

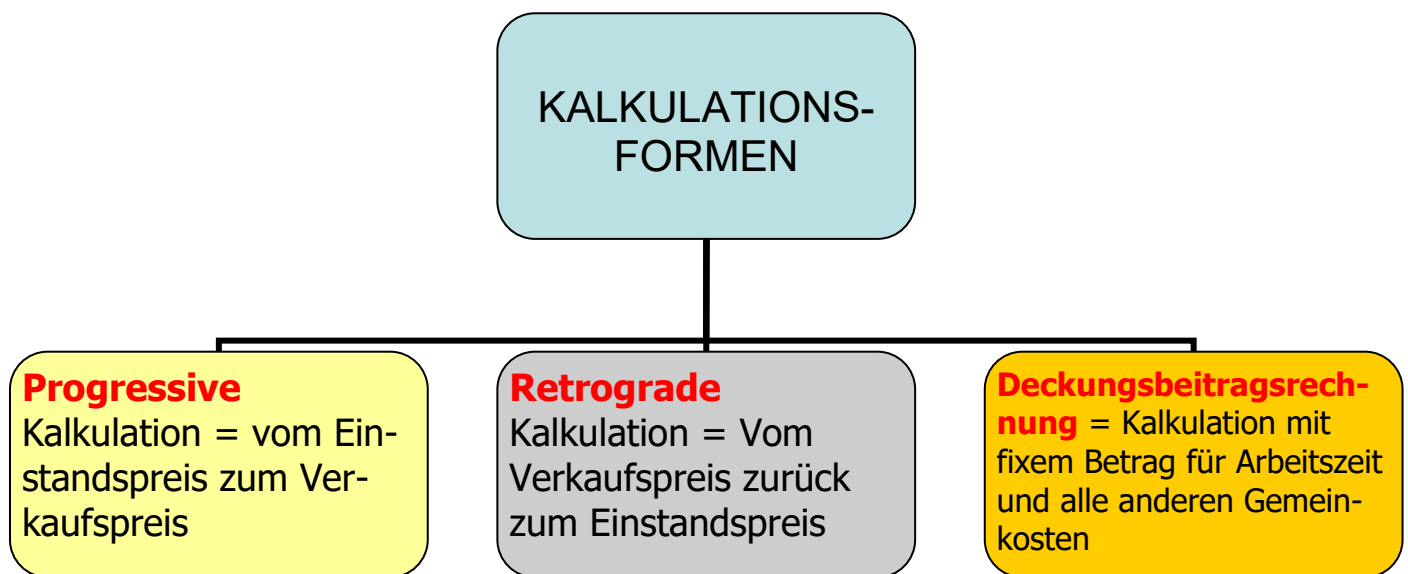


Die Kalkulation

In der Kalkulation geht es darum,

- alle Kosten zu erfassen,
- sie allen Produkten zuzuordnen und
- deren Preis so festzusetzen, dass unter dem Strich noch ein angemessener Gewinn übrigbleibt.

Kalkulation ist die Berechnung der Preise für die angebotenen Speisen, Getränke und Übernachtungen!



Nach der **Bearbeitungsstufe** unterscheidet man zwischen:

- **Einkaufskalkulation**
Berechnung des Wareneinsatzes
- **Verkaufskalkulation**
Berechnung des Verkaufspreises



Nach der **Form** der Berechnung unterscheidet man zwischen:

- **Progressive Kalkulation** = ausgehend vom Wareneinsatz wird der Verkaufspreis errechnet.
- **Retrograde Kalkulation** = ausgehend vom Verkaufspreis wird der Wareneinsatz berechnet.
- **Differenzkalkulation** = ausgehend vom notwendigen Wareneinsatzes und dem erzielbaren Marktpreis wird der Deckungsbeitrag berechnet, der die Gemeinkosten des Betriebes deckt.
- **Summarische Zuschlagskalkulation** = ausgehend von den Materialkosten und als fest angenommenen Verarbeitungszeiten werden die Herstellungskosten kalkuliert, auf die die übrigen Gemeinkosten aufgeschlagen werden.

