



Schön, dass Sie da sind...



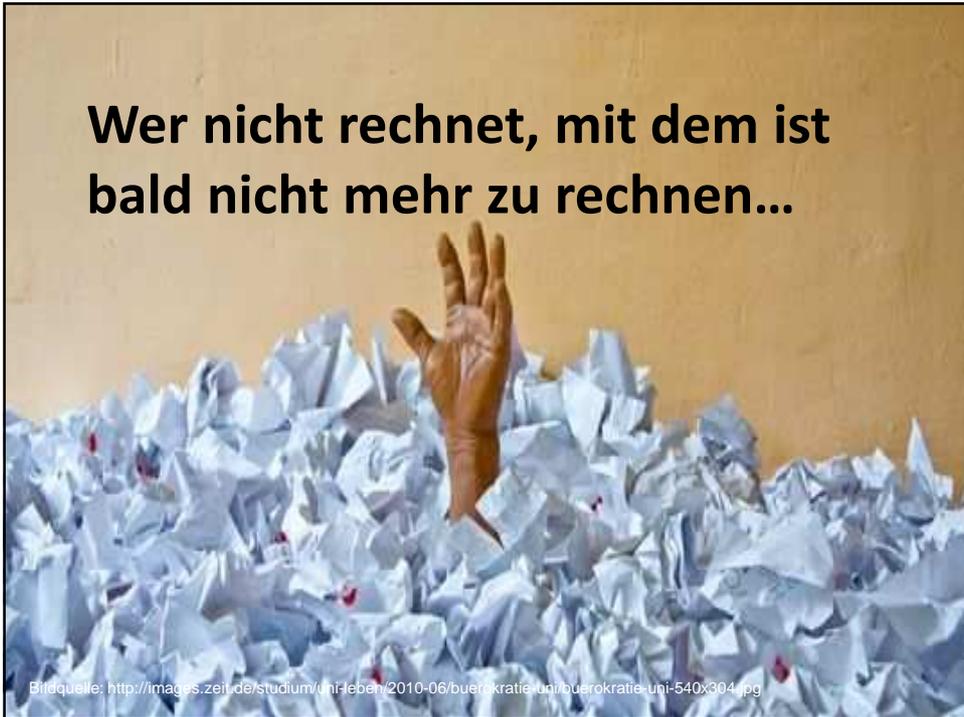
DEHOGA Thüringen  
KOMPETENZZENTRUM

**Deckungsbeitragsoptimierung – Regionale  
Produkte in der Gastronomie**



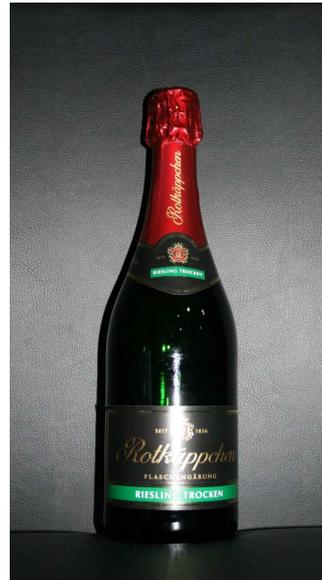
**Dipl.-Kfm./ Dipl. BW Dirk Ellinger  
Hauptgeschäftsführer DEHOGA Thüringen e.V.**

**Wer nicht rechnet, mit dem ist bald nicht mehr zu rechnen...**



Bildquelle: <http://images.zeit.de/studium/uni-leben/2010-06/buerokratie-uni/buerokratie-uni-540x304.jpg>

### Unser Preis



Bildquelle: eigene

 **DEHOGA Thüringen**  
KOMPETENZZENTRUM





### Der Billigste

Kannst Du gut die Preise drücken,  
stehst Du überall in Gunst.  
Staat und Bürger voll Entzücken,  
rühmen deine große Kunst.

Gute Arbeit lass beiseite,  
quäl Dich nicht mit Handwerksbrauch!  
Niedrige Preise nur bereite,  
dann hast Du den Zuschlag auch.

Baukunst ist nur öde Lehre,  
kalkulieren das ist Blech,  
dass der Auftrag dich beehre,  
unterbiete immer frech!

