horeca forma
vlaanderen

In 5 stappen naar een beter resultaat voor je restaurant, brasserie, lunchbar, eetcafé, …

Welkom! We starten om 9u30.

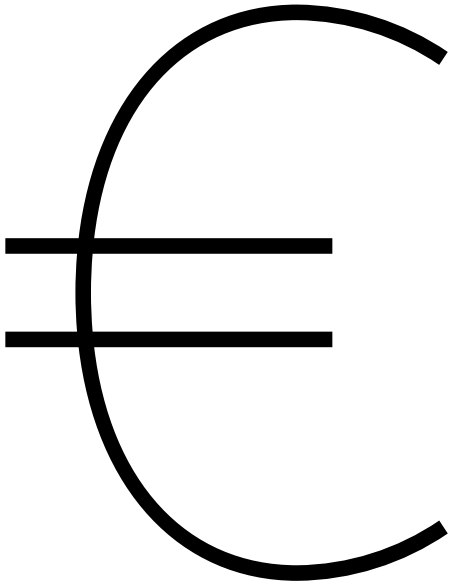
Gelieve je camera uit te schakelen
en je microfoon te dempen

TOT IN HET HART
VAN HET VAK

de getallen

Aangenaam!

Kan een restaurant nog rendabel zijn?



- Stijgende ingrediëntkosten
- Stijgende personeelskosten
- Stijgende energiekosten
- Stijgende investeringskosten

Kan een restaurant nog rendabel zijn?

Ja, maar…

Kan een restaurant nog rendabel zijn?

Ja, maar… niet zonder **rekenen**

Nieuwe culinaire vaktermen

Food- & Beveragecost	Marge	Waste- / Yieldfactoren
Mix-marge	Gemiddelde besteding	Productiviteit
Menu Engineering	Stoelbezetting	Decoy-pricing
Liquiditeit	Management	…

In 5 stappen naar een beter resultaat

- Stap 1: Rekenen volgens het verdienmodel
- Stap 2: Food- & Beveragecost correct berekenen
- Stap 3: Analyseren via Menu Engineering
- Stap 4: Personeelskosten correct berekenen
- Stap 5: Menukaart rendabel schrijven & ontwerpen

Stap 1: Rekenen volgens het verdienmodel

Wat is het verschil tussen een verdienmodel en een boekhouding?

Boekhouding

- Toont het resultaat van een onderneming op het einde van een bepaalde periode.
- Interpreteert ontvangsten en kosten op een andere manier.
- **De cijfers tonen wat je hebt gepresteerd, niet wat je zou moeten presteren.**

≠ Verdienmodel

- Gebaseerd op ondernemerschap**: je kan niet meer geld uitgeven dan dat je ontvangt.**
- Laat zien hoeveel je moet verdienen en hoeveel je mag/kan uitgeven.
- Toont “to date” de financiële kengetallen van het bedrijf (KPI’s).

Principe: Je kan niet meer geld uitgeven dan wat er binnenkomt

Van elke €100 die je netto ontvangt van de klant:

- Heb je €25 ter beschikking om de dranken en gerechten mee te maken (**F&B cost**)

- Mag je €37 gebruiken om personeel, incl. jezelf als eigenaar, mee te betalen (**personeelskost**)

Principe: Je kan niet meer geld uitgeven dan wat er binnenkomt

Van elke €100 die je netto ontvangt van de klant:

- Heb je €25 ter beschikking om de dranken en gerechten mee te maken (**F&B cost**)
- Mag je €37 gebruiken om personeel incl. jezelf mee te betalen (**personeelskost**)

-> **F&B cost + personeelskost = Primecost** = max 63% van de netto-omzet.

-> Dan heb je nog €37 (37%) om de andere kosten mee te betalen. Dit noemen we het operationeel resultaat.

Principe: Je kan niet meer geld uitgeven dan wat er binnenkomt

Van elke €100 die je netto ontvangt van de klant, mag je:

- €25 besteden aan F&B cost
- €37 besteden aan personeelskost
- **€19 besteden aan variabele kosten**
  - Deze kosten zullen enigszins schommelen met de drukte in de zaak. Heb je meer klanten, dan verbruik je bv. meer elektriciteit. Andere variabele kosten zijn o.a. gas, water, electra , verzekeringen, sabam, vergunningen, wasserij, decoratie,…
- **€13 besteden aan vaste kosten**
  - Deze kosten komen steeds terug ongeacht de drukte. Bv. huur, afbetaling van een lening, leasing, …

-> Dan houd je €5 winst over (maar de fiscus komt nog langs)

Samengevat: het verdienmodel

X	Bruto prijs/ omzet	Dit is de totale prijs die de klant betaalt voor een gerecht – drank – dienstverlening
Mix ?	Btw	Afhankelijk van wat en hoe je verkoopt ben je verplicht om BTW aan te rekene. 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
25 % 30 %	F&B kost	Dit geld heb je ter beschikking om de dranken en de gerechten mee te maken.
38 % 35 %	Personeelskost	Van elke €100 die je netto krijgt van de klant mag je €37 gebruiken om personeel (ook jezelf als eigenaar) mee te betalen.
63 % 65 %	Prime cost	Je F&B-kost samen met je personeelskost mag best niet hoger zijn dan 62%. Je zou deze optelsom kunnen beschouwen als de totale productiekosten die je mag maken vanaf de aankoop tot de klant. Zo hou je nog geld over om de overige rekeningen te kunnen betalen.
37 % 35 %	Operationeel resultaat	Dit is het bedrag dat nu nog in je portefeuille zit om de andere kosten mee te betalen.
19 % 15 %	Variabele kosten	Deze kosten zullen enigszins schommelen met de drukte in de zaak. Heb je meer klanten, dan verbruik je bijvoorbeeld meer elektriciteit. Andere variabele kosten zijn onder andere: gas, water, electra , verzekeringen, sabam, vergunningen, wasserij, decoratie,…
13 % 15 %	Vaste kosten	Deze kosten komen steeds terug ongeacht de drukte. Bv: 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.

Kan het verdienmodel er anders uitzien in mijn zaak?

Ja, maar de basisregel blijft dezelfde:

Je kan niet meer uitgeven dan wat er binnenkomt

Stap 2: Food- & Beveragecost correct berekenen (25%)

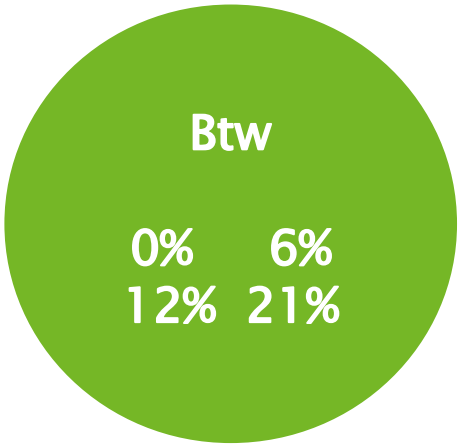
“Onze ingrediënten worden steeds duurder, moet de klant meer betalen?”

Ja, maar … eerst moet je zelf aan de slag:

- Heb je een recept?
- Ken je de kostprijs van je producten?
- Wat is de impact van de stijging op de F&B-cost van het gerecht?
- …

Wat is een brutoprijs?

- Is de prijs die de gast betaalt, dus de verkoopprijs
- Bevat een groot deel aan btw
- Eenzelfde product kan een verschillende btw % hebben
- Eenzelfde gerecht kan een verschillende verkoopprijs hebben
  - bv. bij volumekortingen, promo's, happy hour



Wat is een nettoprijs?

- Dit is het geld dat je écht ontvangt.
- € 25000 netto voeding = gks.
- Hierop wordt de foodcost berekend en ook andere kosten.
- Hiervan worden alle kosten betaald.
- De prijs wordt bepaald door de klant. Vroeger werkte men in de omgekeerde richting.
- Een foodcost berekenen op je bruto prijs, is fout.

