



LEITFADEN FÜR CATERER

- Für Inhaber, Büroleitung & Vertrieb im Catering

Der Catering- Angebotsprozess in **5** *Schritten.*

Wie professionelle Caterer aus 45 Minuten Angebotsarbeit fünf machen — ohne Qualitätsverlust, ohne Excel-Akrobatik.

Ktering

Catering-Software · Made in Germany
Burghölzle 2
79576 Weil am Rhein

Kontakt

+49 (0) 7624 91610
hello@ktering.de
www.ktering.de

AUSGABE APRIL 2026

WORUM ES GEHT

Der Angebotsprozess ist der teuerste Prozess im Catering-Büro.

Nicht weil die Kalkulation schwer wäre. Sondern weil sie für jede Anfrage neu von Hand entsteht — in Excel, Word, Outlook und Kopf gleichzeitig.

Dieser Leitfaden ist für Catering-Betriebe geschrieben, die mehr als zehn Anfragen pro Woche bearbeiten und merken, dass der Engpass nicht in der Küche liegt — sondern davor. Wir zeigen den Angebotsprozess in **fünf Phasen**, wie ihn Profibetriebe heute aufstellen — und an welchen Stellen die meiste Zeit verloren geht. *Im Ktering-Tool werden aus diesen fünf Phasen im Alltag drei Klicks — die Demo zeigt's.*

Wenn Sie Inhaber sind

Sie sehen, wo Ihr Büro Geld liegen lässt und welche Hebel realistisch sind, ohne neues Personal einzustellen.

Wenn Sie Büroleitung sind

Sie bekommen eine klare Schritt-Reihenfolge — gegen den Posteingang, der den ganzen Vormittag frisst.

~45 min

typische Angebotszeit pro Anfrage in Excel + Word

3 Tools

Excel, Word, Outlook — drei Quellen, keine Wahrheit

12 %

Angebote mit Rechenfehler oder veralteten Preisen

0 Pipeline

Wo steht welches Angebot? Liegt im Postfach.

01	Anfrage strukturiert erfassen	SEITE 3
02	Qualifizieren — bevor Sie kalkulieren	SEITE 4
03	Kalkulieren & verbindlich anbieten	SEITE 5
04	Bestätigung & Anzahlung sichern	SEITE 6
05	Übergabe an Küche & Service	SEITE 7

1

ANFRAGE

Anfrage strukturiert erfassen — bevor sie im Postfach versickert.

Eine gute Anfrage entsteht nicht im Büro, sondern beim Kunden. Wenn Datum, Gästezahl, Anlass, Ort und Budget schon strukturiert ankommen, ist die halbe Arbeit erledigt. Eine schlechte Anfrage kostet Sie zwei Telefonate und drei E-Mails — pro Vorgang.

REALITÄT

E-Mail mit drei Sätzen

„Wir bräuchten was für 80 Leute am 14. Mai.“ Mehr nicht.

ENGPASS

Rückfragen-Schleife

Gästezahl, Allergien, Ort, Budget — alles per Mail nachfordern.

WAS ES KOSTET

2–3 Tage Verzögerung

Bis das Angebot raus geht, hat der Kunde drei Mitbewerber angefragt.

So machen es Profis

- **Strukturiertes Online-Formular** auf der eigenen Website oder Landingpage. Pflichtfelder erzwingen die wichtigsten Angaben — keine offene Mail mehr.
- **Allergien, Ernährungsformen und Infrastruktur vor Ort** werden im Formular abgefragt, nicht später nachverhandelt.
- **Direkter Eingang in die Pipeline**, mit automatischer Bestätigungs-Mail an den Kunden („Eingegangen — wir melden uns binnen eines Werktags“).
- **Dringlichkeitskennzeichnung** bei kurzem Vorlauf — sodass eilige Anfragen oben liegen und nicht in der Reihenfolge des Posteingangs verschwinden.

Faustregel: *Jede Minute, die Sie in ein gutes Anfrageformular investieren, sparen Sie an Rückfragen das Zehnfache. Ein Drei-Minuten-Formular schlägt eine Drei-Tage-E-Mail-Kette.*

2

QUALIFIZIERUNG

Qualifizieren — bevor Sie kalkulieren.

