

SONDERAUSGABE
Preise im Gastgewerbe

November 2008

Wirtverband Basel-Stadt, Freie Strasse 82, CH-4010 Basel
Telefon 061 271 30 10 Fax 061 278 94 90 info@baizer.ch

Basler Hotelier-Verein, Elisabethenstrasse 23, Postfach 332, 4010 Basel
Telefon 061 227 50 50 Fax 061 227 50 51 kontakt@basler-hoteliere.ch

UNSERE THEMEN

Die Hintergründe
des Teuerungsschubs

Wie berechnet ein Wirt
seine Verkaufspreise?

Warum ein Kaffee
fünf Franken kostet

In realen Werten werden
Restaurantbesuche
immer günstiger

Strompreise explodieren

Das Gastgewerbe ist eine energieintensive Branche. Die exorbitanten Erhöhungen, insbesondere beim Strom, können deshalb nicht ohne Folgen bleiben. Eine offizielle Rechnungssimulation der IWB für ein grosses Basler Restaurant ergab Mehrkosten von über 43 Prozent!

Mehr auf Seite 3

Impressum

Auflage 5000

Herausgeber

Wirtverband Basel-Stadt
info@baizer.ch

Basler Hotelier-Verein
kontakt@basler-hoteliere.ch

Redaktion

Maurus Ebnetter, Binningen
ebnetter@baizer.ch

Gestaltung

Grafik Alex Walder, Basel
info@g-a-w.ch

Quellen

Ein Teil unserer Artikel basiert auf Angaben von GastroSuisse und Gastroconsult.

Druck

Druckerei Stocker, Allschwil
info@spezialdruck.ch

Preisentwicklung im Basler Gastgewerbe Deutlich höhere Preise

Eine Erhebung bei Basler Restaurateuren ergab, dass mit steigenden Preisen zu rechnen ist. Nachdem viele Betriebe bereits im Laufe der letzten zwölf Monate gezwungen waren, Kostensteigerungen an die Gäste weiter zu geben, kündigen sich weitere Aufschläge an. Artikel wie Offenbier oder Kaffee verteuern sich um 20 bis 40 Rappen, Mittagmenüs um mindestens einen Franken. Sorgen bereiten neben den steigenden Löhnen vor allem die Beschaffungspreise von Energie und Lebensmitteln.

Unsere Befragung ergab, dass die Verkaufspreise im Januar 2009 in fast allen Betrieben zwischen fünf und zehn Prozent höher liegen dürften als zwölf Monate zuvor. Bei den Lohnkosten haben

**«Die Überwälzung auf den
Gast ist eine betriebs-
wirtschaftliche Notwendigkeit.»**

die gastgewerblichen Betriebe eine Steigerung von 2.5 bis 3 Prozent zu verkräften. Der Hauptgrund für die anhaltenden Preisrunden liegt aber wie im letzten Jahr bei den Warenkosten. Wichtige Artikelgruppen wie Bier, Tafelgetränke, Milcherzeugnisse, Brot, Gemüse oder Fleisch werden laufend teurer. Teilweise liegt die Lebensmittelteuerung im zweistelligen Bereich.

Zudem ist das Gastgewerbe eine energieintensive Branche. Deshalb fallen die steigenden Preise für Heizöl, Erdgas, Strom oder Wasser stark ins Gewicht. Der Energieaufwand in einem Speiserestaurant ist heute praktisch doppelt so hoch wie noch vor drei Jahren. Heizöl wurde innert Jahresfrist fast 40% teurer, nun soll auch noch der Strom um 20 bis 40% aufschlagen.

Die allgemeine Teuerung (3%), Aufschläge bei Non-food-Artikeln und höhere Kapitalzinsen verstärken den enormen Kostendruck. Weil die Ertragslage in den meisten Restaurationsbetrieben sehr angespannt ist, haben die Unternehmer keinen Spielraum, Kostensteigerungen selber zu tragen. Die Überwälzung auf den Gast ist eine betriebswirtschaftliche Notwendigkeit.



