



Welkom! Wij starten om 14:00

Praktisch

- Je camera en microfoon staan automatisch uit
- Vragen? Zet ze in Q&A
- Wil je iets delen? Zet het in de chat
- Duurtijd: 40 minuten
- Daarna Q&A

Stilstaan is meer dan ooit achteruitgaan

Laat ons samen van dit 'crisismoment' een 'leermoment' maken



de getallen

- Food & beveragecost specialisten
- Horeca-coach
- Productontwikkelaars

DIENTVERLEENER VOOR DE
KMO-PORTEFEUILLE

The advertisement features a green and white checkered border at the top and bottom. The text 'de getallen' is written in a green, cursive font. Below it is a list of services. At the bottom, there is a green banner with white text and a small logo on the right.

Horeca Vlaanderen



Horeca Forma, de vormingsorganisatie van & voor de horecasector (Paritair Comité 302)

- Horeca Forma versterkt horecamedewerkers en bedrijven met gratis professionele opleidingen, inspiratie en advies.
 - 100 ≠ trainingen/workshops voor de keuken, de zaal, de bar, front office, management, ...
 - Overal in Vlaanderen & vanaf 8 personen in je zaak.
- In de eerste plaats voor werknemers.
- Schrijf je jouw werknemer(s) in? Dan kan je als werkgever ook alle opleidingen volgen.





Daar wil ik jullie bij helpen. Wie ben ik?

- Dany Dhollander
- In 1960 geboren in de bakkerij van mijn ouders
- Hogere hotelschool in Anderlecht
- Papa van 6 kinderen en 3 + 1 kleinkinderen
- Zelfstandig ondernemer in de horeca sinds 1986
- Al 15 jaar foodtrainer bij Horeca Forma (praktijktrainingen als wild, salades, asperges, ...)
- Food & Beveragecost expert en – trainer

Wat hebben we reeds geleerd

1. Je food cost berekenen – webinar 28 april
2. Je beverage cost berekenen – webinar 12 mei
3. Menu engineering – webinar 26 mei
4. Webinars service
5. Webinars dranken, plantbased, visbereidingen, moderne technieken,...



Even voor de duidelijkheid...

- Je horecabedrijf bestaat omdat het de **rekeningen** kan betalen.
- **Passie** is je grootste vriend maar ook je grootste vijand.
- Je **boekhouder** verwerkt de gegevens van je economische activiteit. Hij/zij is echter geen horeca ondernemer. Voor je verdienmodel ben je 100% zelf verantwoordelijk.
- Een **recept** is niet het einde van je creativiteit het is het resultaat ervan.
- **Horeca** is levensgevaarlijk zonder rekenen.
- **“Management”** staat bij mirepoix, mise en place, macedoine,...als de nieuwe culinaire vakterm vanaf 2020 !





Tijd voor
een poll

Is deze opleiding iets voor jou? Oordeel zelf.

1. Ken je F&B kosten van elk gerecht en elke drank?

JA/NEE

2. Ken je de mix-marge van je verkochte gerechten en dranken?

JA/NEE

3. Meet je de productiviteit (omzet per gewerkt uur) in je zaak?

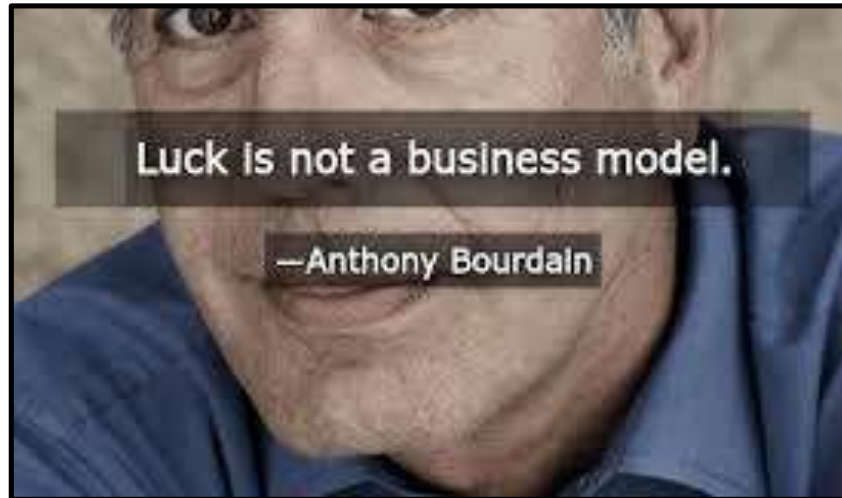
JA/NEE

Waarschijnlijk klinken de meeste zaken niet vreemd maar zijn ze een onderdeel van het dagelijks management van je zaak?