BILLIG

Quelle: Unbekannter Handwerker, 1928 in Veröffentlichungen erschienen

## Der Billigste

Denn von unten bis nach oben,  
gutes Werk man nicht mehr kennt,  
überall hört man nur loben,  
stets den billigsten Submittent.

Brauchst auch keine Warenkunde,  
Mensch, lass das Studieren sein!  
Mit dem allergrößten Schunde  
seif' den Auftraggeber ein.

Denn die Menschen hier auf Erden,  
die verzeihn Dir jede List,  
sie woll'n gern betrogen werden,.  
wenn du nur recht billig bist!



Quelle: Unbekannter Handwerker, 1928 in Veröffentlichungen erschienen

DEHOGA Thüringen  
KOMPETENZZENTRUM

## Gesetz der Wirtschaft (John Ruskin)

### So und nicht anders funktioniert Wirtschaft

Es gibt kaum etwas auf dieser Welt, das nicht irgendjemand ein wenig schlechter machen kann und etwas billiger verkaufen könnte, und die Menschen, die sich nur am Preis orientieren, werden die gerechte Beute solcher Menschen.

Es ist unklug, zu viel zu bezahlen, aber es ist noch schlechter, zu wenig zu bezahlen. Wenn Sie zu viel bezahlen, verlieren Sie etwas Geld, das ist alles. Wenn Sie dagegen zu wenig bezahlen, verlieren Sie manchmal alles, da der gekaufte Gegenstand die ihm zugedachte Aufgabe nicht erfüllen kann.

Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel Wert zu erhalten. Nehmen Sie das niedrigste Angebot an, müssen Sie für das Risiko, das Sie eingehen, etwas hinzurechnen. Und wenn Sie das tun, dann haben Sie auch genug Geld, um für etwas Besseres zu bezahlen.

Quelle: John Ruskin (1819-1900) - engl. Schriftsteller und Sozialphilosoph

DEHOGA Thüringen  
KOMPETENZZENTRUM

## Warum verlieren Unternehmen Kunden

1 % sind gestorben

3 % sind umgezogen

5 % ändern Gewohnheiten

9 % wegen Preisänderung

14 % wegen der Produktivität

**68 % wegen der Servicequalität**

Quelle: Qualitätsmonitor

 DEHOGA Thüringen  
KOMPETENZZENTRUM

facebook.com/diegeilsten facebook.com/diegeilsten

facebook.com/diegeilsten

**Alles lief nach Plan.**

**Aber der Plan war scheiße.**

facebook.com/diegeilsten

von julia.van.39 (facebook)

facebook.com/diegeilsten



Wir haben zu viel von ähnlichen Firmen, die ähnliche Mitarbeiter beschäftigen mit einer ähnlichen Ausbildung, die ähnliche Arbeiten durchführen. Sie haben ähnliche Ideen und produzieren ähnliche Dinge, zu ähnlichen Preisen, in ähnlicher Qualität. Wenn du dazu gehörst, wirst du es künftig schwer haben.

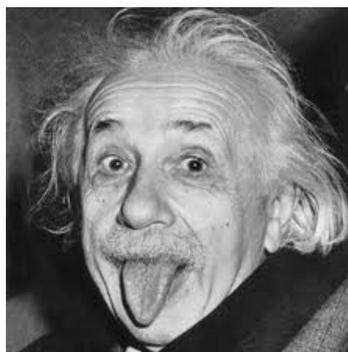


Karl Pilsch  
(Österreichischer Wirtschaftsjournalist)

## Um es mit Einsteins Worten zu sagen:

"Die Definition von Wahnsinn ist, immer wieder das Gleiche zu tun und andere Ergebnisse zu erwarten."

Systemisches Management könnte hier ein Ansatz sein, aber das wäre ja anders...