Kalkulation von Speisen

Bei einem Großteil der eingekauften Lebensmittel entstehen Gewichtsverluste durch Be- oder Verarbeitung:

- Verluste durch Knochenanteile (zw. 15 und 30 % je nach Fleischart)
- Lagerverluste
- Schnitt-, Parierverluste (z. B. beim Parieren von Fleisch oder Schälen von Gemüse)
- Garverluste (durch Kochen, Dünsten, Grillen)
- Gewichtsverluste durch Reste (z. B. Anschnitte).

Wer diese Gewichtsverluste in der Kalkulation vernachlässigt, arbeitet mit zu niedrigen Wareneinsätzen.

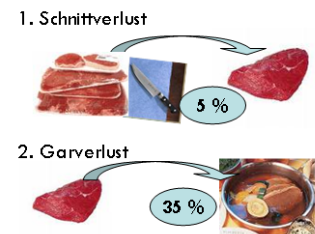


Musterbeispiel zur Berechnung des Einstandspreises

Einkauf von 7,80 kg Tafelspitz zu € 20,90 je kg (exkl. Ust.)

- a) Berechnen Sie das verwertbare Nettogewicht, wenn 5% Schnittverlust und 35 % Garverlust gerechnet werden muss.

Rohgewicht	100 %		7,80 kg
- Schnittverlust	- 5 %		- 0,39 kg
Verkaufbares Rohgewicht	95 %	100 %	= 7,41 kg
- Garverlust		- 35 %	- 2,59 kg
= NETTOGEWICHT		= 65 %	= 4,82 kg



Schnittverlust $(7,80 \cdot 5) / 100 = 0,39$

Garverlust $(7,41 \cdot 35) / 100 = 2,59$

Als verwertbares Nettogewicht bleiben 4,82 kg, die portioniert werden.

- b) Wie hoch ist der Wareneinsatz (WES) für pro Portion Tafelspitz zu 150 g (Nettogewicht)?

Nettogesamtgewicht = 4,82 kg = 4.820g

$4.820 \text{ g} : 150 \text{ g (1 Portion)} = 32$ verwertbare Portionen (abrunden)

Einkaufspreis für 7,80 kg = $7,80 \text{ kg} \cdot € 20,90 = € 163,02$

Wareneinsatz pro Portion = $\frac{\text{Einkaufspreis (exkl. Ust)}}{\text{Anzahl verkaufbaren Portionen}}$

WES pro Portion = $€ 163,02 / 32 \text{ Portionen} = € 5,09$

Der Wareneinsatz für eine Fleisch-Portion Tafelspitz beträgt **€ 5,09**.

Um zum Einstandspreis des Gerichtes zu gelangen muss man noch die Kosten aller Beilagen hinzurechnen.



Beispiel: Für 10 Portionen Tafelspitz benötigt man neben dem Fleisch auch noch

- 4 (altbackene) Semmeln = € 1,30
- 3 Äpfel = € 0,80
- 25 dag Kren = € 0,90
- 1 kg gemischtes Wurzelgemüse (Karotten, Sellerie, Petersilie) = € 1,10

In Summe kommt man somit auf einen Materialeinstandspreis von rund € 5,50 für 1 Portion.



Zusammenhang von Kostenrechnung und Kalkulation

In der Kalkulation werden die Ergebnisse der Kostenrechnung/Kostenstellenrechnung verwendet um damit kostendeckende Preise für die angebotenen Produkte zu ermitteln. Kostenträger sind die Materialkosten und - sofern ermittelbar - die Kosten der Arbeitszeit.

Branchentypisch für das Gastgewerbe ist jedoch, dass die Kalkulation weniger auf der Kostenrechnung aufgebaut wird, als vielmehr auf der Konkurrenzsituation. Grund ist, dass es sehr schwer ist, die Kosten der Arbeitszeit in die Kostenträger einzukalkulieren. Niemand kann genau sagen, wie viel Arbeitszeit für eine einzelne Speise notwendig war, weil die Arbeitsvorbereitung und die Zubereitung für viele Speisen gleichzeitig erfolgen und weil die Zubereitungszeit weniger vom Arbeitsaufwand abhängig ist als von der Garzeit.

