

**Eine Analyse der Preispolitik und gezielt umgesetzte Preisanhebungen führen zu einer deutlichen Ertragssteigerung**

**Beispiel: Auswirkung gezielter Preisanhebungen**

**Betriebstypus:** gehobeneres Restaurant      **Standort:** Mittelstadt NRW  
**Kapazität:** 60 Sitzplätze                      **Rechtsform:** Einzelunternehmung

	<b>Ist ohne gezielte Preisanhebung</b>		<b>Ergebnis nach gezielter Preisanhebung</b>	
	<b>in T€</b>	<b>in %</b>	<b>in T€</b>	<b>in %</b>
Gäste je Tag	40 Gäste		40 Gäste	
Ø Ausgabeverhalten netto	35,00 €		36,50 €	ø + 1,50 € netto
Öffnungstage	290 Tage		290 Tage	
<b>Warenumsatz</b>	<b>406,0</b>	<b>97,8</b>	<b>425,0</b>	<b>97,7</b>
Speisenumsatz	284,2	70,0	297,5	70,0
Getränkeumsatz	121,8	30,0	127,5	30,0
sonstiger Umsatz	9,0	2,2	10,0	2,3
<b>Betriebsumsatz</b>	<b>415,0</b>	<b>100,0</b>	<b>435,0</b>	<b>100,0</b>
Warenkosten	115,0	27,7	115,0	26,4
Personalkosten	135,0	32,5	135,0	31,0
Energiekosten	16,5	4,0	16,5	3,8
Steuern, Versicherungen	8,5	2,0	8,5	2,0
Betriebs- u. Verwaltungsk.	38,0	9,2	38,0	8,7
<b>Betriebsergebnis I</b>	<b>102,0</b>	<b>24,6</b>	<b>122,0</b>	<b>28,0</b>
<b>= Ergebnisverbesserung</b>			<b>20,0</b>	<b>T€</b>

Ein banaler Hinweis sei an dieser Stelle erlaubt:

**Umsatz = Menge mal Preis**

10 x 5,00 € ergibt den gleichen Umsatz wie 5 x 10,00 €, wobei aus letztgenanntem aufgrund der deutlich geringeren Bewirtschaftungskosten wesentlich höhere Erträge resultieren.