

# Fallbeispiel Kostenanalyse

## Defizitärer Literwein Trollinger



<b>Listenpreis:</b>	6,60 € (brutto) / 5,55 € (netto)
<b>Erlös pro Flasche nach Rabattierung:</b>	4,32 € (netto)
<b>Selbstkosten pro Flasche:</b>	4,80 € (netto)
<b>Selbstkosten der Charge:</b>	6.962,91 €
<b>Gesamtumsatz 12 Monate:</b>	4.971,65 €
<b>Ergebnis des Postens:</b>	<b>-1.991,26 €</b>
<b>Erntemenge / ha:</b>	2.125 Kg

## Analyse der Probleme

In dieser Matrix siehst du alle Weine des Betriebs, nach ihren Stärken und Schwächen eingefärbt. In den grauen Spalten befinden sich die zugrunde liegenden Faktoren.

	Gefüllte Menge (Liter)	Verkaufte Menge (Liter)	Überproduktion (%)	Gebundenes Kapital (Euro)	Selbstkosten der Charge (Euro)	Umsatz (Euro)	Break-even durch Flaschenverkäufe erreicht (%)	Ergebnis durch Flaschenverkäufe	Ergebnis inklusive allgemeinen Einnahmen	Selbstkosten pro Liter, Füllverlustbereinigt (Euro)	Realerlös pro abgesetztem Liter (Euro)	Anteil der Kosten pro Liter (%)	Rabattverlust pro Liter (%)	Rabattverlust pro Liter (Euro)	Gewinn pro Liter (Euro)
Saft 1	700	163	76,7%	2.392 €	3.119 €	1.006 €	32,3%	-2.113 €	-101 €	4,46 €	6,17 €	72,2%	3,1%	0,19 €	1,71 €
Saft 2	894	50	94,4%	3.835 €	4.063 €	210 €	5,2%	-3.853 €	-195 €	4,54 €	4,19 €	108,4%	0,0%	0,00 €	-0,35 €
Wein 1	1.244	1.280	-2,9%	-143 €	4.929 €	5.893 €	119,7%	965 €	5.537 €	3,96 €	4,60 €	86,1%	17,0%	0,94 €	0,64 €
Wein 2	1.025	1.019	0,6%	8 €	4.704 €	4.631 €	98,5%	-72 €	3.695 €	4,59 €	4,54 €	101,0%	18,1%	1,00 €	0,04 €
<b>Trollinger (Wind)</b>	1.450	1.151	20,6%	1.436 €	6.963 €	4.972 €	71,4%	-1.991 €	3.496 €	4,80 €	4,32 €	111,2%	22,1%	1,23 €	-0,48 €
Wein 3	768	608	20,8%	663 €	3.181 €	2.673 €	84,0%	-507 €	2.302 €	4,14 €	4,40 €	94,2%	0,9%	0,04 €	0,26 €
Wein 4	650	1.336	-105,5%	-2.687 €	2.546 €	5.863 €	230,3%	3.317 €	5.329 €	3,92 €	4,39 €	89,2%	1,1%	0,05 €	0,47 €
Wein 5	844	755	10,5%	327 €	3.098 €	3.329 €	107,4%	231 €	3.340 €	3,67 €	4,41 €	83,3%	0,6%	0,03 €	0,74 €
Wein 6	777	384	50,6%	1.999 €	3.953 €	2.842 €	71,9%	-1.111 €	1.724 €	5,09 €	7,40 €	68,8%	11,9%	1,00 €	2,31 €
Wein 7	840	501	40,4%	1.479 €	3.659 €	3.704 €	101,2%	45 €	3.118 €	4,36 €	7,40 €	58,9%	11,9%	1,00 €	3,04 €
Wein 8	700	510	27,1%	659 €	2.429 €	2.640 €	108,7%	211 €	2.808 €	3,47 €	5,18 €	67,0%	6,7%	0,37 €	1,71 €
Wein 9	902	1.026	-13,7%	-612 €	4.465 €	7.726 €	173,0%	3.261 €	6.992 €	4,95 €	7,53 €	65,7%	25,3%	2,55 €	2,58 €
Wein 1	863	599	30,5%	1.273 €	4.172 €	4.790 €	114,8%	619 €	3.838 €	4,84 €	7,99 €	60,5%	24,9%	2,65 €	3,16 €
Wein 11	707	806	-13,9%	-575 €	4.142 €	5.885 €	142,1%	1.743 €	4.377 €	5,86 €	7,31 €	80,2%	27,6%	2,78 €	1,45 €
Wein 12	1.094	509	53,5%	2.698 €	5.046 €	3.984 €	79,0%	-1.062 €	2.940 €	4,61 €	7,82 €	58,9%	20,6%	2,04 €	3,21 €
Wein 13	450	296	34,3%	738 €	2.150 €	2.337 €	108,7%	188 €	1.834 €	4,78 €	7,91 €	60,4%	24,1%	2,51 €	3,13 €
Wein 14	337	251	25,6%	480 €	1.879 €	2.443 €	130,0%	564 €	1.796 €	5,58 €	9,75 €	57,3%	34,1%	5,04 €	4,17 €
Wein 15	990	542	45,3%	1.924 €	4.246 €	4.545 €	107,0%	299 €	3.957 €	4,29 €	8,39 €	51,1%	23,6%	2,59 €	4,10 €
Wein 16	625	520	16,8%	504 €	2.994 €	4.743 €	158,4%	1.749 €	4.090 €	4,79 €	9,12 €	52,5%	20,2%	2,30 €	4,33 €
Wein 17	650	325	50,0%	1.978 €	3.953 €	3.455 €	87,4%	-498 €	1.971 €	6,08 €	10,64 €	57,2%	33,1%	5,27 €	4,56 €
Wein 18	1.010	375	62,9%	2.810 €	4.470 €	4.177 €	93,4%	-293 €	3.420 €	4,43 €	11,14 €	39,8%	20,5%	2,87 €	6,71 €

Wir haben die problematischen Bereiche dieses Weins markiert: Es gibt eine leichte Überproduktion, die Kapital im Lager bindet. Zudem ist er stark rabattiert, wodurch die Selbstkosten den Erlös übersteigen. Ergebnis: Bisher fast 2.000 € Verlust.