Nicht jede Anfrage ist ein Auftrag wert. Wer drei Stunden in ein Angebot über 800 € steckt, das nie zustande kommt, verliert Marge. Profibetriebe trennen früh zwischen „lohnt sich“ und „lohnt sich nicht“ — bevor die Küche überhaupt rechnet.

REALITÄT

Jeder bekommt alles

Auch die 12-Personen-Anfrage am Sonntag wird vollständig kalkuliert.

ENGPASS

Keine Vorabschätzung

Es fehlt eine grobe Volumen-Indikation, bevor die Kalkulation startet.

WAS ES KOSTET

15–20 % Leerlauf

Angebotsarbeit für Aufträge, die nie zustande kommen.

So machen es Profis

- **Vorqualifikation in 60 Sekunden:** Gästezahl × erwarteter Pro-Kopf-Umsatz × Anlass-Marge ergibt eine grobe Auftragshöhe.
- **Klare Mindestgrößen** kommunizieren — z. B. Full-Service ab 20 Personen, kleinere Anfragen über ein schlankeres Liefer-Konzept.
- **Stammkunden-Erkennung:** Bestehende Kunden bekommen sofort ein detailliertes Angebot, neue Kunden erst nach kurzem Telefonat.
- **Ablehnung mit Empfehlung:** Wer nicht in Ihr Profil passt, bekommt eine kurze, höfliche Antwort mit Alternativen — nicht drei Wochen Funkstille.

Wichtig: *Qualifizieren heißt nicht, Kunden abzuweisen. Es heißt, Ihren teuersten Prozess — die Kalkulation — auf die Anfragen zu konzentrieren, bei denen er sich rechnet.*

3

KALKULATION & ANGEBOT

Kalkulieren — und verbindlich anbieten. In Minuten, nicht Stunden.

Hier liegt der größte Hebel im gesamten Prozess. Jeder Caterer hat seine erfolgreichsten Menüs schon hundertmal kalkuliert — und kalkuliert sie trotzdem jedes Mal neu. Wenn Sie Mengenlogik, Preise und Textbausteine systematisch ablegen, entsteht das Angebot in Minuten statt in einer Dreiviertelstunde.

REALITÄT

~ 45 Minuten

Vorlage öffnen, Preise prüfen, Mengen rechnen, Anschreiben tippen.

ENGPASS

Drei Tools, eine Wahrheit fehlt

Excel rechnet, Word formatiert, Outlook verschickt — keiner spricht miteinander.

WAS ES KOSTET

12 % Fehlerquote

Veraltete Preise, falsche Mengen, vergessene Positionen — kostet Marge und Vertrauen.

So machen es Profis

- **Menü-Pakete als Vorlage:** Ihre Top-10-Menüs als feste Pakete hinterlegt — mit Mengenlogik je Gast und Sättigungsgrad.
- **Mengenvorschlag automatisch:** Gästezahl × Sättigungsgrad → Vorschlag pro Artikel. Sie justieren, statt zu rechnen.
- **Preise an einer Stelle pflegen:** Eine Preisänderung wirkt sich automatisch auf alle Vorlagen aus — nicht in 80 Excel-Tabs.
- **Textbausteine für Anschreiben, Zahlungs- und Stornobedingungen** — einmal schreiben, immer konsistent versenden.
- **Ein Klick zum versandfertigen PDF** mit Ihrem Logo, Ihrer Hausschrift, sauberer 7/19-%-Trennung.

Die Rechnung: Wer vier Angebote pro Tag schreibt, spart bei 40 Minuten Differenz pro Angebot rund 13 Stunden pro Woche. Das ist eine halbe Stelle — oder die Zeit, in der das Büro endlich auch Akquise machen kann.

4

BESTÄTIGUNG & ANZAHLUNG

Verbindlich machen — sonst bleibt das Angebot ein Vielleicht.