Het verdienmodel van je horeca
onderneming.

Hoeveel geld zit er in je horeca
portefeuille?



X	Bruto prijs / omzet	Dit is de totale prijs die de klant betaald voor een gerecht - drank - dienstverlening
?	Btw	Afhankelijk van wat en hoe je verkoopt ben je verplicht om BTW aan te rekenen. Dit is in België 0% - 6% - 12% - 21%.
??	Netto prijs / omzet	Dit is het geld dat je echt ontvangt. Hierop gaan we de F & B kosten berekenen .
???	F & B kost	Dit geld heb je ter beschikking om de dranken en de gerechten mee te maken.
????	Personeelskost	Van elke 100 € die je netto krijgt van de klant mag je 35 € gebruiken om personeel (ook jezelf als eigenaar) mee te betalen.
?????	Prime cost	Je F & B kost samen met je personeelskost mag best niet hoger zijn dan 65 %. Je zou deze optelsom kunnen beschouwen als de totale productiekosten die je moet maken vanaf de aankoop tot de klant. Zo hou je nog geld over om de overige rekeningen te kunnen betalen
??????	Operationeel resultaat	Dit is het bedrag dat nu nog in je portefeuille zit om de andere kosten mee te betalen.
???????	Variabele kosten	Deze kosten zullen enigszins schommelen met de drukte in de zaak. Heb je meer klanten, dan verbruiken we bijvoorbeeld meer elektriciteit. Andere variabele kosten zijn onder andere: Gas, water, electra , verzekeringen, sabam, vergunningen, wasserij, decoratie,.....
????????	Vaste kosten	Deze kosten komen steeds terug ongeacht of het druk of minder druk is geweest. Deze kosten zijn bijvoorbeeld: huur, afbetaling van een lening, leasing,
?????????	Winst voor belasting	Na heel hard werken en veel rekenen staat dit bedrag nog op je rekeningen. De fiscus komt nog wel langs.

X

Bruto prijs/ omzet

Dit is de totale prijs die de klant betaald voor een gerecht - drank - dienstverlening - ...

#1

Bruto prijs / omzet



Bruto omzet

De ontvangsten kunnen via verschillende manieren in de kassa belanden:

- Dranken
 - Gerechten
 - Catering
 - Bediening die je apart aanrekent
 - Producten die je als retail verkoopt (bvb homemade ketchup, koekjes,...)
 - Geschenkbonnen (uitgesteld inboeken)
 - Cadeaus zoals bvb lokale streekproducten
 - Je foodtruck
 - Automaten waarin je producten aanbiedt
 - Kamers die worden verhuurt
 - Feestzalen
 - Verhuur van toebehoren zoals beamer, muziek , porselein, stoelen,.....
 - ...
- Kijk eens hoeveel geld er in de kassa ligt ! Maar toen kwam

X	Bruto prijs/ omzet	Dit is de totale prijs die de klant betaald voor een gerecht - drank - dienstverlening
?	Btw	Afhankelijk van wat en hoe je verkoopt ben je verplicht om BTW aan te rekenen. Dit is in België 0% - 6% - 12% - 21%.

#2

BTW



BTW steunmaatregel

Publication date:

05/06/2020 - 15:00

Vandaag werd het ontwerp van Koninklijk Besluit met betrekking tot de tijdelijke verlaging van het btw-tarief in de horecasector definitief goedgekeurd.

Vandaag werd het ontwerp van Koninklijk Besluit met betrekking tot de **tijdelijke** verlaging van het btw-tarief in de horecasector definitief goedgekeurd.

