



SPEISEKARTENDIAGNOSE

Schritt für Schritt - Anleitung

1. ERFASSUNG DER KONKURRIERENDEN SPEISEARTIKEL

In der Spalte „A“ werden zunächst alle **Hauptgerichte der Speisekarte** namentlich aufgeführt.



Vorspeisen, Suppen, Desserts, usw. werden nur dann erfasst, wenn diese Artikel mehr als 15% des Umsatzes ausmachen.

A
Artikel
Huhn
Kalbshaxe
Hummer
Gulasch

A	B
Artikel	Anzahl Portionen
Huhn	420
Kalbshaxe	360
Hummer	150
Gulasch	70

2. FESTSTELLUNG DER ANZAHL DER VERKAUFTEN PORTIONEN

Für einen repräsentativen Zeitraum wird in der Spalte „B“ für jeden Speiseartikel die tatsächliche **Anzahl der verkauften Portionen** festgestellt.

Die Gesamtzahl wird in der Spalte der verkauften Portionen in der Spalte „N“ addiert.

	N
Gesamt:	1.000

3. BERECHNUNG DES VERKAUFSMIX (%)

Die Anzahl der verkauften Portionen für jeden Speiseartikel (Spalte „B“) wird (multipliziert mit 100) geteilt durch die gesamte Portionenzahl (Spalte „N“). Dieser Verkaufsmix zeigt im Rahmen des Angebots die **relative Beliebtheit der einzelnen Artikel** an.

z. B. Kalbshaxen: $\frac{360 \times 100}{1000} = 36\%$

C
Verkaufsmix
in %
42%
36%
15%
7%

B	C	D
Anzahl Portionen	Verkaufsmix in %	Wareneinsatz "soll"
420	42%	3,30
360	36%	6,45
150	15%	14,00
70	7%	4,20

4. ERFASSUNG DER SOLL-WARENEINSATZKOSTEN PRO ARTIKEL

Aufgrund detailliert berechneter Rezepte, sind die **Soll-Wareneinsatzkosten** für jeden standardisierten Speiseartikel einschließlich der Garnituren (in € pro Artikel) in der Spalte „D“ einzutragen.

5. EINTRAG DER NETTOVERKAUFSPREISE

In der Spalte „E“ werden die zurzeit gültigen **Nettoverkaufspreise pro Artikel** aufgeführt.

B	C	€ pro Artikel	
Anzahl Portionen	Verkaufsmix in %	D	E
		Wareneinsatz "soll"	Nettoverkaufspreis
420	42%	3,30	
360	36%	6,45	
150	15%	14,00	
70	7%	4,20	

€ pro Artikel		
D	E	F = E - D
Wareneinsatz "soll"	Nettoverkaufspreis	Deckungsbeitrag
3,30	10,00	6,70
6,45	15,00	8,55
14,00	28,00	14,00
4,20	9,50	5,30

6. BERECHNUNG DES DECKUNGSBEITRAGES PRO ARTIKEL

Der **Deckungsbeitrag je Speiseartikel** ist die Differenz zwischen dem Nettoverkaufspreis (Spalte „E“) und dem Soll-Wareneinsatz (Spalte „D“).

Hiermit wird festgehalten, wie viel € Bruttogewinn jeder einzelne Verkaufsartikel erzielt. Eintrag des Deckungsbeitrags in Spalte „F“.

7. KALKULATION DER GESAMTEN SOLL-WARENEINSATZKOSTEN

Für alle aufgeführten Speiseartikel werden die gesamten **Soll-Wareneinsatzkosten** (Spalte „G“) durch Multiplikation der Spalten „B“ mit der Spalte „D“ berechnet und in der Spalte „I“ addiert.

Spalte	€
F = E - D	G = B x D
Deckungsbeitrag	Waren-einsatz "soll"
6,70	1.386,00
8,55	2.322,00
14,00	2.100,00
5,30	294,00

I
6.102,00

€ Gesamtbetrag	
G = B x D	H = B x E
Waren-einsatz "soll"	Netto-verkaufspreis
1.386,00	4.200,00
2.322,00	5.400,00
2.100,00	4.200,00
294,00	665,00

I	J
6.102,00	14.465,00

8. KALKULATION UND ÜBERPRÜFUNG DES GESAMTEN NETTOSPEISENUMSATZES

Durch Multiplikation der Spalte „B“ mit der Spalte „E“ wird der gesamte **Nettospeiseumsatz** für jeden Artikel in der Spalte „H“ und für das gesamte Verkaufsprogramm in der Spalte „J“ erfasst.

9. KALKULATION DES GESAMTEN DECKUNGSBEITRAGES (BRUTTOGEWINN)

Durch die Multiplikation der Spalten „B“ mit der Spalte „F“ (oder mit der Differenz der Spalte „H“ und der Spalte „G“) ermittelt man den **gesamten Deckungsbeitrag** für jeden Speiseartikel. Der in der Spalte „M“ addierte gesamte Deckungsbeitrag für das aufgeführte Artikelprogramm gilt als aussagefähige Kennzahl zur Beurteilung des Erfolges einer Speisekarte.