Ohne Maßnahmen bleibt der Wein defizitär und verschleppt sich in den Folgejahrgang.

# Wo die Ursachen liegen

Der Wein wird für einen schnellen Überblick mit dem Durchschnitt seiner Sortimentsebene verglichen, also mit allen Literweinen. Die Kostenexplosion resultiert hier aus einer extrem niedrigen Erntemenge pro Hektar, was zu hohen Produktionskosten im Außenbetrieb führt.

Zusammensetzung der Kosten pro Liter, um Füllverlust bereinigt



	Trollinger (Wind)	Ø Referenzgruppe
<b>Außenwirtschaft</b>		
Gesamtkosten	2.428,45 €	977,89 €
Ausgangswert Pro Hektar	2.857,00 €	1.748,41 €
<b>Pro Liter ohne Füllverlust</b>	<b>1,62 €</b>	<b>0,88 €</b>
Pro Liter mit Füllverlust	1,67 €	0,87 €
Pro Flasche mit Füllverlust	1,67 €	-
Allgemeine Kosten der Außenwirtschaft	1,52 €	0,53 €
Manuelle Qualitätssteigerung	0,02 €	0,01 €
Vollernter	0,00 €	0,00 €
Handlese	0,08 €	0,03 €
Variable Kosten	0,00 €	0,00 €
Traubenverarbeitung	0,00 €	0,00 €
Zukauf Trauben	0,00 €	0,24 €
<b>Kellerwirtschaft</b>		
Gesamtkosten	1.313,00 €	1.044,20 €
Ausgangswert Pro Hektar	1.544,71 €	2.126,52 €
<b>Pro Liter ohne Füllverlust</b>	<b>0,88 €</b>	<b>1,10 €</b>
Pro Liter mit Füllverlust	0,91 €	1,10 €
Pro Flasche mit Füllverlust	0,91 €	-
Allgemeine Kellerarbeiten	0,00 €	0,00 €
Lohnausbau	0,87 €	0,87 €
Ausbau in Holzfässern	0,00 €	0,00 €
Schaumwein Eigenproduktion	0,00 €	0,00 €
Lohnversektung	0,00 €	0,00 €
Eigene Füllkosten	0,01 €	0,01 €
Füllkosten Lohnfüller	0,00 €	0,00 €
Zukauf Most / Wein	0,00 €	0,22 €
<b>Vertrieb</b>		
Gesamtkosten	1.158,88 €	768,15 €
Ausgangswert Pro Hektar	1.363,39 €	1.867,35 €
Pro Liter ohne Füllverlust	0,77 €	0,77 €
<b>Pro Liter mit Füllverlust</b>	<b>0,80 €</b>	<b>0,77 €</b>
Pro Flasche mit Füllverlust	0,80 €	-
Allgemeine Vermarktungskosten	0,27 €	0,26 €
Exportbezogene Kosten	0,00 €	0,00 €
Wiederverkäuferbezogene	0,01 €	0,01 €
Vermarktungskosten	0,01 €	0,01 €
Endverbraucherbezogene Kosten	0,10 €	0,10 €
Leasingfahrzeuge	0,00 €	0,00 €
Gekaufte Fahrzeuge	0,30 €	0,29 €
Flaschenlager Lagerlogistik	0,10 €	0,10 €
Etikettierung eigene Anlage	0,01 €	0,01 €
<b>Verwaltung &amp; Fixkosten</b>		
Gesamtkosten	1.760,97 €	1.167,94 €
Ausgangswert Pro Hektar	2.071,73 €	2.844,62 €
Pro Liter ohne Füllverlust	1,17 €	1,17 €
<b>Pro Liter mit Füllverlust</b>	<b>1,21 €</b>	<b>1,17 €</b>
Pro Flasche mit Füllverlust	1,21 €	-
Gebäude Außenwirtschaft	0,00 €	0,00 €
Gebäude Kellerwirtschaft	0,00 €	0,00 €
Gebäude Vertrieb	0,00 €	0,00 €
Gebäude Verwaltung und Administration	0,00 €	0,00 €
Allgemeine administrative Betriebskosten	1,21 €	1,17 €

Jeder Arbeitsbereich wird detailliert analysiert. Einige Auffälligkeiten haben wir in Rot markiert. Hier zeigen wir dir die Kostenaufstellung der einzelnen Arbeitsschritte:

Allein der Posten „**Allgemeine Kosten der Außenwirtschaft**“ umfasst über 50 Einzelfaktoren, wie **Personal- und Materialkosten** sowie **Abschreibungen** des gesamten Fuhrparks mit Anbaugeräten. Dazu gehören Tätigkeiten wie:

