

GRATIS DOWNLOAD · HORECA & FOOD

KPI Checklist

Horeca & Food

10 KPIs met formules, sectorbenchmarks en een Power BI implementatietip per KPI.

10
KPIs

5
CATEGORIEËN

3+
SECTOREN

Gratis
GEEN REGISTRATIE

Hoe gebruik je deze checklist

Loop elke KPI door en score jezelf: meet je dit al? Is er een dashboard? Ontbreekt de databron? Gebruik de benchmarks als oriëntatie — niet als absolute doelstellingen. Elk concept en elk bedrijfsformaat heeft zijn eigen normen. Vragen over jouw specifieke situatie? Neem contact op via de website.

CATEGORIEËN IN DEZE CHECKLIST

 Foodkosten  Personeelskosten  Omzet  Gastbeleving  Operationeel

01 Foodkostenpercentage

FOODKOSTEN

DEFINITIE

De verhouding van de inkoopkosten van voedsel ten opzichte van de voedselomzet. De meest fundamentele maatstaf voor margebeheersing in de keuken.

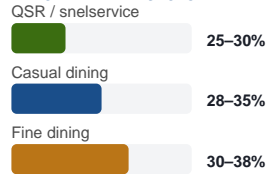
WAAROM METEN?

Elke procent stijging in foodkosten vreet direct aan je marge. Hoge foodkosten kunnen wijzen op bederf, overportionering, slechte inkoopdiscipline of menuoptimalisatie die achterblijft.

FORMULE

$$\text{Voedselinkoopkosten} \div \text{Voedselomzet} \times 100\%$$

BENCHMARK PER SECTOR



WAT ZEGT DEZE KPI?

Een foodkostenpercentage van 35% bij een QSR-concept is kritisch — bij fine dining is het normaal. Vergeleken met de doelstelling én de sectornorm geeft dit direct richting aan acties in inkoop of keukenproces.

POWER BI IMPLEMENTATIETIP

PBI Bouw een dagelijkse food cost tracker per menugroep. Koppel inkoopfacturen aan POS-omzetdata. Een drempelmelding boven 33% (of jouw doelwaarde) triggert automatisch een review van portiegroottes en receptuur.

02 Drankkostenpercentage

FOODKOSTEN

DEFINITIE

De verhouding van de inkoopkosten van dranken ten opzichte van de drankverkoop. Gedistilleerd, wijn en bier kennen sterk verschillende marges.

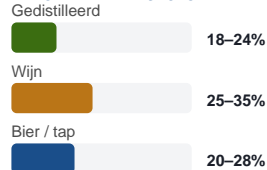
WAAROM METEN?

Dranken leveren in de meeste horecaconcepten hogere marges dan eten. Drift in drankkosten — door schenkerverlies, diefstal of te lage verkoopprijzen — is vaak onzichtbaar zonder meting.

FORMULE

$$\text{Drankinkoopkosten} \div \text{Drankverkoop} \times 100\%$$

BENCHMARK PER SECTOR



WAT ZEGT DEZE KPI?

Een wijnkostenpercentage van 40% is acceptabel bij een wijnbar met premium assortiment, maar alarmerend bij een bistro met een kleine wijnkaart. Meet per categorie, niet alleen totaal.

POWER BI IMPLEMENTATIETIP

PBI Koppel tap- en flesdranken aan aparte productgroepen in het POS. Vergelijk theoretische versus werkelijke drankinkoopkosten op weekbasis — het verschil is je schenkerverlies of inventuurverschil.

03 Personeelskostenpercentage

PERSONEELSKOSTEN

DEFINITIE

Totale loonkosten (inclusief sociale lasten en flex) als percentage van de totale omzet. De grootste beheersbare kostenpost in de meeste horecabedrijven.

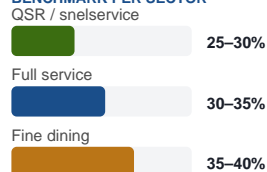
WAAROM METEN?

Personeelskosten kunnen snel uit de hand lopen bij wisselende bezettingsgraden en flexibele bezetting. Inzicht per dag en per dienst maakt bijsturen vóór het einde van de maand mogelijk.

FORMULE

$$\text{Totale loonkosten} \div \text{Totale omzet} \times 100\%$$

BENCHMARK PER SECTOR



WAT ZEGT DEZE KPI?

Een personeelskostenratio van 40% bij een QSR-concept wijst op structureel over-bemanning of inefficiënte roostering. Bij fine dining is 38% de ondergrens — arbeidsintensiteit is hier intrinsiek.

POWER BI IMPLEMENTATIETIP

PBI Koppel roosterdata aan POS-omzet per uur. Toon personeelskosten per omzetuur per dag — zo zie je direct welke shifts efficiënt zijn en waar bezetting niet aansluit op de vraag.