Nicht Prozentsätze, sondern erwirtschaftete €-Beträge als Deckungsbeiträge ermöglichen im Zeitvergleich eine Bewertung der Verbesserungsbemühungen hinsichtlich des vermarkteten Speisenangebots.



€ Gesamtbetrag		
G = B x D	H = B x E	L = B x F
Waren-einsatz "soll"	Netto-verkaufspreis	Deckungsbeitrag
1.386,00	4.200,00	2.814,00
2.322,00	5.400,00	3.078,00
2.100,00	4.200,00	2.100,00
294,00	665,00	371,00



I	J	K
6.102,00	14.465,00	8.363,00

10. BERECHNUNG DER KENNZAHL „SOLL-WARENEINSATZ %“

Um den **Soll-Wareneinsatz %** (Spalte „K“) berechnen zu können, werden die gesamten Soll-Wareneinsatzkosten (Spalte „I“) durch den gesamten Nettoumsatz (Spalte „J“) dividiert. Immer unter Berücksichtigung des Verkaufsmix kann diese Kennzahl im Soll-Ist-Vergleich Aufschluss über den wirtschaftlichen Warenverbrauch geben.

Soll - Wareneinsatz in %	
K = I : J	42,2%

Beispiel: Spalte „K“

$$\text{Soll-Wareneinsatz \%} = \frac{6102,00 \text{ €} \times 100}{14.465,00 \text{ €}} = 42,2\%$$

11. BERECHNUNG DER KENNZAHL „DURCHSCHNITTLICHER DECKUNGSBEITRAG“

Den **durchschnittlichen Deckungsbeitrag pro verkaufte Portion** erhält man durch Division der gesamten Deckungsbeiträge (Spalte „M“) mit der Gesamtzahl der verkauften Portionen (Spalte „N“). Als Richtgröße dient diese Schlüsselzahl zur Bewertung der einzelnen Speiseartikel.

Beispiel: Spalte „O“

$$\text{Durchschnittlicher Deckungsbeitrag} = \frac{8363,00 \text{ €}}{1000} = 8,36 \text{ €}$$

Durchschnittlicher Deckungsbeitrag	
O = M : N	8,36 €

12. BERECHNUNG DER KENNZAHL „BELIEBTHEITSGRAD“

70 % des Durchschnittlichen Beliebtheitsgrades dient als Richtgröße und Maßstab. Man teilt den gesamten Verkaufsmix % von 100 Prozent durch die jeweilige Artikelanzahl und multipliziert diesen Durchschnittswert mal 70 %. Der so ermittelte **Beliebtheitsgrad** wird als Maßstab eingesetzt, um die Speiseartikel in Kategorien einzuteilen.

Beispiel: Spalte „Q“

$$\text{Beliebtheitsgrad} = \frac{100}{4 \text{ Artikel}} \times 70 \% = 17,5 \%$$

Beliebtheitsgrad	17,50%
Q = (100 : Anzahl Artikel) x 70 %	

13. EINTEILUNG DER SPEISEARTIKEL NACH DER KATEGORIE „DECKUNGSBEITRAG“

Jeder Speiseartikel wird unter den Gesichtspunkt seines **Deckungsbeitrags** (P) entweder als hoch (H) oder niedrig (N) eingestuft. Als Richtgröße und Maßstab dient hierbei der berechnete durchschnittliche Deckungsbeitrag (O). Liegt der individuelle Deckungsbeitrag unter dem durchschnittlichen Deckungsbeitrag, wird er als niedrig (N), liegt er darüber, so wird er als hoch (H) kategorisiert.

Beispiel: Spalte „P“ Deckungsbeitrag

(1) Huhn	= Deckungsbeitrag 6,70 €	<	8,36 €	= niedrig (N)
(2) Kalbshaxe	= Deckungsbeitrag 8,55 €	>	8,36 €	= hoch (H)

[illegible]

14. EINTEILUNG DER SPEISEARTIKEL NACH DER KATEGORIE „VERKAUFSMIX“

Ebenfalls stuft man alle Artikel nach ihrem **tatsächlichen Verkaufsmix % (R)** ein. Die im 12. Schritt berechnete Kennzahl „Beliebtheitsgrad“ dient hierbei als Richtgröße. Liegt der Artikel mit seinem Verkaufsmix % (C) über dem Beliebtheitsgrad (Q) wird er als hoch (H), liegt er darunter, als niedrig (N) eingestuft.

Beispiel: Spalte „R“ Verkaufsmix

(3) Kalbshaxe	= Verkaufsmix 36 %	>	17,5 %	= hoch (H)
(4) Hummer	= Verkaufsmix 15 %	<	17,5 %	= niedrig (N)

[illegible]

15. KLASSIFIKATION DER SPEISEARTIKEL

Mit Hilfe der Einstufung in die Kategorie „Deckungsbeitrag“ (P) und Verkaufsmix (C) lassen sich nun alle Speiseartikel in vier verschiedene Klassifikationen gruppieren.

	<i>Deckungsbeitrag</i>	<i>Verkaufsmix</i>	<i>Klassifikation</i>
1	hoch (H)	hoch (H)	Gewinner
2	niedrig (N)	hoch (H)	Renner
3	hoch (H)	niedrig (N)	Schläfer
4	niedrig (N)	niedrig (N)	Verlierer

[illegible]