

## Meer marge met de kostprijscalculator

# Het bedrijf schap gaat modern



Ondoorgrondelijke rapporten en weinig dynamiek. Zo zagen veel ondernemers het bedrijf schap Horeca en Catering lange tijd. Dat is voorbij. Het schap is tegenwoordig net zo dynamisch als de horecabranche zelf. Haar kennis draagt ze dan ook uit via moderne wegen. Dus: goodbye dikke rapporten, hello digitaal kenniscentrum! Het bedrijf schap presenteert: het Bedrijf schap Nieuwe Stijl.

Tekst: Dorien Dijkhuis

**A**ls Wolter Spaink, directeur van het bedrijf schap Horeca en Catering eenmaal begint over de nieuwe weg die het schap is ingeslagen, is hij niet meer te stoppen. Het enthousiasme spat eraf. Spaink: "Lange tijd hadden wij een nogal suf imago. Als onafhankelijk kenniscentrum deden wij gedegen onderzoek naar ontwikkelingen in de branche om de bedrijfstak

vooruit te helpen. Die onderzoeken doen we nog steeds, want ondernemers zijn gebaat bij de gegevens die ze opleveren. Het probleem was alleen dat we die enorme schat aan kennis alleen in rapporten stopten. Kwam je als ondernemer bij ons met een vraag, dan kreeg je bij wijze van spreken een rapport van een paar honderd pagina's. Het werd dus de hoogste tijd om het over een andere boeg te

gooien. We spelen in op concrete vragen die er in de branche spelen. We willen pasklare antwoorden geven en tools ontwikkelen om horecaondernemers in staat te stellen zoveel mogelijk uit hun bedrijf te halen."

### **Samenwerking**

De transformatie die het schap heeft ondergaan, wordt zichtbaar op de vernieuwde site:

actuele bedrijfsinformatie, digitale tools voor bedrijfsverbetering en bedrijfsvergelijking, het Kenniscafé. Aan alles zie je dat het bij het bedrijf schap draait om modern ondernemerschap, vakmanschap en gastgerichtheid. De site draagt uit wat het bedrijf schap wil zijn: een digitaal kenniscentrum waar ondernemers informatie kunnen opvragen over feiten en cijfers, maar waar zij ook tools vinden om hun bedrijfsvoering te verbeteren. Om dat te realiseren is het bedrijf schap actief op zoek gegaan naar partners om mee samen te werken. Wolter Spaink: "We willen gebruik maken van elkaars kennis en expertise om ondernemers nóg meer te kunnen bieden." Een resultaat van zo'n samenwerkingsverband is de nieuwe kostprijscalculator op de site van het schap. Die is ontworpen door softwareontwikkelaar Horeko en biedt ondernemers snel inzicht in de wijze waarop zij hun gasten een mooi gerecht kunnen voorschotelen, waarbij tegelijkertijd scherp op de kostprijs gelet wordt.

## Dynamisch model

Die kostprijscalculator is een typisch staaltje Bedrijf schap Nieuwe Stijl. Want tot voor kort maakten ondernemers nog gebruik van een excel-bestand dat via de site van het schap te downloaden was. Die was ontwikkeld op verzoek van de sector fastservice bedrijven van Koninklijke Horeca Nederland. Omdat dat niet meer van deze tijd was, benaderde het bedrijf schap Marvin van Dongen, eigenaar van Horeko, om eens mee te denken over moderne oplossingen. Van Dongen: "Er was behoefte aan een dynamisch model dat ondernemers ondersteunt bij het berekenen van de verkoopprijs van gerechten. In veel gevallen zie je dat er teruggerepen wordt op kladblaadjes, excel-sheets en een flinke dosis gokwerk. Veel ondernemers hebben geen enkel zicht op de kostprijs van gerechten. Het is dan ook heel lastig om die in kaart te brengen, want achter elk recept gaat een wereld van verborgen kosten schuil. Niet alleen de ingrediënten kosten geld, ook het personeel dat er bereidingstijd aan kwijt is. Bovendien werken leveranciers met dagprijzen. Wat je vandaag dus berekent, is morgen alweer achterhaald. Zaken als zout en garnituur worden

bovendien vaak voor een vaste prijs of in z'n geheel niet doorberekend in de verkoopprijs."