*Ablegen der Drähte, Rebschnitt, Vorschneiden, Ausheben des Holzes, Biegen, Organische Düngung, Drahtrahmenreparatur, Rebholz häckseln, Düngung, Ansaat Begrünung, Pflanzenschutz, Mulchen oder Laubschnitt und Scheibe, Ausbrechen, Aufheften, Aufwickeln, Gipfeln, RAK, An- und Abfahrt zu den Weinbergen und selbst durchgeführte Reparaturen an Fuhrpark und Geräten.*

All diese Faktoren sind bei Bedarf einsehbar, und derselbe Detailgrad gilt für jeden Bereich. **Wir erfassen Hunderte von Kostenpunkten für jeden Wein.**

# Performance bewerten

Jetzt wissen wir, was bei dem Wein nicht so gut läuft und wie detailliert wir bei Interesse nach den Ursachen suchen können, um den Betriebsablauf zu verbessern. Schauen wir nun, was der Vergleich des Weins mit seiner Referenzgruppe verrät:



	Trollinger (Wind)	Referenzgruppe	Gesamtbetrieb		Trollinger (Wind)	Referenzgruppe	Gesamtbetrieb
Gefüllte Menge (Liter)	1.450,0	991,1	779,7				
Verkaufte Menge (Liter)	1.151,0	886,3	614,5				
Umsatz (Euro)	4.972 €	4.233 €	3.994 €				
Selbstkosten pro Liter (Füllverluste bereinigt, Euro/Liter)	4,80 €	4,27 €	4,75 €				
Anteil der Kosten pro Flasche (%)	111,2%	87,0%	71,3%				
Gewinn pro Flasche (Euro)	-0,48 €	0,42 €	2,00 €				
Gewinnmarge pro Flasche (%)	-11,17%	12,97%	28,73%				
Ergebnis durch Flaschenverkauf (Euro)	-1.991 €	-58 €	-74 €				
				Ergebnis inkl. allgemeiner Einnahmen (Euro)	3.496 €	3.582 €	3.145 €
				Totes Kapital (Euro)	1.436 €	509 €	1.227 €
				Überproduktion (Liter)	299,0	104,9	255,1
				Überproduktion (%)	20,6%	9,09%	29,8%
				Break-even erreicht (%)	71,4%	105,46%	101,8%
				Rabattverlust (Euro)	1,23 €	0,57 €	1,36 €
				Rabattverlust (%)	22,1%	11,76%	16,9%

Alle Werte werden von uns so eingefärbt, dass positive oder negative Abweichungen auf den ersten Blick anhand der Farben erkennbar sind – soll ja selbsterklärend sein. =)

Dabei fallen sofort auffällig negative (orange) Bereiche ins Auge:

- Hohe Selbstkosten und ein extrem hoher Anteil der Kosten pro Flasche
- Negativer Gewinn pro Flasche und geringe Gewinnmarge
- Sehr hoher Rabattverlust
- Break-even nicht erreicht

Aber es gibt auch Positives:

- Die Verkaufsmenge liegt über Benchmark und Betriebsdurchschnitt
- Die Überproduktionsquote liegt unter dem Betriebsdurchschnitt

Es handelt sich um einen ziemlich beliebten Artikel, der mit etwas Finetuning aus dem tiefroten Ergebnis in die Gewinnzone katapultiert werden kann.

**Nun kommen wir zur absoluten Stärke der Analyse – der Impactmatrix, die verschiedene Maßnahmen simuliert.**

# Maßnahmen für Mehrgewinn

Obwohl die Werkzeuge zur Gewinnmaximierung an sich leicht zu verstehen sind, bleiben sie mehr oder weniger nutzlos, wenn man nicht weiß, wo und wie sie wirken. Ohne genaue Kenntnis der Kosten befinden sich Weingüter leider im Blindflug. Mit einem klaren Verständnis der Kosten ändert sich das jedoch grundlegend:



**Aufgabe:** Maßnahmen identifizieren, um das Ergebnis von -1.992 € möglichst weit anzuheben.

Dazu untersuchen wir verschiedene Szenarien für den Gesamtposten:

1. Übermenge als Trauben abstoßen und nur bedarfsgerecht füllen
2. Übermenge als Fasswein abstoßen und nur bedarfsgerecht füllen
3. Rabatte komplett abschaffen
4. Rabatte um 50 % reduzieren
5. Rabatte um 10 % reduzieren, z.B. bei Privatkunden ab Hof
6. Kosten um 5 % senken
7. Kosten um 10 % senken
8. Nettopreis um 10 Cent anheben
9. Nettopreis um 50 Cent anheben
10. Nettopreis um 1,- € anheben

Die Impactmatrix simuliert den Anstieg des Ergebnisses für jede Maßnahme.

	Traubeverkauf der Übermenge	Fassweilverkauf der Übermenge	Rabatte um 100% senken	Rabatte um 50% senken	Rabatte um 10% senken	Kosten um 5% senken	Kosten um 10% senken	Nettopreis um 10 Cent / Liter erhöhen	Nettopreis um 50 Cent / Liter erhöhen	Nettopreis um 1 Euro / Liter erhöhen
Saft 1	1.904 €	594 €	32 €	16 €	3 €	156 €	312 €	16 €	82 €	163 €
Saft 2	2.576 €	1.144 €	0 €	0 €	0 €	203 €	406 €	5 €	25 €	50 €
Wein 1	0 €	0 €	1.206 €	603 €	121 €	246 €	493 €	128 €	640 €	1.280 €
Wein 2	13 €	9 €	1.020 €	510 €	102 €	235 €	470 €	102 €	510 €	1.019 €
<b>Trollinger (Wind)</b>	662 €	451 €	1.412 €	706 €	141 €	348 €	696 €	115 €	576 €	1.151 €
Wein 3	523 €	237 €	25 €	12 €	2 €	159 €	318 €	61 €	304 €	608 €
Wein 4	0 €	0 €	65 €	33 €	7 €	127 €	255 €	134 €	668 €	1.336 €
Wein 5	194 €	132 €	21 €	10 €	2 €	155 €	310 €	75 €	378 €	755 €
Wein 6	1.656 €	890 €	385 €	193 €	39 €	198 €	395 €	38 €	192 €	384 €
Wein 7	1.009 €	780 €	502 €	251 €	50 €	183 €	366 €	50 €	250 €	501 €

