kein Upselling-Training.
- 75. Fluktuation als unvermeidbar akzeptiert.
- 76. Falsche Leute eingestellt - Hire slowly, fire quickly ignoriert.

- 77. B-Spieler nicht aussortiert.
- 78. Mitarbeiter nicht in Marketingaktionen eingebunden.
- 79. Lob und Anerkennung vernachlässigt.
- 80. Instabiler Dienstplan.
- 81. Team weiß das WARUM nicht - nur das WAS.

Fehler in Kategorie 7:

/ 10

KATEGORIE 8 VON 8

## Systeme & Unternehmer-Denken

- 82. Im Restaurant arbeiten statt am Restaurant.
- 83. Kein schriftlicher Businessplan und keine Jahresziele.
- 84. Keine monatliche Umsatzanalyse.
- 85. Erfolg nicht gemessen - keine Kennzahlen.
- 86. Werbung nie getestet.
- 87. Kein Reservierungssystem das Daten sammelt.
- 88. No-Shows ignorieren ohne System.
- 89. Niemals um Hilfe gebeten.
- 90. Konkurrenz kopieren statt differenzieren.
- 91. Gäste-Feedback nie systematisch gesammelt.
- 92. Kein Jahres-Marketing-Kalender.
- 93. Kein Krisenplan.
- 94. Betrieb nicht auf einen möglichen Verkauf vorbereitet.
- 95. Nur an Wachstumsfaktor 1 gearbeitet (neue Gäste).
- 96. Kooperationen mit lokalen Partnern nie genutzt.
- 97. Pressearbeit komplett ignoriert.
- 98. KI-Tools 2026 noch nicht eingesetzt.
- 99. Kein strukturiertes Empfehlungssystem für Bestandsgäste.
- 100. Beratung als Kosten gesehen statt als messbare Investition.

Fehler in Kategorie 8:

/ 19

## Dein Ergebnis

Trag deine Kategorie-Ergebnisse ein:	
Kategorie 1: Marketing-Denken	/ 10
Kategorie 2: Speisekarte	/ 12
Kategorie 3: Stammgäste & Kundenbindung	/ 15
Kategorie 4: Digitales Marketing	/ 12
Kategorie 5: Preise & Kalkulation	/ 10
Kategorie 6: Aktionen & Events	/ 12
Kategorie 7: Personal & Team	/ 10
Kategorie 8: Systeme & Unternehmer-Denken	/ 19
<b>GESAMT</b>	<b>/ 100</b>

### Was dein Ergebnis bedeutet

<p><b>0 - 15</b></p> <p>Systematiker</p> <p>Du gehörst zu den Top 5%. Dein Betrieb hat Systeme. Jetzt geht es um Feintuning und die letzten Prozente.</p>	<p><b>16 - 30</b></p> <p>Solide Basis</p> <p>Grundlagen stehen. 2-3 gezielte Korrekturen können deinen Umsatz um 20-40% steigern.</p>
<p><b>31 - 50</b></p> <p>Durchschnitt</p> <p>Hier stehen die meisten Gastronomen. Die gute Nachricht: Jeder korrigierte Fehler bringt sofort mehr Geld.</p>	<p><b>51+</b></p> <p>Dringend handeln</p> <p>Dein Betrieb lässt massiv Geld liegen. Starte mit den 5 teuersten Fehlern. Sofort.</p>

**Die 5 profitabelsten Korrekturen für die meisten Restaurants: Fehler 23 (Gäste-Datenbank), Fehler 25 (Newsletter), Fehler 28 (Geburtsstagsmarketing), Fehler 51 (Preise) und Fehler 82 (am statt im Restaurant arbeiten).**

---

## Der nächste Schritt

Du hast jetzt die Karte. Du weißt wo die blinden Flecken sind.

Die Frage ist: Was machst du damit?

In 25 Jahren Beratung habe ich eines gelernt: Die Gastronomen die wachsen, sind nicht die mit den besten Ausgangslagen. Es sind die, die hinschauen und anfangen.

### Kostenloser V.O.L.L.-Check

Finde in 15 Minuten heraus, ob dein Restaurant V.O.L.L. ist - oder nur voll.  
Verlässlich. Organisiert. Lukrativ. Lebenswert.

V.O.L.L.-Check starten

Oder: Wenn du weit dass du Hilfe brauchst und nicht noch eine Checkliste - dann lass uns reden.

### Kostenloses Strategiegelgespräch

15 Minuten. Kein Verkaufsdruck. Klarheit über deinen größten Hebel.

Gespräch anfragen

---

## Michael Krause

Diplom-Ökonom | GastroInsider | Seit 2001 für Gastronomen  
gastroinsider.de

---

**Quellen:** Creditreform Wirtschaftsforschung (März 2024, März 2026), ZDFheute (März 2026), DEHOGA Halbjahresbilanz 2025, Harvard Business School (Luca), Gallup (Speisekarten-Studie), Cornell University (Menu Engineering). Alle Fallstudien aus der Beratungspraxis von Michael Krause. Vollständiger Artikel mit allen Details: [gastroinsider.de/blog/fehler-gastronomie-umsatz](https://gastroinsider.de/blog/fehler-gastronomie-umsatz)