



Guido Verschoor is als adviseur werkzaam Van Spronsen & Partners horeca advies te Leiderdorp.

De Van Spronsen & Partners Groep is een ISO-9002 gecertificeerd adviesbureau voor de gastvrijheids- en vrijetijdsindustrie. Het bedrijf bestaat 20 jaar, telt 30 medewerkers, en heeft naast de 'advies' poot afdelingen voor: salarisadministratie, administratieve dienstverlening, en trainingen. Voor meer informatie en/of reacties: 071-5418867 of guidoverschoor@spronsen.com.

Kijk eens om je heen, je bent niet alleen

Zware tijden, faillissementen, teruglopende omzetten, verplichte ontslagen... Het zit niet mee en de horecasector wordt zeker niet ontzien. Er is al zoveel over geschreven, allemaal kommer en kwel, we worden er zo langzamerhand een beetje moe van. Tenminste... ik wel!

Belangrijker is het ons af te vragen hoe we de storm kunnen doorstaan. Hoe we zonder al te veel kleerscheuren deze lastige periode overleven. Met mopperen op de buitenwereld redden we het in ieder geval niet! Wat kunnen we dan doen? Natuurlijk zijn er talloze manieren te bedenken om uw omzet omhoog te krikken. Acties en aanbiedingen die normaal gesproken vast aan zouden slaan. Echter, ook dat is momenteel lastig. Laten we beginnen bij de kosten, wel een aspect waar u met tijd en energie absoluut besparingen kan realiseren.

Een aantal tips op een rij:

- Neem uw lopende contracten eens onder de loep. Onderhoudscontracten, advertentiecontracten, noem maar op. Afgesloten in tijden dat het voorspoedig ging. Maar is die wekelijkse advertentie in het krantje wel noodzakelijk? Wat zijn de opbrengsten die er tegen over staan. Kan u zelf niet bepaald onderhoud plegen aan het pand en de tuin? Er zijn weinig gasten, dus er moet tijd over zijn om dingen zelf op te pakken.
- Begin nu echt eens een keer met rekenen. Wat is de inkoopprijs van een gerecht? Hoe is de receptuur opgebouwd en houdt de keuken zich er aan? Wat zijn de hardlopers en verliezers op de kaart? Optimaliseer uw kaart zodat er zoveel mogelijk producten ontstaan die populair zijn en een goede marge hebben! Ook hier geldt weer: Er is nu toch wat extra tijd beschikbaar want we zitten niet meer elke avond vol!
- Train uw personeel! Breng de focus weer op waar het echt om draait: gastvrijheid, dienstbaarheid, upselling en terugkerende, tevreden gasten
- Betrek uw personeel. Stel de chef een bonus in het vooruitzicht als hij de inkoop keuken tot onder de 30% brengt. Laat het personeel brainstormen over ideeën hoe er kosten bespaart kunnen worden (maar natuurlijk ook over hoe er meer omzet gehaald kan worden!).

Kortom, slijp nu de spreekwoordelijke messen voor dat de 'strijd' weer in volle hevigheid los barst. Als het goed is plukt u straks de vruchten van uw pro-actieve houding en hopelijk kunt u hierdoor weer extra vet kweken op de botten. Trek de mensen uit de organisatie er bij, maak ze deelgenoot van de gang van zaken. U hoeft het niet allemaal alleen te doen én het vergroot ook nog eens de betrokkenheid bij het bedrijf.

En om in de spreekwoorden te blijven, dat zijn nu echt twee vliegen....