Nun kann der Winzer entscheiden, ob er sich die Rabatte (ab Hof) bei diesem Wein künftig leisten möchte, denn aktuell macht er dadurch erheblichen Verlust. Ebenso kann er entscheiden, ob Übermengen abgefüllt werden oder ob er künftig auf Zukauf setzt, um hohe Produktionskosten bei Literweinen zu vermeiden.

Für jeden Wein entwickeln wir ein umsetzbares und wirkungsvolles Maßnahmenpaket. Besonders effektiv ist dies, **wenn die Weine noch nicht abgefüllt sind** – idealerweise zwischen Dezember und März.

# Was hat der Winzer umgesetzt?



2023 TROLLINGER,  
TROCKEN  
7,50 €



Heute findest du den Wein für 90 Cent mehr im Onlineshop:

**Preis angehoben**



Außerdem wurden die ab-Hof-Rabatte eingestellt:

**Rabatte gesenkt**

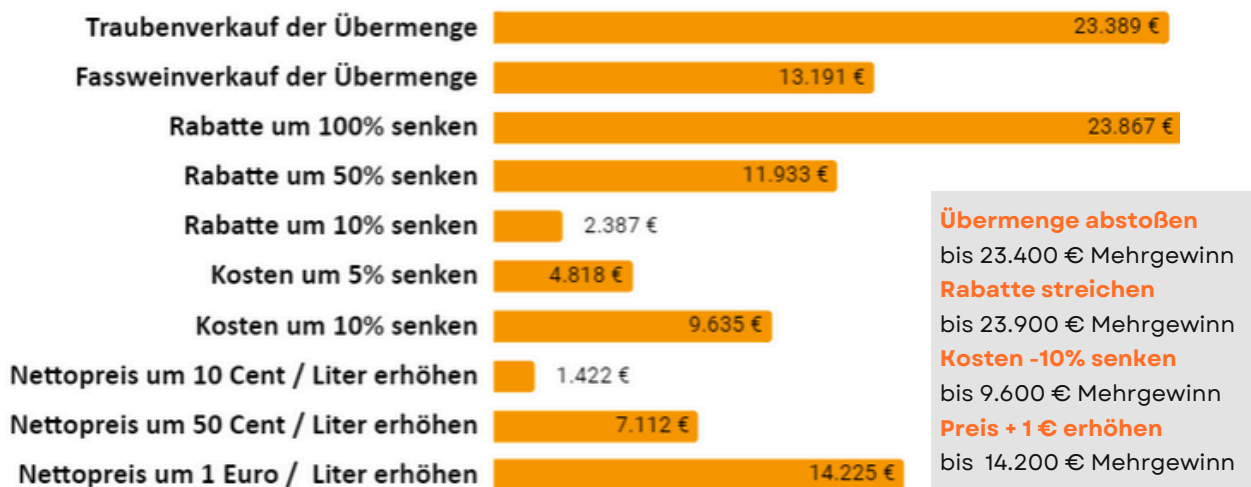


Zukünftig werden keine Weine mehr im Liter gefüllt, die derart niedrige Erträge haben, um die Selbstkosten im Rahmen zu halten:

**Produktion angepasst**

## Potenzial für den Gesamtbetrieb

Wir sprechen von 83.000 €, die dieses Jahr durch Anpassungen bei Kosten und Einnahmen mobilisiert wurden. Der Maßnahmenmix für jeden Wein steht fest, und die Kosten analysieren wir jährlich für kontinuierliche Optimierung.



Vielen Dank, Fabian Rajtschan! Danke, dass du uns erlaubst hast, deine Weine als Fallbeispiele zu veröffentlichen! Wir hoffen, dass sich die 1,5 Tage Zuarbeit zur Analyse für dich richtig auszahlen. =)

Ertragsreblfläche: ca. 5 Hektar  
Betrachteter Jahrgang: 2023  
Sortiment: 26 Artikel  
ca. 30.000 Flaschen  
Rund 200.000 Euro Umsatz



# Fallbeispiel Kostenanalyse

## Defizitärer Premiumwein Dornfelder



<b>Listenpreis:</b>	13,50 € (brutto) / 11,34 € (netto)
<b>Erlös pro Flasche nach Rabattierung:</b>	9,64 € (netto)
<b>Selbstkosten pro Flasche:</b>	3,43 € (netto)
<b>Gesamtkosten der Charge:</b>	3.671,71 €
<b>Gesamtumsatz 12 Monate:</b>	1.734,78 €
<b>Ergebnis des Postens:</b>	<b>-1.936,93 €</b>

## Analyse der Probleme

In dieser Matrix siehst du alle Weine des Betriebs, nach ihren Stärken und Schwächen eingefärbt. In den grauen Spalten befinden sich die zugrunde liegenden Faktoren.