Hoe F&B-cost berekenen?

Om de F&B-cost te kunnen berekenen, moet je het nettobedrag kennen. Dat is het geld dat je werkelijk ontvangt.

Gerecht / drank	Verkoop prijs	Btw %	Berekening	Netto prijs	BTW
	€ 29	12 %	€ 29 / 1,12 =	€ 25,89	€ 3,11
	€ 40	21 %	€ 40 / 1,21 =	€ 33,06	€ 6,94
	€ 6,20	6 % Take out	€ 6,20 / 1,06	€ 5,85	€ 0,35

Wat is het verschil?

Berekening op je **bruto** verkoopprijs				
	Bruto: € 29	Foodcost: € 8,25	Foodcost % = **28,28 %**	Fout
	Bruto: € 40	Beverage cost: € 9,35	Beverage cost % = **23,38 %**	Fout

Berekening op je **netto** verkoopprijs				
	Netto: € 25,89	Foodcost: € 8,25	Foodcost % = **31,87%**	Juist
	Netto: € 33,06	Beverage cost: € 9,35	Beverage cost % = **28,28 %**	Juist

	Rekenfout
	3,94 %
	4,90 %

Wastefactoren?

Wat doen wastefactoren?

- Ze maken van je aankoopprijs een kostprijs
- Ze vangen kleine prijsschommelingen op
- Betalen voor ‘extra’ ingrediëntkosten
- Betalen ‘extra’ andere kleine kosten

Schillen, pellen, ontpitten,… met de juiste techniek

+/- 30 % waste

Waste?

Hoe bereken je een waste- en een yieldfactor van een product?

Je koopt prei	**1 kg**	**100 %**
Je betaalt een nettoprijs van	€ 2,00	= Aankoopprijs
Na het proper maken hou je een proper gewicht over van	0,800 kg	80 % **= Yield factor**
Je afval is dus	0,200 kg	20 % **= Waste factor**
Je betaalt dus € 2,00 voor een “vuil” gewicht van 1kg maar je kan maar 0,800 kg “verkopen”. Hoe bereken je de kostprijs ?	€ 2,00/0,800 kg = 2,50 €/kg Berekening met Yield factor: 2,0 / 0,80 = 2,5 €/kg	= Kostprijs

Recepten …

Recepten zijn de geldmachine van een horecaonderneming en zorgen voor een kwaliteitsstabiliteit voor de klanten

4 redenen om te werken met recepten

1. Financieel: Is de marge(opbrengst) hoog genoeg?
2. Professioneel: Waarom verkoop je het?
3. Operationeel: Is het (her)haalbaar in de keuken?
4. Allergenen: staan op elk recept

"Recepten zijn niet het einde van de creativiteit van de chef, ze zijn het resultaat ervan."

Dany Dhollander

Allergenen

- Sinds 13/12/2014 geldt de nieuwe Europese allergenenwetgeving.
- Het FAVV verhoogde in 2017 de weging van een overtreding van de allergenenwetgeving van 3 naar 10 punten.

Andere elementen die de foodcost beïnvloeden

Kook- en bakfactor	Smart-recepten	Bestellingen
Steekproef-controles	Portiecontrole	De fiscus zit mee aan tafel
Voorraden	Het “waarom”effect	5% gratis?
Commissies	Verpakkingen, vacuümzakken, …	Ijsblokjes
		…

Kook- en bakfactor?

- De optelsom van je ingrediënten is niet altijd gelijk aan het eindgewicht
- Bereidingsmethoden kunnen een grote impact hebben op de kook- en bakfactor:
  - Combisteamer
  - Vacuümkoken
  - …

Een deel van de oplossing zit in je recept…

FOOD

Basis recept: APPELCAKE

Opgemaakt door: NIELS | 23/02/2023

Allergenen

Ei | Tarwe | Melk

Ingrediënten

Ingrediënt	Reële KP.	Portie	KP portie
SUIKER-KRISTAL	€0.97	0.250kg	€0.24
BOTER/POLDERS	€15.58	0.250kg	€3.89
EIEREN HEEL COCOVITE	€5.12	0.250kg	€1.28
BLOEM ZELFRIJZEND IMPERIAL	€2.60	0.250kg	€0.65
APPEL JONAGOLD GESCHILD	€1.86	0.250kg	€0.47
		1.250kg	**€ 6.53**

Bereidingswijze

(geen bereidingswijze ingegeven)

FOOD

Basis recept: APPELCAKE

Opgemaakt door: NIELS | 23/02/2023

Kosten ingrediënten

Aantal kg ingrediënten	Kookfactor	Aantal kg eindproduct
1.250 kg	20.00%	1.000 kg

Kostprijs	Kostprijs per kg eindproduct
€ 6.65	€ 6.65 / kg

Kosten personeel

Personeelsinzet (minuten)	Gemiddeld uurloon
0 min	€ 30.00

Kostprijs	Kostprijs per kg eindproduct
€ 0.00	€ 0.00 / kg

Doe de challenge

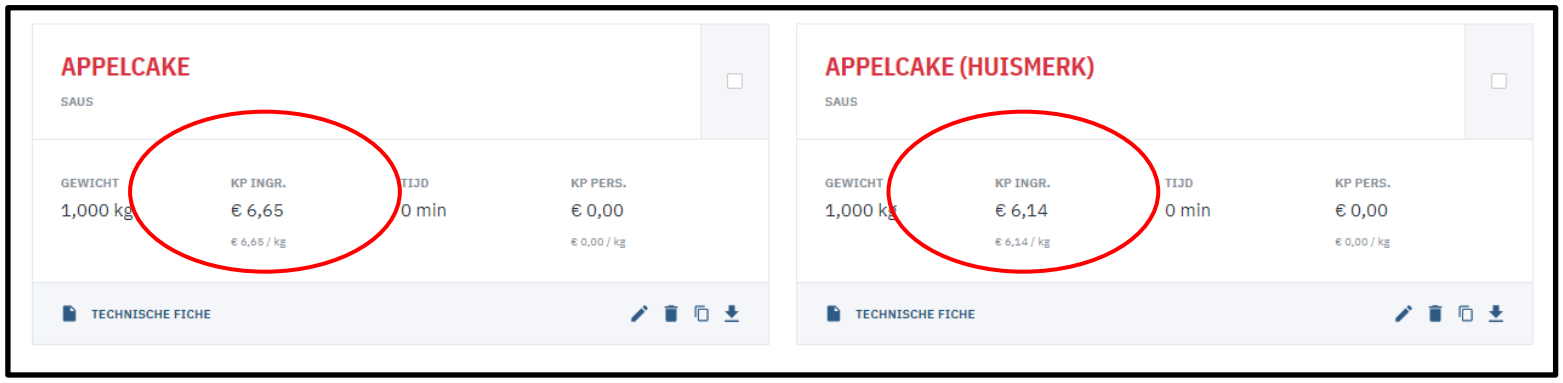
1. INGREDIENT challenge

2. RECEPT challenge

3. PORTIE challenge

1. INGREDIENT challenge

We vervangen het A-merk van zelfrijzende bloem (2,93/kg) naar een huismerk (1€/kg)

