

100 producten = 80% van de omzet

De ambachtelijke bakker wil zich vaak onderscheiden door een breed en diep assortiment. Assortimentslijsten met meer dan 750 verschillende producten (over het gehele jaar gezien) vormen geen uitzondering.

Het assortiment hoeft niet groot te zijn

Onlangs bezocht ik een bakker met een bijzondere winkel. Op een goede locatie met de nodige traffic had hij een bakkerij geopend waar de verkoop van (desem)broden centraal stond. Geen busbrood, geen nat gebak, maar wel een mooi authentiek assortiment, waarbij duidelijke keuzes waren gemaakt. Geen 250 verschillende producten maar maximaal 50. Van elk product was een grondstofcalculatie gemaakt en op alle producten werd geld verdiend. Alles werd overdag geproduceerd en gebakken. Hoewel ik geen cijfers heb gezien, gaf hij aan bijzonder tevreden te zijn over de omzetontwikkeling en het resultaat van zijn inspanningen.

Essentie?

Het assortiment hoeft niet altijd breed en diep te zijn. De 80/20 regel gaat nog steeds op. 80% van de omzet in geld is 20% van het aantal producten. Recent onderzoek toont aan dat in de meeste winkels tussen 40 en 50% van de omzet wordt gerealiseerd met maximaal 25! artikelen. Afhankelijk van het seizoen zien we wel eens 'eendagsvlieden' in de top 25, maar over het algemeen liggen aantallen en dus omzet van deze 25 producten over het gehele jaar gezien redelijk vast.

Rekensommetje gemaakt?

Als we weten dat met 25 producten de helft van de omzet en dus van het rendement wordt gerealiseerd, zou je verwachten dat receptuur en in het verlengde daarvan calculatie van deze producten bij iedereen *pico bello* op orde zijn. Tot onze grote verbazing is dat niet het geval. Vanwege de etiketteringseisen zijn er vaak wel de nodige recepten ingevoerd, maar aan de achterliggende calculatie wordt niet of nauwelijks aandacht besteed.

Als u aan de slag gaat met calculatie, kies dan voor een geïntegreerd systeem, waarbij de gegevens van het artikel gekoppeld zijn aan de (productie)receptuur, de deeg- of productielijst en de ingrediëntendeclaraties. Te veel worden al deze gegevens nog als afzonderlijke onderdelen gezien. De automatiseringssystemen binnen de bakkerij hebben allemaal de mogelijkheid om het zo aan te vlieden. Maak er dan ook gebruik van!

Maak werk van het goed invoeren van de receptuur en de daarbij behorende grondstofkosten. De grondstofkosten (inkopen) vormen samen met de prijsstelling van het product de basis voor de brutowinst. (omzet -/- inkopen). In te veel gevallen is er wel ergens een recept in het systeem te vinden, maar wordt het product op basis van het recept dat in het hoofd van de bakker zit geproduceerd. Vaak wijken beide recepturen van elkaar af. Zo treedt er lekkage op die er voor zorgt dat het resultaat uiteindelijk hoger zou kunnen zijn als de receptuur zou zijn gevolgd.

Streef naar een goed resultaat op de top 25

Zorg er ook voor dat de actuele grondstofprijzen in het systeem staan. De hoge zuivelprijzen zouden voor iedereen aanleiding moeten zijn om de consumentenprijs van de producten waarin deze grondstoffen voorkomen nog eens kritisch te beoordelen. De 25 best verkopende producten vormen de basis voor het rendement. Zorg er voor dat de brutowinstmarge op deze producten goed is. Dat

de aan deze producten gerelateerde arbeidskosten voldoende worden doorberekend in de verkoopprijs.

Tip:

Mochten er bepaalde prijsaanpassingen nodig zijn, voer die dan op korte termijn door. Prijsverhogingen samen laten vallen met de verhoging van de btw is geen goed idee. Uw klanten, maar vooral ook de pers zal uitermate fel zijn als blijkt dat de aanstaande btw-verhoging wordt aangegrepen om ook nog andere prijsaanpassingen te doen. Hoe noodzakelijk die op dat moment ook zijn.

Kader:

De klant ziet graag een breed assortiment, maar koopt smal

Zorg er voor dat uw producten ook werkelijk volgens receptuur worden gemaakt.

Bereken stijging/daling van de grondstofkosten tijdig door in de verkoopprijs

Soms kun je voor een product meer vragen dan je denkt