

Auf Schatzsuche im eigenen Unternehmen: Controlling kompakt

– Mit Nina Oppel & Simon Mohr



Wer steckt dahinter?



Nina Oppel

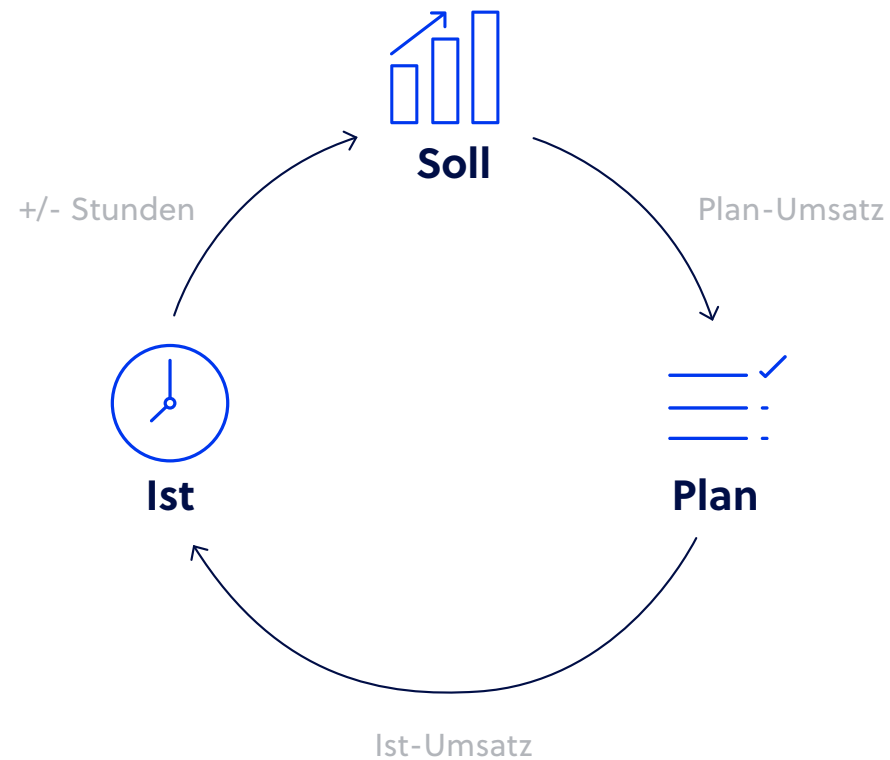
- Seit 2009 in der Gastronomiebranche tätig
- Seit 2020 im Customer Success bei E2N



Simon Mohr

- Seit 2003 in der ITK-Branche tätig
- 2014 Gründung der E2N GmbH zusammen mit Björn Raupach & Andreas Schenk

Personalcontrolling



Welche Kennzahlen sind wichtig?

- Personaleinsatz
- Personalkosten
- Produktivität
- Umsatz

Personaleinsatz

— Wie viel Prozent des Umsatzes muss ich für Personalkosten aufwenden?

$$\text{Personaleinsatz} = \frac{\text{Personalkosten}}{\text{Nettoumsatz}} * 100$$

- Durchschnitt in der Gastronomie: 30 %
- Verwende den Nettoumsatz

Personalkosten

— Wie viel kostet mich ein Mitarbeiter?

Personalkosten = Arbeitsdauer
* (Stundenlohn + Stundenzulage)
* Lohnnebenkostenpauschale
+ Zuschläge

- Arbeitseinsätze optimal verteilen

Produktivität

— Wie viel Umsatz mache ich durchschnittlichen pro Stunde?

$$\text{Produktivität} = \frac{\text{Gesamtumsatz}}{\text{Arbeitsstunden}}$$

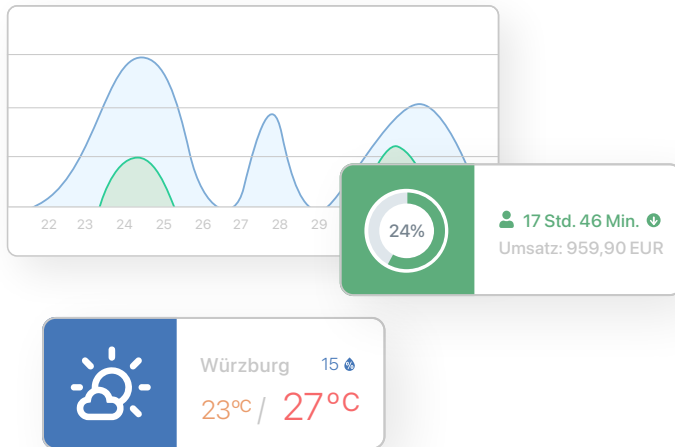
- Perfekte Kennzahl für Deinen Dienstplan

→ Kennst Du die notwendige Produktivität für Deinen Betrieb?