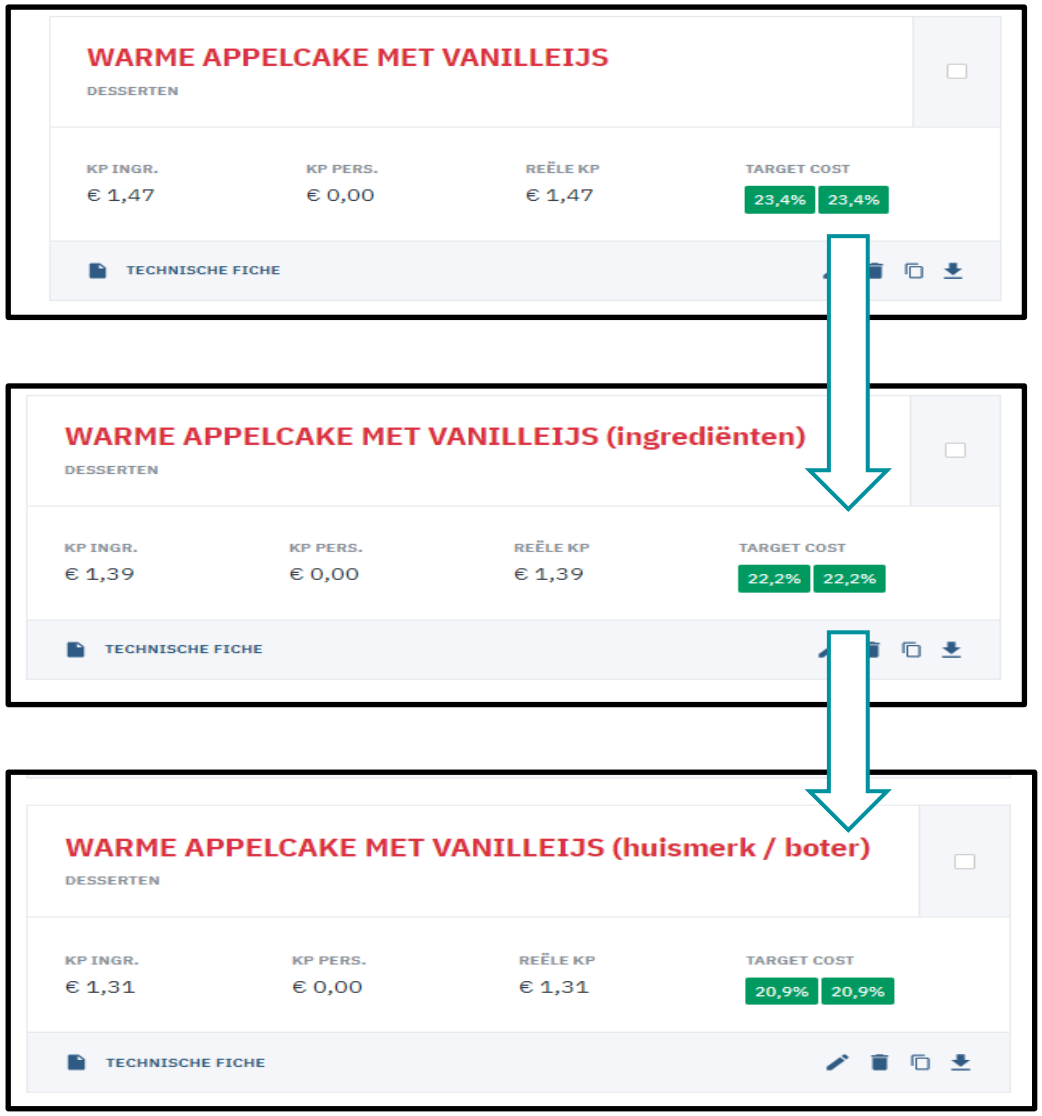


2. RECEPT challenge

We verlagen de hoeveelheid van het duurste ingrediënt:

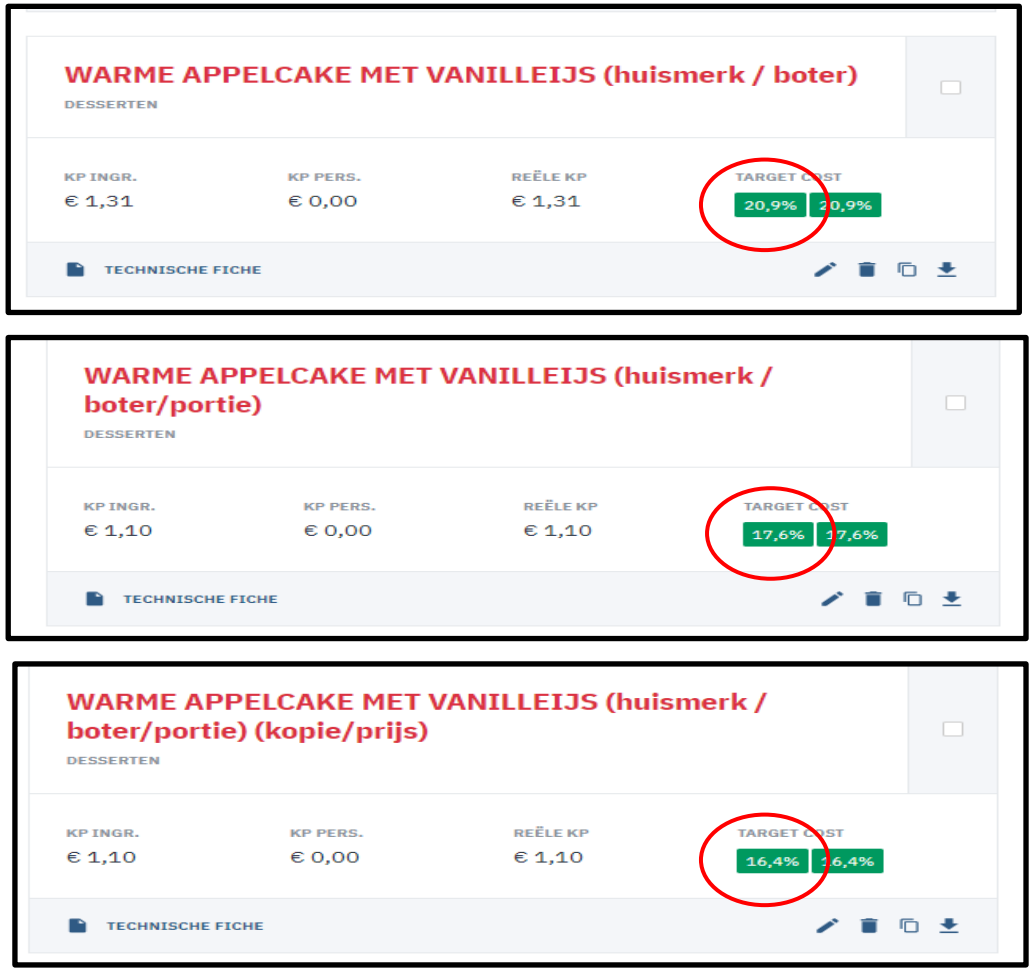
van 250 gram boter naar 200 gram boter.

Wat betekent dit in de foodcost van ons gerecht?



Verschil 2,5%

3. PORTIE challenge



Laatste beslissing:

Prijsstijging van €7,0 naar €7,5

Stap 3: Analyseren via Menu Engineering

“Kan je een gerecht/drank met 40% F&B-cost op de kaart laten staan…?”

Ja, maar… eerst moet je zelf aan de slag:

- Beschik je over een kassarapport?
- Ken je de mix-marge van je kaart?
- Weet je of dit gerecht een winnaar, hardloper, slaper of verliezer is?
- Gebruik je de Omnes-principes om je prijsbeeld op te bouwen?
- Ken je de ‘rode stip’-prijsbepaling?

Een deel van de oplossing zit in Menu Engineering

Margedoelstellingen van gerechten: Mix-marge

Foodcost en margedoelstellingen?