Daher hat es sich eingebürgert, dass bei der Kalkulation einzig der Materialeinstandspreis als Kostenbasis verwendet wird und dass der tatsächlich festgelegte Preis sich an der Konkurrenzsituation ausrichtet. Ob der Marktpreis, den der Konkurrent verlangt, für den Betrieb kostendeckend ist, darüber hat man bei dieser Kalkulationspraxis jedoch keine Kontrolle.

Kalkulationsverfahren - Die Betriebe wenden unterschiedliche Verfahren an:

- Materialzuschlagskalkulation
- Materialzuschlagskalkulation mit Kalkulationsfaktor
- Differenzierte Materialzuschlagskalkulation (mit Kalkulationsfaktor)
- Deckungsbeitragsrechnung



Musterkalkulation – zusammenhängendes Beispiel von der Kostenstellenrechnung zur Kalkulation

I. Materialzuschlagskalkulation

1. Schritt: Auswertung der Kostenrechnung

Der Betriebsabrechnungsbogen **BAB** eines Gasthofes ergibt folgendes Bild:

	Speisen	Getränke	Be-
herbergung			
Bruttoumsätze inklusive 10, 5 % Bedienungsgeld	496.300	694.570	325.760
Gemeinkosten laut BAB	598.850	237.400	303.440
Materialkosten	119.700	165.400	
Zahl der Nächtigungen = 5.430 bei 25 Betten			

Berechne:

- den Nettoerlös unter Abzug des Bedienungsgeldes sowie der Fremdenverkehrsabgabe von € 2 pro Nächtigung.
- den betriebswirtschaftlichen Gewinn oder Verlust in den 3 Sparten.
- den Nettorohaufschlag für Speisen und für Getränke (NRA).
- Die Selbstkosten pro Nächtigung.

Lösung:

	Speisen	Getränke	Be-
herbergung			
Brutto-Umsätze inklusive Bedienungsgeld	496.300	694.570	325.760
Minus 10,5 % Bedienungsgeld	47.160	66.000	-
Minus Ortstaxe (€ 2 pro Nacht 5.430 Nächtig.)			10.860
= Nettoumsätze	449.140	628.570	314.900
abzüglich Gemeinkosten laut BAB	598.850	237.400	303.440
abzüglich Materialkosten (Einzelkosten)	119.700	165.400	
= Betriebsergebnis:	-269.410	+225.770	+11.460
	Verlust	Gewinn	Gewinn



3. NRA-Speisen = $598.850 \times 100 : 119.700 = 500,3 \%$
NRA-Getränke = $237.400 \times 100 : 165.400 = 143,5 \%$
4. Selbstkosten pro Nächtigung = $303.440 : 5.430 = € 55,88$

Die Kostenrechnung zeigt einen beträchtlichen Verlust bei den Speisen, der durch gute Gewinne bei den Getränken wettgemacht wird. Die Beherbergung weist einen kleinen Gewinn aus. Insgesamt ergibt sich ein kleiner Verlust von € 32.170.

Dieser kann entweder durch Kostensenkung bei Speisen, durch Umsatzsteigerungen (bei den Getränken) oder durch Preissteigerungen (bei Speisen) im nächsten Jahr abgedeckt werden.



2. Schritt: Einstandspreis-Kalkulation für ein Menü

1 Portion Rehragout mit Knödel und Blaukraut Wareneinstandspreiser-mittlung:

Bedarf für 10 Portionen:

	Kosten pro Einheit	Materi-
alkosten		
Netto 1,80 kg Reh / 30 % Gar-, 15 % Schnittverlust	6,25 per kg	18,94
1,2 Liter Rotweinmarinade	0,88 /Liter	1,06
17 dag Fett	0,75 pro kg	0,13
11 dag Fettabschnitte	0,4 pro kg	0,04
9 dag Mehl	1,1 pro kg	0,10
1 Liter Wildfond	0,45 /Liter	0,45
Zwiebeln, Ei, Gewürze pauschal	0,75	0,75
90 dag Knödelbrot	0,86 pro kg	0,77
1,2 kg Blaukraut	1,15 pro kg	1,38
25 dag Zwiebeln	0,90 pro kg	0,23
Kosten für 10 Portionen =		€ 23,85

Lösung:

Fleisch-Mengenberechnung: $1,8 \text{ kg netto} \times 100 / 85 = 2,12$; $2,12 \times 100 / 70 = 3,03 \text{ kg brutto} \times € 6,25 = 18,94 €$

10 Portionen kosten € 23,85, dann kostet 1 Portion = € 2,39 Einstandspreis.

3. Schritt: a) Verkaufskalkulation Speise

unter Anwendung des oben errechneten NRA für Speisen von 280 %, 12 % Gewinn, 10,5 % Bedienungsgeld und 10 % Umsatzsteuer.