Lebensmittel werden laufend teurer. Aber auch die Personal- und Energiekosten steigen weiter. Die Wirte sind gezwungen, Kostensteigerungen an den Gast weiter zu geben.

Die Basler Gastronomie
auf einen Klick!

www.basel-restaurants.ch



Online-Markt für das
Schweizer Gastgewerbe

www.gastro-express.ch

Unterschiede nehmen zu

Betrachten wir einzelne Artikel, so fällt auf, dass die Preisspanne zwischen den günstigsten und teuersten Restaurants weiter zunimmt. Das Gastgewerbe ist eine sehr heterogene Branche mit hohem Konkurrenzdruck. Günstige Restaurants liegen 15% unter dem erhobenen Durchschnitts-

preis, während die Betriebe im oberen Segment bis zu 25% darüber liegen. Die psychologisch wichtige Preisschwelle von fünf Franken für Kleinkonsumationen wird von immer mehr Betrieben überschritten.

Voraussichtliche Verkaufspreise im Jahr 2009

Es wurden nur bediente Restaurants befragt. Die zwei tiefsten und die zwei höchsten Preise der Umfrage wurden gestrichen. Alle Angaben in Schweizer Franken.

Artikel	Tiefster Preis	Mittelwert	Höchster Preis
Wein			
Cüpli Prosecco 1dl	8.40	9.70	11.00
Cüpli Champagner 1dl	15.00	16.50	18.00
5dl Epresses	30.00	33.50	37.00
5dl Fendant	26.00	28.50	31.00
Bier			
Lagerbier offen 3dl	4.70	5.25	5.80
Lagerbier offen 5dl	6.70	7.60	8.50
Spirituosen			
Apéritifs 4cl	7.00	8.25	9.50
Gin Tonic	14.00	16.50	19.00
Heissgetränke			
Café / Espresso	4.50	5.15	5.80
Latte Macchiato / Cappuccino	5.00	5.50	6.00
Heisse Schokolade	5.00	5.75	6.50
Alkoholfreie Getränke			
Mineral Flasche 33cl	5.00	5.75	6.50
Mineral Flasche 50cl	6.00	7.50	9.00
Mineral Flasche 100cl	10.50	13.25	16.00
Mineral offen 3dl	4.70	5.25	5.80
Mineral offen 5dl	6.20	7.00	7.80
Ausgeliehene Mitarbeiter ¹⁾			
Lernende	26.00	31.00	36.00
Servicemitarbeiter	58.00	70.00	82.00
Chef de Service	72.00	88.50	105.00

¹⁾ Wenn Mitarbeiter nicht in die Preise von Speisen und Getränken eingerechnet sind, also beispielsweise bei Party-Service mit Waren, die dem Besteller gehören.

Die Hintergründe des Teuerungsschubs

Es ist nicht der Sinn unserer Sonderausgabe, konkrete Preise zu empfehlen oder gar Mindestpreise durchzusetzen. Dies wäre angesichts des hohen Konkurrenzdrucks nicht möglich. Es ist uns aber ein Anliegen, über die Hintergründe der Preiserhöhungen zu informieren.

Sorgen bereiten uns in erster Linie die stetig steigenden Personalkosten, der stark zunehmende Warenaufwand die explodierenden Energiepreise. Der Aufwand für Heizöl, Gas, Strom und Wasser hat sich innert weniger Jahre praktisch verdoppelt und macht nun teilweise bis zu sechs Prozent des Umsatzes aus. Zudem sind die Restaurateure von höheren Zinsen und der Verteuerung von Nonfood-Produkten betroffen.

Feldschlösschen erhöht den Einkaufspreis von Fassbier um 5.5%. Zugleich werden eine Lieferpauschale von sieben Franken und ein Kleinmengenzuschlag eingeführt.

«Die Schweiz ist keine Insel.»

Die effektive Erhöhung beträgt also für viele Wirte sieben, acht oder neun Prozent. Doch nicht nur die Bierpreise steigen. Bereits im letzten Jahr hatten wir eine Lebensmittelteuerung, deren Ausmass alle Befürchtungen übertraf. Weitere Aufschläge wurden angekündigt.

