

BWL 2 - Geckeligeck

Kleine Formelsammlung

Nettoumsatz: Gesamter Umsatz, ohne Mehrwertsteuer!

Bruttoumsatz, Inklusivpreis (IP): Gesamtumsatz, mit Mehrwertsteuer! - „Das, was in der Kasse ist.“

Deckungsbeitrag (DB) / Rohgewinn Nettoerlös - Wareneinsatz = DB	Differenz zwischen Nettoerlös und Wareneinsatz
Bruttoaufschlag / Gesamtaufschlag IP (BVP) - Wareneinsatz	Differenz zwischen Bruttoverkaufspreis und Wareneinsatz
Wareneinsatzquote $\frac{100 \% * \text{Wareneinsatz}}{\text{Nettoumsatz}} = \text{WEQ}$	Prozentualer Anteil des Wareneinsatzes am Nettoerlös eines Produktes
Kalkulationsfaktor $\frac{\text{BVP}}{\text{Wareneinsatz}} = \text{Kf}$	Quotient aus Bruttoverkaufspreis und Wareneinsatz, Zahl ohne Einheit, Nutzung: $\text{Wareneinsatz} * \text{Kf} = \text{BVP}$ => Verkürzung der Stufenkalkulation ABER: Nur für Produkte mit ähnlichem Wareneinsatz!

Ziel jedes Unternehmens: Gewinn!

Nettoumsatz - (Wareneinsatz + betriebsbedingte Kosten + anlagebedingte Kosten) = Gewinn

Preispolitik

= alle Entscheidungen eines Unternehmens, die Einfluss auf die Preise der Produkte nehmen.

Arten der Preisbildung: **kostenorientiert** (Kosten des Unternehmens), **nachfrageorientiert** (hohe Nachfrage, hoher Preis), **konkurrenzorientiert** (hohe Konkurrenz, niedriger Preis)

Preisbildung bei transparenten Märkten (alle Preise aller Unternehmen sind bekannt):

Preis hoch > Nachfrage gering

Preis gering < Nachfrage hoch

Marktpreis hoch = angebotene Menge hoch

Preis niedrig = angebotene Menge niedrig

Wareneinsatzkontrolle

Ursachen für einen zu hohen Wareneinsatz (Systemgastro normal: 22 bis 28 %):

- zu hoher Waste
- kein Notieren von MA Essen
- Diebstahl
- keine Einhaltung der Rezepte
- zu hohe Einkaufskosten
- zu große Portionen
- zu hoher Parier / Putzverlust
- zu niedrige Preise

Möglichkeiten zur Senkung der WEQ (ergibt sich aus den Ursachen)

- Rezepturänderung
- geringere Bestellmenge (bei zu viel Waste)
- Preisvergleiche
- Sensibilisierung beim Parieren / Putze
- Mitarbeiter Training
- häufigere Inventuren (bei Diebstahlverdacht), Kontrollen

Kalkulations Shema (Musteraufgabe, vgl. Script)

Wareneinsatz (WE)	100 % = 10,00 €
+ Gemeinkosten (Fix + Variable)	90 % = 9,00 €
<u>= Selbstkosten</u>	<u>190 % = 19,00 €</u>

WE immer ohne MwSt!

Selbstkosten	100 % = 19,00 €
+ Gewinn	20 % = 3,80 €
<u>= Kalkulierter Preis</u>	<u>120 % = 22,80 €</u>

Kalkulierter Preis	100 % = 22,80 €
+ Umsatzbeteiligung (z.B. Kellner)	10 % = 2,28 €
<u>= Nettoverkaufspreis</u>	<u>110 % = 25,08 €</u>

Nettoverkaufspreis	100 % = 25,08 €
+ MwSt	19 % = 4,77 €
<u>= Bruttoverkaufspreis</u>	<u>119 % = 29,85 €</u>

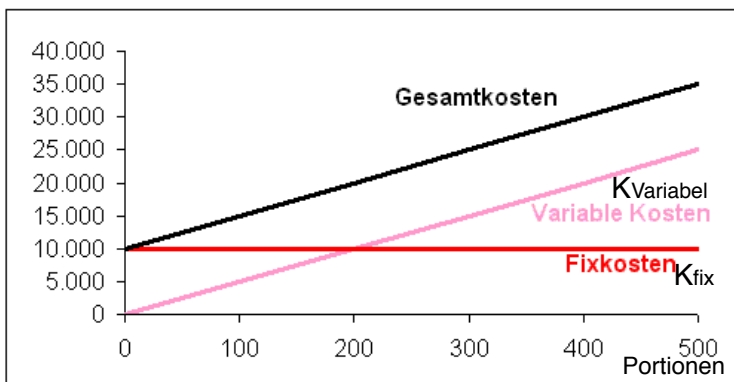
Kostenarten

Fixe Kosten, feste Kosten, i.d.R. nicht beeinflussbar

Pacht	Stammpersonal	Steuern
Versicherungen	Wartungsverträge	Leasing
DeHoGa-Gebühren	fixe Franchisegebühren	Abschreibungen

Variable Kosten, umsatzabhängig, i.d.R. beeinflussbar - Einsparmöglichkeiten!