Lösung: Einstandspreis des Rehragouts 2,39

+ 280 % Nettorohaufschlag	6,69
= Selbstkosten	9,08
+ 12 % Gewinn	1,09
= Nettoverkaufspreis ohne Bedienung	10,17
+ 10,5 % Bedienungsgeld	1,07
= Nettoverkaufspreis mit Bedienung	11,24
+ 10 % Umsatzsteuer	1,12
= Bruttoverkaufspreis	12,36 – gerundet € 12,40



3. Schritt b) Verkaufskalkulation eines Getränkes

unter Anwendung des oben errechneten NRA für Getränke von 143,5 %, Gewinn = 12 %, Bedienungszuschlag = 10,5 %, Umsatzsteuer = 20 %. Einstandspreis für 1 Flasche Mineralwasser 0,25 Liter = € 0,26

Lösung: Einstandspreis 1 Flasche Mineralwasser	0,26
+ 143,5 % Nettorohaufschlag	0,37
= Selbstkosten	0,63
+ 12 % Gewinn	0,08
= Nettoverkaufspreis ohne Bedienung	0,71
+ 10,5 % Bedienungsgeld	0,07
= Nettoverkaufspreis mit Bedienung	0,78
+ 20 % Umsatzsteuer	0,16
= Bruttoverkaufspreis	0,94 – gerundet € 1,00

a) Differenzierter Nettorohaufschlag:

Umlage eines Teiles der Gemeinkosten von Speisen auf die Getränke

Das Rehragout zum Verkaufspreis von € 20,00 werden die Gäste wahrscheinlich nicht bestellen, sondern in ein billigeres Restaurant/zur Konkurrenz abwandern. Dass das Mineralwasser in diesem Betrieb nur € 1 kostet, wird dagegen niemandem auffallen und niemanden zum Besuch gerade dieses Lokales animieren. In der Gastronomie ist es daher üblich, dass man auf die Speisen nur einen kleineren Teil der Gemeinkosten aufschlägt, die restlichen Gemeinkosten werden auf die Getränke aufgeschlagen. Die Speisen sind dadurch billiger (nicht kostendeckend), die Getränke teurer. Die Erfahrung zeigt, dass die Gäste höhere Getränkepreise eher akzeptieren als hohe Speisenpreise. Daher wird in folgender Weise vorgegangen:

**Berechnung des differenzierten NRA**

**Die Gemeinkosten bei den Speisen werden mit 230 % fixiert.
Welcher NRA ergibt sich dadurch bei den Getränken?**

Lösung:	Speisen	Getränke
Gemeinkosten laut BAB (siehe oben)	598.850	237.400
Minus 230 % der Materialkosten von Speisen =		275.310
Restliche = ungedeckte (restliche Gemeinkosten)		-323.540
Sie werden zu den Getränken hinzugerechnet		
	+323.540	
= differenzierte Gemeinkosten	275.310	560.940

Nettorohaufschlag = Gemeinkosten x 100 / Materialkosten.

NRA Speisen = $275.310 \cdot 100 / 119.700 = 230 \%$

NRA Getränke = $560.940 \cdot 100 / 165.400 = 339 \%$

Verkaufskalkulation Speisen mit differenziertem Nettorohaufschlag

Einstandspreis (1 Portion Rehragout)	2,44
+ 230 % Nettorohaufschlag	5,61
= Selbstkosten	8,05
+ 12 % Gewinn	0,97
= Nettoverkaufspreis ohne Bedienung	9,02
+ 10,5 % Bedienungsgeld	0,95
= Nettoverkaufspreis mit Bedienung	9,97
+ 10 % Umsatzsteuer	1,00
= Bruttoverkaufspreis	10,97 – gerundet € 11

Durch die Umlegung der Gemeinkosten von den Speisen auf die Getränke, kann man das Menü um € 9.00 günstiger anbieten. Zu diesem Preis ist der Betrieb konkurrenzfähig. Die Getränke dagegen werden um einiges teurer – siehe Getränkekalkulation!