Die Gründe sind vielfältig, haben aber vor allem mit einer Verknappung auf dem Weltmarkt zu tun. Die Nachfrage aus aufstrebenden, riesigen Märkten wie China, Indien und Russland nach Milchprodukten, Fleisch, Kaffee, Wein und anderem steigt stark. Die Spekulation an den Rohstoffmärkten trägt ihr übriges dazu bei.

Die Schweiz ist keine Insel. Die dramatischen Veränderungen auf dem Weltmarkt hinterlassen auch bei uns ihre Spuren. Wir bitten Sie deshalb um Verständnis für ungewohnt hohe Preisaufschläge.



Josef Schüpfer
Präsident Wirteverband
Basel-Stadt

Auswärts essen – einst und jetzt

Auch wenn viele es anders wahrnehmen: Die Preise im Gastgewerbe sind gemessen an der Kaufkraft deutlich gesunken. In realen Werten wird das Auswärts-Essen immer billiger.

So muss heute für ein Mittagessen im Restaurant deutlich weniger lang gearbeitet werden als früher. Vor fünfzig Jahren entsprach der Preis für ein Mittagsmenu ungefähr dem Stundenlohn eines Arbeiters. Heute muss er dafür nur noch eine halbe Stunde arbeiten.

Ein konkretes Beispiel aus einem Berner Betrieb bestätigt diese Aussage. 1961 kostete ein Tagesteller CHF 6 und eine Flasche Aigle CHF 13.50. Gemäss Auskunft des Bundesamts für Statistik belief

sich 1961 der mittlere Lohn in unserem Land auf CHF 1091. Heute beträgt dieser etwa das Fünffache. Wären die Preise im Gastgewerbe im gleichen Ausmass angestiegen, so müsste der Tagesteller heute 30 Franken und der Weisswein fast 70 Franken kosten. Der aktuelle Durchschnittspreis für die entsprechenden Produkte beträgt aber – trotz Mehrwertsteuer – nur rund 65% des rechnerischen Wertes. Das Angebot ist real also 35% billiger geworden!



Die Basler Gastronomie
auf einen Klick!

www.basel-restaurants.ch

Kritische Ertragslage

Verdienen sich Wirte auf dem Buckel ihrer Gäste dumm und dämlich? Das ist eine Legende. Zwei von drei Restaurateuren müssen rote Zahlen ausweisen, wenn sie ihr Eigenkapital verzinsen und einen korrekten Eigenlohn beziehen.

Gibt ein Gast in einem Lokal hundert Franken aus, bleibt dem Restaurateur nach Abzug der Mehrwertsteuer ein Netto-Umsatz von CHF 92.93. Davon braucht er durchschnittlich CHF 45.16 für die

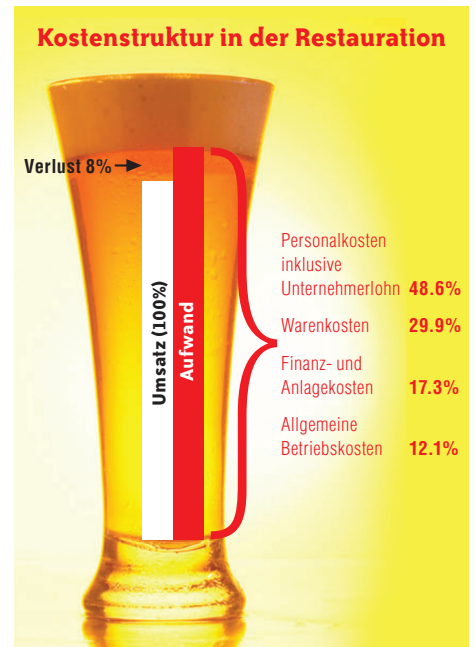
«Viele Betriebe überleben nur dank Selbstausschöpfung.»

