



Die Gewinnspanne der Produkte

Die Betriebswirtschaft kann ein leidiges Thema und der mühsamste Teil Ihrer Arbeit sein, aber es ist unbedingt notwendig, dass Sie **kalkulieren!**

Hier zeigen wir Ihnen, wie...

Wenn Sie sich mit dem Jahresabschluss auseinandersetzen, dürfen Sie nichts dem Zufall überlassen; denn nur ein sorgfältiges, durchdachtes betriebswirtschaftliches Management kann es Ihnen ermöglichen, Ihren Gewinn zu steigern.

Zunächst einmal ist es wichtig, dass Ihnen die Bedeutung des Begriffs **Gewinnspanne eines Produkts**, bzw. die **Differenz zwischen seinen Kosten und Erträgen**, klar ist.

Wenn Sie einfach den Einkaufspreis vom Verkaufspreis abziehen, ermöglicht Ihnen das, die Rentabilität eines Produkts genau zu kalkulieren und somit zu wissen, wie viel es Ihnen einbringt.

Natürlich wird es sich für Sie auszahlen, in Ihrer Bar auf die **Waren zu setzen, die wirtschaftlich betrachtet am lohnendsten sind**. Aber diese Überlegung allein reicht nicht aus...

Zunächst muss man eines unterscheiden.

- 1. Die Produkte, die Sie direkt in Ihrer Bar zubereiten:** Normalerweise erzielen Sie damit höhere Gewinne, aber es besteht auch das Risiko, dass sie teilweise unverkauft bleiben. Zum Beispiel müssen Sandwiches und Tramezzini täglich frisch zubereitet und verzehrt werden; sie wegzuwerfen bedeutet einen Verlust für das Lokal.
- 2. Die Produkte, die Sie verkaufsfertig einkaufen:** Normalerweise ist ihre Gewinnspanne niedriger, aber sie halten sich länger. Salzige Snacks, Getränke und Süßwaren können Sie in größeren Abständen einkaufen. Berücksichtigen Sie außerdem, dass es wichtig ist, auch Produkte mit einer niedrigeren Gewinnspanne in Ihr Angebot mit aufzunehmen, wenn sie von den Kunden stark nachgefragt werden.

Sie werden also verstehen, dass für diese spezielle Arbeit Intuition alleine nicht ausreicht ...

Um Gewinnspanne und Rentabilität Ihrer Produkte bestmöglich zu steigern und Ihre Finanzen im Griff zu behalten, empfehlen wir Ihnen, Kosten und Umsätze sorgfältig zu analysieren: Nur so können Sie am besten entscheiden, was genau Sie in Ihrer Bar anbieten wollen.

Wie macht man das?

- Machen Sie eine Aufstellung der angebotenen Produkte, wobei Sie sie nach Kategorien unterteilen (z.B. warme Getränke, kalte Produkte, Alkoholisches, Softdrinks, Süßwaren, Salziges und Wiederverkaufsartikel).
 - Vermerken Sie Einkaufs- und Verkaufspreis sämtlicher Produkte auf Ihrer Liste und berechnen Sie so deren Preisspanne. So erfahren Sie, welche Produkte und Produktkategorien am rentabelsten sind.
 - Vermerken Sie die Umsätze mit den einzelnen Produkten und Produktkategorien. (Eine regelmäßige Inventur der Lagerbestände ist dafür sehr hilfreich).
 - Berechnen Sie die Warenmenge, die Sie unverkauft wegwerfen müssen.
- So erhalten Sie ein klares Bild der Lage: Sie erfahren, welche Produkte sich am meisten verkaufen und mit welchen Sie am besten verdienen.