Verkaufskalkulation Getränke mit differenziertem Nettorohaufschlag von 339 %



Lösung: Einstandspreis	0,26
+ 339 % Nettorohaufschlag	0,88
= Selbstkosten	1,14
+ 12 % Gewinn	0,14
= Nettoverkaufspreis ohne Bedienung	1,28
+ 10,5 % Bedienungsgeld	0,13
= Nettoverkaufspreis mit Bedienung	1,41
+ 20 % Umsatzsteuer	0,28
= Verkaufspreis	1,69 aufgerundet 1,70

Die so errechneten Verkaufspreise entsprechen viel eher den marktüblichen Preisen. Unter der Voraussetzung, dass die Gäste Speisen und Getränke im selben Ausmaß konsumieren wie im Vorjahr, kann der Betrieb mit schönen Gewinnen (12 % des Umsatzes) rechnen.

II. Verkaufskalkulation mit Kalkulationsfaktor

Da die **Aufschläge**: Nettorohaufschlag, Gewinn, Bedienungsgeld und Umsatzsteuer für alle Speisen **konstant** sind, kann man einen Kalkulationsfaktor ermitteln, indem man eine fiktive Speise mit € 1 Einstandspreis kalkuliert. Mit dem dadurch ermittelten Verkaufspreis werden alle anderen Speisen laut Speisekarte multipliziert = **Kalkulationsfaktor**.

Speisenkalkulation mit Kalkulationsfaktor

Beispiel: Es sind folgende Speisen auf der Speisekarte. Kalkuliere die Verkaufspreise indem du die Einstandspreise mit dem errechneten Kalkulationsfaktor multiplizierst und markttechnisch auf- oder abrundest.

Zur Berechnung des Kalkulationsfaktors sind 230 % NRA, 12 % Gewinn, 10,5 % Bedienungsgeld und 10 % Umsatzsteuer einzuberechnen.



Speise	Einstandspreis	Kalkulationsfaktor	Errechneter Preis	Tatsächlicher Preis	Plus/Minus	Anmerkung
Frittatensuppe	0,16					
Leberknödelsuppe	0,50					
Gulaschsuppe	0,43					
Schweinsbraten	1,65					
geb. Leberkäse mit Kart.	1,48					
Cordon bleu	2,18					
Kalbsnierenbraten	4,30					
gebackene Forelle	4,50					
Rumpsteak	8,82					
Kaiserschmarren	1,16					
Mohr im Hemd	0,84					

Lösung: Berechnung des Kalkulationsfaktors:

Materialkosten	1
+ 230 % Nettorohaufschlag	2,30
= Herstellungskosten	3,30
+ 12 % Gewinn	0,40
= Grundpreis	3,70
+ 10,5 % Bedienungszuschlag	0,39
= Nettoverkaufspreis	4,09
+ 10 % Umsatzsteuer	0,41
= Kalkulationsfaktor	4,50

Der Kalkulationsfaktor ist **4,50**. Mit diesem Faktor werden alle Einkaufspreise multipliziert. Der errechnete Preis wird anschließend auf einen **konkurrenzfähigen Preis** gerundet. Die Rundung sollte auch den Arbeitsaufwand, der beim Kochen entsteht, berücksichtigen.



Die Kalkulationsmethode mit Zuschlag auf die Materialkosten hat nämlich den gravierenden Nachteil, dass sie nicht beachtet, wie viel oder wenig Arbeitsaufwand in einer Speise steckt. Das kann man mit dem tatsächlichen Preis korrigieren. Nachteil der händischen Korrektur: Man hat keine Kontrolle über die echte Kostendeckung

Lösung: Kalkulation:

Speise	Einstandspreis	Kalkulationsfaktor	Errechneter Preis	Tatsächlicher Preis	Plus/Minus Deckungsbeitrag	Anmerkung
Frittatensuppe	0,16	4,5	0,72	3,60	+ 2,88	
Leberknödelsuppe	0,50	4,5	2,25	4,50	+ 2,25	
Gulaschsuppe	0,43	4,5	1,94	4,50	+ 2,56	
Schweinsbraten	1,65	4,5	7,43	10	+ 2,57	
Leberkäse mit Kartoffeln	1,48	4,5	6,66	8	+1,34	
Cordon bleu	2,78	4,5	12,51	13	+ 0,49	
Kalbsnierenbraten	4,30	4,5	19,35	16	-3,35	
gebackene Forelle	4,50	4,5	20,25	17	-3,25	
Rumpsteak	8,82	4,5	39,69	24	-15,69	
Kaiserschmarren	1,16	4,5	5,22	7	+ 1,78	
Mohr im Hemd	0,84	4,5	3,78	6	+2,22	



Beurteilung: Die Differenz zwischen dem errechneten Preis und dem markttechnisch gerundeten tatsächlichen Preis bezeichnet man auch als den **Deckungsbeitrag**. In der Summe aller verkauften Speisen sollte man einen positiven Deckungsbeitrag erreichen – je höher, desto besser. Bei Speisen mit sehr negativem Deckungsbeitrag muss man sich überlegen, ob man sie aus der Speisekarte streicht oder ob sie markttechnisch wichtig ist.

Aufgabe: Wie beurteilen Sie die markttechnische Bedeutung der 3 Speisen mit negativem Deckungsbeitrag: Kalbsnierenbraten, Rumpsteak und gebackene Forelle?

Meist sind es gerade diese Speisen, die zahlungskräftiges Publikum anlocken und das Restaurant begehrt machen, während zu viele kostengünstige Speisen dem Ruf des Hauses abträglich sein können.

Getränkerekalkulation mit Kalkulationsfaktor

Der oben errechnete Nettorohaufschlag bei Getränken ist

- a) ohne Differenzierung = 143,5 %
- b) mit Umlegung der Kosten von Speisen auf Getränke = **339 %**

Kalkuliere die Verkaufspreise folgender Getränke mit 143,5 % Nettorohaufschlag unter Einbeziehung von 12 % Gewinn, 10,5 % Bedienungsgeld und 20 % Umsatzsteuer.

Getränkliste:	Einstandspreis:	
½ Liter Fassbier	0,62	
0,3 Liter Fassbier	0,37	
0,2 Liter Fassbier (Pfiff)	0,25	
½ Liter Weißbier in der Flasche	0,70	
0,33 Liter Pils in der Flasche	0,65	
¼ Liter Schankwein, weiß oder rot	0,45	
1/8 Liter Bouteillenwein weiß	0,75	



1/8 Liter Bouteillenwein rot	1,20	
0,2 Liter Limo vom Container	0,21	
0,33 Liter Limo von der Flasche	0,45	
¼ Liter Apfelsaft	0,25	
0,33 Liter Mineralwasser in der Fl.	0,32	
¼ Liter Soda-Zitrone	0,13	
1 Tasse Kaffee	0,11	
1 Tasse Tee	0,08	

Lösung:

a) Kalkulationsfaktor ohne Differenzierung – NRA = 143,5 %

Einstandspreis	1
+ 143,5 % NRA	1,435
= Herstellungskosten	2,435
+ 12 % Gewinn	0,29
= Grundpreis	2,73
+10,5 % Bedienungsgeld	0,29
= Nettoverkaufspreis	3,02
+ 20 % Umsatzsteuer	0,60
= Kalkulationsfaktor	3,62

Getränkliste:	Einstands Gewinn/	Kalk. Errechn.		Markt-	
	preis:	faktor	preis	preis	Verlust
½ Liter Fassbier	0,62	3,62	2,24	3,30	+ 1,06
0,3 Liter Fassbier	0,37	3,62	1,34	2,50	+ 1,16
0,2 Liter Fassbier (Pfiff)	0,25	3,62	0,90	1,80	+ 0,90
½ Liter Weißbier in der Flasche	0,70	3,62	2,53	3,60	+ 1,07
0,33 Liter Pils in der Flasche	0,65	3,62	2,35	3,00	+ 0,65
¼ Liter Schankwein, weiß oder rot	0,45	3,62	1,63	4,00	+ 2,37
1/8 Liter Bouteillenwein weiß	0,75	3,62	2,72	4,50	+ 1,78
1/8 Liter Bouteillenwein rot	1,20	3,62	4,34	4,90	+ 0,56
0,2 Liter Limo vom Container	0,21	3,62	0,76	2,50	+ 1,74
0,33 Liter Limo von der Flasche	0,45	3,62	1,63	2,90	+ 1,27
¼ Liter Apfelsaft	0,25	3,62	0,91	2,40	+ 1,49
0,33 Liter Mineralwasser in der Flasche		0,32	3,62	1,16	2,50 +
1,84					
¼ Liter Soda-Zitrone	0,13	3,62	0,47	2,50	+ 2,03