## 4. Gründe für einen erhöhten Wareneinsatz

### Gründe für einen überhöhten Wareneinsatz

#### 1. Im Einkauf

- Einkaufspreisschwankungen
- Keine Preisvergleiche
- Zu umfangreicher Einkauf
- Schlechter Lieferantenkontakt

#### 2. Bei der Warenannahme

- Keine Mengen- und Qualitätskontrolle
- Schlechtes Lieferscheinsystem
- Unsachgemäße Behandlung
- Größere Lieferungen als bestellt
- Ungeklärte Annahmezuständigkeit
- Ungünstiger Zeitpunkt

## 4. Gründe für einen erhöhten Wareneinsatz

### Gründe für einen überhöhten Wareneinsatz

#### 3. Bei der Lagerung

- Unsachgemäße Lagerung
- Schlechte Lagerbedingungen
- Unordnung
- Diebstahl
- Schlechtes Lagerhaltungssystem

#### 4. Bei der Verarbeitung

- Unsachgemäße Verarbeitung
- Zu viel vorbereitet
- Keine Rezepturen
- Verschwendung
- Keine Resteverwertung
- Mitarbeiterverpflegung
- Zu große Portionierung

#### 4. Gründe für einen erhöhten Wareneinsatz

##### Gründe für einen überhöhten Wareneinsatz

##### 5. Verkauf

Keine Verkaufsanalysen  
Schlechtes Abrechnungssystem  
Keine Kontrolle des Verkaufs  
Verschiebung des Verkaufsmix

##### 6. Kalkulation

Keine Kalkulation der Verkaufspreise  
Schlechtes Kontrollsystem  
Schlechte Planung der Portion  
Fehlerhafte Aufzeichnungen  
Keine Nachkalkulation

## Beispiel – Lamm



## Qualität

Viele Verbraucher, aber auch Gastronomen kennen die Vorzüge und die Möglichkeiten des Lammfleisches nicht.

Der Pro-Kopf-Verbrauch in Deutschland liegt nur bei etwa 1 kg/Jahr.

Insbesondere in den Neuen Bundesländern bei den „Älteren“ direkt, bei den „Jüngeren“ indirekt wird über Erzählungen der Gedanke verbreitet Lamm sei gleich Hammel. Zu Unrecht, denn der typische Hammelgeschmack tritt erst bei älteren Tieren auf.

Lämmer sind Tiere, die nicht älter als 12 Monate sind.



## Qualität

### Lamm und Gesundheit:

100 g Muskelfleisch enthalten etwa 3 g Fett und weisen einen Energiewert von 125 kcal auf.

Außerdem enthält es lebensnotwendige Eiweißbausteine, Kalium und Magnesium sowie die Spurenelemente Eisen und Zink und vor allem die Vitamine B1, B2 und Niacin.



## Qualität

Nur rund 40 % des angebotenen Lammfleisches kommt aus Deutschland. Hierbei handelt es sich in der Regel um frische Ware.

Dagegen kommen rund 60 % des in Deutschland verzehrten Lammfleisches aus dem Ausland. Vor allem aus Neuseeland wird Lammfleisch importiert, in Form von Teilstücken und i.d.R. gefroren.

Lammfleisch besitzt eine hell- bis ziegelrote Farbe, wobei das Fett fast weiß ist. Fleisch von älteren Schafen, ist dunkelrot und hat gelbes Fett.



## Qualität

### Lamm

#### Milchlamm

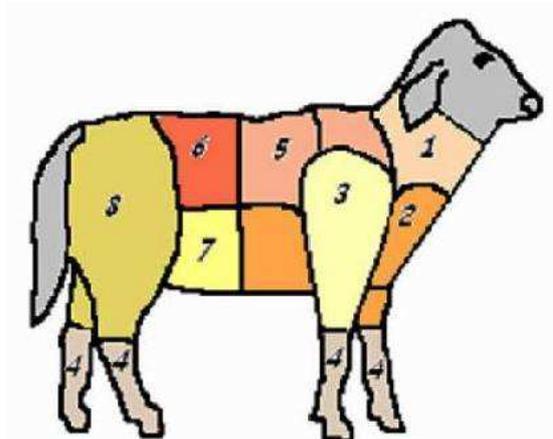
mindestens acht Wochen alt,  
aber nicht älter als sechs Monate  
Fleisch ist besonders hell

#### Mastlamm

bis zu einem Jahr  
Fleisch ist dunkelrosa und nur leicht  
mit Fett durchwachsen