Personalkosten, CHF 27.78 für den Wareneinkauf, CHF 11.24 für die allgemeinen Betriebskosten und CHF 16.07 für die Finanz- und Anlagekosten. Unter dem Strich verbleibt ein Verlust von CHF 7.32.

Viele Wirte überleben nur, weil sie auf einen korrekten Eigenlohn und auf die Verzinsung ihres Eigenkapitals verzichten. Gemäss einer Statistik von

Gastroconsult schreiben 12.3% der Betriebe selbst dann rote Zahlen, wenn Sie auf den Unternehmerlohn und die Kapitalverzinsung nicht verbuchen. Wird für das im Betrieb investierte Kapital ein risikogerechter Zins und für die Arbeitsleistung der Unternehmerfamilie ein angemessener Eigenlohn bezahlt, schreiben 64% aller Betriebe rote Zahlen!

Mit anderen Worten: Die Selbstausschöpfung ist gross. Nun hat es das Gastgewerbe mit massiven Kostensteigerungen zu tun. Die obigen Zahlen zeigen deutlich, dass die Betriebe nicht darum herum kommen werden, ihre Verkaufspreise anzupassen.



So schlecht arbeitet ein Durchschnittsbetrieb, wenn ein angemessener Eigenlohn ausbezahlt und das Eigenkapital korrekt verzinst wird.

Wie werden Preise berechnet?

Wie alle anderen Geschäftsleute muss auch der Gastwirt seine Preise nach kaufmännischen Gesichtspunkten berechnen. Die Preispolitik ist eines der wirksamsten Mittel, um den Absatz zu beeinflussen. Wichtigste Überlegung in der Preisberechnung ist immer die Frage, was eine bestimmte Leistung den Restaurateur selber kostet, und was der Gast bereit ist, dafür zu bezahlen.

Auch die Preise der vergleichbaren Konkurrenz haben Einfluss auf die Preisgestaltung. Der Vorgang der Preisberechnung ist nie abgeschlossen. Falls das Controlling Abweichungen zwischen den erwarteten und den tatsächlichen Ergebnissen ergibt, müssen die Preise neu überdacht werden. Die Berechnung des Preises für eine einzelne Leistung erfolgt im Gastgewerbe in zwei Schritten: Zuerst werden die Warenkosten bestimmt und anschliessend werden alle Betriebskosten und ein angemessener Gewinn berücksichtigt, indem ein entsprechender Zuschlag (in Prozent oder Franken) zu den Warenkosten berechnet wird. Der Zuschlag ist pro Sparte und Leistung unterschiedlich, würden doch bei einem einheitlichen Zuschlag einzelne Leistungen so teuer, dass sie nicht mehr verkauft werden könnten.

Strom wird bis zu 43% teurer!

Der Ölpreis hat sich nach massiven Steigerungen in den vergangenen Jahren wenigstens momentan etwas stabilisiert. Nun machen die Elektrizitäts- und Wasserwerke mit Aufschlägen von sich reden, die in ihrer Höhe schockieren.

Die Industriellen Werke Basel haben angekündigt, den Strom per 2009 um durchschnittlich 23% zu erhöhen. Um die Gemüter zu beruhigen, wurde vorgerechnet, dass mache pro Haushalt nur etwa 10 Franken pro Monat aus. Die Wirklichkeit sieht schlimmer aus: Eine offizielle Rechnungssimulation mit den neuen Tarifen ergab für ein gro-

sses Basler Restaurant eine Erhöhung von 43.9% (siehe Bild unten). Der Betrieb wird 2009 voraussichtlich rund CHF 40'000 mehr für den Strom bezahlen. Dreissig Kaffees pro Tag müssen also verkauft werden, nur um die höhere Stromrechnung zu bezahlen!