Dit houdt in dat **vanaf de heropening van de horeca** volgende tarieven van toepassing zullen zijn:

- De restaurant-en cateringdiensten, momenteel aan 12 % btw, worden vanaf dan belast aan het verlaagd tarief van 6 %.
- De niet-alcoholische dranken, ter plaatse geconsumeerd, worden vanaf dan eveneens belast aan het verlaagd tarief van 6 %.
- Alcoholische dranken blijven belast aan het volle tarief van 21 %.

GKS-gebruikers zullen dan ook hun kassaprogrammatie zo snel mogelijk moeten aanpassen. Een GKS-kassa heeft standaard volgende btw-codes aan boord:

- A 21 %
- B 12 %
- C 6 %
- D 0 %.

BTW steunmaatregel

Aan deze codes dient **niets** gewijzigd te worden.

De aanpassing wordt bij voorkeur als volgt gedaan.

- Alle artikelen, momenteel geprogrammeerd met btw-code B, moeten worden aangepast naar btw-code **C**; hierdoor gaan die automatisch naar het 6 % tarief.
- Alle niet-alcoholische dranken, momenteel geprogrammeerd met btw-code A, moeten worden aangepast naar btw-code **C**; hierdoor gaan die ook automatisch naar het 6 % tarief.

Het wordt ten zeerste afgeraden om de tarieven van de btw-codes zelf te wijzigen. Hetzelfde geldt voor de 'take-out' mogelijkheid: deze mag niet, als gemakkelijk alternatief, gebruikt worden voor eat-in.








BTW

- Je kan onderstaande tarieven toepassen:
 - 0 % wanneer
 - 6 % wanneer
 - 12 % wanneer
 - 21 % wanneer
- (Soms kan er voor eenzelfde product 2 verschillende tarieven worden gebruikt)
- Soms werk je met een menu en moet je uitsplitsen
- Soms zijn er speciale tarieven van toepassing (kortingen, happy hours,..)
- Soms , soms , soms ,.....



BTW

- Om je F&B kosten te berekenen moet je het **netto bedrag** kennen dat je werkelijk ontvangt

Gerecht / drank	Verkoopprijs	Btw %	Berekening	Netto prijs	BTW
	24 €	12 %	$24 \text{ €} / 1,12$ =	21,43 €	2,57 €
	24 €	6 %	$24 / 1,06$	22,64	1,35 €
	40 €	21 %	$40 \text{ €} / 1,21$ =	33,06 €	6,94 €
	5 €	21 %	$5 \text{ €} / 1,21 =$	4,13 €	0,87 €
	5 €	6 %	$5 / 1,06 =$	4,71	0,29 €

€ + 1,21 €

€ + 0,58



Wat betekent dit in jou zaak ?

$1,21 + 0,58$	$= 1,79 \text{ €}$
100 keer per	179 €
20 dagen per maand	3580 €
6 maanden	21480 €









BTW steunmaatregelen

TIP!



Wat is het verschil ?

Berekening op je bruto verkoopprijs				
	Bruto : 24 €	Foodcost : 6,89 €	Foodcost % = 28,71 %	Fout
	Bruto : 40 €	Beveragecost: 9,35 €	Beveragecost %= 23,38 %	Fout
Berekening op je netto verkoopprijs				
	Netto : 22,64 €	Foodcost : 6,89 €	Foodcost % = 33,43 %	Juist
	Netto : 33,06 €	Beveragecost: 9,35€	Beveragecost % =28,28 %	Juist

	Vershil
	4,72 %
	4,90 %

Pas op voor deze rekenfout?

100 €	100€
21%	21%
-21 %	/1,21
79,00 €	82,64 €
21,00 €	17,36 €
3,64 €	



X	Bruto prijs/ omzet	Dit is de totale prijs die de klant betaald voor een gerecht - drank - dienstverlening
?	Btw	Afhankelijk van wat en hoe je verkoopt ben je verplicht om BTW aan te rekenen Dit is in België 0% - 6% - 12% - 21%
100 %	Netto prijs / omzet	Dit is het geld dat je echt ontvangt. Hierop gaan we de F & B kosten berekenen

#3

Netto prijs / omzet



Netto omzet

- Nu weet je hoeveel geld je “echt” hebt ontvangen. Met dit geld moet je al de rekeningen kunnen betalen
- Controleer alle BTW “mogelijkheden” van elk product
- Controleer je kassa of alles netjes is geprogrammeerd
- Controleer het advies van je boekhouder !!!

