



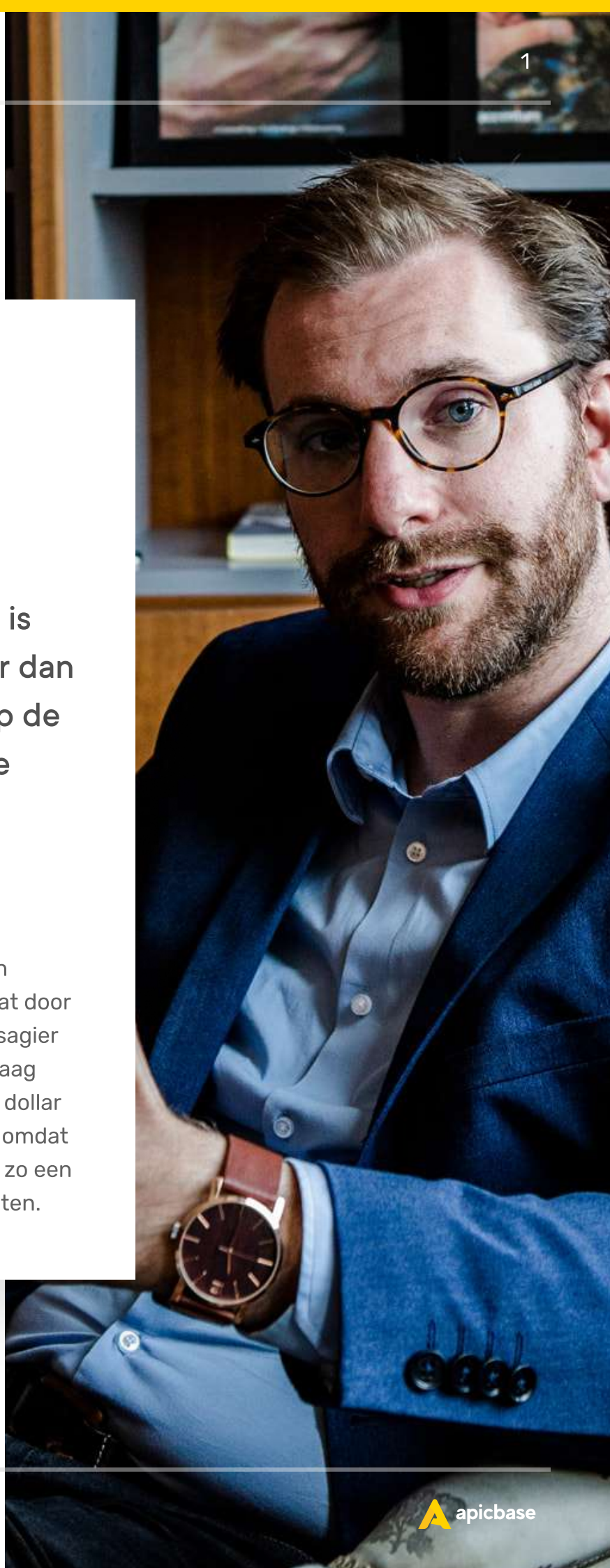
WHITE PAPER

Hoe je marges beschermen bij dalende omzet

Hoe marges beschermen bij dalende omzet?

Nu de inkomsten onzeker zijn, is kostenbeheersing belangrijker dan ooit. Foodcost weegt zwaar op de winst. “Gek genoeg bleef deze hoge kostenpost lang buiten schot”, zegt Carl Jacobs van Apicbase.

30 jaar geleden deed American Airlines een verrassende ontdekking. Ze stelden vast dat door één olijf minder op het bordje van elke passagier te leggen de kosten met 40.000 dollar omlaag gingen. Vandaag zou dat een dikke 89.000 dollar minder zijn. Het verhaal haalde de kranten omdat niemand verwacht had dat één klein detail zo een verbluffende impact kon hebben op de kosten.



Wat maakt dit verhaal het onthouden waard?

Wat deze anekdote het onthouden waard maakt, is niet de spectaculaire kostendaling, maar wel hoe American Airlines tot die conclusie kwam. Ze namen de moeite om de foodcost van die ene olijf te berekenen. En je mag gerust zijn: het is niet bij die ene meting gebleven.

Geen enkele passagier merkte de minimale aanpassingen op en toch ging de luchtvaartmaatschappij met flink meer winst naar huis.

