

## Mehr Umsatz, mehr Gewinn

### Zwei Beispielrechnungen

In gastronomie & hotellerie 3/2011 dreht sich im RATGEBER auf Seite 26-27 alles um Ihren Gewinn. Als »Wegweiser« für Sie hat der Autor Dr. Warweitzki zwei Varianten in zwei Beispielrechnungen etwas genauer untersucht.

Für das Beispiel »Kostensenkung« (Kasten 1) hat er unterstellt, dass bei verschiedenen Kosten jeweils eine Reduzierung um 3 Prozent erreichbar ist. Im Beispiel würde die Konzentration auf die Reduzierung der so genannten »übrigen Betriebskosten« deutlich mehr einbringen, als die Senkung der Personalkosten. Das ist natürlich nicht verwunderlich, sind diese »übrigen Betriebskosten« dort doch der größte Kostenblock.

Für das Beispiel »Umsatzerhöhung« (Kasten 2) sind als Hauptwege Preiserhöhungen, mehr Gäste im Lokal und die Realisierung höherer Bons/Gast gegenübergestellt. Auch hierbei sind 3 Prozent Veränderung angenommen worden.

Klar erkennbar wird, dass in diesem speziellen Fall Preiserhöhungen den größten Effekt bringen würden. Die bessere Auslastung durch mehr Gäste und ein besserer Verkauf beziehungsweise Umsatz/Gast bringen vergleichbare, aber doch geringere Effekte.

Aber das ist nicht immer der Fall! Die Beispielrechnung kann nur Orientierung für konkrete Berechnungen und eigene Entscheidungen sein.

Setzen Sie in beide Tabellen Ihre Zahlen ein. Sie werden schnell sehen, welche Maßnahmen für Sie den meisten Effekt bringen könnten.

#### Kasten 1

##### Kostenreduzierung

| Ausgangssituation        |       | Veränderungen 3% |             |             |
|--------------------------|-------|------------------|-------------|-------------|
|                          |       | Warenkosten      | Persokosten | übr. BK     |
| Gäste                    | 1000  | 1000             | 1000        | 1000        |
| Bon/Gast                 | 10    | 10               | 10          | 10          |
| Umsatz                   | 10000 | 10000            | 10000       | 10000       |
| MWST                     | 1900  | 1900             | 1900        | 1900        |
| Nettoumsatz              | 8100  | 8100             | 8100        | 8100        |
| Warenkosten (30%)        | 2430  | <b>2359</b>      | 2430        | 2430        |
| Personalkosten (25%)     | 2025  | 2025             | <b>1966</b> | 2025        |
| übr. Betriebskosten(fix) | 2500  | 2500             | 2500        | <b>2427</b> |
| Gesamtkosten             | 6955  | 6884             | 6896        | 6882        |
| Gewinn                   | 1145  | 1216             | 1204        | 1218        |
| Zusatzgewinn             | 0     | 71               | 59          | 73          |
| Zusatzgewinn %           | 0     | 5,8              | 4,9         | 6,0         |

#### Kasten 2

##### Umsatzsteigerung

| Ausgangssituation    |       | Veränderungen 3% |             |             |
|----------------------|-------|------------------|-------------|-------------|
|                      |       | Preise           | Gäste       | Verkauf     |
| Gäste                | 1000  | 1000             | <b>1030</b> | 1000        |
| Bon/Gast             | 10    | <b>10,3</b>      | 10          | <b>10,3</b> |
| Umsatz               | 10000 | 10300            | 10300       | 10300       |
| MWST                 | 1900  | 1957             | 1957        | 1957        |
| Nettoumsatz          | 8100  | 8343             | 8343        | 8343        |
| Wareneinsatz (30%)   | 2430  | 2430             | 2503        | 2503        |
| Personalkosten (25%) | 2025  | 2025             | 2025        | 2025        |
| übr. Betriebskosten  | 2500  | 2500             | 2500        | 2500        |
| Gesamtkosten         | 6955  | 6955             | 7028        | 7028        |
| Gewinn               | 1145  | 1388             | 1315        | 1315        |
| Zusatzgewinn         | 0     | 243              | 170         | 170         |
| Zusatzgewinn %       | 0     | 17,5             | 12,9        | 12,9        |