Vorgehen Dienstplanung:

1. Umsatzplanung
2. Schichten erstellen
3. Personal zuteilen

1. Umsatzplanung



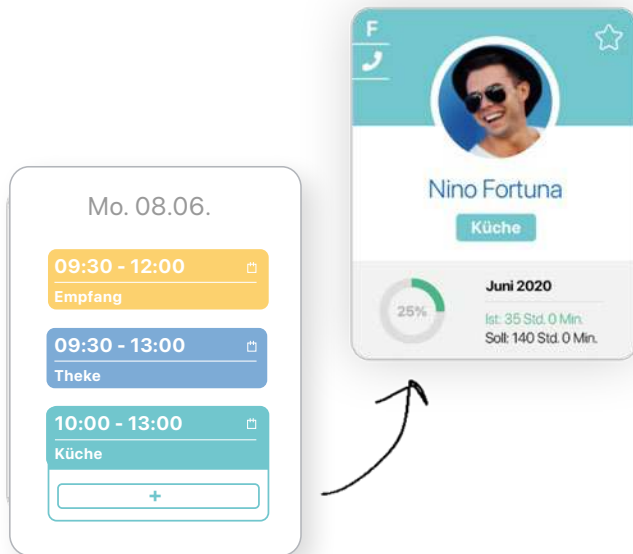
- Verwende Nettowerte.
- Betrachte Deine Umsätze aus der Vergangenheit.

2. Schichten erstellen



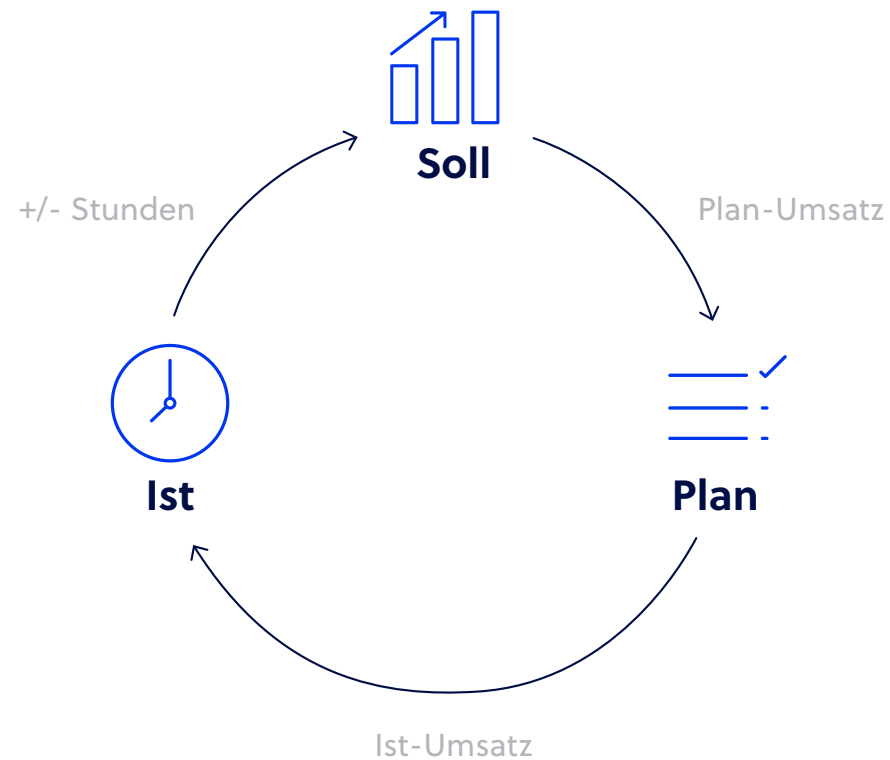
- Definiere Schichten anhand des geplanten Umsatzes pro Tag.
- Behalte dabei Deine Zielproduktivität im Blick.
- Tipp: Arbeite mit unseren Dienstplan-Vorlagen.

3. Personal zuteilen



- Teile Deine Mitarbeiter in die Schichten ein.
- Behalte die Auslastung Deiner Mitarbeiter im Blick.

Personalcontrolling



Beispiele

	Ist-Umsatz	Ist-Stunden	Ist-Produktivität
Überschreitung der geplanten Arbeitsstunden	=	+	-
Überschreitung des geplanten Umsatzes	+	=	+
Unterschreitung des geplanten Umsatzes	-	=	-

Beispiele

	Ist-Umsatz	Ist-Stunden	Ist-Produktivität
Überschreitung des geplanten Umsatzes	+	+	=
Unterschreitung des geplanten Umsatzes	-	-	=

Noch Fragen?



Nina Oppel

oppel@e2n.de
+49 931 730 440 20



Simon Mohr

mohr@e2n.de
+49 931 730 440 11