Tip :



Open steeds een aparte bankrekening waarop je btw en sociale bijdragen wekelijks kan storten. Op deze manier ga je dit geld niet gebruiken als “werkmiddelen”.

X	Bruto prijs/ omzet	Dit is de totale prijs die de klant betaald voor een gerecht - drank - dienstverlening
?	Btw	Afhankelijk van wat en hoe je verkoopt ben je verplicht om BTW aan te rekenen. Dit is in België 0% - 6% - 12% - 21%.
100 %	Netto prijs / omzet	Dit is het geld dat je echt ontvangt. Hierop gaan we de F & B kosten berekenen .
30 %	F & B kost	Dit geld heb je ter beschikking om de dranken en de gerechten mee te maken.

#4

Food & Beverage kost

F & B Kosten = 30 %

- Van elke 100 € netto mag je dus 30 € uitgeven om te koken en te schenken
- Is dat zo ?
- Neen !
- 30% is een boekhoudkundig getal waar je in je boekhouding wil “landen”
- Operationeel moet je het als volgt vertalen:

➤ 30 % = 25 % + 5 %

➤ 30 % = niet alleen van de keuken

➤ 25 % = operationele kost

➤ 5 % = gratis



F & B Kosten = 30 %

Hoezo 5 % = gratis?

- Stoofvlees dat is verbrand = foodcost
- Alles wat je zelf opeet = foodcost
- Gratis brood, hapjes, olie, peper, zout, borrelnootjes = +/- 2 % foodcost
- Glazen die te vol worden geschonken = beverage cost
- Vervallen producten = F & B cost
- Bedrovenproducten
- Alles wat je weggeeft = F & B cost
- Koffie die iedereen “gratis” drinkt = beverage cost
- Credit cards rekenen ook kosten op je btw en gaan dus lopen met 1 à 2 % van je F & B cost
- Wat je niet controleert en te weinig hebt ontvangen bij levering = F& B cost
- Alles wat wordt gestolen = F & B cost
- Rekeningen die niet worden betaald verhogen je F & B cost
- ...
- ...
- ...En zo kunnen we nog enkele pagina's doorgaan!

X	Bruto prijs/ omzet	Dit is de totale prijs die de klant betaald voor een gerecht – drank – dienstverlening
?	Btw	Afhankelijk van wat en hoe je verkoopt ben je verplicht om BTW aan te rekenen. Dit is in België 0% – 6% – 12% – 21%.
100 %	Netto prijs / omzet	Dit is het geld dat je echt ontvangt. Hierop gaan we de F & B kosten berekenen .
30 %	F & B kost	Dit geld heb je ter beschikking om de dranken en de gerechten mee te maken.
35 %	Personeelskost	Van elke 100 € die je netto krijgt van de klant mag je 35 € gebruiken om personeel (ook jezelf als eigenaar) mee te betalen.

#5

personeelskost



Personeelskosten = 35 %

De definitie hiervan als ondernemer ligt zeer ver van de interpretatie die je krijgt van boekhouders, sociaal secretariaten, start up trainingen,.....

Als ondernemer moet je de volgende vraag stellen:

- Als je iemand aanwerft , welke kosten wandelen er dan binnen?
Dit is dus veel meer dan enkel netto loon , sociale bijdragen, vakantiegelden, maar ook uniformen, kledijvergoedingen, dossierkosten sociaal secretariaat,
- Hou je reeds rekening met mogelijk zieke medewerkers, of zij die een ongelukje hebben gehad?
- Wie betaald de eigenaar / ondernemer ?
- Voorzie je in pensioen voor jezelf als ondernemer of je medewerkers
- Kosten van trainingen, uitstapjes,



Personeelskosten – Productiviteitsfactor

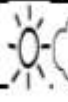
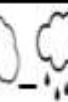
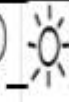
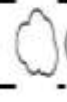
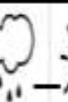
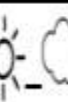



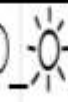
- De personeelskost meten per gerecht of drank is quasi niet mogelijk tenzij voor zeer specifieke zaken die men wil meten.
- Er zit een grote fout indien men zich beperkt tot enkel het koken. Bediening , afwas, onderhoud, leveringen, ...behoren allemaal tot je personeelskost en moeten in deze kostengroep dus “verdient” worden.
- Om je personeelskosten te meten maak je gebruik van een productiviteitsfactor

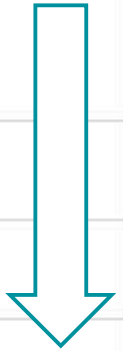
Personeelskosten – Hoe bereken je de Productiviteitsfactor ?