Ein versendetes Angebot ist kein Auftrag. Erst Gegenzeichnung und Anzahlung machen einen Termin verbindlich. Profibetriebe vermeiden den Schwebezustand — durch klare Frist, automatische Erinnerung und einen sauberen Übergang zur Auftragsbestätigung.

REALITÄT

Kein Status-Tracking

Angebot raus — und dann? Wer hat geöffnet, wer schweigt, wer storniert?

ENGPASS

Keine Anzahlungs-Logik

Termin im Kalender, aber Geld nicht eingegangen — Risiko liegt allein beim Caterer.

WAS ES KOSTET

2–4 % Stornoquote

Termine geblockt, Personal disponiert, am Ende: Absage ohne Konsequenz.

So machen es Profis

- **Klare Zahlungs-Regel** auf jedem Angebot, z. B. 30 % bei Bestätigung ab 3.000 € Auftragswert.
- **Gestaffelte Stornobedingungen:** bis 14 Tage frei · 30 % ab 14 Tagen · 60 % ab 7 Tagen · 80 % innerhalb 48 h.
- **Pipeline-Status** mit den Karten „Versendet → Geöffnet → Bestätigt → Anzahlung eingegangen“. Auf einen Blick, ohne Postfach-Wühlerei.
- **Automatischer Übergang Angebot → AB → Zahlungsrechnung:** Ein Klick, drei Dokumente, alle nummeriert und rechtssicher.

Was sich oft lohnt: *Eine eigene Rechenkettens-Logik (Angebot → AB → Anzahlung → Schlussrechnung) verhindert, dass ein Auftrag zwischen drei Systemen oder Köpfen verloren geht — und sichert den Cashflow vor der Veranstaltung, nicht erst danach.*

5

ÜBERGABE

Übergabe an Küche & Service — vom Angebot zum Plan.

Ein bestätigtes Angebot ist erst halb gewonnen. Damit die Küche planen, der Einkauf rechnen und der Service vorbereiten kann, braucht es Küchenblatt, Lieferschein und Packliste — in der Sprache der Küche, nicht im Format der Buchhaltung.

- **Küchenblatt** aus dem Angebot generieren: Mengen, Allergene, Zeitfenster, Ansprechpartner vor Ort.
- **Packliste & Lieferschein** automatisch — keine zweite Tabelle, keine doppelte Pflege.
- **Eine Wahrheit:** Wenn der Kunde drei Tage vorher die Gästezahl ändert, ändert sich Küchenblatt, Packliste und Rechnung mit — gleichzeitig.

SELBST-TEST

Wo verliert Ihr Betrieb gerade Zeit?

 Mehr als 30 Minuten pro Standard-Angebot Preise an mehreren Stellen pflegen Anfragen kommen per offener E-Mail Status eines Angebots = Bauchgefühl Anzahlung wird sporadisch eingefordert Küchenblatt entsteht in einer zweiten Tabelle

Drei Häkchen oder mehr? Ihr Engpass ist nicht die Küche — er ist das Büro davor. Auf der nächsten Seite zeigen wir, wie Ktering genau diese Schritte zusammenführt.

NÄCHSTER SCHRITT

45 Minuten Live-Demo. Ihr echter Anfrage-Fall. Keine Folien.

Schicken Sie uns einen typischen Kundenwunsch — wir gehen den Weg vom Formular bis zur Rechnung mit Ihnen durch. Auf Wunsch danach zwei Wochen Test mit Ihren eigenen Stammdaten.

Demo-Termin vereinbaren →

<https://calendly.com/wgsgmbh/ktering-kennenlernen>

Direkter Kontakt

TELEFON	+49 (0) 7624 91610
E-MAIL	hello@ktering.de
ANSPRECHPERSON	Fabian Würzburger
ADRESSE	Burghölzle 2, 79576 Weil am Rhein
WEB	www.ktering.de

Einmalkauf statt Abo. Ktering ab 4.900 € einmalig (Basis), 7.500 € (Professional), ab 11.500 € (Enterprise). Hosting in Deutschland, DSGVO-konform, Software-Escrow inklusive.



QR-Code zur
Demo-Buchung