1 Tasse Kaffee	0,21	3,62	0,76	2,80	+ 2,04
1 Tasse Tee	0,08	3,62	0,29	2,50	+ 2,21

Alle Marktpreise sind weit über den errechneten Preisen. Der erzielte Gewinn bei den Getränken muss die Verluste bei Speisen abdecken. Inwieweit das tatsächlich zu einem positiven Betriebsergebnis beiträgt, darüber hat man bei dieser Kalkulationsform keine Kontrolle.

b) Kalkuliere die Getränke mit dem differenzierten Nettorohaufschlag von 339 %

Einstandspreis	1	
+339 % Nettorohaufschlag	3,39	
= Herstellungskosten	4,39	
+ 12 % Gewinn	0,53	
= Grundpreis	4,92	
+ 10,5 % Bedienungszuschlag	0,52	
= Nettoverkaufspreis	5,44	
+ 20 % Umsatzsteuer	1,08	
= differenzierter Kalkulationsfaktor		6,52

Getränkliste:	Einstands- Deckungs- preis:	faktor	Kalkul. preis	Errechn.Markt- preis	beitrag
½ Liter Fassbier	0,62	6,52	4,04	3,30	- 0,74
0,3 Liter Fassbier	0,37	6,52	2,41	2,50	+ 0,09
0,2 Liter Fassbier (Pfiff)	0,25	3,62	1,63	1,80	+ 0,19
½ Liter Weißbier in der Flasche	0,70	6,52	4,56	3,60	- 0,96
0,33 Liter Pils in der Flasche	0,65	6,52	4,24	3,00	- 1,24
¼ Liter Schankwein, weiß oder rot	1,07	0,45	6,52	2,93	4,00
1/8 Liter Bouteillenwein weiß	0,75	6,52	4,89	4,50	- 0,39
1/8 Liter Bouteillenwein rot	1,20	6,52	7,82	4,90	- 2,92
0,2 Liter Limo vom Container	0,21	6,52	1,37	2,50	+ 1,13
0,33 Liter Limo von der Flasche	0,45	6,52	2,93	2,40	- 0,03



¼ Liter Apfelsaft	0,25	6,52	1,63	2,40	+ 0,77
0,33 Liter Mineralwasser in der Flasche	0,32	6,52	2,09	2,50	+ 0,41
¼ Liter Soda-Zitrone	0,13	6,52	0,85	3,00	+ 2,15
1 Tasse Kaffee	0,21	6,52	1,37	2,80	+ 1,43
1 Tasse Tee	0,08	6,52	0,52	2,50	+ 1,98

Beurteilung: Bei alkoholfreien Getränken, wie Limonaden, Sodawasser, Kaffee und Tee verdient der Betrieb, während Bier und Wein nur knapp kostendeckend oder negativ abschneiden. Der „gehobene“ Rotwein aus der Bouteille um € 6,50 Einstandspreis weist trotz seines hohen Preises einen stark negativen Deckungsbeitrag aus. Ihn aus der Liste zu streichen, würde jedoch Feinschmecker vor den Kopf stoßen. Umgekehrt kann man auch nicht die kostendeckenden € 7,90 verlangen. Wie berechtigt ist der hohe Preis für diesen Bouteillenwein? Entsteht dafür tatsächlich ein sehr viel höherer Arbeitsaufwand, wenn der hochpreisige Wein anstatt eines Billigweines ausgeschenkt wird?