Verrechnung	MWST/Satz	Dauer Beginn	Dauer Ende	Preis	Einheit	Menge	Betrag	Veränderung Tarife 07 zu Tarife 09
Bezugsstelle-Vertrags Nr. 3000001894								
Grösse der Messwandler NS-I-Wandl. 200/5 Kl. 0.5 15VA- Jahresmengen (Basis 2007)								
Elektrizität Normal				138'682 kWh				
Elektrizität Spar				102'285 kWh				
Blind Normal				0 kVAh				
Blind Spar				0 kVAh				
Leistung				1'012.0 kW				
Berechnung mit Tarifen ab 1.1.2009								
Netzebene 7 100 bis 300A								
(inkl. KEV* 0.6 Rp./kWh)								
bälEctris duo Normal	7.60%	01.01.2007	31.12.2007	9.52 Rp		138'682 kWh	13'202.51	
bälEctris duo Spar	7.60%	01.01.2007	31.12.2007	5.50 Rp		102'285 kWh	5'625.68	
Energie exkl. MWST							18'828.19	
NNE1 Normal	7.60%	01.01.2007	31.12.2007	7.00 Rp		138'682 kWh	9'707.73	
NNE1 Spar	7.60%	01.01.2007	31.12.2007	3.30 Rp		102'285 kWh	3'375.41	
NNE1 Blind	7.60%	01.01.2007	31.12.2007	3.00 Rp		0 kVAh	0.00	
NNE1 Leistung	7.60%	01.01.2007	31.12.2007	7.80 CHF		1'012.0 kW	7'893.91	20'977.05
Systemdienstleistungen	7.60%			0.96 Rp		240'967 kWh	2'313.28	
Öffentliche Beleuchtung u. Uhren	7.60%			0.85 Rp		240'967 kWh	2'048.22	
NNE* exkl. MWST							25'338.55	228.6%
LA2 Normal		01.01.2007	31.12.2007	4.40 Rp		138'682 kWh	6'102.00	
LA2 Spar		01.01.2007	31.12.2007	3.10 Rp		102'285 kWh	3'170.84	9'272.84
FA	5.00%	01.01.2007	31.12.2007				2'671.98	
MWST	7.60%						3'356.67	
KEV*				0.60 Rp		240'967 kWh	1'445.80	
Abgaben an Dritte							16'747.29	125.1%
Rechnungsbetrag in CHF							60'914.03	143.9%

Rechnungssimulation der IWB für einen von vier Zählern in einem grossen Basler Restaurant: Die Tarife sind so kompliziert, dass ein Laie sie unmöglich verstehen kann.



Stellenbörse für die Schweizer Gastronomie und Hotellerie

www.gastro-express.ch

Warum ein Kaffee fünf Franken kostet

Über kaum einen Preis wird so häufig diskutiert wie über denjenigen des Kaffees. Aufschläge auf breiter Front schaffen es sogar auf die Titelseiten der Boulevardpresse. Viele Leute verstehen nicht, wieso ein Espresso fünf Franken und mehr kostet.

Ein Grund dafür ist die Tatsache, dass unsere Gäste zu wenig Kenntnis von der Kostenstruktur im Gastgewerbe haben. Sie gehen fälschlicherweise davon aus, dass der Wareneinkauf die entscheidende Kostenkomponente ist.

Die Personalkosten sind aber mit einem Anteil von 48% viel massgebender als die Warenkosten, welche bei einem Kaffee ja «nur» 50 bis 80 Rappen betragen. Ein Kaffee kostet im Restaurant einige

«Ein Kaffee verursacht Personalkosten von drei Franken.»

Franken mehr, weil andere Aufwendungen, insbesondere die Dienstleistung, ebenfalls gedeckt sein müssen. Konkret fallen folgende Arbeiten an: Wir nehmen die Bestellung auf. Am Buffet werden die geordneten Leistungen bereit gestellt. Wir servieren den Kaffee, später kassieren wir ihn ein. Wir räumen den Tisch ab und reinigen ihn. Das Geschirr geht zurück ans Buffet, wo es abgewaschen,

gereinigt und wieder verstaut wird. Zusätzlich muss die Kaffeemaschine gereinigt, gepflegt und entkalkt werden. Der Kaffee muss beim Lieferanten bestellt werden.

