



**Hausgemachte Torten** dürfen etwas kosten. Damit der Preis für Kunden und Cafebetreiber „appetitlich“ bleibt, sollte genau kalkuliert werden.

Foto: Schütte

# Verkaufspreise richtig kalkulieren

**Bauernhofgastronomie** Zahlen sind die Grundlage für betriebswirtschaftliches Handeln. Das gilt auch für Gastronomen wie die Betreiber von Hofcafés. Wir zeigen Ihnen, wie Sie die Preise für Ihre Spezialitäten in sieben Schritten richtig berechnen.

**A**ufgrund ihrer hohen Arbeitsintensität behandeln manche Hofgastronomen das Ermitteln von Zahlen, die eigentliche Grundlage für betriebswirtschaftliches Kalkulieren, eher stiefmütterlich. Doch das zeitaufwändige Erfassen betriebswirtschaftlicher Kennzahlen hilft dabei, zu erkennen, wo der sprichwörtliche „Hase im Pfeffer“ liegt und kann das wirtschaftliche Ergebnis des Betriebes positiv beeinflussen.

Die Preise für Speisen und Getränke müssen exakt berechnet und kalkuliert werden. Dabei berücksichtigt eine gute Kalkulation sowohl Wareneinsatzkosten als auch Personalkosten! Außerdem benötigen unterschiedliche Gerichte

einen unterschiedlichen Aufwand, der ebenfalls einfließen sollte. Eine Schwarzwälder Kirschtorte macht eben mehr Arbeit als ein Butterkuchen.

Franziska Schumacher hat für ihr Buch „Der clevere Gastronom“ **sieben Schritte zur Verkaufspreisermittlung** unter Berücksichtigung der Arbeits- und Lohnkosten entwickelt:

**1** Zunächst werden drei Kategorien mit niedriger, mittlerer und hoher Arbeitsintensität

gebildet. Die niedrige Arbeitsintensität wird mit einer Arbeitseinheit (AE) kalkuliert, die mittlere mit zwei Arbeitseinheiten und die hohe mit drei Arbeitseinheiten (siehe Tabelle 1).

**2** Dann werden die Gerichte entsprechend der Arbeitsintensität den einzelnen Kategorien zugeordnet. Die Schwarzwälder Kirschtorte

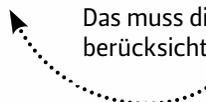
wird der hohen Kategorie zugeordnet, die Stachelbeer-Baisertorte der mittleren und der Blech-Butterkuchen der geringen Kategorie.

**3** Nun wird der Arbeitsaufwand quantifiziert. Die verkauften Speisen werden gezählt und mit den dazugehörigen AE multipliziert. Im Beispiel: Von der Schwarzwälder-Kirschtorte wurden 8.120 Stücke verkauft, dies wird mit dem Faktor 3 (hohe Arbeitsintensität) multipliziert. Die Zahl der verkauften Stücke Stachelbeer-Baisertorte mit dem Faktor 2 und die des Butterkuchens mit dem Faktor 1. Die Gesamtarbeits-einheiten der einzelnen Kategorien werden addiert (Tabelle 2).

**4** Um die gesamten Arbeitskosten zu ermitteln, werden die Lohn- und Lohnnebenkosten aller Personen berechnet, die in dem Gastronomiebetrieb tätig



**Der Aufwand** für verschiedene Produkte ist unterschiedlich hoch. Das muss die Kalkulation berücksichtigen.



1 Festlegung der Kategorien		
Kategorie	Arbeitsintensität	Arbeitseinheiten (AE)
1	niedrig	1
2	mittel	2
3	hoch	3

sind. Für die Berechnung des Jahresgehalts wird das Monatsgehalt des Mitarbeiters mit 12,5 multipliziert. Dazu werden rund 23 % Sozialversicherungsbeträge addiert. Das Ergebnis ergibt das Jahresgehalt inklusive der Lohnnebenkosten. Nun können noch 5 % betriebliche Leistungen hinzugerechnet werden, beispielsweise Weihnachtsgeld oder Verpflegung.

In der hier vorgestellten Kalkulation wird von Arbeitskosten in Höhe von 60.000 € bei drei Arbeitskräften ausgegangen.

**5** Um die Arbeitskosten je AE zu ermitteln, werden die gesamten Arbeitskosten durch die gesamten Arbeitseinheiten dividiert. In unserem Beispiel sind das 60.000 € dividiert durch 40.440 AE. Das Ergebnis sind Kosten von 1,48 € für eine AE.

**6** Jetzt lassen sich die anteiligen Arbeitskosten pro Gericht ermitteln. Die Arbeitskosten für eine AE bei der Herstellung eines Butterkuchens betragen 1,48 €, bei der Herstellung der Stachelbeer-Baiser-Torte verdoppeln sich die Arbeitseinheiten und damit auch die Arbeitskosten und bei der Schwarzwälder-Kirschtorte verdreifachen sie sich aufgrund der hohen Arbeitsintensität (Tabelle 3).