## Schlachtteile



### Schlachtteile des Lammes:

1. Nacken, 2. Brust, 3. Schulter, 4. Haxen, 5. Koteletts, 6. Rücken, 7. Dünung,
8. Keule

Quelle: <http://upload.wikimedia.org/wikipedia/de/d/d5/Schlachtteile.gif>



## Schlachtteile

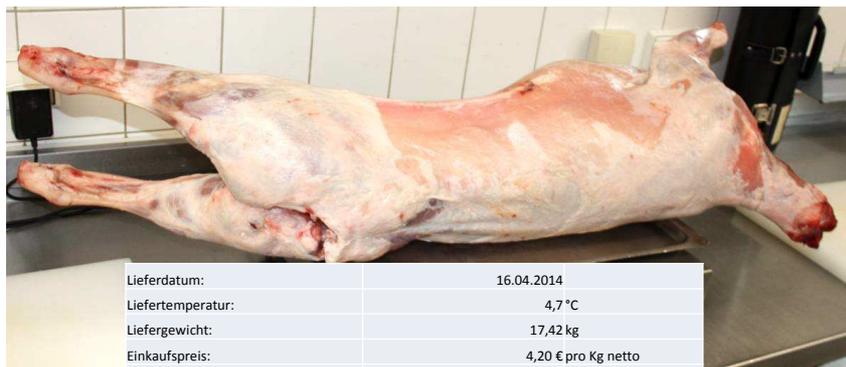


## Schlachtteile




**DEHOGA Thüringen**  
 KOMPETENZZENTRUM

## Schlachtteile



Lieferdatum:	16.04.2014
Liefertemperatur:	4,7 °C
Liefergewicht:	17,42 kg
Einkaufspreis:	4,20 € pro Kg netto
Einkaufspreis gesamt:	73,16 €
Gewicht am	22.04.2014
Gewicht nach Reifen	17,24 kg
Reifeverlust in kg	0,18 kg
Einkaufspreis:	4,24 € pro Kg netto
Einkaufspreis gesamt:	73,16 €


**DEHOGA Thüringen**  
 KOMPETENZZENTRUM

## Schlachtteile

### Hals

- Fleisch ist mit feinem, weißem Fett durchzogen und sehr saftig
- Schmoren von Gulasch oder zum Kochen von Suppen und Eintöpfen



## Schlachtteile

### Hals



## Schlachtteile

### Brust

- Brust und Brustspitze im Handel angeboten
- Fleisch ist mit Fett durchwachsen und saftig
- Im Stück, mit oder ohne Knochen im Angebot
- Geeignet zum Kochen von Suppen und Eintöpfen, sowie zum Schmoren von Gulasch und gefüllter Lammbrust



## Schlachtteile

### Brust - Rippen



**Schlachtteile**

**Brust - Rippen**



**Schlachtteile**

**Brust**



**Schlachtteile**

**Rippen**



DEHOGA Thüringen  
KOMPETENZZENTRUM

**Schlachtteile**

**Dünnung**

- Dünnung ist der Bauchlappen, ein flaches, durchwachsenes Fleischstück
- geeignet zum Kochen von Ragouts, Eintöpfen, Suppen,



DEHOGA Thüringen  
KOMPETENZZENTRUM

Schlachtteile

Dünnung



Schlachtteile

Dünnung



**Schlachtteile**

Dünnung



**Schlachtteile**

Dünnung



## Schlachtteile

### Schulter

- auch als Bug oder Blatt bekannt
- Schultern ergeben zarte, saftige Fleischstücke
- als Stück, mit oder ohne Knochen
- geeignet zum Kochen von Eintöpfen, zum Schmoren von Gulasch, für Rollbraten und zum Grillen von Fleischspießchen



## Schlachtteile

### Lammschulter

Die Schulter gilt neben der Lammkeule als Klassiker für Lammbraten. Sie ist eine preiswerte Alternative zur Keule und ist als Schulterstück oder auch fertig ausgelöst erhältlich. Aufgrund des hohen Anteils an Bindegewebe muss eine längere Garzeit eingeplant werden.



## Schlachtteile

### Blätter



## Schlachtteile

### Haxen

- Fleisch ist sehr saftig, kräftig und kernig im Geschmack
- Stück mit Knochen angeboten, ideal zum Braten und Schmoren



## Schlachtteile

### Haxen

- Vorder- und Hinterhaxe
- Vorderhaxe aus unterem Teil der Schulter
- Hinterhaxe aus unterem Teil der Keule
- Haxenfleisch ist mager und kräftig im Geschmack.