## Pijnpunten in kaart

Marvin van Dongen komt ze vaak tegen: ondernemers die van hun boekhouder te horen hebben gekregen dat ze hun marge niet halen. "Die ondernemers rennen de keuken in en roepen tegen hun koks en keukenpersoneel dat ze teveel en te dure ingrediënten gebruiken. Dat ze teveel weggeven. Dat probleem komt voort uit het feit dat er geen duidelijke afspraken zijn over de manier waarop een gerecht bereid of geportioneerd wordt. Veel koks houden zich niet bezig met de prijs, want hun doel is vooral een zo mooi mogelijk gerecht te bereiden. De kostprijscalculator is gericht op het zo eenvoudig mogelijk beheren en berekenen van recepten. Het slaat alle ingrediënten en gerechten centraal op, met precieze cijfers over inkoopkosten, winstmarges en verkoopprijzen. Zo maakt het in  n oogopslag duidelijk wat een gerecht mag kosten om er nog voldoende winst op te maken. En brengt het heel snel de pijnpunten in kaart. Bovendien berekent het ook alle snufjes en beetjes."

## Biefstuk en pijnboompitten

Marvin van Dongen noemt een voorbeeld: "Pijnboompitten. Die worden vaak niet doorberekend in de kostprijs van salades. Want 'ach', denken veel ondernemers, 'daar gebruiken we maar zo'n klein beetje van per salade, dat stelt niets voor'. Maar pijnboompitten kosten w l al gauw twintig euro per kilo. Vijfentwintig gram pijnboompitten over een salade kost dus al snel vijftig cent. Wil je als ondernemer nog een marge van 75 procent halen, dan moet die salade twee hele euro's duurder worden. Als je dat handje pijnboompitten niet doorberekent, levert het geen extra geld op. En dat is zonde. De kostprijscalculator maakt dat heel snel duidelijk. Het maakt snel inzichtelijk welke ingrediënten duurder zijn geworden. Eén van onze klanten kwam er via de kostprijscalculator bijvoorbeeld achter dat hij veel meer winst maakte op zijn kogelbiefstuk als hij hem tien gram lichter verkocht. Voor  n kogelbiefstuk is de winst natuurlijk verwaarloosbaar. Maar deze onder-

nemer verkocht er achttienhonderd per jaar. Daarmee bespaarde hij 270 euro."

## Gewenste verkoopprijs

Je moet er  n keer goed voor gaan zitten om alles in te voeren, maar dan heb je ook wat. Met een paar simpele klikken heb je dan een uitgebreid overzicht van de (inkoop)kosten en kom je via verlies- en brutowinstpercentages tot een verkoopprijs. En als die verkoopprijs niet aan je wensen voldoet, helpt Horeko je door middel van automatische aanpassing van de percentages w l op het gewenste bedrag uitkomen. Om het zo makkelijk mogelijk te maken worden prijsveranderingen automatisch doorgevoerd bij alle recepten waar dat ingrediënt onderdeel van uitmaakt. Marvin van Dongen: "Ik heb eens een ondernemer horen zeggen: ik kan meer verdienen met een uur calculeren dan met een uur op de vloer. Dat is wellicht wat overdreven. Maar er zit absoluut een kern van waarheid in, want calculeren levert sowieso geld op en de inzichten die je opdoet, neem je mee naar de rest van je bedrijfsvoering."

## Oproep

De kostprijscalculator die het bedrijf schap gaat aanbieden via de site is gratis. Ondernemers die behoefte hebben aan een uitgebreidere versie met meer mogelijkheden en functies kunnen terecht bij Horeko. Wolter Spaink is enthousiast over de samenwerking. Hij hoopt dat veel ondernemers gebaat zullen zijn bij de nieuwe Kostprijscalculator. Hij benadrukt het nog maar eens: "We willen dat ondernemers dankzij onze kennis en tools in staat zijn om nóg meer uit hun bedrijfsvoering te halen. Ze kunnen geanonimiseerd meedoen aan de bedrijfsvergelijking om hun bedrijf te vergelijken met andere bedrijven. Ze kunnen de nieuwste kwartaalgegevens over de branche opvragen in onze Feiten en Cijfers database. En ze kunnen hun kennis delen met collega-ondernemers in het Kenniscafé." Dat delen van kennis is  n van de nieuwe speerpunten van het bedrijf schap. Spaink doet dan ook een oproep aan alle ondernemers: "Iedereen die iets aan de markt heeft toe te voegen is welkom. Heb je een mooi praktijkvoorbeeld? Wil je je eigen kennis delen? Of wil je eens sparren met collega-ondernemers? Ondernemers, laat je horen! Alleen samen zijn we in staat deze prachtige bedrijfstak naar een nog hoger plan te tillen."

Neem eens een kijkje op [www.kenniscentrum.nl](http://www.kenniscentrum.nl)

**'Je kunt heel veel geld verdienen met calculeren'**