	Gefüllte Menge (Liter)	Verkaufte Menge (Liter)	Überproduktion (%)	Gebundenes Kapital (Euro)	Selbstkosten der Charge (Euro)	Umsatz (Euro)	Break-even durch Flaschenverkäufe erreicht (%)	Ergebnis durch Flaschenverkäufe	Ergebnis inklusive allgemeinen Einnahmen	Selbstkosten pro Liter	Füllverlustbereinigt (Euro)	Realerlös pro abgesetztem Liter (Euro)	Anteil der Kosten pro Liter (%)	Rabattverlust pro Liter (%)	Rabattverlust pro Liter (Euro)	Gewinn pro Liter (Euro)
Wein 4	650	1.336	-105.5%	-2.687 €	2.546 €	5.863 €	230.3%	3.317 €	5.329 €	3.92 €	4.39 €	89.2%	1.1%	0.05 €	0.47 €	
Wein 5	844	755	10.5%	327 €	3.098 €	3.329 €	107.4%	231 €	3.340 €	3.67 €	4.41 €	83.3%	0.6%	0.03 €	0.74 €	
Wein 6	777	384	50.6%	1.999 €	3.953 €	2.842 €	71.9%	-1.111 €	1.724 €	5.09 €	7.40 €	68.8%	11.9%	1.00 €	2.31 €	
Wein 7	840	501	40.4%	1.479 €	3.659 €	3.704 €	101.2%	45 €	3.118 €	4.36 €	7.40 €	58.9%	11.9%	1.00 €	3.04 €	
Wein 8	700	510	27.1%	659 €	2.429 €	2.640 €	108.7%	211 €	2.808 €	3.47 €	5.18 €	67.0%	6.7%	0.37 €	1.71 €	
Wein 9	902	1.026	-13.7%	-612 €	4.465 €	7.726 €	173.0%	3.261 €	6.992 €	4.95 €	7.53 €	65.7%	25.3%	2.55 €	2.58 €	
Wein 1	863	599	30.5%	1.273 €	4.172 €	4.790 €	114.8%	619 €	3.838 €	4.84 €	7.99 €	60.5%	24.9%	2.65 €	3.16 €	
Wein 11	707	806	-13.9%	-575 €	4.142 €	5.885 €	142.1%	1.743 €	4.377 €	5.86 €	7.31 €	80.2%	27.6%	2.78 €	1.45 €	
Wein 12	1.094	509	53.5%	2.698 €	5.046 €	3.984 €	79.0%	-1.062 €	2.940 €	4.61 €	7.82 €	58.9%	20.6%	2.04 €	3.21 €	
Wein 13	450	296	34.3%	738 €	2.150 €	2.337 €	108.7%	188 €	1.834 €	4.78 €	7.91 €	60.4%	24.1%	2.51 €	3.13 €	
Wein 14	337	251	25.6%	480 €	1.879 €	2.443 €	130.0%	564 €	1.796 €	5.58 €	9.75 €	57.3%	34.1%	5.04 €	4.17 €	
Wein 15	990	542	45.3%	1.924 €	4.246 €	4.545 €	107.0%	299 €	3.957 €	4.29 €	8.39 €	51.1%	23.6%	2.59 €	4.10 €	
Wein 16	625	520	16.8%	504 €	2.994 €	4.743 €	158.4%	1.749 €	4.090 €	4.79 €	9.12 €	52.5%	20.2%	2.30 €	4.33 €	
Wein 17	650	325	50.0%	1.978 €	3.953 €	3.450 €	87.3%	-498 €	1.971 €	6.08 €	10.64 €	57.2%	33.1%	5.27 €	4.56 €	
Wein 18	1.010	375	2.9%	10 €	4.470 €	4.177 €	93.4%	-293 €	3.420 €	4.43 €	11.14 €	39.8%	20.5%	2.87 €	6.71 €	
<b>Dornfelder (Sonne)</b>	803	135	83.2%	3.055 €	3.672 €	1.735 €	47.2%	-1.937 €	1.059 €	4.57 €	12.85 €	35.6%	15.0%	2.28 €	8.28 €	
Wein 20	225	230	-2.0%	-27 €	1.363 €	3.989 €	292.6%	2.626 €	3.449 €	6.06 €	17.38 €	34.9%	17.5%	3.68 €	11.32 €	
Wein 21	445	131	70.7%	1.763 €	2.494 €	2.538 €	101.7%	43 €	1.690 €	5.61 €	19.45 €	28.8%	21.1%	5.20 €	13.84 €	
Wein 22	543	236	56.6%	1.921 €	3.392 €	1.649 €	48.6%	-1.744 €	268 €	6.25 €	7.00 €	89.2%	29.0%	2.86 €	0.75 €	
Wein 22	737	491	33.5%	1.814 €	5.274 €	7.050 €	130.0%	1.628 €	4.335 €	7.15 €	14.37 €	51.2%	18.8%	3.33 €	7.02 €	

Wir haben die problematischen Bereiche rot markiert: Es gibt eine große Überproduktion, die viel Kapital im Lager bindet. Der Erlös bleibt weit hinter den Selbstkosten der Charge zurück. Ergebnis: Bisher fast 2.000 € Verlust, obwohl die Gewinnmarge pro Flasche hoch ist.

Ohne Maßnahmen wird dieser Wein zu einem teuren Ladenhüter.