III. Kalkulation mit fixem Deckungsbeitrag

Diese Theorie geht davon aus, dass alle Speisen gleich viel Aufwand verursachen und daher zu den Materialkosten ein fixer Betrag hinzugerechnet werden kann. Dabei muss man jedoch die Größe der Speise berücksichtigen: Handelt es sich um eine Suppe, Beilage, Nachspeise oder Hauptspeise.

Beispiel: Bei unserer Muster-Speisenkarte wird für Suppen ein Deckungsbeitrag von € 3,30, bei Beilagen von € 4,50, Bei Nachspeisen € 4 und bei Hauptspeisen € 8 angesetzt. Welche Preise ergeben sich dadurch?



Speise	Einstandspreis	Deckungsbeitrag	Errechneter Preis	Marktpreis	Zuschlag/Abzuschlag	Anmerkung
Frittattensuppe	0,16	3,30	3,46	3,60	+ 0,14	
Leberknödelsuppe	0,50	3,30	3,80	4,50	+0,70	
Gulaschsuppe	0,43	3,30	3,74	4,50	+ 0,76	
Schweinsbraten	1,65	8	9,65	10	+0,35	
geb. Leberkäse mit Kartoffeln	1,48	8	9,48	8	-1,48	
Cordon bleu	2,78	8	10,89	13	+2,11	
Kalbsnierenbraten	4,30	8	12,30	16	+3,70	
gebackene Forelle	4,50	8	12,50	17	+ 4,50	
Rumpsteak	8,82	8	16,82	20	+ 3,18	
Kaiserschmarren	1,16	4	5,16	7	+1,84	
Mohr im Hemd	0,84	4	4,84	6	+1,16	

Beurteilung: Diese Kalkulationsform ist zwar näher am Marktpreis als die Kalkulation mit reinem Materialzuschlag, aber es fehlt die Kontrolle über die Kostendeckung. Die Preisfestlegung ist völlig willkürlich, man sieht erst am Ende des Jahres, ob man mit Gewinn oder Verlust abschneidet und man hat auch keine Übersicht, ob eine Speise gewinnbringend ist, also forciert werden kann, oder ein Schläfer, der nur unnötige Kosten verursacht aber nichts bringt.

Kalkuliert man Getränke mit dem fixen Deckungsbeitrag, dann kommt man vor allem bei Mengenunterschieden in Erklärungsprobleme. Der Preisunterschied zwischen ½ Liter Bier 1 Seidel und einem Pfiff wäre dann nur minimal. Das würden die Gäste nicht akzeptieren.



IV. Summarische Zuschlagskalkulation (Deckungsbeitragsrechnung)

Alle Speisen bringen einen Arbeitsaufwand mit sich: Materialverwaltung, Arbeitsvorbereitung, Kochen, Resteentsorgung, Geschirrabwaschen sowie die Bedienung der Gäste. Die Überlegung ist, dass dieser Aufwand für alle Speisen eines bestimmten Typs die gleichen sind: Suppen bedeuten einen geringen Arbeitsaufwand, frisch zubereitete Speisen einen großen, Nachspeisen einen mittleren. Dementsprechend wird für jede Speisentype ein Deckungsbeitrag festgelegt. Deckungsbeitrag plus Materialkosten ergeben zusammen die „**Herstellkosten**“.

Dadurch, dass der große Brocken Arbeit aus dem Block Gemeinkosten herausfällt und die Zuschlagsbasis durch die Hereinnahme der Arbeitszeit verdoppelt wird, verringert sich der NRA auf deutlich unter 100 %.

Schema:

Materialkosten

+ Deckungsbeitrag (für Fixkosten und Standardarbeitszeit)

= Herstellkosten

+ Nettorohaufschlag

= Selbstkosten

+ Gewinn

= Nettoverkaufspreis ohne Bedienung

+ Bedienungsgeld

= Nettoverkaufspreis mit Bedienung

+ Umsatzsteuer

= Bruttoverkaufspreis

Weil ab den Herstellkosten alle Zuschlagssätze in einem Betrieb konstant sind, kann man einen Kalkulationsfaktor ermitteln, mit dem man die Herstellkosten aller unterschiedlichen Speisen multipliziert. Das erfolgt sehr zielführend in einer Excel-Tabelle.
(siehe Beispiel)