04 Couverts per arbeidsuur

PERSONEELSKOSTEN

DEFINITIE

Het aantal bediende couverts (gasten) gedeeld door het totale aantal gewerkte uren personeel in de bediening. Directe maat voor arbeidsproductiviteit.

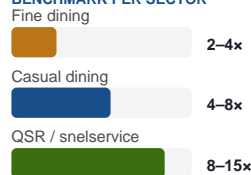
WAAROM METEN?

Lage productiviteit per uur wijst op overbezetting, inefficiënte looproutes of een dienstlengte die niet aansluit op de bezettingsgolf. Dit is de KPI die roosteroptimalisatie concreet maakt.

FORMULE

$$\text{Bediende couverts} \div \text{Gewerkte uren bediening}$$

BENCHMARK PER SECTOR



WAT ZEGT DEZE KPI?

6 couverts per uur bij een casual dining restaurant kan normaal zijn tijdens stille periodes — maar als dit het daggemiddelde is, is er een rosteringsprobleem. Meet per dienst, niet alleen per dag.

POWER BI IMPLEMENTATIETIP

PBI Segmenteer per service (lunch/diner/borrel) en per dag van de week. Combineer met omzet per couverts om het verschil te zien tussen drukke maar onrendabele shifts versus efficiënte diensten.

05 RevPASH

OMZET

DEFINITIE

Revenue Per Available Seat Hour — omzet per beschikbaar stoeluur. Verbindt bezettingsgraad, gemiddelde besteding en verblijfstijd in één KPI.

WAAROM METEN?

RevPASH is het equivalent van RevPAR in hotels: het meet hoe efficiënt je capaciteit benut. Twee concepten met dezelfde bezetting kunnen sterk verschillende RevPASH hebben door prijsstelling of verblijfstijd.

FORMULE

$$\text{F\&B omzet} \div (\text{Aantal stoelen} \times \text{Openingsuren})$$

BENCHMARK PER SECTOR



WAT ZEGT DEZE KPI?

Een hoger RevPASH hoeft niet beter te zijn — een fine dining restaurant met lage omloopsnelheid maar hoge besteding per couvert kiest bewust voor deze balans. Gebruik als trendKPI, niet als absoluut doelgetal.

POWER BI IMPLEMENTATIETIP

PBI Bereken per uur van de dag om piekuren en dode uren te identificeren. Combineer met tafelomloopsnelheid om te zien of lage RevPASH door lage bezetting of lage besteding wordt veroorzaakt.

06 Gemiddelde besteding per couvert

OMZET

DEFINITIE

Totale F&B omzet gedeeld door het aantal bediende couverts. Omvat eten, drank en alle bediende consumptie per gast.

WAAROM METEN?

Dalende gemiddelde besteding is een vroeg signaal van menuontwikkelingsfouten, dalende drankomzet of een gastmix die verschuift. Dit KPI maakt trends zichtbaar vóór ze in de marge verschijnen.

FORMULE

$$\text{Totale F\&B omzet} \div \text{Totaal aantal couverts}$$

BENCHMARK PER SECTOR



WAT ZEGT DEZE KPI?

De absolute waarde varieert sterk per concept. Wat telt is de trend: daalt de besteding per couvert maand op maand, dan is er werk aan de menukaart, de upsell training of de drankpropositie.

POWER BI IMPLEMENTATIETIP

PBI Splits food en beverage besteding per couvert. Daal in de beverage attach rate — drankbesteding als % van eten — want dat is de eerste indicator van een drankomzetprobleem dat pas later in totaalcijfers zichtbaar wordt.

07 Voedselverspillingspercentage

OPERATIONEEL

DEFINITIE

Waarde van verspild of weggegooid voedsel als percentage van de totale voedselverspilling inkoop. Inclusief bederf, overproductie en bereidingsafval.

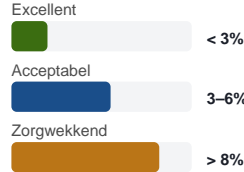
WAAROM METEN?

Voedselverspilling kost gemiddeld 4–10% van de voedselinkoopwaarde — rechtstreeks uit de marge. Bovendien is het meten van verspilling de eerste stap naar beter voorraad- en receptuurbeheer.

FORMULE

$$\left(\frac{\text{Waarde verspild voedsel}}{\text{Totale voedselinkoopwaarde}} \right) \times 100\%$$

BENCHMARK PER SECTOR



WAT ZEGT DEZE KPI?

8% verspilling op een voedselinkoopbudget van €200.000 is €16.000 direct verlies per jaar. Dat staat los van de operationele en duurzaamheidsimpact. Meting begint bij weging aan de keuken.