Productgroep	Foodcost doelstelling	Marge doelstelling
Voorgerechten	15 – 20 %	85 – 80 %
Hoofdgerechten	20 – 35 %	80 – 65 %
Nagerechten	10 – 15 %	90 – 85 %

Bereken je mix-marge

Gerecht	% Van de verkoop	% Marge	Marge contributie
Voorgerecht	20	80	16,0
Hoofdgerecht	40	69	27.6
Dessert	20	90	18.0
Dagschotel	20	60	12.0
Suggestie	0	90	0
Totaal	100	(389/5)= 77,8 %	**73,6 %**

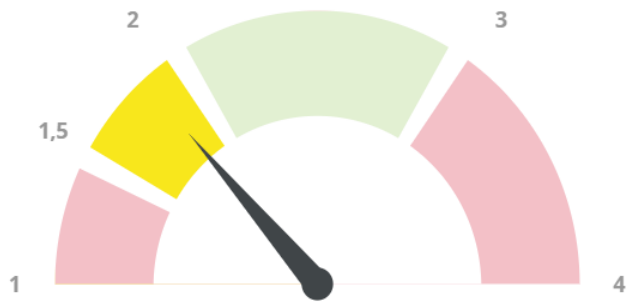
Fout!

Feest menu	Verkoop €	Verkoop %	Marge	Marge contributie
Cava	€ 6	8,57%	75%	6,43
Gerookte zalm	€ 15	21,43%	82%	17,57
Stoofvlees – friet - sla	€24	34,29%	69%	23,66
Dame Blanche	€ 10	14,29%	80%	11,43
Wijn	€ 15	21,43%	70%	15,00
	€ 70	100%	**75,20 % 376/5=**	**74,09 % (-1,11%)**

Een deel van de oplossing zit in het sleutelen aan je menu samenstelling

>> Omnes-principes

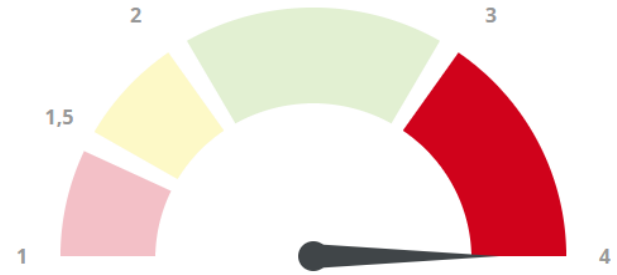
Omnes-principe 1: prijsspreiding binnen je productgroep



Pas op, het verschil tussen hoogste prijs en laagste prijs zit aan zijn minimum 1.87

Het duurste gerecht:
Garnaalkroketten (2st) € 14.00

Goedkoopste gerecht:
Herfstsoep met broodje € 7.50

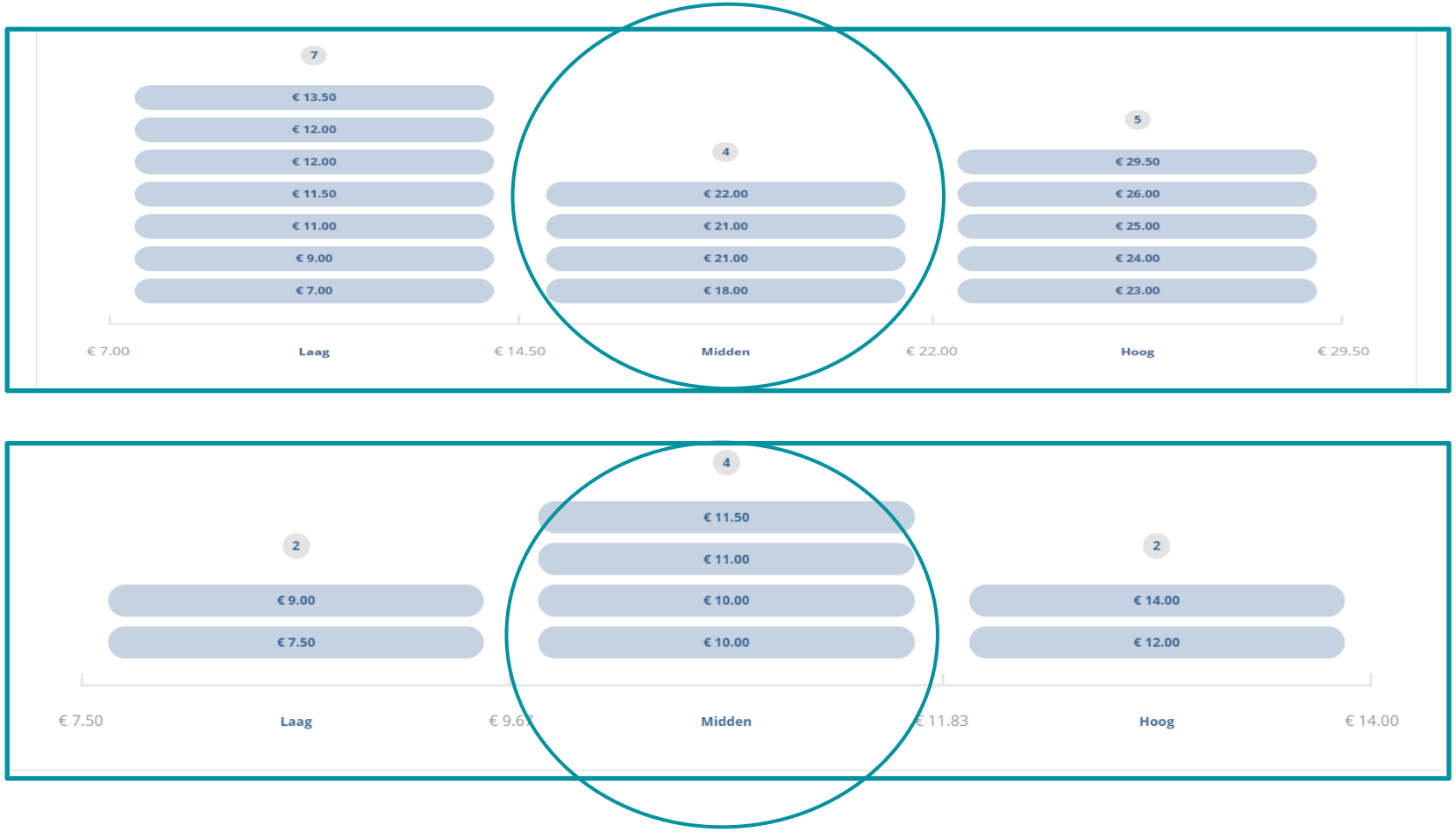


De spreiding van het gamma is te groot 4.21

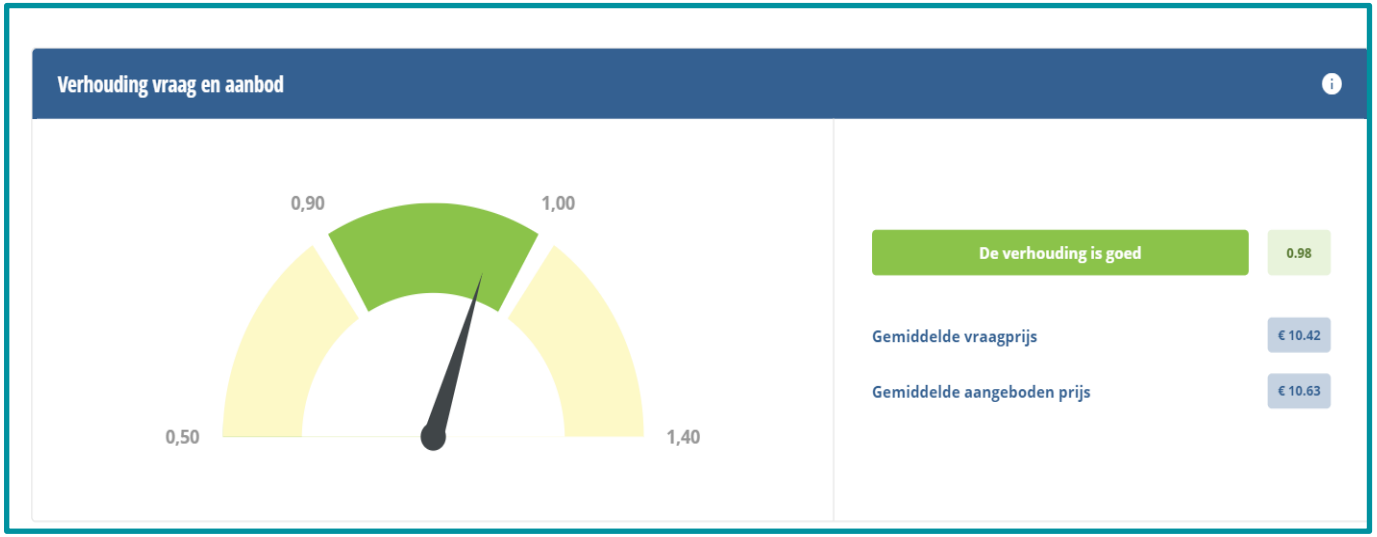
Het duurste gerecht:
paling in tgroen € 29.50