Würden wir wie in der Industrie eine Prozesskostenrechnung anstellen, wäre der Kaffee wesentlich teurer. Objektiv betrachtet, verursachen die oben genannten Arbeiten nämlich mehrere Minuten Arbeitsaufwand. Bei einem Stundenansatz von fünfzig Franken verursacht ein Kaffee Personalkosten von drei Franken. Dabei ist noch nicht einmal berücksichtigt, dass die Mitarbeiter manchmal auch einfach herum stehen und auf Gäste warten. Und dass der Gast unsere Toilette benutzt und Zeitungen liest.

Eine gute Kaffeemaschine kostet weit über 10'000 Franken und manchmal das Mehrfache davon. Sie muss amortisiert werden. Das Serviceabonnement kostet über tausend Franken pro Jahr! Die Miete, die Energiekosten, die Kapitalzinsen, die Mehrwertsteuer und anderes mehr sind noch gar nicht

berücksichtigt. Und last but not least muss der Wirt einen Gewinn erzielen, wenn er langfristig überleben will.



■ Der Kaffeepreis ist ein regelrechtes Politikum.

Produktionskosten in der Gastronomie steigen und steigen

Das Gastgewerbe gehört zu den wenigen Branchen, die sowohl personal-, kapital und energieintensiv sind. In den vergangenen zehn Jahren mussten wir massive Kostensteigerungen verdauen. Wegen des starken Konkurrenzdrucks war es für die meisten Betriebe kaum möglich, die gestiegenen Kosten vollständig auf die Konsumenten zu überwälzen.

Ein durchschnittlicher Schweizer Restaurantsbetrieb weist Personalkosten von 48% des Netto-Umsatzes auf. Verdiente eine ungelernete Hilfskraft vor zehn Jahren noch CHF 2300 brutto, beträgt der LGAV-Mindestlohn ab Januar 2009 CHF 3383. Gelernte Kräfte verdienen mindestens CHF 3823. Die Lohnnebenkosten sind vor allem wegen der tieferen Eintrittsschwelle in die Zweite Säule ebenfalls stark gestiegen. Erschwerend kommt hinzu, dass Rationalisierungen im konventionellen Gastgewerbe kaum möglich sind.

Die Warenkosten spielen ebenfalls eine wichtige Rolle. Nach den happigen Aufschlägen im letzten Jahr geht die Entwicklung weiter. Auch dieses Jahr erhöhen die meisten Lieferanten ihre Preise. Einzelne Artikel sind heute 40% teurer als noch vor zwei Jahren.

Stark ins Gewicht fallen die Energiekosten. Das Heizöl ist innert Jahresfrist 40% teurer geworden. Nun sollen auch noch Strom und Wasser markant teurer werden. Die Kapitalkosten sind ebenfalls gestiegen.

«Rationalisierungen sind im konventionellen Gastgewerbe kaum möglich.»

Angesichts der Umstände fallen die angekündigten Preiserhöhungen (siehe Seite 2) eher moderat aus. Sie sind letztlich nichts anderes als eine betriebswirtschaftliche Notwendigkeit, um die Kostensteigerungen der vergangenen Jahre aufzufangen.

Das gibt zu denken!

Der Anteil der Ausgaben für gastgewerbliche Leistungen am durchschnittlichen Schweizer Haushaltsbudget ist von 7.8% im Jahr 1990 auf 6.3% im letzten Erhebungsjahr 2004 gesunken. Relativ gesehen, ist der Anteil also um fast einen Fünftel zurück gegangen. Das Einkommen eines Durchschnittshaushalts ist zwar innert vierzehn Jahren von CHF 7587 auf CHF 8506 gestiegen, doch gingen die monatlichen Ausgaben im Gastgewerbe trotz Teuerung und Mehrwertsteuer von CHF 593 auf CHF 535 zurück!



■ Krankenkassenprämien und andere Zwangsabgaben führen zu einer Verkleinerung des frei verfügbaren Einkommens. Das Gastgewerbe bekommt das zu spüren!