Foodcost is een sluipmoordenaar

Een voorbeeld dichterbij huis is dat van ondernemer Peter De Clerck. Hij staat aan het hoofd van een horecagroep met succesvolle bars en restaurants in Antwerpen, België. In een interview vertelt hij dat het hem opviel dat bars in het buitenland nooit borrelnootjes serveren.

Hij maakt de berekening en wat bleek: het kleine schaalpje bij de drankjes kostte

de groep jaarlijks 12.000 euro. Gedaan dus met gratis borrelnootjes. Maar de aanpassing had ook een onverwacht effect. De omzet steeg. Zakjes chips en borrelhapjes gingen plots veel vlotter over de toog.

De extra aandacht voor cost management had ook een effect op de inkomsten, niet alleen op de winstgevendheid.



Focus op kostenbeheersing, zeker bij groei

'Revenue' is het ordewoord voor veel ondernemers. De aandacht voor kostenbeheersing is doorgaans heel wat kleiner. Nochtans hebben managers meer grip op de kosten dan op de omzet. Dit is tenslotte een sector waar een beetje regen de inkomsten kan doen kelderen.

Wie de F&B scherp monitort, snijdt snel duizenden euro's aan overtollige ballast weg. In deze crisis zijn bedrijven koortsachtig op zoek naar vaste grond onder de voeten.

Snel schakelen is de boodschap en die ballast hindert alleen maar.

Vermijdbare kosten trekken het bedrijfskapitaal omlaag en vertragen de groei. Dat geldt zeker voor ondernemingen die volop aan het schalen zijn. Winst maken in een nieuwe vestiging gaat nu eenmaal makkelijker voor wie de uitgaven 100% onder controle heeft, vooral foodcost.

Onderstaande berekening spreekt boekdelen.

Impact of Food Cost on G.O.P

Revenue	17,200,000	17,200,000
Food Cost	6,020,000	5,160,250
Staff Cost	8,500,000	8,500,000
Fixed Costs	2,070,000	2,070,000
Profit	610,000	1,470,750
		x 2,4

In dit rekenvoorbeeld verdubbelt gross profit als foodcost daalt met slechts 5%.

Stroomversnelling bij laag water

Een oud gezegde luidt: bij hoog water ziet niemand de troep op de bodem van de rivier. Wanneer het water daalt valt pas op hoe het stromen van de rivier daardoor belemmerd wordt. In een onderneming is het net zo. Zolang de inkomsten hoog zijn, zoekt niemand naar

onzichtbare kosten die de groei vertragen.

Daarom is het goed om foodcost altijd nauwkeurig te monitoren en F&B blijvend te stroomlijnen. Denk aan de olijf, de details maken het verschil tussen winst en verlies.

Waar zit de data voor kostenbesparende keuzes?

Om grip te krijgen op foodcost heb je betrouwbare data nodig. Het begint bij de vraag 'Hoe foodcost berekenen?'. Welke formules geven het beste resultaat en hoe vind je kostenbesparende gegevens, zoals een afwijking tussen de werkelijke en ideale foodcost.

Kostbare data bevindt zich vaak net onder het oppervlak. Foodcost-ninja's vertrouwen daarom niet enkel op de driemaandelijke inventarisatie. Ze willen op elk moment weten wat er aan de hand is.

Af en toe kom je nog F&B-managers tegen die zich gewapend met pen en papier op het strijdtoneel begeven. Maar als foodcost gemiddeld 28% tot 40% van de omzet opeet, dan weet je dat je geen veldslagen wint met een notaboekje. Zelfs spreadsheets zorgen voor meer problemen dan ze oplossen.

Succesvolle horecaondernemers hebben een geïntegreerd systeem dat automatisch aangeeft: "In Utrecht wordt te veel wijn ingekocht in verhouding tot de verkopen in de EPOS. En in Maastricht daalden de receptmarges met 1% sinds die nieuwe leverancier. Praat eens met de managers daar."

“In Utrecht wordt te veel wijn ingekocht in verhouding tot de verkopen in de EPOS. En in Maastricht daalden de receptmarges met 1% sinds die nieuwe leverancier. Praat eens met de managers daar.”



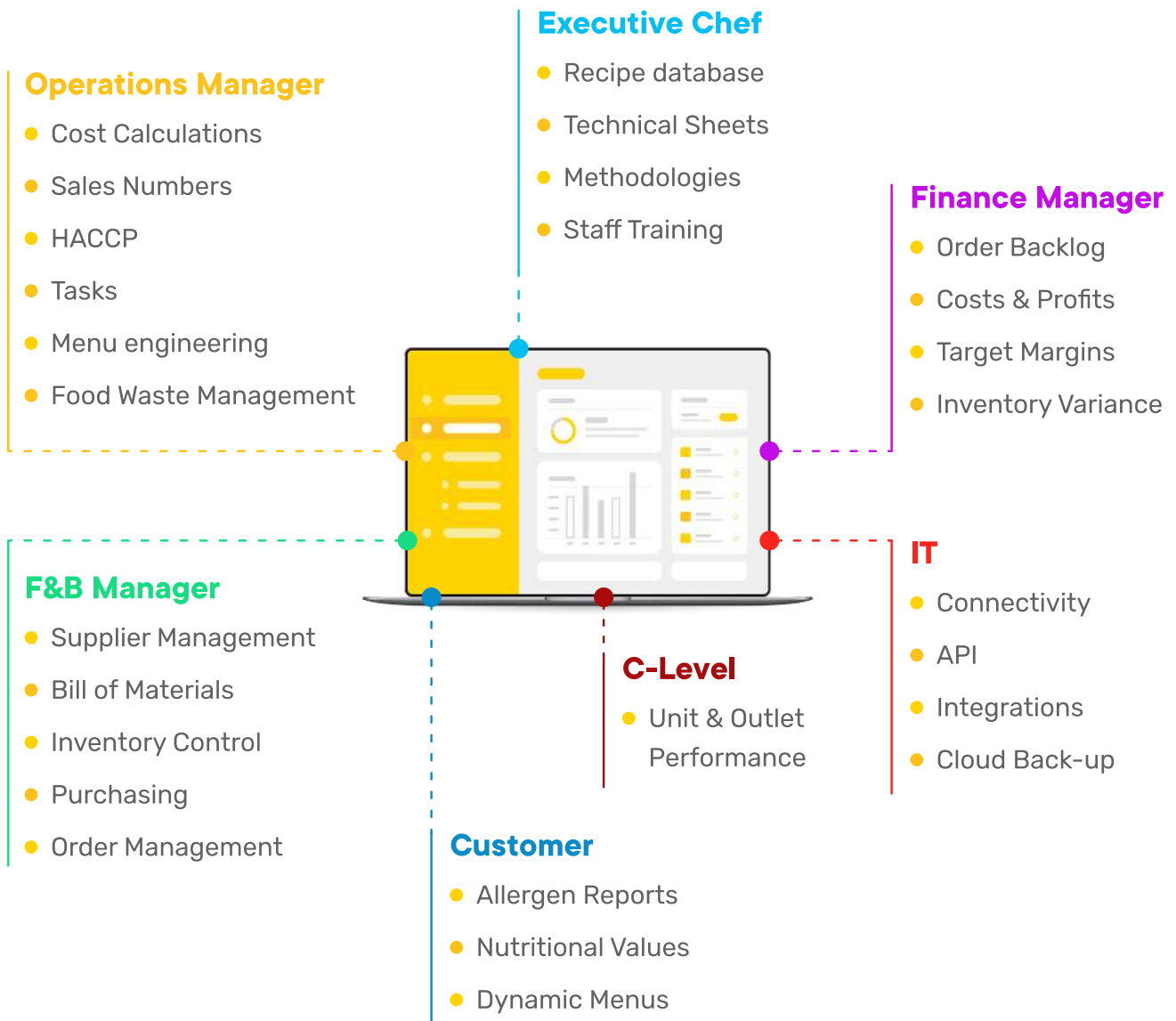
De heilige graal in F&B management

De heilige graal is een volledig geïntegreerd systeem dat niet alleen de verkoopcijfers analyseert, maar die ook koppelt aan voorraad, inkoop en de receptendatabase.

Zo een **end-to-end oplossing voor multi-outlet horeca** is het F&B management platform Apicbase.

Carl Jacobs, CEO Apicbase: "Als niet alles gekoppeld is, creëren bedrijven

onvermijdelijk data-silo's. Er zijn spreadsheets met voorraadgegevens, folders met inkoopgegevens en apps met productiedata of allergeneninfo. Uiteindelijk moet er dan toch weer iemand tijd vrijmaken om al die informatie handmatig te analyseren. Dat is frustrerend. Volgens mij hoort software inzicht te bieden én tijdswinst op te leveren "



Wat heb je aan theoretische winst?