# Performance bewerten

Jetzt wissen wir, was bei dem Wein nicht so gut läuft und können nach den Ursachen suchen, um den Wein in einen Gewinnbringer zu verwandeln. Schauen wir nun, was der Vergleich des Weins mit seiner Referenzgruppe verrät:



	Dornfelder (Sonne)	Referenzgruppe	Gesamtbetrieb		Dornfelder (Sonne)	Referenzgruppe	Gesamtbetrieb
Gefüllte Menge (Liter)	803,3	606,7	779,7				
Verkaufte Menge (Liter)	135,0	148,1	614,5				
Umsatz (Euro)	1.735 €	2.322 €	3.994 €				
Selbstkosten pro Liter (Füllverluste bereinigt, Euro/Liter)	4,57 €	5,11 €	4,75 €				
Anteil der Kosten pro Flasche (%)	35,6%	33,4%	71,3%				
Gewinn pro Flasche (Euro)	6,21 €	7,82 €	2,00 €				
Gewinnmarge pro Flasche (%)	64,43%	66,57%	28,73%				
Ergebnis durch Flaschenverkauf (Euro)	-1.937 €	-642 €	-74 €				
				Ergebnis inkl. allgemeiner Einnahmen (Euro)	1.059 €	1.614 €	3.145 €
				Totes Kapital (Euro)	3.055 €	2.194 €	1.227 €
				Überproduktion (Liter)	668,3	458,6	255,1
				Überproduktion (%)	83,2%	66,40%	29,8%
				Break-even erreicht (%)	47,2%	101,18%	101,8%
				Rabattverlust (Euro)	1,71 €	2,53 €	1,36 €
				Rabattverlust (%)	15,0%	17,25%	16,9%

Alle Werte werden von uns so eingefärbt, dass positive oder negative Abweichungen auf den ersten Blick anhand der Farben erkennbar sind – soll ja selbsterklärend sein. =)

Dabei fallen sofort auffällig negative (orange) Bereiche ins Auge:

- Sehr niedrige verkaufte Menge und hoher Lagerbestand (totes Kapital)
- Hohe Überproduktion
- Negatives Ergebnis der Charge trotz hoher Gewinnmarge
- Break-even nicht erreicht

Aber es gibt auch Positives:

- Niedriger Anteil der Kosten pro Flasche
- Hoher Gewinn pro Flasche und starke Gewinnmarge
- Geringer Rabattverlust

Es handelt sich um lukrative Flaschen, die aufgrund der Überproduktion Verlust machen. **Nun kommen wir zur absoluten Stärke der Analyse – der Impactmatrix, die verschiedene Maßnahmen simuliert.**

# Maßnahmen für Mehrgewinn

Obwohl die Werkzeuge zur Gewinnmaximierung an sich leicht zu verstehen sind, bleiben sie mehr oder weniger nutzlos, wenn man nicht weiß, wo und wie sie wirken. Ohne genaue Kenntnis der Kosten befinden sich Weingüter leider im Blindflug. Mit einem klaren Verständnis der Kosten ändert sich das jedoch grundlegend:



**Aufgabe:** Maßnahmen identifizieren, um das Ergebnis von -1.937 € möglichst weit anzuheben.

Dazu untersuchen wir verschiedene Szenarien für den Gesamtposten:

1. Übermenge als Trauben abstoßen und nur bedarfsgerecht füllen
2. Übermenge als Fasswein abstoßen und nur bedarfsgerecht füllen
3. Rabatte komplett abschaffen
4. Rabatte um 50 % reduzieren
5. Rabatte um 10 % reduzieren, z.B. bei Privatkunden ab Hof
6. Kosten um 5 % senken
7. Kosten um 10 % senken
8. Nettopreis um 10 Cent anheben
9. Nettopreis um 50 Cent anheben
10. Nettopreis um 1,- € anheben

Die Impactmatrix simuliert den Anstieg des Ergebnisses für jede Maßnahme.

	Traubenverkauf der Übermenge	Fassweineverkauf der Übermenge	Rabatte um 100% senken	Rabatte um 50% senken	Rabatte um 10% senken	Vollkosten um 5% senken	Vollkosten um 10% senken	Nettopreis um 10 Cent / Liter erhöhen	Nettopreis um 50 Cent / Liter erhöhen	Nettopreis um 1 Euro / Liter erhöhen
Wein 13	505 €	353 €	742 €	371 €	74 €	107 €	215 €	30 €	148 €	296 €
Wein 14	405 €	236 €	1.262 €	631 €	126 €	94 €	188 €	25 €	125 €	251 €
Wein 15	1.203 €	896 €	1.401 €	700 €	140 €	212 €	425 €	54 €	271 €	542 €
Wein 16	318 €	211 €	1.197 €	599 €	120 €	150 €	299 €	52 €	260 €	520 €
Wein 17	1.250 €	657 €	1.712 €	856 €	171 €	198 €	395 €	32 €	162 €	325 €
Wein 18	1.892 €	1.453 €	1.075 €	537 €	107 €	224 €	447 €	38 €	188 €	375 €
<b>Dornfelder (Sonne)</b>	2.218 €	1.538 €	307 €	154 €	31 €	184 €	367 €	14 €	68 €	135 €
Wein 20	0 €	0 €	845 €	423 €	85 €	68 €	136 €	23 €	115 €	230 €
Wein 21	1.282 €	721 €	679 €	339 €	68 €	125 €	249 €	13 €	65 €	131 €
Wein 22	1.324 €	394 €	673 €	337 €	67 €	170 €	339 €	24 €	118 €	236 €
Wein 22	1.357 €	364 €	1.634 €	817 €	163 €	264 €	527 €	49 €	245 €	491 €

Dieser Wein hat kein Kostenproblem. Hier ist offensichtlich, dass die Überproduktion nicht wiederholt werden sollte. Ohne diese Überproduktion würde der Artikel hervorragend performen. Aufgrund der betriebsbedingt hohen variablen Kosten in der Produktion könnte man absurderweise für die Entsorgung der Trauben bezahlen und hätte einen Gewinn gegenüber dem jetzigen Zustand erwirtschaftet. Den Verkauf der Trauben haben wir mit 23 Cent pro Kilo simuliert, wobei der hauptsächliche Anstieg des Ergebnisses aus dem Einsparen der Produktionskosten gefüllter Flaschen resultiert.