**7** Abschließend kann der Verkaufspreis für die Gerichte mit niedrigem, mittlerem und hohem Arbeitsaufwand ermittelt werden. Dem Wareneinsatz wird der exakt ermittelte Gemeinkostenzuschlag oder der verallgemeinerte, relativ hohe Gemeinkostenzuschlag von 150 % zugerechnet. Hinzu kommen die Personalkosten, von 1,48 € bei niedrigem Arbeitsaufwand, 2,96 € bei mittlerem Arbeitsaufwand und von 4,44 € bei hohem Arbeits-

2 Berechnung der Gesamtarbeitseinheiten			
Kategorie	verkaufte Gerichte	Arbeitseinheiten (AE)	Gesamtarbeitseinheiten
1	2.180	1	2.180
2	6.950	2	13.900
3	8.120	3	24.360
			40.440

3 Arbeitskosten je Arbeitseinheit			
Kategorie	Arbeitseinheiten (AE)	Kosten je AE	Arbeitskosten
1 = gering	1	1,48 €	1,48 €
2 = mittel	2	1,48 €	2,96 €
3 = hoch	3	1,48 €	4,44 €

4 Berechnung des Verkaufspreises			
Gericht	Arbeitsaufwand		
	niedrig	mittel	hoch
Wareneinsatz	2,50 €	8,00 €	10,00 €
+ Gemeinkostenzuschlag (150 %)	3,75 €	12,00 €	15,00 €
= Selbstkosten	6,25 €	20,00 €	25,00 €
+ Personalkosten	1,48 €	2,96 €	4,44 €
= Zwischensumme	7,73 €	22,96 €	29,44 €
+ Gewinn (20 %)	1,47 €	4,59 €	5,89 €
= Nettoverkaufspreis	9,20 €	27,55 €	35,33 €
+ Mehrwertsteuer (19 %)	1,75 €	5,23 €	6,71 €
= Verkaufspreis	10,95 €	32,78 €	42,04 €

aufwand. Außerdem werden ein Gewinnaufschlag von 20 % und die Mehrwertsteuer von 19 % dazu addiert (Tabelle 4).

Der Gemeinkostenzuschlag wird in der Regel mit 150 % kalkuliert. Er sollte eigentlich jedes Jahr neu berechnet werden, da sich die Gemeinkosten und Materialkosten verändern. Gemeinkosten sind Kosten, die nicht einem einzelnen Produkt zugeordnet werden können, sondern die auf alle Produkte gleichmäßig verteilt werden, wie beispielsweise Energie, Pacht, Instandhaltung und Reparatur, Marketing/Werbung, Verwaltung, Abschreibung für Abnutzung (AfA) oder Leasinggebühren. Der Gemeinkostenzuschlag wird berechnet, indem die Gemeinkosten durch die Materialkosten dividiert und mit 100 multipliziert werden. Das bedeutet, dass bei einem Wareneinsatz von 1,00 € zusätzlich 1,50 € Gemeinkosten anfallen, sodass ein Selbstkostenpreis von 2,50 € entsteht. (Schumacher, Franziska: Der clevere Gastronom)

Der errechnete Verkaufspreis dieser Kalkulation er-

scheint relativ hoch, denn das Stück Schwarzwälder Kirschtorte müsste hiernach 3,50 €

kosten (42,04 € Kosten einer Torte dividiert durch 12 Stücke ergibt 3,50 €). Dieser stattliche Preis kann sicher nicht in allen Regionen realisiert werden. Da aber die Kosten trotzdem anfallen, sollten sich Gastronomen dann überlegen, ob sie die Gerichte, die mit einem niedrigen Arbeitsaufwand kalkuliert werden, eventuell etwas höher ansetzen, um das Gericht mit dem hohen Arbeitsaufwand etwas zu entlasten. Entscheidungsgrundlage für eine derartige „Umschichtung“ kann aber nur eine exakte Kalkulation sein.

Eine Kalkulation nach Gefühl und Wellenschlag ist keine gute Basis für betriebswirtschaftlichen Erfolg. Erfolgreiche Gastronomen sollten also jedes Gericht, das sie anbieten, genau kalkulieren und den Gemeinkostenzuschlag für ihren Betrieb jedes Jahr neu berechnen. Die Grundlagen für das dazu erforderliche Datenmaterial sind die Buchführung und die eigenen Aufzeichnungen. Die Mühe wird sich lohnen. *Heike Schütte*  
LWK Niedersachsen

**Serie**

**Clever rechnen**

**Serie** Schon in der Schule standen viele von uns auf Kriegsfuß mit den Zahlen. Doch Zahlen sind die Grundlage für betriebswirtschaftliches und unternehmerisches Handeln. Da bilden Hofgastronomen wie die Betreiber von Hofcafés oder Restaurants keine Ausnahmen, wie der Beitrag der Landwirtschaftskammer (LWK) Niedersachsen zeigt. Das Sammeln und Erfassen von betrieblichen Kennzahlen ist zeitaufwändig. Zeit ist jedoch das, was gerade bei Direktvermarktern und Hofcafébetreibern Mangelware ist. Aber: Gerade bei einem knappen Zeitkontingent ist es wichtig zu wissen, wie viel Arbeit eigentlich der Herstellungsprozess eines bestimmten Produkts beansprucht. Zumal eine exakte Kalkulation gegebenenfalls auch den Hinweis dafür liefert, ob ein Produkt überhaupt für den Preis angeboten werden kann, den es kosten müsste. Oder ob vielleicht eine Mischkalkulation mit weniger arbeitsintensiven Produkten eher zum Ziel führt: Die eigene Gastronomie wirtschaftlich zu betreiben.

Gemeinsam mit der Landwirtschaftskammer Niedersachsen werden wir Ihnen weiterhin Tipps zur Direktvermarktung und Urlaub auf dem Bauernhof liefern. *Katja Schukies*

**Unser nächstes Thema ist:**

- Wirtschaftlichkeit in der Direktvermarktung