Goedkoopste gerecht:
boerenomelet € 7.00

Omnes-principe 2: versnippering van prijzen

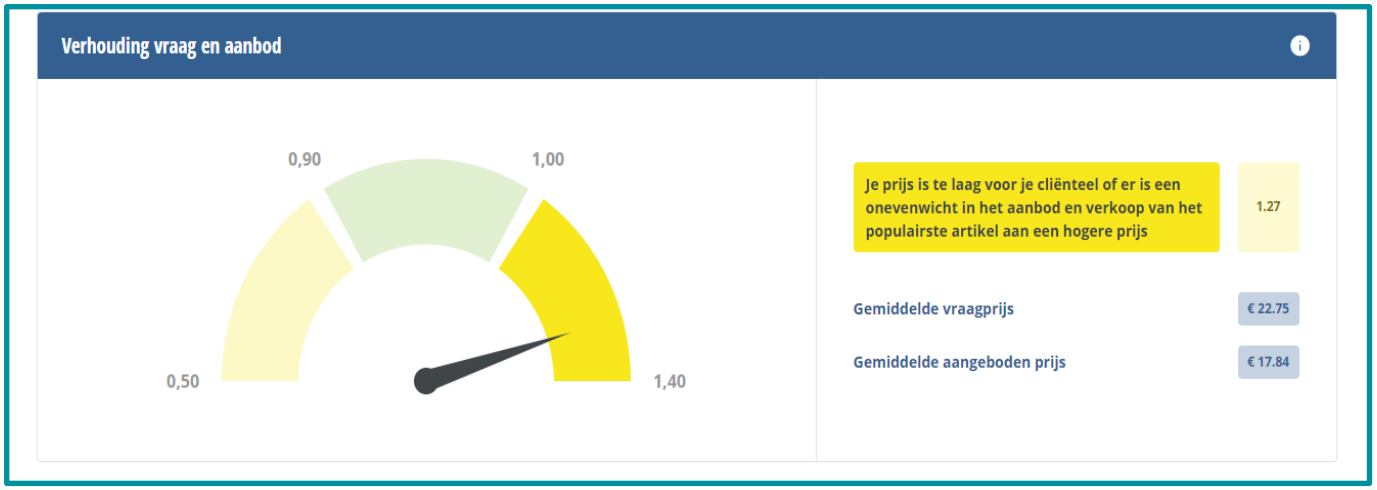


Omnes-principe 3: de verhouding tussen de vraag & je aanbod



Gemiddeld gespendeerd door klanten

Gemiddelde van de kaart



Gemiddeld gespendeerd dor klanten

Gemiddelde van de kaart

Aan welke burger zou je gevoelsmatig het meeste geld geven?

BoBo Burger

vers rundsvlees, sla, tomaat, crispy uitjes, cheddar, BOBO-saus

DoubleBoBo Burger

2x vers rundsvlees, sla, tomaat, crispy uitjes, 2x cheddar, BOBO saus

Truffelburger

vers rundsvlees, sla, champignon, cheddar, truffelmayo

Brunch Burger Full Option

vers rundsvlees, spiegeleitje, bacon, cheddar, champignons, bbq saus

Veggieburger

veggie patty (De Vegetarische Slager), sla, tomaat, crispy uitjes, cheddar, BOBO-saus

Fishburger

kabeljauwburger, sla, cheddar, verse tartaar

Chickenburger

gepaneerde kipfilet, sla, crispy uitjes, cheddar, BBQ-saus

Burn Burger

vers rundsvlees, jalapeños, rode ui, cheddar, spicy mayo

DoubleBurn Burger

2x vers rundsvlees, jalapeños, rode ui, 2x cheddar, spicy mayo

Kids Formules

Kies hier onze kidsburger of een leuke BOBO Box

Aan welke burger zou je gevoelsmatig het meeste geld uitgeven?

BoBo Burger 6,80
vers rundsvlees, sla, tomaat, crispy uitjes, cheddar, BOBO-saus

DoubleBoBo Burger 9,50
2x vers rundsvlees, sla, tomaat, crispy uitjes, 2x cheddar, BOBO-saus

Truffelburger 8,00
vers rundsvlees, sla, champignon, cheddar, truffelmayo

Brunch Burger Full Option 10,50
vers rundsvlees, spiegeleitje, bacon, cheddar, champignons, bbq saus

Veggieburger 8,50
veggie patty (De Vegetarische Slager), sla, tomaat, crispy uitjes, cheddar, BOBO-saus

Fishburger 8,70
kabeljauwburger, sla, cheddar, verse tartaar

Chickenburger 8,70
gepaneerde kipfilet, sla, crispy uitjes, cheddar, BBQ-saus

Burn Burger 6,80
vers rundsvlees, jalapeños, rode ui, cheddar, spicy mayo

DoubleBurn Burger 9,50
2x vers rundsvlees, jalapeños, rode ui, 2x cheddar, spicy mayo

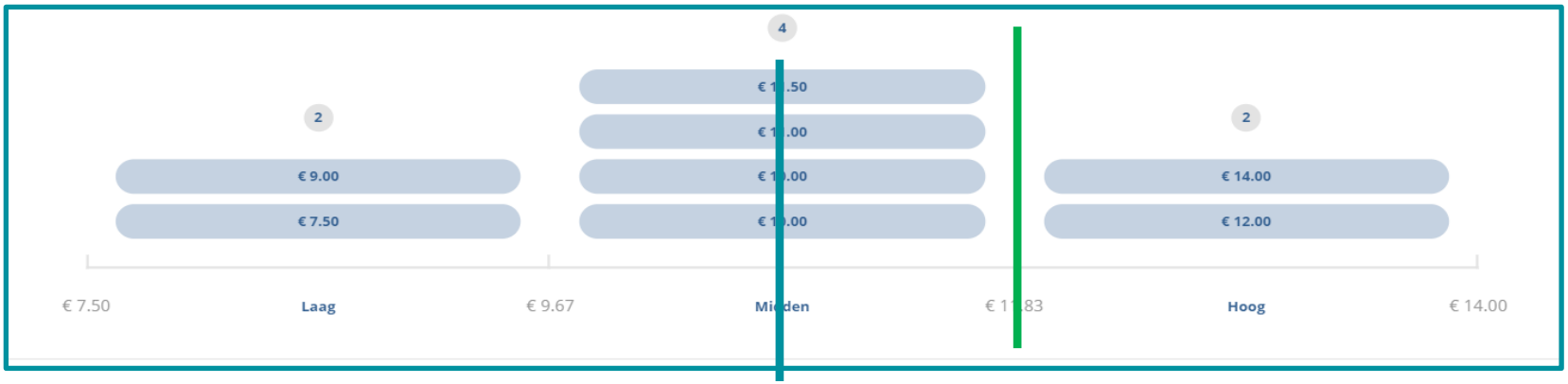
Kids Formules 6,50
Kies hier onze kidsburger of een leuke BOBO Box

Aan welke prijs zou je de ‘burger van de week’ verkopen?

