

W wie Wareneinsatz: Was ist preisbestimmend? Das Gründer-ABC

Im Zahlenwerk eines Businessplans stehen per Definition keine realen Zahlen, sondern eben nur geplante. Während die Kosten weitgehend feststehen (Fixkosten) oder sich direkt oder indirekt am Umsatz orientieren (variable Kosten), müssen die Umsätze geschätzt werden.

Für ein neues Gastro-Konzept ist dies oft mit einem Blick in die Kristallkugel gleichgesetzt (siehe auch [G wie Geschäftsplan: Fakten aus der Kristallkugel](#)).

Als Basis für eine realistische Umsatzplanung müssen zunächst die Preise für die Speisen und Getränke, die du anbieten wirst, möglichst exakt ermittelt werden. Als Grundlage für deine Preise wird bei der Aufschlagskalkulation der Wareneinsatz benötigt. Also: Wie teuer sind die Zutaten, die du pro angebotener Ware verbrauchst?

Andere Preiskalkulationen, wie z.B. die Deckungsbeitragsrechnung, sind umfangreicher. Diese sind oftmals erst sinnvoll einsetzbar, wenn der Gastronom schon eine Zeit am Markt ist und daher weiß, welchen Deckungsbeitrag welches Gericht einbringt. Daher eignet sich die einfache Aufschlagskalkulation sehr gut für Gründer und für die ersten Schritte in der Gastronomie.

Wie funktioniert die Aufschlagskalkulation?

Die Preisermittlung auf Basis des Wareneinsatzes ist sehr einfach, wenn die Gewichte der Zutaten je Speise oder selbstgemachtem Getränk exakt festgelegt sind – ein Merkmal der professionellen Systemgastronomie. Schauen wir uns exemplarisch die Kalkulation eines Bio-Beeren-Smoothies (für 1 Glas à 300 g = ca. 250 ml) an. Bei den Preisen handelt es sich um die Netto-Einkaufspreise je Kilogramm:

100 g Bio-Apfelsaft = 1,10 €
68 g TK-Bio-Erdbeeren = 3,00 €
55 g Bio-Bananen = 2,50 €
50 g Bio-Orangensaft = 1,40 €
27 g TK-Bio-Beerenmischung = 3,80 €

Mit Hilfe des Dreisatzes kommen wir somit auf einen Netto-Wareneinsatz in Höhe von 62 Cent. Um alle sonstigen Kosten (siehe hierzu auch [U wie Umsatz: Voll gleich toll?](#)) und natürlich auch deinen Unternehmerlohn davon begleichen zu können, empfehle ich dir, deinen Netto-Wareneinsatz bei Getränken mit dem Aufschlagsfaktor 5 und bei Speisen mit 3,5 zu multiplizieren. Die Aufschlagskalkulation orientiert sich am gängigen Branchen-Durchschnitt für die gesamten Kosten und schlägt diese auf den Netto-Wareneinsatz auf.

In unserem Fall kämen wir somit auf einen Netto-Verkaufspreis für den Bio-Beeren-Smoothie in Höhe von 3,10 € (5 x 0,62 €). Hierauf musst du nun noch die Mehrwertsteuer

(19%) aufschlagen und kommst auf den Brutto-Verkaufspreis von 3,69 € (3,10 € x 1,19). Erst an dieser Stelle werden die Preise deiner Wettbewerber berücksichtigt: Denkbar wäre ein Spielraum von 3,50 € bis 3,90 €, mit dem du dich an die Wettbewerbspreise annähern kannst.

Für die Aufschlagskalkulation verwendest du ausschließlich die Netto-Einkaufspreise deiner Zutaten (also abzüglich der 7% Vor-/Mehrwertsteuer bei Speisen und 19% bei Getränken). Logischerweise erhältst du somit mittels Aufschlag / Multiplikator den Netto-Verkaufspreis der berechneten Speise bzw. des Getränks. Darauf kommen dann noch die entsprechende Umsatz-/Mehrwertsteuer. Lies hierzu bitte unbedingt auch [T wie To-go: Weniger Service, mehr Gewinn?](#).

Aber abgesehen von der Funktion des Wareneinsatzes als wichtige Stellschraube zur Beeinflussung deines Gewinns:

Ist es nicht deine Sache, wie hoch dein Wareneinsatz ist?

Sollte man meinen, denn du bist ja ein selbständiger Unternehmer und solltest frei entscheiden dürfen. Aber da hat das Finanzamt ein Wörtchen mitzureden ...

Das Deutsche Bundesfinanzamt publiziert Richtsätze für verschiedenen Gewerbeklassen der Gastronomie. Die Richtsätze enthalten einen Branchendurchschnittswert und einen Maximalwert. Bei einem Vergleich mit den eigenen Zahlen kannst du schnell überprüfen, wo du stehst. Der Maximalwert zeigt die Höchstwerte an, die vom Finanzamt noch akzeptiert werden. Wenn der tatsächliche Wareneinsatz deines Betriebes diese Höchstgrenze durchbricht, kannst du mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit davon ausgehen, dass die Finanzbehörde eine Betriebsprüfung bei dir durchführen wird. Die Gefahr von Nachzahlungen ans Finanzamt ist dann groß.

Richtsatzsammlung des Finanzamtes für 2017:

Gewerbeklasse	Durchschnittl. Wareneinsatz	Maximaler Wareneinsatz
Cafés	28%	35%
Gast-/Speise-/ Schankwirtschaften	28%	35%
Pizzerien	27%	33%
Imbisse	31%	41%

Nächstes Mal: X wie x-beliebig: Oder bin ich besonders?

*Das Gastro-Gründer-ABC auf nomyblog begleitet Sie vierzehntägig mit den wichtigsten Themen von A bis Z. Der Autor **Ralf Klümper** war bis 2017 selbst zehn Jahre Gastronom in Essen („Die Insel“). Seine Praxiserfahrung vermittelt er seitdem als [Gastronomie- und Gründerberater](#). Er schreibt für Gastro-Blogs und Fachpublikationen.*