

## 10 TIPPS WIE DU DEN WARENEINSATZ BEEINFLUSSEN KANNST

Der Wareneinsatz ist der Kostenblock, der entsteht durch den Einkauf von Waren.

- Der Wareneinsatz in € ergibt sich aus der Summe aller Rechnungen die Du für Ware bezahlt hast.
- Der Wareneinsatz in % ist der Anteil Ware vom Umsatz.

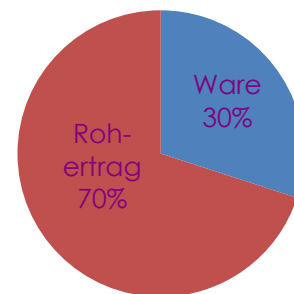
Beispiel:

Netto Umsatz € 33.333 / Monat

Wareneinsatz € = € 10.000

Wareneinsatz % = 30 %

Umsatz netto 100 %



In der Buchhaltung wird der Wareneinsatz als erstes von dem netto Umsatz abgezogen. Was übrig bleibt nennt man Rohertrag. Mit dem Rohertrag deckst Du alle anderen Kosten. Der Rohertrag minus alle anderen Kosten ist das Betriebsergebnis, entweder positiv (Gewinn) oder negativ (Verlust).

Das kannst Du tun um den Wareneinsatz möglichst gering zu halten:

### 1. Rezeptieren

Wenn Du zu jedem Produkt ein Rezept schreibst, tun Mitarbeiter sich leichter bei der Zubereitung, die Gäste können sich auf gleichbleibender Qualität verlassen und Du verbringst weniger Zeit mit dem Erklären. Das Rezept ist die Grundlage für die Produktkalkulation.

### 2. Dosieren

In den Rezepten kannst Du schreiben 100 gr. Mehl oder 1 Tasse Mehl. Egal was Du schreibst, damit deine Teammitglieder es richtig machen, benötigen sie eine Waage, eine (immer gleiche) Tasse, eine Pumpe, ein Messbecher oder was auch immer um genau dosieren zu können. Sonst machen sie es „pie x freischnautze“.

### 3. Kalkulieren

Menge x Einkaufspreis aller Zutaten ergeben den Wareneinsatz pro Artikel. Wenn Du also einen Wareneinsatz von 30 % pro Monat oder Jahr anstrebst macht es Sinn alle Produkte einmal zu kalkulieren. So lassen sich vernünftige Verkaufspreise finden.

Für die Kalkulationen gibt es tolle Apps!

### 4. Die richtigen Lieferanten auswählen

Natürlich macht es Sinn, die Einkaufspreise verschiedener Lieferanten genau anzuschauen. Wenn die Unterschiede nicht so signifikant sind, ist es sinnvoller mit 1 oder 2 Lieferanten langfristige Beziehungen aufzubauen und ein jährliches Verhandlungsgespräch zu führen. Und: Liefern lassen ist zwar etwas teurer, aber bringt dir viel wertvolle Zeit.



## 5. Sortiment optimieren

Es gibt eine Faustregel: mit 20 % deiner Artikel machst Du 80 % deines Umsatzes. Schau dir regelmäßig den Renner-Penner-Bericht deiner Kasse an: überprüfe und optimiere den Wareneinsatz der Renner und verabschiede dich mutig von den Pennern.

## 6. Regelmäßig Inventur machen

Mit der Inventur ermittelst Du den Wert des Lagerbestandes. Diesen Wert hast Du meistens schon bezahlt aber es steht noch keinen Umsatz gegenüber, dadurch scheint der Wareneinsatz hoch. Wie diese Zahl „sauber“ dargestellt werden kann, weiß dein Buchhalter. Ausserdem hältst Du durch eine regelmäßige Inventur Ordnung und Übersicht im Lager und signalisierst deinen Teammitgliedern, dass die Ware eine wertvolle Ressource ist.

## 7. Abfall erfassen

Alles was in der Tonne landet wird erfasst. Egal ob digital oder händisch. Das schärft das Bewusstsein aller Teammitglieder und hilft, festzustellen, welchen Teil des Wareneinsatzes auf dem Teller des Gastes landet und welchen nicht. Wenn Nachhaltigkeit dir wichtig ist, ist das ein absolutes MUSS.

## 8. Bestelllisten

Wenn auf den Bestelllisten die Einkaufspreise ersichtlich sind, schaut jeder noch mal genau hin ob er wirklich 10 Kartons bestellt, oder ob vielleicht auch 5 reichen. So schlägt sich die Ware in deinem Lager öfters um und es tut deiner Liquidität gut.

## 9. Warenannahme

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser.

Zumindest gilt das für die Warenannahme. Wenn ein Lieferant die Ware bringt, wird sie ordnungsgemäß mit einem Lieferschein an einem Teammitglied übergeben. Nicht nur die Menge und Qualität wird sofort überprüft, sondern auch dokumentationspflichtige HACCP-Kriterien.

## 10. FiFo (First in first out) & MHD (Mindesthaltbarkeitsdatum)

Ware mit dem kürzeren MHD steht vorne im Regal/(Kühl-)Schrank, Ware mit dem längeren MHD hinten. Ist eigentlich selbstverständlich, dennoch lohnt es sich das regelmäßig zu überprüfen.

Mehr zum Wareneinsatz im Blog: [„Kalkulieren - Sinn oder Unsinn?“](#)  
und noch mehr Tipps im Seminar [„Praktische Kennzahlen für die Gastronomie“](#)

Willst Du gründen, gründest gerade oder hast in den letzten 3 Jahren gegründet? Und hast Du Lust auf mehr Input zu den Themen Gründen, Führen & Service? Dann komme doch mal zum [GASTRO START UP TREFF](#) oder melde dich zum [Newsletter](#) an.