## Schlachtteile

### Haxen



Schlachtteile

Haxen



Schlachtteile



## Schlachtteile

### Lammrücken

- Lammkarree oder Lammlachs
- Lammkoteletts und saftige Bratenstücke
- bestens geeignet zum Kurzbraten, Grillen, Braten im Ofen und zum Schmoren von Lammrückenfilet



## Schlachtteile

### Lammrücken

Am Rücken sitzt das zarteste Fleisch der Tiere. Der Rücken kann im Ganzen oder scheibenweise zubereitet werden, mit oder ohne Knochen.

Der ausgelöste Rücken ergibt mit Filet einen Filetrollbraten. Zwei bis drei Zentimeter dicke Scheiben mit Knochen sind Lammkoteletts.



## Schlachtteile

### Koteletts

- Stielkoteletts aus dem vorderen Teil des Rückens mit den Rippenenden
- Lendenkoteletts (mit anhaftendem Filet) aus dem hinteren Teil
- Fleisch ist sehr saftig und zart
- Ideal zum Kurzbraten und Grillen



## Schlachtteile

### Lammkoteletts

Doppelkotelett wie Stielkotelett sind Teilstücke des Lammrückens. Doppel- oder Schmetterlingskoteletts werden aus dem ganzen Lammsattel geschritten, Stielkoteletts (Chops) aus dem Kotelettstück.



**Schlachtteile**

Lammkoteletts



The image shows a collection of raw lamb chops (Lammkoteletts) piled on a stainless steel tray. To the right of the tray is a digital scale with a display showing '1.82 kg'. The scale is a Soehnle model 55220. The chops are fresh, with visible red meat and white fat.

 DEHOGA Thüringen  
KOMPETENZENTRUM

**Schlachtteile**

Lammkoteletts



The image contains two photographs of lamb chops. The top photograph is a close-up of a single chop, showing its texture and bone structure. The bottom photograph shows several chops arranged in a frying pan, likely being prepared for cooking.

 DEHOGA Thüringen  
KOMPETENZENTRUM

**Schlachtteile**

Lammkoteletts



DEHOGA Thüringen  
KOMPETENZZENTRUM

**Schlachtteile**

Filets

Die Filets liegen innen im Rücken und eignen sich als Lammfilet im ganzen zum Braten oder als Filetgoulasch.



DEHOGA Thüringen  
KOMPETENZZENTRUM

## Schlachtteile

### Filets



## Schlachtteile

### Lammkeule

Die Keule ist das größte und eines der fettärmsten Teilstücke des Lammes. Sie wird ganz oder ausgelöst angeboten, auch zerteilt in die Fleischstücke Oberschale, Unterschale, Nuss und Hüfte.



**Schlachtteile**

Lammkeule



**Schlachtteile**

Lammkeule



## Schlachtteile

### Lammkeule

Die Keule eignet sich zum Braten, in Scheiben geschnitten auch zum Grillen.



## Schlachtteile

### Lammkeule



**Schlachtteile**

Knochen



A photograph showing several pieces of raw meat and bone on a metal tray. A digital scale is visible in the foreground, displaying a weight of 2.26 kg. The scale is a Soehnle SZ20 model.

 DEHOGA Thüringen  
KOMPETENZENTRUM

**Schlachtteile**

Fett



A photograph showing a large pile of raw fat on a metal tray. A digital scale is visible in the foreground, displaying a weight of 1.96 kg. The scale is a Soehnle SZ20 model.

 DEHOGA Thüringen  
KOMPETENZENTRUM

**Was passt dazu**



DEHOGA Thüringen  
KOMPETENZZENTRUM

**Danke für Ihre Aufmerksamkeit**



DEHOGA Thüringen  
KOMPETENZZENTRUM

**Dirk Ellinger**  
**DEHOGA Thüringen e.V.**

**99084 Erfurt**  
**Witterdaer Weg 3**

**Tel.: 03 61/59 07 8 14**

**Mail: [dirk.ellinger@dehoga-thueringen.de](mailto:dirk.ellinger@dehoga-thueringen.de)**

**Internet: [www.dirk-ellinger.de](http://www.dirk-ellinger.de)**