- **Stap 1**: De gemiddelde vraagprijs = 83,5 € / 10 = 8,35 €
- **Stap 2**: Suggestie prijs : 8,35 + 15 % = 9,60 €

Resultaat = stijging gemiddelde besteding

80 % VP SP 20 %



Stap 4: personeelskosten (38%)

Kan ik de kosten van mijn personeel doorrekenen?

Ja, maar … eerst moet je zelf aan de slag

- Wat is personeelskost?
- Hoe meet je personeelskost?

- Alles draait om de productiviteit per gewerkt uur

Hoeveel geld krijg je van de klant?

Quick budgetmeeting (maximaal 60 minuten)

Datum | Start | Einde | de getallen

Aanwezig

WEER

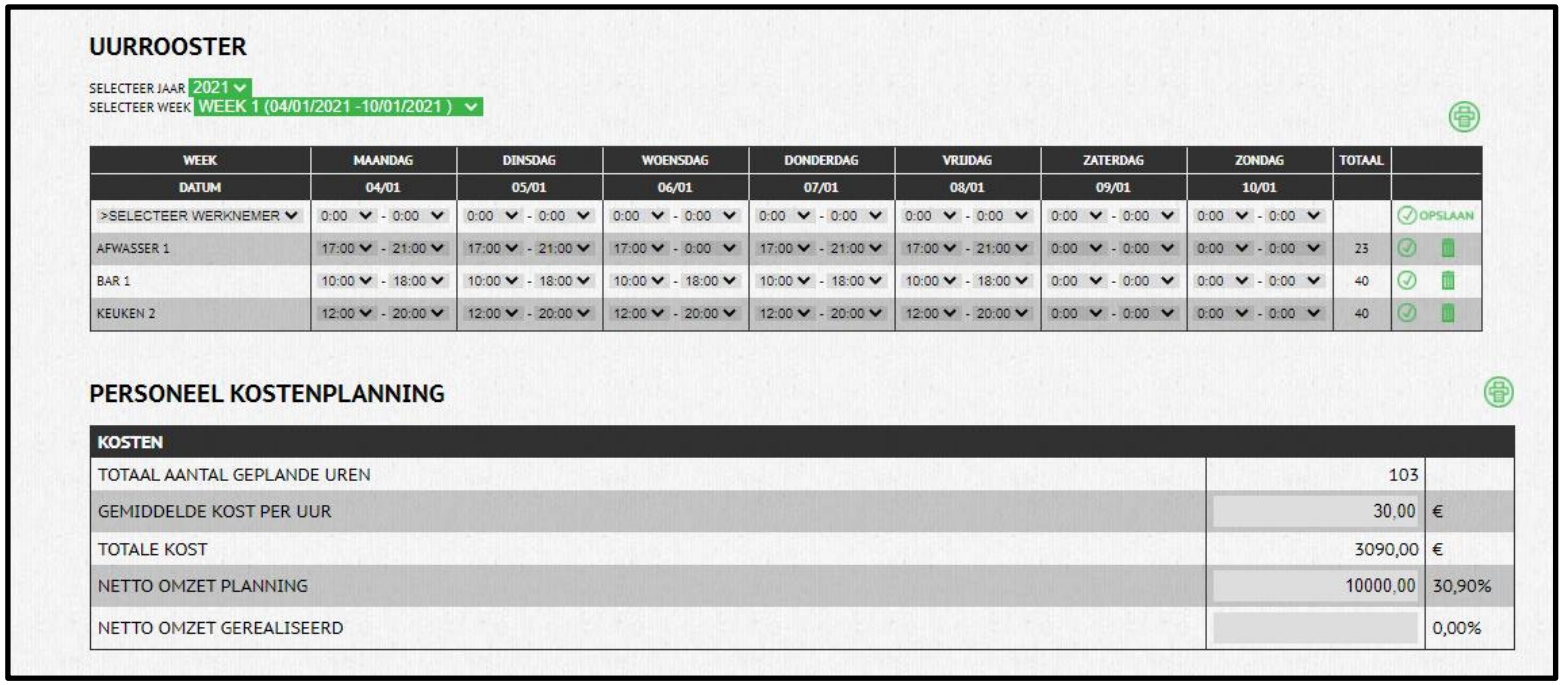
	MA	DI	WO	DO	VRIJ	ZAT	ZON	TOTAAL	Factor 105
Plan Bruto omzet	€ 1.500	€ 2.800	€ 3.000	€ 3.000	€ 6.000	€ 6.500	€ 2.500	€ 25.300	**€ 104**
Budget uren	14,5	27,0	28,9	28,9	57,9	62,7	24,1	244,1	
Bruto omzet gerealiseerd	€ 2.555	€ 3.521	€ 2.945	€ 2.158	€ 4.562	€ 6.255	€ 4.587	€ 26.583	**€ 90**
Totaal uren gerealiseerd	13,0	24,0	32,0	55,0	65,0	60,0	45,0	294,0	

Hoeveel geld/uren krijg je van de klant?

BRUTO OMZET	€ 1500,00
BTW – MIX 14 %	€ 184,21
NETTO OMZET	€ 1315,79
PERSONEELSKOST 33% (= 38 % - 5%)	€ 434,21
GEMIDDELDE KOST PER GEWERKT UUR	€ 30
AANTAL UREN	14,47

Een deel van de oplossing zit in het plannen, budgetteren, procesanalyses, …

Uurrooster met “gecontroleerde” personeelskost



UURROOSTER

SELECTEER JAAR 2021
SELECTEER WEEK WEEK 1 (04/01/2021 -10/01/2021)

WEEK	MAANDAG	DINSDAG	WOENSDAG	DONDERDAG	VRIJDAG	ZATERDAG	ZONDAG	TOTAAL	
DATUM	04/01	05/01	06/01	07/01	08/01	09/01	10/01		
>SELECTEER WERKNEMER	0:00 - 0:00	0:00 - 0:00	0:00 - 0:00	0:00 - 0:00	0:00 - 0:00	0:00 - 0:00	0:00 - 0:00		OPSLAAN
AFWASSER 1	17:00 - 21:00	17:00 - 21:00	17:00 - 0:00	17:00 - 21:00	17:00 - 21:00	0:00 - 0:00	0:00 - 0:00	23	
BAR 1	10:00 - 18:00	10:00 - 18:00	10:00 - 18:00	10:00 - 18:00	10:00 - 18:00	0:00 - 0:00	0:00 - 0:00	40	
KEUKEN 2	12:00 - 20:00	12:00 - 20:00	12:00 - 20:00	12:00 - 20:00	12:00 - 20:00	0:00 - 0:00	0:00 - 0:00	40	

PERSONEEL KOSTENPLANNING

KOSTEN		
TOTAAL AANTAL GEPLANDE UREN	103	
GEMIDDELDE KOST PER UUR	30,00	€
TOTALE KOST	3090,00	€
NETTO OMZET PLANNING	10000,00	30,90%
NETTO OMZET GEREALISEERD		0,00%

Hoeveel geld krijg je van de klant?

