

Wat kost dat?

Hoe het komt dat ik er af en toe zo netjes bijloop? Ik heb een vrouw die wel eens kleding koopt voor me. Precies in mijn smaak, dus dat is erg handig. Laatst was ik zelf weer eens in een kledingzaak en moest ik wat kopen omdat het in de uitverkoop was. Daar verbaas ik me altijd weer over. Tot 50% korting! Twee voor de prijs van 1. Dit zie je ook wel gebeuren in de horeca. Toch is het niet hetzelfde. Een kledingzaak heeft opruiming, omdat de voorraad (die een jaar van tevoren besteld wordt voor het seizoen) nog niet op is, terwijl de nieuwe voorraad (lees collectie) er weer aan komt. Zij moeten dus van de voorraad af en kunnen dit beter afprijzen dan weggooien. Marge is reeds gemaakt, dus restanten kunnen voor een stuk minder weg.

In de horeca is dat toch anders. Daar kun je niet tegen wil en dank kortingen blijven geven omdat je voorraad op moet. Dat is namelijk niet zo. Je koopt per dag en per week in, een enkele keer kun je iets over houden van een evenement, waarmee je een leuk menuutje maakt. Het belangrijkste is, dat de marge elke dag gehaald moet worden. Aangezien de prijzen in de horeca scherp zijn, dien je voor elk menu-item een gedegen kostencalculatie te maken, zodat je de marges kan bewaken. **Boek kortingen apart op verkoopkosten, dan beïnvloeden ze niet je inkooppercentage en houd je gelijk je budget verkoopkosten in de gaten.**

Regels?

- Zorg ervoor dat je up-to-date inkooprijzen hebt van je leverancier.
- Maak van elk menu-item een recept.
- Calculeer exclusief BTW en zet dit af tegen verkoopprijzen exclusief BTW, in plaats van de verkoopprijzen zoals vermeld op de menukaart, aangezien daarover de BTW moet worden afgedragen.
- Doe met elke kaartwijziging een prijzen update of anders minimaal 1 keer per kwartaal.
- Leg je voorcalculatie elke maand naast de werkelijke cijfers en laat de verschillen door je chef-kok verklaren.
- Leg de verantwoordelijkheid voor het inkoopcijfer bij de keukenbrigade neer.

Een goede inkoop toegewenst!
Jeroen Boon
@rollemapartners

