

Catering- Benchmark 2026

Univents

Juli 2026

Was Caterer wirklich kalkulieren — Zahlen aus über 1.300 echten Angeboten

Ein Univents-Report · Datenstand: 1. Halbjahr 2026

Die 7 Zahlen auf einen Blick

Kennzahl	Wert
Preis pro Gast (Median, netto)	55 €
Mittlere Preisspanne (P25–P75)	26 – 107 € pro Gast
Teuerste Eventgröße pro Kopf	61–100 Gäste (Median 67 €)
Positionen pro Angebot (Durchschnitt)	14
Angebote mit Rabatt	nur 13,4 % (Median-Rabatt 4,4 %)
Vorlaufzeit Angebot → Event	16 Tage (kleine Events) bis 92 Tage (200+ Gäste)
Zahlungsziel auf Rechnungen (Median)	7 Tage

Methodik

Grundlage sind **über 1.300 anonymisierte Catering- und Event-Angebote**, erstellt zwischen Januar und Juni 2026 in Univents — von Caterern, Eventlocations und Agenturen im deutschsprachigen Raum.

- Nur Aggregate (Median, Quartile), keine Einzeldaten, kein Rückschluss auf Anbieter oder Kunden möglich
 - Ausreißer über 500 € pro Gast und Angebote ohne plausible Gästezahl entfernt
 - Alle Beträge netto in Euro
 - Mindestens 60 Angebote hinter jedem veröffentlichten Wert
-

1 · Was kostet Catering pro Person?

Der Median über alle ausgewerteten Angebote liegt bei **55 € pro Gast (netto)**. Die Spanne ist enorm: Die mittlere Hälfte aller Angebote bewegt sich zwischen **26 €** und **107 €** pro Person — je nach Service-Anteil, Menü-Niveau und Eventgröße.

NACH EVENTGRÖSSE

Gäste	Median	Untere Hälfte ab (P25)	Obere Hälfte bis (P75)
10–30	38 €	23 €	91 €
31–60	58 €	26 €	113 €
61–100	67 €	28 €	117 €
101–200	59 €	37 €	99 €
über 200	49 €	24 €	103 €

Zwei Muster stechen heraus:

Der Preis pro Gast steigt bis etwa 100 Gäste. Kleine Events sind oft Lieferungen oder Fingerfood ohne großen Service-Anteil. Ab 60–100 Gästen kommen Personal, Ausstattung, Logistik und Technik dazu — der Service-Anteil pro Gast wächst schneller, als der Wareneinsatz durch Menge sinkt.

Ab gut 100 Gästen greifen Skaleneffekte. Wareneinsatz und Personalauslastung werden effizienter: Der Median fällt von 67 € auf 59 € (101–200 Gäste) und 49 € (über 200 Gäste).

Selbst nachrechnen: Der kostenlose [Catering-Kalkulator](#) rechnet Wareneinsatz, Personal und Marge zum Verkaufspreis hoch.

2 · Die Anatomie eines Catering-Angebots

14 Positionen umfasst ein durchschnittliches Angebot — Menüs, Getränkepauschalen, Personalstunden, Equipment, Anfahrt. Wer ohne Produktkatalog kalkuliert, schlägt 14-mal Preise nach, ordnet 14-mal den Steuersatz zu und rechnet 14-mal von Hand.

Fast jedes Angebot trägt zwei Steuersätze. Über alle ausgewerteten Positionen verteilt sich das Netto-Volumen so:

- **57 %** zu 19 % MwSt. — Getränke, Servicepersonal, Ausstattung, Technik
- **41 %** zu 7 % MwSt. — Speisen zur Lieferung oder Abholung ohne Service
- ~2 % zu österreichischen Sätzen (20 % / 10 %)

Ein Angebot mit nur einem Steuersatz ist fast immer ein Fehler — der spätestens bei der Rechnung auffällt.

Rabatt ist die Ausnahme, nicht die Regel. Nur **13,4 %** der Angebote enthalten überhaupt einen Rabatt — und wo rabattiert wird, liegt der Median bei moderaten **4,4 %**. Wer reflexhaft 10 % nachlässt, verschenkt Marge, die der Markt gar nicht verlangt.

3 · Timing: Wann kommen die Anfragen?

Die Vorlaufzeit zwischen Angebotserstellung und Eventtermin steigt deutlich mit der Eventgröße:

Gäste	Median-Vorlauf
10–30	16 Tage
31–60	33 Tage
61–100	54 Tage
101–200	31 Tage
über 200	92 Tage

Was das operativ bedeutet: Kleine Events sind Kurzfrist-Geschäft — zwischen Anfrage und Lieferung liegen oft nur zwei Wochen. Wer hier nicht innerhalb von 24–48 Stunden ein Angebot schickt, ist raus. Auffällig: Events mit 101–200 Gästen werden kurzfristiger angefragt als die Klasse darunter — typisch für Firmenevents, die spät budgetiert werden. Nur Großveranstaltungen ab 200 Gästen haben echten Planungsvorlauf von ~3 Monaten.

4 · Nach dem Event: Zahlungsziele

Das Median-Zahlungsziel auf Event-Rechnungen beträgt **7 Tage** — deutlich kürzer als die im B2B üblichen 14–30 Tage. Die Branche hat gelernt: Wer direkt nach dem gelungenen Event fakturiert, wird schnell bezahlt.

5 · Wo stehst du im Vergleich?

Drei Fragen für den Selbst-Check:

1. **Liegt dein Preis pro Gast in der Spanne deiner Eventgröße?** Unter P25 ist fast immer Marge verschenkt — über P75 brauchst du eine erzählbare Begründung (Premium-Positionierung, Sonderleistungen).
2. **Wie schnell geht bei dir ein Angebot raus?** Bei 16 Tagen Median-Vorlauf im Kleingeschäft entscheidet die Antwortzeit über den Zuschlag.
3. **Rabattierst du öfter als jedes 7. Angebot?** Dann verhandelst du gegen dich selbst.

Werkzeuge dazu — kostenlos:

- [Angebots-Generator](#) — Positionen rein, 7/19 % MwSt. und Anzahlung automatisch, fertiges Angebot als Text
 - [Catering-Kalkulator](#) — vom Wareneinsatz zum Verkaufspreis
 - [Alle Rechner & Vorlagen](#)
-

Über Univents

Univents ist die All-in-One-Plattform für Caterer, Eventlocations und Agenturen: Anfragen, Angebote, Küche, Personal und Rechnungen in einem System — Made in Germany. Die Zahlen in diesem Report entstehen als anonymisierte Aggregate aus dem laufenden Betrieb der Plattform.

[univents.app](#) · 7 Tage kostenlos testen, ohne Kreditkarte

© 2026 Univents GmbH · Weitergabe mit Quellenangabe erwünscht: „Quelle: Univents Catering-Benchmark 2026“