€ 30	Kost van een gewerkt uur
X 3	Personeelskost budget 33 %
= € 90	Netto omzet / gewerkt uur
15 %	Btw gemiddelde
= € 103	Bruto omzet / gewerkt uur

Personeelskosten – Productiviteitsfactor

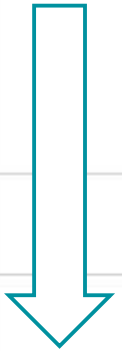
Budgetmeeting (maximaal 60 minuten)

Datum	Start	Einde								
Aanwezig										
WEER										
	MA	DI	WO	DO	VRIJ	ZAT	ZON	TOTAAL	Factor € 110	
Plan Bruto omzet	€ 1.000	€ 1.500	€ 2.000	€ 1.500	€ 3.500	€ 4.000	€ 3.000	€ 16.500	€ 118	
Budget uren	8,5	12,7	16,9	12,7	29,7	33,9	25,4	139,8	<i>de getallen</i>	
Bruto omzet gerealiseerd								€ -	#####	
Totaal uren gerealiseerd								0,0		



Personeelskosten – Productiviteitsfactor

Budgetmeeting (maximaal 60 minuten)



Datum	Start	Einde							
Aanwezig									
WEER									
	MA	DI	WO	DO	VRIJ	ZAT	ZON	TOTAAL	Factor € 110
Plan Bruto omzet	€ 1.000	€ 1.500	€ 2.000	€ 1.500	€ 3.500	€ 4.000	€ 3.000	€ 16.500	€ 118
Budget uren	8,5	12,7	16,9	12,7	29,7	33,9	25,4	139,8	<i>de getallen</i>
Bruto omzet gerealiseerd	€ 1.250	€ 985	€ 1.369	€ 1.785	€ 3.725	€ 3.586	€ -	€ 12.700	€ 88
Totaal uren gerealiseerd	8,0	14,0	15,0	13,0	35,0	34,0	25,0	144,0	

X	Bruto prijs / omzet	Dit is de totale prijs die de klant betaald voor een gerecht - drank - dienstverlening
?	Btw	Afhankelijk van wat en hoe je verkoopt ben je verplicht om BTW aan te rekenen. Dit is in België 0% - 6% - 12% - 21%.
100 %	Netto prijs / omzet	Dit is het geld dat je echt ontvangt. Hierop gaan we de F & B kosten berekenen .
30 %	F & B kost	Dit geld heb je ter beschikking om de dranken en de gerechten mee te maken.
35 %	Personeelskost	Van elke 100 € die je netto krijgt van de klant mag je 35 € gebruiken om personeel (ook jezelf als eigenaar) mee te betalen.
65 %	Prime cost	Je F & B kost samen met je personeelskost mag best niet hoger zijn dan 65 %. Je zou deze optelsom kunnen beschouwen als de totale productiekosten die je moet maken vanaf de aankoop tot de klant. Zo hou je nog geld over om de overige rekeningen te kunnen betalen

6

Prime cost



Prime cost = 65 %

- =Optelsom van 30% F&B kosten en 35 % personeelskosten
- Kunnen deze percentages wijzigen? Ja, maar...
- Zijn ze voor alle zaken hetzelfde ? Neen , maar...
- Wie beslist hoeveel er mag worden uitgegeven ? Je klant !