“Het voorbeeld van de olijf schetst heel goed het probleem waar veel bedrijven mee worstelen”, zegt Carl Jacobs. “In theorie is het eenvoudig om te achterhalen wat de impact van die ene olijf is op de kosten.

De voorwaarde is dat de inkopen goed georganiseerd zijn, dat elke locatie de productierichtlijnen correct opvolgt en dat iemand tijd heeft om alles nauwgezet bij te houden. Daar loopt het vaak mis.”



Een olijf is een telbare eenheid, maar hoe zit dat met bolognaisesaus?

“Inderdaad, hoe volg je portiegroottes op? Koopt elke vestiging evenveel gehakt in? Zit er variatie op de theoretische stock en de werkelijke stock? Al die details hebben een grote impact op de foodcost en dus op de winstmarges. Je moet het volledige plaatje kunnen zien. Als de informatie verspreid zit in spreadsheets, e-mails en apps is het moeilijk om snel onregelmatigheden te detecteren,” zegt Jacobs.

“Snel handelen is belangrijk. Een fastcasualketen met vijf outlets had op het einde van het boekjaar 100.000 euro aan F&B-kosten waar geen enkele verkoop tegenover stond. Dat bedrijfskapitaal was simpelweg verdampt. Begin dan maar te zoeken. Wat is de oorzaak? Ze hadden geen idee: diefstal, overportioneren, overstocken... Nu volgen ze alles op in Apicbase en merken ze het meteen wanneer problemen de kop op steken.”

Met een foodcostberekening op receptniveau weet een ondernemer dus eigenlijk niets?

“Toch wel, het geeft aan wat de verkoopprijs van dat gerecht moet zijn om theoretisch gezien winst te te maken. Maar wat heb je aan theoretische winst?

Je wil toch zeker zijn dat elk gerecht elke dag de target-winst haalt? Dan pas heb je stevige grond onder de voeten om iets op te bouwen.”

Is een geïntegreerd systeem duur?

“Nee, want de ROI is vele malen groter dan investering. Maar de exacte hoogte van de ROI hangt af het aantal locaties. Hoe meer er zijn, hoe groter de meerwaarde. Enerzijds biedt de schaal voordelen, anderzijds is er ook het management-gegeven.

In een kleine zaak kan één iemand de boel goed in de gaten te houden. Wie op grotere schaal werkt, heeft niet één iemand die alles weet. Er zijn meerdere teams en gespecialiseerde managers. Dan is er behoefte aan een systeem dat alle kennis verzamelt, analyseert en antwoorden biedt.

Tenslotte, hoe schat je de toekomst van de sector in?

“Het zijn moeilijke tijden voor de hospitalitysector, maar ik ontmoet elke dag steengoede managers en ondernemers met visie die perfect weten waar ze mee bezig zijn. Ik maak me geen zorgen over de toekomst”, sluit Carl af.



Multi-Unit F&B Management Platform

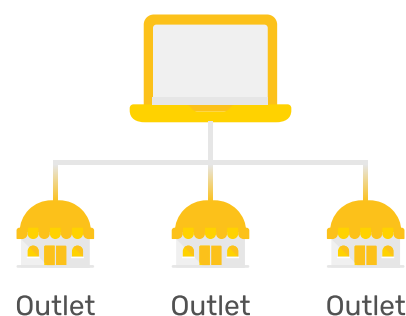


Apicbase biedt een eenvoudige oplossing voor een complex probleem: het monitoren van F&B-data op een geïntegreerde manier.

Het systeem is modulair en flexibel en biedt diepgravend inzicht voor elk type food business: hotel, ghost kitchen, catering en restaurant (FSR, QSR, Fast-Casual, Casual-Dining).

Apicbase doet de berekeningen. Het management ziet foodcost, marges, voorraad, bestellingen, productie, recepten, allergenen en voedingswaarden in een overzichtelijk dashboard.

De prestaties van de vestigingen kunnen makkelijk opgevolgd worden. Als er problemen zijn kan men onmiddellijk ingrijpen door bijvoorbeeld het inkoopbeleid aan te passen of de recepturen bij te sturen. Dat kan allemaal rechtstreeks in Apicbase.





apibase

F&B Management Platform

www.apibase.com