Quick budgetmeeting (maximaal 60 minuten)

Datum | Start | Einde

Aanwezig

WEER

de getallen

	MA	DI	WO	DO	VRIJ	ZAT	ZON	TOTAAL	Factor 105
Plan Bruto omzet	€ 1.500	€ 2.800	€ 3.000	€ 3.000	€ 6.000	€ 6.500	€ 2.500	€ 25.300	**€ 104**
Budget uren	14,5	27,0	28,9	28,9	57,9	62,7	24,1	244,1	
Bruto omzet gerealiseerd	€ 2.555	€ 3.521	€ 2.945	€ 2.158	€ 4.562	€ 6.255	€ 4.587	€ 26.583	**€ 90**
Totaal uren gerealiseerd	13,0	24,0	32,0	55,0	65,0	60,0	45,0	294,0	

Tip: bekijk de processen in je keuken/bar/zaal

Keuken:

- Heb je recepten of moet de chef er altijd zijn?
- Beschik je over een combisteamer? Pasteuriseer je bereidingen?
  - Een verdubbeling van je hoeveelheid is niet gelijk aan een verdubbeling van de personeelskost.

Tip: bekijk de processen in je keuken/bar/zaal

Keuken:

- Doe je alles zelf of werk je met voorgesneden groenten/ geportioneerd vlees/gefileerde vis/...?
- Maak je alle bereidingen 100% of maak je gebruik van kwalitatieve 4/5 gamma producten.
- Laat je op eigen recept bereidingen aanleveren?

Tip: bekijk je processen in de keuken/bar/zaal

Bar & zaal:

- Ben je open als er “voldoende” klanten zijn?
- Werk je met een QR-code op het terras? Of op de minder productieve uren?
- Prebatch je de ice tea’s, mocktails, cocktails,…?

Tip: bekijk je processen in de keuken/bar/zaal

Bar & zaal:

- Meet je hoeveel water, cocktails, desserten,… je verkoopt per aantal klanten?
- Doe je voldoende aan upselling?
- Is je menukaart rendabel geschreven?
- Ken je de stoelbezettingsgraad in je zaak?

Stap 5: Je menukaart rendabel schrijven & ontwerpen

Is een menukaart nog belangrijk?

Ja, maar …

- Een menukaart is meer dan louter een opsomming van hetgeen je verkoopt
- Een menukaart is de ultieme marketingtool in je bedrijf.

- **Hoe laat je de klant kopen wat jij wilt dat er wordt gekocht?**

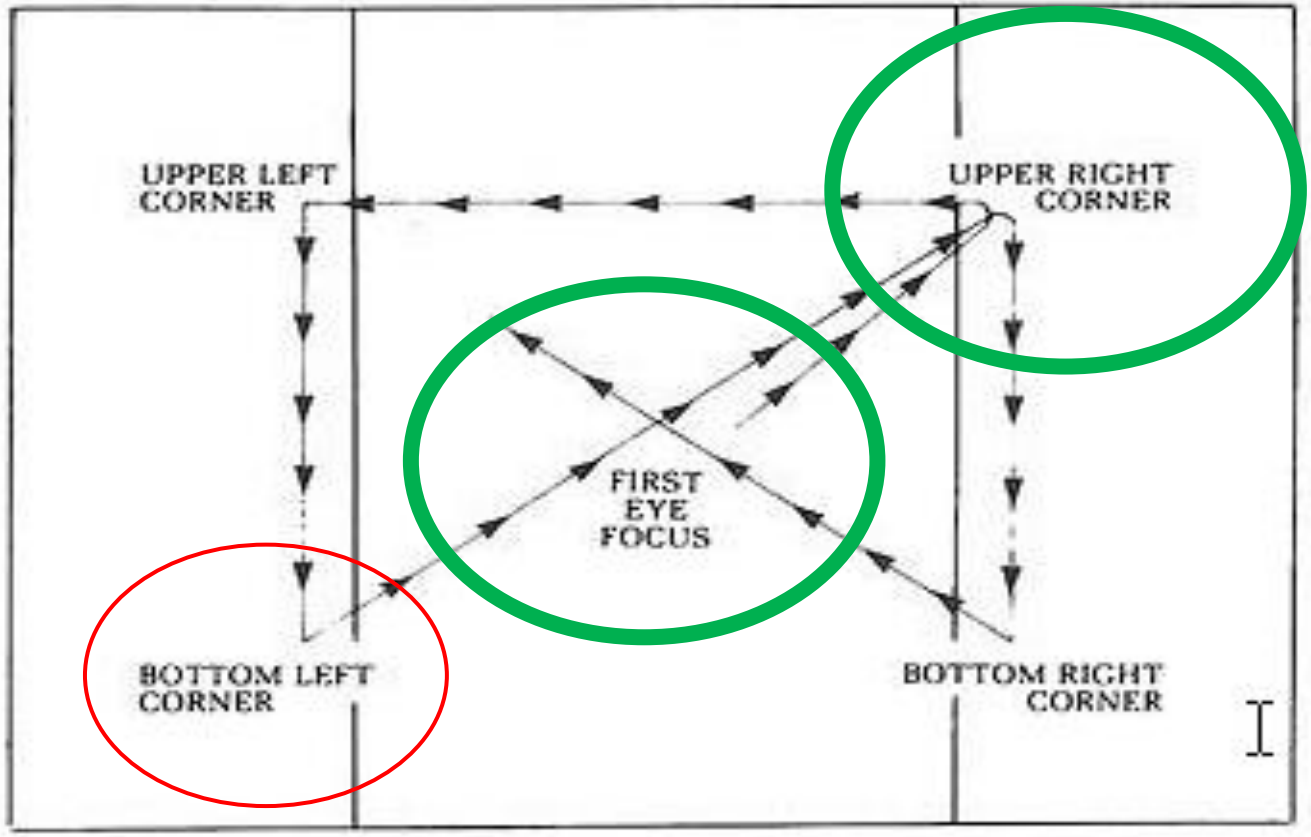
Wat wil je dat de klant kiest?

Rentabiliteitschecklist:

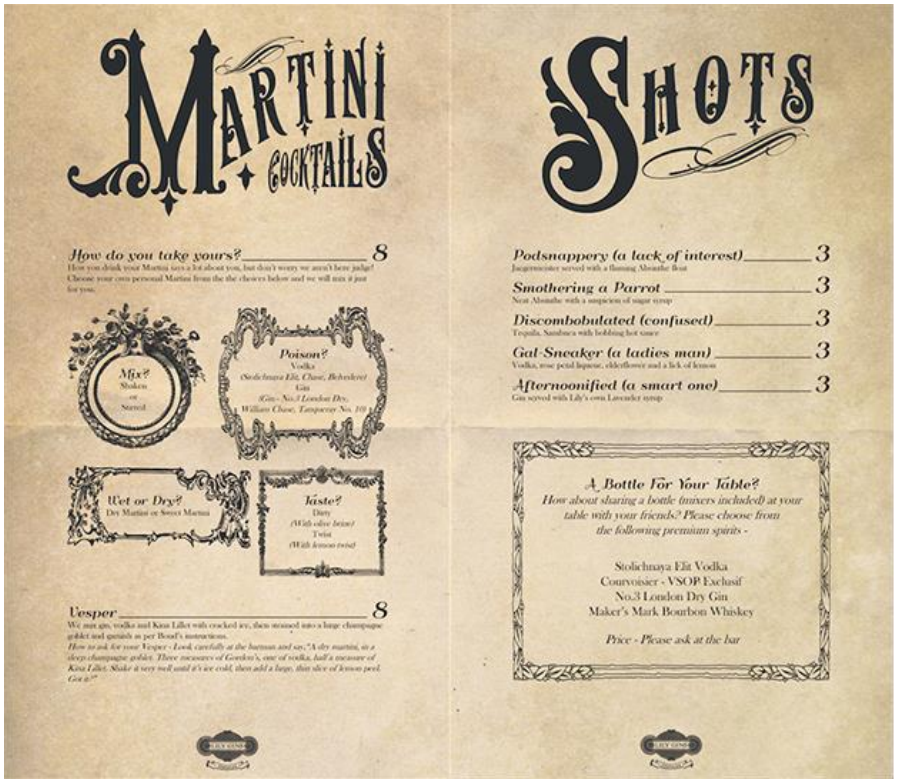
- Laat je culinaire waarde stralen
- Verdien je er (veel) geld aan? Hoge marge (winnaars)
- Lage personeelskost