# Totes Kapital aus dem Lager bergen

Jetzt sitzt der Winzer auf den Flaschen – das Kind ist in den Brunnen gefallen. Was tun? Hier kommt die **Mengen-Rabatt-Staffel** unserer Analyse ins Spiel, um das Vermarktungskonzept für den Dornfelder anzupassen und den Lagerbestand gezielt abzubauen.

Artikel	Gefüllt	Absatz	Über	EVP br.	EVP n.	Kosten	5%	8,3%	10%	15%	16,7%	20%	25%	30%	33%	35%	40%	45%	50%	55%	60%	65%	70%	75%	
Wein 13	600	394	206	9,30 €	7,82 €	3,58 €	7,42 €	7,17 €	7,03 €	6,64 €	6,51 €	6,25 €	5,86 €	5,47 €	5,21 €	5,08 €	4,69 €	4,30 €	3,91 €						
Wein 17	867	433	434	14,20 €	11,93 €	4,56 €	11,34 €	10,94 €	10,74 €	10,14 €	9,94 €	9,55 €	8,95 €	8,35 €	7,96 €	7,76 €	7,16 €	6,56 €	5,97 €	5,37 €	4,77 €				
Wein 18	1.346	500	846	12,50 €	10,10 €	3,32 €	9,98 €	9,63 €	9,28 €	8,93 €	8,75 €	8,40 €	7,88 €	7,35 €	7,00 €	6,83 €	6,30 €	5,78 €	5,25 €	4,73 €	4,38 €	3,68 €			
Dornfelder (Sonne)	1.071	180	891	13,50 €	11,34 €	3,43 €	10,78 €	10,40 €	10,21 €	9,64 €	9,45 €	9,08 €	8,51 €	7,94 €	7,56 €	7,37 €	6,81 €	6,24 €	5,67 €	5,11 €	4,54 €	3,97 €			
Wein 20	300	306	-6	18,80 €	15,80 €	4,54 €	15,01 €	14,49 €	14,22 €	13,43 €	13,16 €	12,64 €	11,85 €	11,06 €	10,53 €	10,27 €	9,48 €	8,69 €	7,90 €	7,11 €	6,32 €	5,53 €	4,74 €		

Hier wird schnell offensichtlich, dass der Wein einen ausgesprochen großen **Rabattspielraum** bietet (Kostendeckungsgrenze beim grünen Pfeil), der bisher nur zu 15% genutzt wird (roter Pfeil).

Die entscheidende Frage für diesen Wein ist, wie schnell das gebundene Kapital wieder aus dem Lager gehoben werden kann. Aufgrund der niedrigen Selbstkosten pro Flasche (grauer Pfeil) sind **Sonderaktionen** und höhere **Händlermargen** noch immer lukrativ und sollten gezielt eingesetzt werden, um das Vielfache des Jahresbedarfs aus dem Lager abzubauen.

## Schluss mit der Mischkalkulation

Zum Vergleich siehst du nun die Mengen-Rabatt-Staffel für den Trollinger Literwein, der pro Flasche defizitär verkauft wird, ebenfalls mit den Markierungen für Kostendeckung (grün) und der aktuellen Rabattierung (rot).

Artikel	Gefüllt	Absatz	Über	EVP br.	EVP n.	Kosten	5%	8,3%	10%	15%	16,7%	20%	25%	30%	33%	35%	40%	45%	50%	55%	60%	65%	70%	75%	
Saft 1	2.120	494	1.626	2,50 €	2,10 €	1,47 €	2,00 €	1,93 €	1,89 €	1,79 €	1,75 €	1,68 €	1,58 €												
Saft 2	894	50	844	4,99 €	4,19 €	4,54 €																			
Wein 1	1.244	1.280	-36	6,60 €	5,55 €	3,96 €	5,27 €	5,09 €	4,99 €	4,71 €	4,62 €	4,44 €	4,16 €												
Wein 2	1.025	119	6	6,60 €	5,55 €	4,59 €	5,27 €	5,09 €	4,99 €	4,71 €	4,62 €														
Trollinger (Wind)	1.450	1.151	299	6,60 €	5,55 €	4,80 €	5,27 €	5,09 €	4,99 €																
Wein 3	768	608	160	5,28 €	4,44 €	4,14 €	4,22 €																		
Wein 4	650	1.336	-686	5,28 €	4,44 €	3,92 €	4,22 €	4,07 €	3,99 €																
Wein 5	844	755	89	5,28 €	4,44 €	3,67 €	4,22 €	4,07 €	3,99 €	3,77 €	3,70 €														
Wein 6	3.107	1.536	1.571	2,50 €	2,10 €	1,27 €	2,00 €	1,93 €	1,89 €	1,79 €	1,75 €	1,68 €	1,58 €	1,47 €	1,40 €	1,37 €									

Mit dieser Staffel halten Betriebe eine **fertige Händlerpreisliste** in den Händen. Für Preisverhandlungen haben wir als Vorbereitung die verfügbaren Übermengen (grau) angegeben.