Wareneinkauf	Strom/Wasser (Energie)	Lohnkosten Aushilfen
Benzin / Kfz	Reparaturen	Werbung
Reisekosten	Fremde Dienstleistungen	variable Franchisegebühren

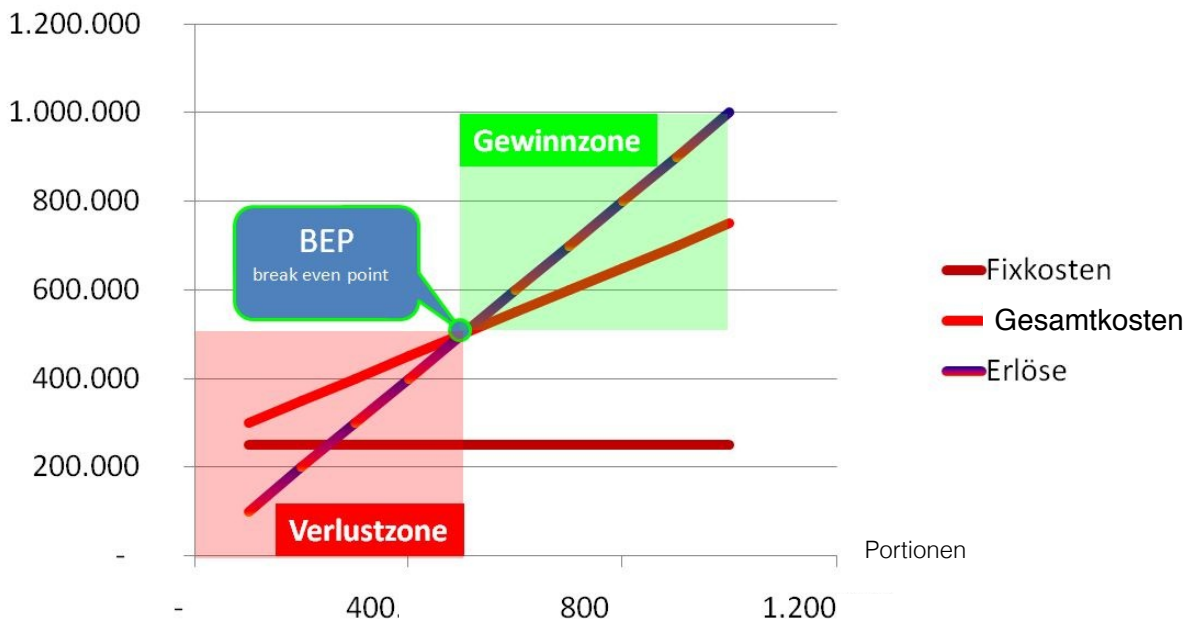


Betriebsbedingt Kosten, alle Kosten, die produktiv anfallen

- Personalkosten (Gehälter, Prämien, Sozialversicherungsbeiträge, ...)
- Energiekosten (Wasser, Strom, Gas, ...)
- Abgaben (Steuern, Gebühren)
- Betriebs- und Verwaltungskosten

Anlagebedingte Kosten, alle Kosten, die keinen Zusammenhang mit der Produktion haben

- Miete, Pacht und Leasing
- Instandhaltung, Wartung, Renovierung
- Abschreibungen
- Zinsen



Kurzfristige Erfolgsrechnung (Kurzfassung! Vgl. Script!)

	alle Umsätze (Speisenumsatz, Getränkeumsatz)	
=	Gesamtumsatz	100.000 € 100 %
-	Warenkosten (Lebensmittel, Getränke)	20.000 € 20 %
=	Rohgewinn	80.000 € 80 %
-	betriebsbedingte Kosten (Personal, Energie, Steuern, Gebühren, Kfz- & Verwaltungsaufwand)	30.000 € 30 %
=	Betriebsergebnis I	50.000 € 50 %
-	anlagebedingte Kosten (Miete, Pacht, Leasing, Instandhaltung, Abschreibungen, Zinsaufwendungen)	30.000 € 30 %
=	Betriebsergebnis II	20.000 € 20 %
+	neutrale Erträge (Zinsen)	1.000 € 1 %
-	neutrale Aufwendungen (Anlageabgänge, periodenfremd)	5.000 € 5 %
=	Unternehmensergebnis	16.000 € 16 %