X	Bruto prijs/ omzet	Dit is de totale prijs die de klant betaald voor een gerecht – drank – dienstverlening
?	Btw	Afhankelijk van wat en hoe je verkoopt ben je verplicht om BTW aan te rekenen. Dit is in België 0% – 6% – 12% – 21%.
100 %	Netto prijs / omzet	Dit is het geld dat je echt ontvangt. Hierop gaan we de F & B kosten berekenen .
30 %	F & B kost	Dit geld heb je ter beschikking om de dranken en de gerechten mee te maken.
35 %	Personeelskost	Van elke 100 € die je netto krijgt van de klant mag je 35 € gebruiken om personeel (ook jezelf als eigenaar) mee te betalen.
65 %	Prime cost	Je F & B kost samen met je personeelskost mag best niet hoger zijn dan 65 %. Je zou deze optelsom kunnen beschouwen als de totale productiekosten die je moet maken vanaf de aankoop tot de klant. Zo hou je nog geld over om de overige rekeningen te kunnen betalen
35 %	Operationeel resultaat	Dit is het bedrag dat nu nog in je portefeuille zit om de andere kosten mee te betalen.

7

Operationeel resultaat



OPERATIONEEL RESULTAAT = 35 %

- Dit is het geld dat je nu nog in je portefeuille hebt om de rest van de rekeningen te (kunnen) betalen

En dat zijn er nog zeer veel!



X	Bruto prijs/ omzet	Dit is de totale prijs die de klant betaald voor een gerecht – drank – dienstverlening
?	Btw	Afhankelijk van wat en hoe je verkoopt ben je verplicht om BTW aan te rekenen. Dit is in België 0% – 6% – 12% – 21%.
100%	Netto prijs / omzet	Dit is het geld dat je echt ontvangt. Hierop gaan we de F & B kosten berekenen .
30%	F & B kost	Dit geld heb je ter beschikking om de dranken en de gerechten mee te maken.
30%	Personeelskost	Van elke 100 € die je netto krijgt van de klant mag je 35 € gebruiken om personeel (ook jezelf als eigenaar) mee te betalen.
65 %	Prime cost	Je F & B kost samen met je personeelskost mag best niet hoger zijn dan 65 %. Je zou deze optelsom kunnen beschouwen als de totale productiekosten die je moet maken vanaf de aankoop tot de klant. Zo hou je nog geld over om de overige rekeningen te kunnen betalen
35 %	Operationeel resultaat	Dit is het bedrag dat nu nog in je portefeuille zit om de andere kosten mee te betalen.
15 %	Variabele kosten	Deze kosten zullen enigszins schommelen met de drukte in de zaak. Heb je meer klanten, dan verbruiken we bijvoorbeeld meer elektriciteit. Andere variabele kosten zijn onder andere: Gas, water, electra , verzekeringen, sabam, vergunningen, wasserij, decoratie,.....

8 Variabele kosten



Variabele kosten = 15 %

Dit zijn de kosten die mee met de drukte van de zaak gaan stijgen of dalen. Helemaal wegvallen doen ze bijna nooit.

Hieronder een lijstje van een paar voorbeelden:

Gas , Water, Elektriciteit, Verzekeringen, Vergunningen, Afval, Reparaties, Kantoorbenodigdheden, Fuelcards , Abonnementen , Versieringen , Drukwerk, Telefoon, Boetes, wasserij, Klein materiaal, Ingangskaarten, Tuinonderhoud, Taxen, Attesten, FAVV, HACCP, Relatiegeschenken , Vakliteratuur, Betaalterminals,..... En vele andere



X	Bruto prijs/ omzet	Dit is de totale prijs die de klant betaald voor een gerecht – drank – dienstverlening
?	Btw	Afhankelijk van wat en hoe je verkoopt ben je verplicht om BTW aan te rekenen. Dit is in België 0% – 6% – 12% – 21%.
100%	Netto prijs / omzet	Dit is het geld dat je echt ontvangt. Hierop gaan we de F & B kosten berekenen .
30%	F & B kost	Dit geld heb je ter beschikking om de dranken en de gerechten mee te maken.
30%	Personeelskost	Van elke 100 € die je netto krijgt van de klant mag je 35 € gebruiken om personeel (ook jezelf als eigenaar) mee te betalen.
65 %	Prime cost	Je F & B kost samen met je personeelskost mag best niet hoger zijn dan 65 %. Je zou deze optelsom kunnen beschouwen als de totale productiekosten die je moet maken vanaf de aankoop tot de klant. Zo hou je nog geld over om de overige rekeningen te kunnen betalen
35 %	Operationeel resultaat	Dit is het bedrag dat nu nog in je portefeuille zit om de andere kosten mee te betalen.
15 %	Variabele kosten	Deze kosten zullen enigszins schommelen met de drukte in de zaak. Heb je meer klanten, dan verbruiken we bijvoorbeeld meer elektriciteit. Andere variabele kosten zijn onder andere: Gas, water, electra , verzekeringen, sabam, vergunningen, wasserij, decoratie,.....
15 %	Vaste kosten	Deze kosten komen steeds terug ongeacht of het druk of minder druk is geweest. Deze kosten zijn bijvoorbeeld: huur, afbetaling van een lening, leasing,