POWER BI IMPLEMENTATIETIP

PBI Categoriseer verspilling per reden: bederf, bereidingsafval, bord-retour. Koppel aan inkoopdatum en leverancier voor oorzaakanalyse. Toon als Pareto-grafiek per productgroep — dat stuurt receptuurwijzigingen.

08 Tafelomloopsnelheid

OMZET

DEFINITIE

Het aantal keren dat een tafel per service wordt bezet. Kritische KPI voor omzetmaximalisatie bij concepten met vaste openingstijden.

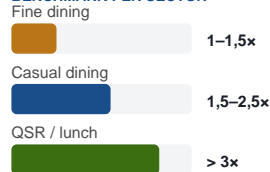
WAAROM METEN?

Lage omloopsnelheid bij een druk concept is omzeterderving. Hoge omloopsnelheid bij een exclusief concept kan de gastbeleving schaden. Elke verbetering van 0,1x bij 40 stoelen is direct zichtbaar in de dagomzet.

FORMULE

$$\frac{\text{Totale couverts per service}}{\text{Aantal beschikbare stoelen}}$$

BENCHMARK PER SECTOR



WAT ZEGT DEZE KPI?

Bij een casual dining restaurant met 50 stoelen en een avondservice van 4 uur: het verschil tussen 1,5x en 2,0x omloopsnelheid is 25 extra couverts per avond. Bij €40 gemiddelde besteding is dat €1.000 extra per dienst.

POWER BI IMPLEMENTATIETIP

PBI Koppel aan reserveringssysteem (TheFork, Resy) om geplande versus werkelijke bezetting te vergelijken. Analyseer verblijftijd per dag en dienst — dat onthult waar het systeem stroomt en waar het stopt.

09 Gasttevredenheidsscore

GASTBELEVING

DEFINITIE

Samengestelde score op basis van online reviews, enquêtes en/of NPS. Meest directe kwantitatieve maat voor gastbeleving.

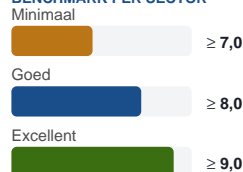
WAAROM METEN?

Online reputatie is een direct businessrisico. Een daling van 0,1 punt op Google is meetbaar in bezettingsgraad. De score is ook de synthetische indicator voor alles wat er operationeel mis of goed gaat.

FORMULE

$$\text{Gewogen gemiddelde reviewscore (1–10) of NPS (–100 tot +100)}$$

BENCHMARK PER SECTOR



WAT ZEGT DEZE KPI?

8,4 op Google is goed — maar als de trend de laatste drie maanden daalt van 8,7 naar 8,4, is dat een vroeg waarschuwingssignaal. Trendanalyse telt meer dan de absolute score op één moment.

POWER BI IMPLEMENTATIETIP

PBI Aggregeer Google, TripAdvisor en eigen enquêtes in één dashboard. Koppel reviews aan datum en dag van de week om patronen te zien. Toon het percentage 5-sterren versus 1-2-sterren als ratio — dat geeft sneller signaal dan een gemiddelde.

10

Voorraadomloopsnelheid F&B

OPERATIONEEL

DEFINITIE

Hoe snel de food & beverage voorraad wordt omgezet. Berekend als kostprijs van verkochte producten gedeeld door de gemiddelde voorraadwaarde.

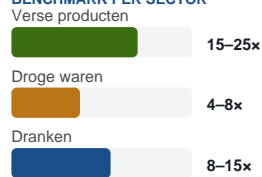
WAAROM METEN?

Te lage voorraadrotatie verhoogt bederf, bindt werkkapitaal en vergroot het risico op kwaliteitsproblemen. Te hoge rotatie wijst op voorraadtekorten die de keuken onder druk zetten.

FORMULE

$$\text{Kostprijs verkochte F\&B} \div \text{Gemiddelde F\&B voorraadwaarde}$$

BENCHMARK PER SECTOR



WAT ZEGT DEZE KPI?

Verse producten met een rotatie van 10x (elke 5 weken) zijn een kwaliteitsrisico — verse producten horen elke 2-3 dagen te roteren. Droge waren met een rotatie van 2x zijn een kapitaalprobleem.

POWER BI IMPLEMENTATIETIP

PBI Bereken per productgroep (vers, droog, diepvries, drank). Toon als heatmap per leveringsdag — zo zie je direct welke leveringsdag overbevoorrading veroorzaakt versus welke te krap aanvoert.

VOLGENDE STAP

Deze KPIs operationeel maken in jouw horecabedrijf?

Den Otter Solutions bouwt dashboards voor horeca- en foodbedrijven die willen sturen op marge, personeelsefficiëntie en gastbeleving. Van databron tot beslissingsdashboard — inclusief al deze 10 KPIs uitgewerkt in jouw eigen Power BI omgeving. Elk traject start met een Data Start Scan om de huidige situatie in kaart te brengen.

→ denottersolutions.com/services/