# Was hat der Winzer umgesetzt?



Der Wein kann mit überdurchschnittlichen Rabatten an Wiederverkäufer angeboten werden:

**Wein für Händler aufgewertet**



Der Wein wird in einem Newsletter vor Weihnachten im vergünstigten Paket beworben:

**Sonderaktion an frühere Kunden**

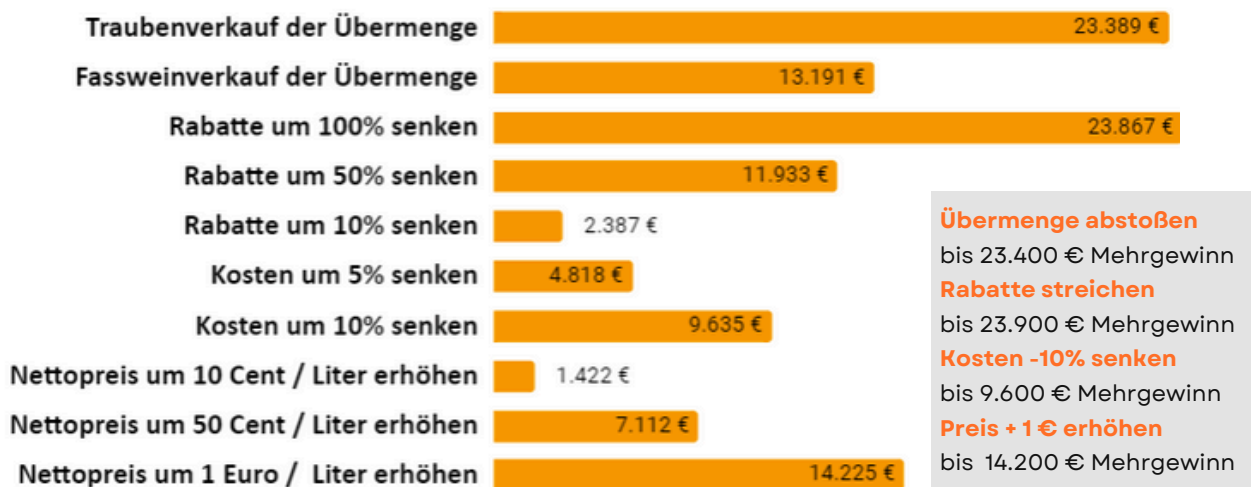


In der neuen Vinothek (siehe Fallbeispiel zu Fabians Beratung) wird der Wein gezielt im Offenausschank gepusht:

**Marge erhöht, Neukunden aufmerksam gemacht**

## Potenzial für den Gesamtbetrieb

Wir sprechen von 83.000 €, die dieses Jahr durch Anpassungen bei Kosten und Einnahmen mobilisiert wurden. Der Maßnahmenmix für jeden Wein steht fest, und die Kosten analysieren wir jährlich für kontinuierliche Optimierung.



Vielen Dank, Fabian Rajtschan! Danke, dass du uns erlaubt hast, deine Weine als Fallbeispiele zu veröffentlichen! Wir hoffen, dass sich die 1,5 Tage Zuarbeit zur Analyse für dich richtig auszahlen. =)

Ertragsreblfläche: ca. 5 Hektar  
Betrachteter Jahrgang: 2023  
Sortiment: 26 Artikel  
ca. 30.000 Flaschen  
Rund 200.000 Euro Umsatz



# Interessiert?

Stell dir vor, **du** hast die volle **Kontrolle über jeden einzelnen deiner Weine** – von der Produktion bis zum Verkauf. Mit unserer umfassenden Analyse bekommst du genau das! Wir analysieren jeden Wein für dich und liefern dir eine detaillierte Übersicht zu Produktionskosten und Maßnahmen, um dein Weingut auf das nächste Level zu bringen.

Mit diesem leistungsstarken Tool erhältst du:

1. **Kosteneffizienz entdecken:** Finde die Bereiche, die unnötig Geld fressen, und senke deine Produktionskosten gezielt.
2. **Individuelle Rabattstaffeln:** Erhalte maßgeschneiderte Rabattstaffeln, die dich optimal für Preisverhandlungen mit Händlern vorbereiten und deine bisherige Mischkalkulation ersetzen.
3. **Frühzeitige Prognosen:** Triff schnellere, fundierte Entscheidungen über den Zu- oder Verkauf von Trauben, Most und Wein mit unseren präzisen Kostenprognosen.
4. **Verschnittplaner:** Maximiere deinen Gewinn, indem du weniger rentable Artikel clever in Verschnitt überführst.
5. **Maßnahmenberechnung:** Spare Zeit und Geld – wir zeigen dir, welche Maßnahmen wirklich Gewinn bringen und welche nicht.
6. **Umfassende Kostenauswertung:** Überzeuge Banken, Käufer und Investoren mit einer klaren und professionellen Auswertung deiner Produktionskosten.
7. **Weinbergesbewertung:** Nutze die Analyse, um Weinberge nach Rentabilität zu beurteilen.
8. **Sortimentsstraffung:** Straffe dein Sortiment basierend auf knallharten Zahlen, statt Kundenwünschen – und maximiere deinen Gewinn.

**Das Beste daran:** Unser System ist so aufbereitet, dass du es sofort verstehst und jederzeit wieder einsteigen kannst, ohne im Zahlen-Dschungel zu versinken. Schluss mit komplizierten Berichten – wir machen es dir einfach, effizient und profitabel zu sein.



Bist du bereit, dein Weingut auf Erfolgskurs zu bringen?

Dann **buche jetzt deine jährliche Kostenanalyse** und leg den Grundstein für mehr Gewinn!

Diego Weber

[diego@weinverkauft.com](mailto:diego@weinverkauft.com)

+49 157 38 755 121