9 vaste kosten



Variabele kosten = 15 %

Dit zijn de kosten die stabiel blijven en niet (of zeer weinig) veranderen.

- Afbetalingen bij de bank
- Leasingcontracten
- Huur

Ze zijn zeer belangrijk voor de berekening van je break-evenpoint binnen je bedrijf .



X	Bruto prijs/ omzet	Dit is de totale prijs die de klant betaald voor een gerecht – drank – dienstverlening
?	Btw	Afhankelijk van wat en hoe je verkoopt ben je verplicht om BTW aan te rekenen. Dit is in België 0% – 6% – 12% – 21%.
100%	Netto prijs / omzet	Dit is het geld dat je echt ontvangt. Hierop gaan we de F & B kosten berekenen .
30%	F & B kost	Dit geld heb je ter beschikking om de dranken en de gerechten mee te maken.
30%	Personeelskost	Van elke 100 € die je netto krijgt van de klant mag je 35 € gebruiken om personeel (ook jezelf als eigenaar) mee te betalen.
65 %	Prime cost	Je F & B kost samen met je personeelskost mag best niet hoger zijn dan 65 %. Je zou deze optelsom kunnen beschouwen als de totale productiekosten die je moet maken vanaf de aankoop tot de klant. Zo hou je nog geld over om de overige rekeningen te kunnen betalen
35 %	Operationeel resultaat	Dit is het bedrag dat nu nog in je portefeuille zit om de andere kosten mee te betalen.
15 %	Variabele kosten	Deze kosten zullen enigszins schommelen met de drukte in de zaak. Heb je meer klanten, dan verbruiken we bijvoorbeeld meer elektriciteit. Andere variabele kosten zijn onder andere: Gas, water, electra , verzekeringen, sabam, vergunningen, wasserij, decoratie,.....
15 %	Vaste kosten	Deze kosten komen steeds terug ongeacht of het druk of minder druk is geweest. Deze kosten zijn bijvoorbeeld: huur, afbetaling van een lening, leasing,
5 %	Winst voor belasting	Na heel hard werken en veel rekenen staat dit bedrag nog op je rekeningen. De fiscus komt nog wel langs.

10 winst voor belasting

Belangrijk in de komende tijd: Hou je behoefte aan bedrijfskapitaal zo laag mogelijk.

1. Beperk je voorraden maximaal en bereken je F&B kosten nauwkeurig
 - Keukeninventaris max 2–3 weken
 - Drankeninventaris max 5 weken (uitz wijnkelders)
2. Crediteuren of de mensen aan wie je geld moet
 - onderhandel maximum betaaltermijnen met je leverancier
3. Debiteuren of de mensen die jou geld moeten betalen
 - Vraag voorschotten geen kredieten of zeer korte termijnen met boeteclausules

Kengetallen: the basics.

Financiële	
F&B cost	Water / aantal klanten
F&B cost per item	Cocktails / aantal klanten
Peroneelskost	Nagerechten / klanten
Productiviteit	Menu omzet / totale omzet
Variabele kosten	Online reserveringen / aantal klanten
Vaste kosten	Aantal volgers verhogen
Gemiddelde besteding	
Keuken uren / omzet	
Zaal uren / omzet	
Stoelen / aantal klanten	





Zijn er nog vragen?
Gebruik de Q&A



www.horecavlaanderen.be
academie@horeca.be
02/210.40.10
Facebook / Instagram / LinkedIn
@Horecavlaanderen



www.horecaforma.be/vlaanderen
forma@horeca.be
02/513.64.84
Facebook / Instagram / LinkedIn
@Horecaforma



Dhollander Dany
www.degetallen.eu
Facebook / Instagram @degetallen
contact@degetallen.eu
Gsm: 0468-111802