De klant leest je kaart in een bepaalde richting

Sweetspots & sourspots



Nested pricing



Entrée served with your choice of soup or house salad and your choice of one of the following: French fries, fresh-roasted baby red potatoes, broccoli, cole slaw, seasonal side or roasted carrots, zucchini and squash

***BLACK ANGUS BEEF RIBEYE - 12 OZ.**
This steak is season-rubbed then char-grilled to perfection. Exceptionally juicy and flavorful. 25.99
Add mushrooms 2.99
SUGGESTED WINE: MERLOT

***BLACK ANGUS BEEF TENDERLOIN - 8 OZ.**
This steak is marinated and season-rubbed then char-grilled and accompanied with caramelized onions. Exceptionally tender and flavorfull! Center cut. This steak is a wow! 26.99
Add mushrooms 2.99
SUGGESTED WINE: SHIRAZ

***JACK DANIELS RIBEYE - 12 OZ.**
We char-grill our fresh 12 oz. Black Angus Ribeye and then add our own sweet and spicy Jack Daniels Whiskey glaze. Grilled to perfection. 26.99
Add mushrooms 2.99
SUGGESTED WINE: CHIANTI

***GRILLED NORWEGIAN SALMON**
Grilled with our own sweet and spicy Jack Daniels Whiskey glaze. A great twist on an old favorite. 19.99
SUGGESTED WINE: CHARDONNAY

CABIN WALLEYE
Put another log on the fire and enjoy our lightly breaded and delectably seasoned walleye, pan-fried to perfection. 18.99
SUGGESTED WINE: CHARDONNAY

AMARETTO WALLEYE
A Grazies classic! We take our pan-fried cabin walleye and add an amaretto and almond reduction. It's awesome. 19.99
SUGGESTED WINE: CHARDONNAY

***SEARED BLACKENED TUNA** **LOCAL FAVORITE!**
Ahi Tuna caught in the wild, steak-seared medium rare with blackening spices and caramelized soy, served atop a bed of bleu cheese walnut risotto. No potato choice. 23.99
SUGGESTED WINE: CHARDONNAY

BiBoViNo

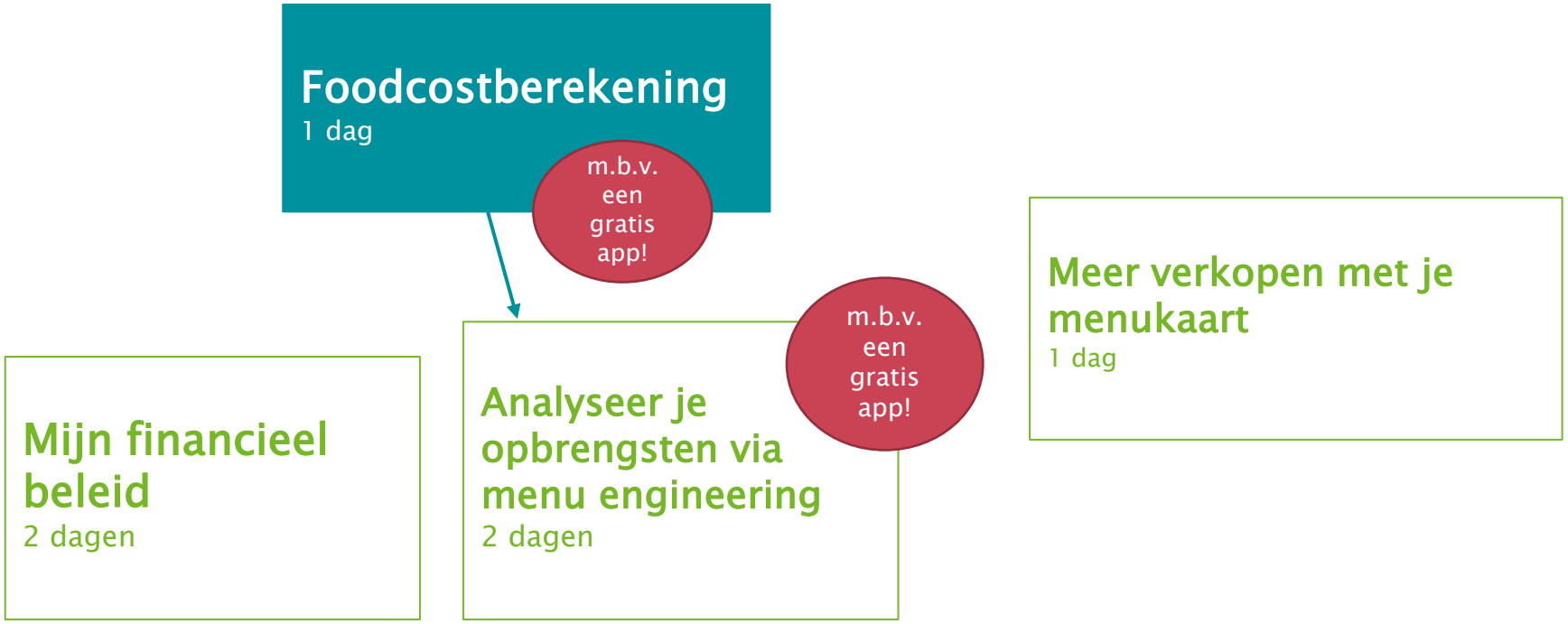
Carte des Vins Rayon 1 - TVA 20 %	Contenance	Prix TTC
Rouges		
Les Terrasses d'Hortense 2011 AOC Costières de Nîmes Stéphane Beuret	Verre de 12 cl	3,70 €
Bourgueil 2012 AOC Bourgueil Audebert et Fils	Verre de 12 cl	3,20 €
Saumur Champigny 2013 AOC Saumur Champigny Bay Rouge	Verre de 12 cl	4,00 €
Touraine Gamay 2013 AOP T Pré Baron	Verre de 12 cl	3,00 €
Crozes -Hermitage 2013 AOC Crozes-Hermitage Cave de Clairmont	Verre de 12 cl	5,00 €
Saint-Emilion Château Laline 2013 AOC Saint-Emilion Alain et Valérie Guillot	Verre de 12 cl	5,50 €
Blancs		
Sauvignon AOC Touraine Sallé Frères	Verre de 12 cl	3,00 €
Chardonnay Classic 2013 AOC Beaujolais Blanc Jean-Paul Brun	Verre de 12 cl	4,90 €
Château Ste Marie 2013 Entre-deux-Mers Stéphane Dupuch	Verre de 12 cl	3,25 €
Domaine du Haut-Planty 2013 AOC Muscadet Alain Couillaud	Verre de 12 cl	2,50 €
Château Le Tap 2013 AOC Bergerac Olivier Roches	Verre de 12 cl	3,00 €
Rosés		
Château Ste Marie Clairet 2013 AOC Bordeaux Clairet Stéphane Dupuch	Verre de 12 cl	3,00 €
Château Deffends 2013 AOP Côtes de Provence Xavier Vergès	Verre de 12 cl	3,75 €

Decoy & anchorpricing

Decoy & anchorpricing

Financiële opleidingen

Opleidingskalender > 'Financieel beheer'



horeca forma
vlaanderen

Bedankt voor je interesse

Dany Dhollander
contact@degetallen.eu
0468 11 18 02

www.horecaforma.be

TOT IN HET HART
VAN HET VAK