



Startersinfo

Praktische kengetallen

ZORG ERVOOR DAT JE BESCHIKT OVER GEGEVENS OM PERIODIEK (DAGELIJKS, WEKELIJKS, PER KWARTAAL) TE KUNNEN CONTROLEREN OF DE WERKELIJKE OMZET EN WINST IN OVEREENSTEMMING ZIJN MET DE VOOROPGESTELDE DOELSTELLINGEN. ZO KUN JE ZIEN OF DE INKOMSTEN VOLDOENDE ZIJN OM DE KOSTEN TE BETALEN.

Algemeen

1. Aantal gasten
2. Omzet
Totale netto omzet
Zet dit ook af tegen de prognose die je hebt gemaakt
3. Omzet per hoofd

$$\text{Omzet per hoofd} = \frac{\text{Totale netto omzet}}{\text{Aantal gasten}}$$

4. Kosten
5. Winst

$$\begin{array}{r} \text{Totale netto omzet} \\ \text{Totale kosten} \quad - \\ \hline \text{Winst} \end{array}$$

6. Winst per hoofd

$$\text{Winst per hoofd} = \frac{\text{Totale netto omzet} - \text{Totale kosten}}{\text{Aantal gasten}}$$

7. Winst %

$$\text{Winst \%} = \frac{\text{Totale netto omzet} - \text{Totale kosten}}{\text{Totale netto omzet}} \times 100 \%$$

Drank

1. Omzet
Netto omzet drank
2. Omzet per hoofd

$$\text{Omzet per hoofd} = \frac{\text{Netto omzet drank}}{\text{Aantal gasten}}$$

Geeft aan hoe goed de kaart aansluit op de wensen van jouw gasten én hoe goed medewerkers bepaalde producten verkopen

3. Bruto marge

$$\frac{\text{Netto omzet drank}}{\text{Aantal gasten}} -$$

Bruto marge

Kan totaal berekend worden, maar ook per product

Zorg dat je medewerkers weten op welke producten de marge het hoogste is en dat ze deze proberen actief te verkopen

4. Drankkosten %

$$\text{Drankkosten \%} = \frac{\text{Totale inkoopkosten drank}}{\text{Netto omzet drank}} \times 100 \%$$

5. Drankkosten per hoofd

$$\text{Drankkosten per hoofd} = \frac{\text{Totale inkoopkosten drank}}{\text{Aantal gasten}}$$

Nuttig om bij te houden voor alcoholische en niet-alcoholische drank

6. Arbeidsproductiviteit bar

$$\text{Arbeidsproductiviteit bar} = \frac{\text{Netto omzet drank}}{\text{Gewerkte uren barpersoneel}}$$

7. Voorraadwaarde

8. Voorraadrotatie

Hoe lang duurt het gemiddeld voordat de voorraad is verkocht

9. Verlies

$$\frac{\text{Verbruik voorraad}}{\text{Aantal verkochte consumpties}} -$$

Verlies

Zit hier veel verschil in, zoek dan uit hoe dit komt (gratis weggeven, diefstal, eigen gebruik, bederf)

10. Populariteit

Meest bestelde dranken

Controleer of dit ook de meest rendabele dranken zijn

Food

1. Omzet

Netto omzet food

2. Omzet per hoofd

$$\text{Omzet per hoofd} = \frac{\text{Netto omzet food}}{\text{Aantal gasten}}$$

Geeft aan hoe goed de kaart aansluit op de wensen van jouw gasten én hoe goed medewerkers bepaalde producten verkopen

3. Bruto marge

$$\frac{\text{Netto omzet food} - \text{Totale inkoopkosten food}}{\text{Bruto marge}}$$

Kan totaal berekend worden, maar ook per product

Zorg dat je medewerkers weten op welke producten de marge het hoogste is en dat ze deze proberen actief te verkopen

4. Foodkosten %

$$\text{Foodkosten \%} = \frac{\text{Totale inkoopkosten food}}{\text{Netto omzet food}} \times 100 \%$$

5. Foodkosten per hoofd

$$\text{Foodkosten per hoofd} = \frac{\text{Totale inkoopkosten food}}{\text{Aantal gasten}}$$

Stijgt dit bedrag zonder wijzigingen in de menukaart, onderzoek dan wat er aan de hand is

6. Arbeidsproductiviteit keuken

$$\text{Arbeidsproductiviteit keuken} = \frac{\text{Netto omzet food}}{\text{Gewerkte uren keukenpersoneel}}$$

Netto omzet food/Gewerkte uren keukenpersoneel

7. Voorraadwaarde

Zou in principe lager moeten zijn dan het verbruik van 1 week

8. Voorraadrotatie

9. Verlies

10. Populariteit

Meest bestelde gerechten

Controleer of dit ook de meest rendabele gerechten zijn

Personeel

1. Loonkosten %

$$\text{Loonkosten \%} = \frac{\text{Totale loonkosten}}{\text{Totale netto omzet}} \times 100 \%$$

2. Personeelskosten %

Inclusief overige personeelskosten, zoals interim kosten en verzekeringen

$$\text{Personeelskosten \%} = \frac{\text{Totale arbeidskosten}}{\text{Totale netto omzet}} \times 100 \%$$

3. Arbeidsproductiviteit

$$\text{Arbeidsproductiviteit} = \frac{\text{Gewerkte uren}}{\text{Totale netto omzet}}$$

4. Ziekte dagen

Kan een goed beeld geven van de motivatie van je medewerkers

5. Personeelsverloop
Aantal nieuwe medewerkers
6. Arbeidsperiode
Gemiddelde tijd dat je medewerkers in dienst zijn/blijven
Geeft aan hoe goed je bent in het behouden van medewerkers

Marketing

1. Top 10/100/... gasten
Houd bij hoe vaak je belangrijkste gasten langskomen, hoe lang ze blijven en hoeveel ze besteden
2. Klanttevredenheid
Gebruik hiervoor bijvoorbeeld enquêtes of kijk naar het aantal klachten
3. Marketingkosten %

$$\text{Marketingkosten \%} = \frac{\text{Totale marketingkosten}}{\text{Totale netto omzet}} \times 100 \%$$

4. Recensies van gasten
Aantal positieve/negatieve recensies
5. Reserveringen

Administratie

1. Liquiditeit
Bedrag dat je tot je beschikking hebt op de bank
2. Opstaande rekeningen
Bedrag aan rekeningen dat nog betaald/ontvangen moet worden
3. Return on investment (ROI)

$$\text{Return on investment (ROI)} = \frac{\text{Totale netto omzet} - \text{Totale kosten}}{\text{Investing}}$$

Laat zien hoeveel je terugverdient van je investering in je bedrijf