



המשרך מעמוד 1

על שולחן הניתוחים



כלל חומרי הגלם יחד. חפשו בתפריט תמיד מוטיבים חוזרים אשר יאפשרו ניצול נכון של חומרי הגלם. בבואנו לחשב את מחירי מנות האוכל, כללי האצבע לתמחור תלויים בדרך כלל באופי המקום, למשל:

מחיר למנה (לפני מע"מ)	שיעור רווח
פי 3 מה FC	50%
פי 4 מה FC	75%

בית קפה מסעדה

בחישוב ה-FC יש כמה כללים:

אסור שעלויות המזון יעברו את המחזור בשיעור גבוה מ-32%. עלויות המזון כוללות את חומרי הגלם הבאים: בשר, חלב, לחם, ירקות, פירות, כלים חד פעמיים, כלי TA (טייק אווי), שתייה קלה ואלכוהול (חומרי ניקוי מחוץ לתחשיב).

Labor Cost

ה-Labor Cost (להלן: "LC") הינו ניתוח הוצאות שכר ישירות (מלצרים, טבחים, מנקים וכדומה) והוצאות שכר

קונספט

קביעת קונספט מאפשרת "ספתח" לכל השתלשלות האירועים אשר ירכיבו בסופו של דבר את המסעדה שלנו. מתוך הקונספט נוכל להבין את גובה ההשקעה ההתחלתית (עיצוב למשל), את התפריט ובניית החוויה המלאה ללקוח. כאשר הקונספט יהיה ברור אפשר להתחיל לחשוב על הכנסות, לבחון הוצאות ולראות איך מתחילים לבנות ולהקים את העתיד.

מקצועיות

הרבה מאוד מסעדות נשלות בעקבות כשל במקצועיות. יכול להיות שמנהל המסעדה היה לפני כן מנכ"ל מיקרוסופט ישראל והוא לבטח יודע איך לנהל צוות של 20 מלצרים, אבל אם אין לו מושג איך מכינים את המנה או למה הספק של חומרי הגלם היבשים (קמח, סוכר, אגוזים וכדומה) משאיר את הסחורה בכניסה הקדמית, המסעדה לא תעבוד כמו שצריך.

כמוכן, שהכל ניתן ללמידה - אבל בשביל זה צריך בסיס מקצועי. חלק מהמסעדות מעדיפות להביא מישהו חיצוני, קרי יועץ קולינארי בעל ראייה רב-מערכתית שיכול ללמד את כלל הגורמים במערכת מהו התפקיד הספציפי שלהם ומהם הממשקים שלהם עם הגורמים הנוספים. מסעדות אחרות (לרוב אלו אשר מתחילות ב"קטן") לומדות תוך כדי התהליך, אבל גם כאן יהיה גורם אחד מקצועי אשר יודע לשלב בין כל הגורמים השונים במערכת. אחרת המסעדה תכשל.

Food cost

ביצוע Food Cost (להלן: "FC") מאפשר לנתח את העלות של כל אחת מהמנות במסעדה, לדרג אותן ולתמחר אותן בהתאם. תחשיב נכון של ה-FC מאפשר לזהות את כוח הקנייה מול הספקים והצורך להתמקח מולם על מנת להשיג מחירים טובים יותר.

למשל, הרבה פעמים אנו מוצאים את עצמנו מתמקחים ומבזבזים המון אנרגיה בהשגת מחירים מוזלים עבור מוצרים אשר בדיעבד הינם גורם שולי במטבח שלנו. ביצוע FC נכון יאפשר בחינה נכונה של כל מנה והן של

שף אייל פינקלשטיין



ענף המסעדות בישראל התפתח באופן משמעותי בשני העשורים האחרונים. הדרישה לחדשנות, לעמידה איתנה מול מתחרים הקמים בכל רגע ולשימור לקוחות, תוך שמירה על רווחיות כלשהי (אשר אינה תמיד טריוויאלית בתחום), הפכו את היכולת לשרוד לאורך זמן בענף לאתגר מיוחד. מאפייני הייחודיים של הענף מבדלים אותו מענפים יצרניים או ענפי שירותיים אחרים.

ניהול מסעדה דורש הפעלת מערכת אשר משתנה בכל רגע. זמן המדף של המלאי הוא קצר ביותר והוא מתחלף מיום ליום. המטבח המשמש כקו היצור צריך לנהל את הזמנות ובמקביל את המלאי. קדמת המסעדה מספלת בעשרות לקוחות באופן שוטף, ונדרשת לספק אינפורמציה רלוונטית למטבח, תוך כדי מתן שירות איכותי ללקוחות המזדמנים והקבועים. מרבית העבודה במסעדה מתבצעת על ידי עובדים שאינם מנוסים או מסורים למערכת. העובדים המנוסים והמקצועיים (מנהל המסעדה, שף וכדומה) בדרך כלל נשחקים תחת השעות והלחצים ואינם פנויים "להרים את הראש" מעבר לשוטף וליומיומי ולבחון את הבעיות הקיימות או לתקן. בנוסף, מנהל מסעדה נדרש להיות זמין באופן תמידי לכלל הזרועות המתפעלות את המסעדה (מלצרים, שף, ספקים, לקוחות וכדומה) תוך שימוש במספר מערכות מידע (תוכנות לניהול המכירות / הזמנות / הבונים, הזמנות מספקים במידה שיש, וניהול מלאי).

במצב זה קשה מאוד לכל מנהל לזהות את הכשלים, נקודות התורפה ואת ההזדמנויות העומדות בפני המסעדה. בכתבה זו נדגיש כמה מושגים שאנחנו בענף המסעדות שומעים כל הזמן, אבל לא תמיד יודעים איך להתייחס אליהם: