

# Mała Wielka Gastronomia

#005 ILE MOŻNA ZAROBIĆ NA RESTAURACJI? CZ. II



**Czy marzy Ci się biznes gastronomiczny? Jeżeli tak witaj w klubie tysięcy osób, dla których jest to spełnienie pomysłów na coś własnego, na niezależność, na satysfakcję. Jednak nie wystarczy chcieć, aby zarobić na gastronomii.**

Bardzo wielu marzy, wielu próbuje swoich sił, jednak tylko część z nich osiąga w tym biznesie sukces. I nie chodzi tylko o to, że to trudna, wymagająca praca. Wiele osób, na początku swojej gastronomicznej drogi popełnia błędy, wynikające z braku przygotowania i doświadczenia. W podcaście Mała Wielka Gastronomia podpowiadam, jak zarabiać na biznesie gastronomicznym. Przygotowuję do zadań, które Cię spotkają. Dostarczam zbieraną latami wiedzę, oszczędzam stresu i nerwów.

Odcinek piąty podcastu to druga część tematu „Ile można zarobić na gastronomii”? W poprzednim omówiliśmy typy inwestorów i zastanowiliśmy się, który typ ma największe szanse na sukces. Jeżeli jeszcze go nie [słuchałeś, koniecznie to nadrób.](#) W ym odcinku przyjrzymy się jak mogą kształtować się zyski w biznesie gastronomicznym. Jak można je oszacować? Padnie wiele konkretnych informacji, pojawią się cyfry.

Kawa w dłoń, zaczynamy.

## Ile możemy zarobić na gastronomii?

Jest poniedziałek, za oknem znowu przyszła zima, wieje wiatr, nie chce się wychodzić. Na moje szczęście mam piękny, naprawdę piękny widok na góry i dolinę, i nagrywanie podcastu jest wyjątkowo miłą rzeczą.

Dzisiaj nie będzie inspirującego wstępu ponieważ czeka nas naprawdę skomplikowany temat. Skomplikowany więc być może dlatego, tak często ignorowany. Wiele osób w gastronomii woli iść na żywioł, liczyć że wszystko będzie dobrze, a jak będzie problem, co .... jak będzie to będziemy się martwić. Ten odcinek jest dla tych, którzy wolą działać z głową. Po co uczyć się na kosztownych błędach?

## Motywacja wpływa na to ile zarabiamy.

Jak wiesz nasze motywacje i to kim jesteśmy determinuje podejście do pracy, ale też do postrzegania kwestii zarabiania. To co stoi za naszą decyzją o wejściu w biznes ma wpływ na to jak postrzegamy nasz sukces, czym on jest. Dla niektórych, sukcesem będzie zarobienie na własne wynagrodzenie, dla innych satysfakcja przyjdzie dopiero wtedy gdy inwestycja okaże się

lepsza lub równa innej branej pod uwagę. Nasze potrzeby i motywacje wpływają na generowany wynik firmy. Z tych motywacji i potrzeb wynikają podejmowane działania. To skąd pochodzi inwestor determinuje też, jakie nakłady mogą zostać poniesione zanim uruchomione zostanie bistro czy restauracja.

Ustalanie potencjalnego zarobku, oczywiście nie kończy się na stwierdzeniu faktu, że chcę zarabiać i określeniu kwoty. Z tego przecież nic nie wynika, to jak oczekiwanie gwiazdki z nieba. Określenie segmentu w jakim działamy, produktu i celu planowanej działalności to dopiero początek.

### **Biznes plan jako punkt wyjścia do oszacowania, ile możemy zarobić na gastronomii.**

Powiedzmy, że osoba, która ma plany otwarcia knajpy, należy do tych, której wydawało się, że to bułka z masłem. Na szczęście na swojej drodze spotyka życzliwą osobę, która daje jej kilka rad. Jedną z nich jest stworzenie biznes planu. Sugeruje też aby dokonała szacunku nakładów oraz określiła w czasie kiedy mogą się zwrócić. Co to jest biznes plan? Jeżeli nie wiesz, polecam artykuł na blogu.

Na potrzeby tego podcastu wyjaśnię, że biznes plan jest podstawą działania przedsiębiorcy. Pozwala lepiej zrozumieć to co planujemy, krytycznie spojrzeć na plany, nabrać pewności siebie. Biznes plan pomaga poukładać pomysł w głowie. Ostatecznie, biznes plan pomaga ustalić, jak bardzo biznes plan może być dochodowy.

Biznes plan może być bardzo prosty. W najprostszej wersji to zestawienie nakładów jakie musimy poczynić, miesięcznych kosztów oraz prognozowanych przychodów. W najbardziej rozbudowanej wersji, to rozpisany plan działania, od określenia naszej misji, celów aż do ustalenia poszczególnych kroków, które podejmiemy na drodze do realizacji postawionych celów.

### **Zrozumieć koszty. Krok do ustalenia, ile będziemy zarabiać.**

Częścią biznes planu jest spis koniecznych nakładów dot. inwestycji zanim uruchomimy biznes. Równie ważna co zestawienie nakładów jest tabela informująca o miesięcznych czy kwartalnych kosztach i przychodach. Takie zestawienie może objąć dodatkowe źródła dochodów.

I na tej części, tej tabelkowej, się teraz skoncentrujemy. Nie będę tutaj mówił o tym, jak stworzyć cały biznes plan, o tworzeniu biznes planu możecie przeczytać w artykule na blogu, o którym już wspomniałem. Tutaj zakładamy, że jakiś biznes plan już macie, prosty czy bardziej skomplikowany, ale jednak. Wiecie co i komu będziecie sprzedawać. Chcemy teraz oszacować jak Wasze plany mogą się zmonetyzować.

Może Wam się wydawać, że zamiast mówić wprost, ile można na tym zarobić, podtykam Wam pod nos jakieś tabele i zestawienia, ale bądźcie cierpliwi a wszystko będzie dla Was jasne, słuchajcie do końca.

Aby wiedzieć, ile można zarobić, poza oszacowaniem przyszłych przychodów, trzeba zrozumieć jakie koszty wynikają z prowadzonego biznesu i jaki mają wpływ na zysk. Biznes gastronomiczny nie należy do najbardziej marżowego biznesu i kontrola kosztów ma wyjątkowe znaczenie. Chyba nie chcesz wydawać na rzeczy zbędne, lub wydawać na to samo wielokrotnie, jeżeli te pieniądze mogłyby posłużyć do kolejnej inwestycji lub sfinansowania wakacji?

Kontrola kosztów w gastronomii ma wyjątkowe znaczenie również dlatego, że prowadząc gastronomię, zarządzamy bardzo wieloma elementami. Wiele czynników ma wpływ na sukces, równolegle przestrzeń, gdzie pieniądze mogą wypływać z firmy jest sporo.

### **Dwie kategorie kosztów, które warunkują, czy zarabiamy na gastronomii.**

Mowa o kosztach, które ponosimy przed uruchomieniem i te, które będą ponoszone w trakcie działalności. Wysokość kosztów warunkuje przecież ile zarabiamy. Po stronie nakładów, czyli wydatków, które musimy ponieść, aby uruchomić biznes mogą się znaleźć między:

#### **Nakłady:**

1. koszt prawnika, który będzie nam doradzał w trakcie podpisywania umowy najmu. jeżeli oczywiście nie mamy szczęścia i nie jesteśmy szczęśliwym posiadaczem nieruchomości
2. kaucja - standardowo trzy miesięczna, do umowy najmu
3. koszt przygotowania projektu technologii, uzyskania pozwoleń i czasami odstępstw
4. koszty adaptacji lokalu – np. prace budowlane, stworzenie właściwej do naszych planów instalacji elektrycznej
5. koszty przydziału dodatkowej mocy, jeżeli jest taka potrzeba
6. wyposażenie produkcyjne – mam na myśli sprzęt na kuchnię, cukiernię, bar, lodówki, chłodnie i wszystko co jest potrzebne a związane jest z planowaną produkcją i projektem technologii
7. meble i dekoracje potrzebne do wyposażenia sali sprzedaży – stoły, krzesła, regały itd.
8. wynagrodzenie architekta – wiem czasami inwestorzy z niego nie korzystają, jednak ja nigdy nie żałowałem tego wydatku
9. nakłady na projekt wentylacji oraz sam system wentylacji mechanicznej, jeżeli oczywiście jest potrzebny
10. wydatki związane z promocją choćby strona internetowa, czy sklep, jeżeli chcemy od razu sprzedawać coś online.
11. pierwsze zatowarowanie przed otwarciem

Wszystkie wydatki związane z uruchomieniem biznesu wystarczy ułożyć w prostą tabelę czy nawet spisać. Ważne, aby to było czytelne i aby dało się na końcu przeanalizować. Ja wolę tabelę. W tekście na blogu znajdziesz przykład jak to może wyglądać a w karcie do pobrania do tego podcastu znajdziesz formatkę, którą możesz wykorzystać do stworzenia własnego zestawienia nakładów.

#### **Koszty prowadzenia działalności:**

Jeżeli chodzi o koszty miesięczne to ich ujęcie jak wspomniałem, ma wygląd pewnego rodzaju kalendarza. Miesiąc po miesiącu prezentowane jest w nim to, na co wydajemy. Taka tabela nazywa się rachunkiem zysku i strat. O samym rachunku nie będę się tu wypowiadał, skupmy się jedynie na składnikach takiego zestawienia i co z tego zestawienia wynika na samym końcu.

Tabela z miesięcznymi kosztami zawiera wszystkie wydatki, które są przewidywane. Mogą być to:

1. koszt wynajmu lokalu oraz wszelkie inne koszty wynikające z podpisanej umowy najmu.
2. koszty personelu – oszacowanie tych kosztów musi poprzedzić analiza kto faktycznie jest potrzebny do pracy. To dobry moment na przemyślenie struktury w restauracji czy firmie.
3. opłaty miesięczne – gaz, woda, prąd, ochrona, opłaty za system kasowy czy system sprzedaży.
4. opłaty za wywóz śmieci, za separator tłuszczu, jeżeli konieczny, koszty telekomunikacji np. Internet czy telefon
5. koszty transakcji kartami kredytowymi, utrzymanie strony www

Tych pozycji może być wiele. W gruncie rzeczy w każdej firmie, bez względu na branżę są one podobne.

Do zestawienia kosztów miesięcznych, dochodzi **jeszcze jedna ważna pozycja – mianowicie koszt wytworzenia**. Jest to wartość surowców, które zostały zużyte do wyprodukowania, sprzedanych w danym miesiącu posiłków, napojów. W chwili, gdy nie znane są jeszcze dane rzeczywiste – omawiamy sytuację przed otwarciem - konieczne jest przyjęcie jakiegoś założenia. Na początek polecam założyć, że średni koszt wytworzenia nie będzie wyższy niż 20% wartości zakupów. Te 20% to tzw. food cost połączony z tzw. beverage cost'em. Od razu powiem, że w idealnym biznesie powinniście być zdecydowanie poniżej 20%

Temat kosztu wytworzenia jest bardzo ważny, na blogu pojawi się tekst dotyczący zarządzania kosztem wytworzenia. Polecam zapisać się do newslettera, dzięki temu dostaniesz przypomnienie, jak tylko ten temat pojawi się na blogu.

Aby oszacować zysk w ciągu roku, nasze koszty z każdego miesiąca, powielamy i tworzymy zestawienie 12 kolumn odpowiadających 12 miesiącom działalności. Wszystkie koszty, które mamy w tabeli są oczywiście podane w wartościach netto. W każdej rubryce koszty są identyczne. Robimy tak dla uproszczenia. Oczywiście w praktyce, w trakcie prowadzenia biznesu, niektóre koszty z miesiąca na miesiąc będą się zmieniać. Na przykład, z uwagi na inflację zmieniają się koszty związane z zakupem surowców. Zmieniają się też przychody o czym będzie poniżej. Zmiany procentowej po stronie kosztów możesz dokonać na samym końcu, jak już uzyskasz wgląd na jakim poziomie zysku lub straty jesteś.

### **Koszty to nie wszystko, liczy się przychód.**

Jak masz gotową tabelę z miesięcznymi kosztami, na górze tabeli, dla każdego miesiąca oddzielnie, wpisujemy przychód netto jaki szacujemy, że uzyskamy miesiąc po miesiącu.

Oczywiście aby wiedzieć jaki przychód można uzyskać, należy wykonać sporą ilość pracy. Między innymi oszacować, ile osób dziennie i miesięczne będzie nas odwiedzać, ile posiłków i

napojów będziemy średnio sprzedawać. Przy wykonaniu tego szacunku, ważny jest zarówno model biznesu jaki otwieramy (restauracja, kawiarnia czy może cukiernia), jak i to czy będziemy podawać lunchy, czy może będziemy lokalem wieczornym, czy będziemy mieć w ofercie alkohol. Istotne jest, w jakim miejscu jest lokal, czy ma tzw. naturalny traffic. Zmiennych jest sporo. To praca, którą trzeba wykonać na samym początku myślenia o biznesie.

### **Koszt wytworzenia, czyli jak oszacować, ile wydamy na produkcję.**

Pamiętacie, jak przed chwilą mówiłem o koszcie wytworzenia, czyli o wartości zakupów potrzebnych do wytworzenia dań i napojów. To jest ten moment, kiedy możemy go policzyć. Wystarczy obliczyć 20% z kwoty planowanego przychodu. To będzie Wasz wyjściowy koszt zakupionych surowców jeszcze zanim otworzycie biznes.

Jak wspomniałem 20% to sporo. Na te 20% składa się koszt wytworzenia napojów, posiłków, produkcji do sprzedaży w dostawie itd. Każdy z produktów, faktycznie ma inny procentowo koszt wytworzenia. Standardowo napoje mają najniższe koszt wytworzenia, bo na nich w gastronomii są najwyższe marże.

### **Jak policzyć szacunkowy zysk?**

W momencie, kiedy mamy w tabeli zarówno przychód, koszty dochodzimy do obliczenia wyniku na każdy miesiąc a ostatecznie na rok. Wystarczy wszystkie koszty podsumować i odjąć od przychodu. W tym momencie wyjdzie szacunkowy zysk albo strata.

Zapytacie pytanie co się dzieje z nakładami, o których wspomniałem wcześniej. Dobre pytanie. Na kawiarnię, restaurację, bar, kantinę stoisko w galerii handlowej można lekko wydać od 100 tysięcy do 1,5 miliona złotych i więcej. Bardzo dużo zależy od wielkości lokalu, tego czy był tam wcześniej lokal gastronomiczny, czy planowane są posiłki na wynos czy może jest to cukiernia a nie full wypas restauracja. Oczywiście celem inwestora zawsze jest ograniczenie nakładów do minimalnego poziomu, który pozwoli Wam uruchomić biznes.

W momencie planowania inwestycji należy założyć, że planowane nakłady zostaną przekroczone. Tak nie musi się zdarzyć, ale lepiej być na to przygotowanym i mieć poduszkę awaryjną. Z mojego doświadczenia wynika, że warto założyć do 30 procent więcej środków do dyspozycji.

W trakcie realizacji inwestycji należy pilnować, aby nie przekroczyć budżetu i nie musieć wykorzystywać poduszki awaryjnej. Jej istnienie pozwala jednak obniżyć stres i spokojniej pracować.

Wracając do pytania, co z nakładami. W momencie, kiedy mamy podsumowane, szacunkowe miesięczne koszty i przychody, na pierwszy i kolejny rok działalności, zsumowane nakłady

odejmowane są od zysku, który wypracujemy. Widzimy to na samym dole karty pracy, którą możesz pobrać.

### **Co to jest break even lub próg rentowności?**

Wynik firmy - zakładamy, że jest on na plusie - miesiąc po miesiącu, rok po roku, pozwala na zwrot wydatków poniesionych na uruchomienie działalności. Moment, w którym dojdziecie do pełnego zwrotu z inwestycji, czyli wyjdziecie na tak zwane zero nazywa się break even. Nazywamy go też progiem rentowności lub punktem wyrównania.

Wszystko co zarobicie od tego momentu będzie czystym zyskiem. Jeżeli słyszycie, że ktoś zaczął zarabiać od pierwszego miesiąca nie oznacza to przeważnie, że zwróciła mu się inwestycja, ale że przychody pozwalają pokrywać miesięczne koszty.

Kiedy zaczniecie wykazywać w miesiącu zysk, to zależy od Waszych przychodów i kosztów. Wiele restauracji, które są dobrze zorganizowane, są w dobrym miejscu, nie zapomniały o marketingu, pokrywają swoje miesięczne koszty po ok pięciu miesiącach od rozpoczęcia działalności. Inną sprawą jest kiedy biznesy gastronomiczne zarobią na pokrycie wydatków związanych z uruchomieniem biznesu. O tym kiedy się to stało u mnie na końcu podcastu.

### **Jak pracować z cyframi, aby nam nie mydliły oczu?**

Po podsumowaniu tabeli wychodzi zysk albo strata. Zysk może zamydlić oczy, pamiętajmy, że to tylko szacunki, prognoza tego, co może spotkać firmę. W obydwu wypadkach należy sprawdzić czy faktycznie kwoty, które wzięliście pod uwagę są wiarygodne. Sytuacja jest trudniejsza, gdy z tabeli wychodzi strata, bo to stawia pod znakiem zapytania sensowność inwestycji.

W przypadku straty albo prognozowane przychody są za małe, aby inwestycja była sensowna, albo prognozowane są za wysokie koszty. Albo jedno i drugie. Prognozowane nie oznacza, że tak po prostu możecie je skorygować i zakładać, że wszystko będzie dobrze. Jak to się mówi papier wszystko zniesie. Przy tworzeniu prognozy chcemy się zbliżyć jak najbardziej do rzeczywistych, prawdziwych wielkości.

Nie poddajemy się więc i ponownie patrzymy na to co jest w tabeli. Zadanie, które czeka twórcę biznesu to krytyczne prześledzenie pozycji w tabeli. Przemyślenie przychodów, zastanowienie się czy i jak można je zwiększyć, ale również spojrzenie na koszty.

Możemy zadać sobie pytania, które pomogą zweryfikować nasz pomysł i nakierują na odpowiednie tory:

- czy mój pomysł na generowanie przychodów jest odpowiedni?
- może mogę uzupełnić ofertę o inne produkty?
- czy przychody będą większe, jeżeli lokal będzie w innym miejscu, czy może lepiej zmienić typ sprzedawanego produktu?
- czy moja grupa docelowa faktycznie będzie moim odbiorcą – dlaczego ich wybrałem?

- ile pojedynczy gość może wydać, co zrobić aby wydał więcej?
- czy zmiana formuły biznesu przyniesie większą ilość odbiorców? Jak sprawić, aby przychodzili częściej i wydawali więcej?

### **Jak ograniczyć nakłady i koszty działalności, aby zarobić lub zarobić więcej?**

Jeżeli wynik w naszych zestawieniach nie jest zadowalający, kolejna kwestia do analizy to sama inwestycja - na jakim elemencie inwestycji można zaoszczędzić realizując założone plany?

Rozwiązań jest wiele choć nie da się ciąć kosztów bez końca. Nie można pozbyć się krzesel, mebli. Jednak można, jeszcze przed rozpoczęciem inwestycji, próbować przerzucić część kosztów z nią związanych na właściciela nieruchomości. Oczywiście w przypadku, kiedy lokal jest wynajmowany.

W przerzuceniu kosztów chodzi o zrefinansowanie wydatków na np. instalację elektryczną, gazową, wentylację, posadzki i inne prace, które na trwałe zwiążą się z lokalem, a których ze sobą nie można zabrać w chwili rezygnacji z najmu. Budżet na tzw. fit out od wynajmującego negocjuje się przede wszystkim w przypadku nieruchomości, należących do dużych podmiotów.

### **Jak ograniczyć wydatki na czynsz?**

W tym miejscu, po analizie kosztów uzyskamy informację na jaki szacunkowy czynsz faktycznie może sobie restaurator pozwolić. Czynsz to jedna z dwóch najwyższych pozycji kosztowych w przypadku prowadzenia biznesu gastronomicznego. Jeżeli inwestor, restaurator wie na jaki czynsz może sobie pozwolić, jest lepiej przygotowany do negocjacji. Szuka odpowiedniego lokalu nie tylko ze względu na umiejscowienie, ale przede wszystkim, aby biznes się po prostu spiał. Na koniec należy oczekiwać od wynajmującego, zwolnienia z czynszu na okres minimum do uruchomienia lokalu.

Jak mamy już za sobą obniżenie kosztów inwestycji oraz wprowadziliśmy korekty do czynszu, pora na pozostałe koszty. Od kosztu dotyczącego wykonania technologii kuchni do kosztów związanych z wynagrodzeniami.

### **Inwestuj środki z głową.**

Projekt technologii może być bezpłatny, jeżeli porozumiecie się ze sprzedawcą sprzętu potrzebnego do produkcji. Możecie zaoszczędzić na wyposażeniu kupując sprzęt używany. Możecie rozbić inwestycję w sprzęt na raty biorąc go w leasing. Można zrezygnować z jakiegoś wyposażenia i zaplanować, że zostanie kupiony w późniejszym terminie. Jeżeli zapada decyzja o kupnie używane wyposażenie, trzeba zwrócić uwagę od kogo jest kupowany. Najlepiej mieć gwarancję, że został poddany serwisowi a sprzedawca daje dodatkowo 6 miesięcy gwarancji. Oczywiście taki sprzęt jest wciąż droższy niż kupienie bezpośrednio od właściciela, ale lepiej nie ryzykować dodatkowych kosztów przyszłych napraw.

W celu obniżenia nakładów i kosztów można zdecydować się na wynajęcie mniejszego lokalu. Co oznacza najczęściej oznacza zmniejszenie przychodów. Jednak zmniejszenie wartości inwestycji oraz miesięcznych kosztów może pozwolić na spokojne rozkręcanie biznesu, nie martwić się że przy przeinwestowaniu zabranie środków np. na wynagrodzenia. Zaczynanie od mniejszego nie jest powodem do wstydu, ale raczej dowodem na rozsądek. Budowanie imperium

zawsze zaczyna się od małego czegoś i robi się to krok po kroku. Przy większym biznesie nie tylko koszty są większe, ale i rośnie ilość innych obowiązków, trzeba mieć lepsze umiejętności zarządcze. Lepsza jest metoda małych kroków.

Jednym ze sposobów na ograniczenie kosztów inwestycji może być też wynajęcie lokalu po innej działalności gastronomicznej. Nie sprawdza się to jednak w każdym przypadku.

To o czy mówię wygląda trochę jak zabawa puzzlami. Każdy koszt, każdy rodzaj przychodu to taki puzzle. Układamy je, szukamy brakujących aż ułożymy coś co trzyma się całości, jest wiarygodne i daje nadzieję na sukces.

### **Gimnastyka przy kosztach zatrudnienia.**

Na koniec o jednym z kluczowych i trudnych do zarządzania kosztów. Mam na myśli koszty zatrudnienia. To bardzo często największa procentowo pozycja kosztowa w odniesieniu do przychodu. Będzie idealnie, gdy zmieści się między 22 a 25% przychodu, ale ta sztuka niewielu się udaje. Utrzymanie jej w ryzach jest bardzo istotne.

Warto pamiętać, że wraz z przychodem pewne koszty nie wzrastają np. czynsz. Niektóre rosną proporcjonalnie jak koszty wytworzenia. Koszy osobowe również się zwiększają, ale nieproporcjonalnie.

Jeżeli szacunkowe koszty wynagrodzeń powodują brak zyskowności, należy przemyśleć sam koncept i rolę jaką mają odgrywać w nim pracownicy. Nie polecam prób redukcji wynagrodzenia na osobę, to do niczego nie prowadzi. Skutek będzie taki, że nie znajdzie się chętne osoby, aby pracować w biznesie, stawka będzie za niska w porównaniu z oferowaną na rynku.

Chodzi o przemyślenie obowiązków i zakresu pracy pracowników. Weryfikacji mogą podlegać godziny pracy, sam zakres obowiązków, produkty, które mają być wytwarzane przez pracowników itd. Warto ponownie przemyśleć format biznesu, aby po prostu wyeliminować wiele niepotrzebnych, generujących koszty prac.

### **Nie zapomnij o sprzedaży! Nie zakładasz biura księgowego.**

Po takiej układance, od kosztów inwestycji po koszty miesięczne, przez analizę przychodów ponownie patrzymy na nasze zestawienie. Pewnie już jest lepiej, koncept jest bardziej przemyślany, do głowy przyszło sporo pomysłów jak zarabiać i na czym. Nasza grupa docelowa została zweryfikowana, znamy ich lepiej. W każdym razie powinno być lepiej.

Tabela miesiąc po miesiącu powinna wskazywać nam, kiedy zaczniemy pokrywać miesięczne koszty, kiedy zwróci się kwota zainwestowana w otwarcie. Muszę też ponownie wspomnieć, że najlepszym sposobem na sukces nie jest cięcie kosztów – bez końca tego robić nie można – najlepszym sposobem jest generowanie większego przychodu.

Bez stałej presji na sprzedaż, ciągłego poszukiwania możliwości sprzedaży nie ma wyniku nie ma sukcesu. W gastronomii wiele drobiazgów ma znaczenie. Wszystkiego nie zaplanujemy tworząc naszą przyszłość na kartce papieru.



Tworzenie biznes planu może dostarczyć informacji wyjściowych, zoptymalizować działania, wydatki. Jednak na końcu trzeba je zderzyć z realnymi wynikami które można osiągnąć na rynku, oto one.

### **Ile można zarobić?**

Prowadząc firmę, w pierwszym dniu po otwarciu pierwszej restauracji mieliśmy trochę ponad 2000 zł obrotu. To był 6 grudnia 2014 roku. Dwa miesiące później zrobiliśmy 14 tysięcy. Największe obroty mieliśmy w grudniu, które szły w setki tysięcy złotych. Znam restauracje, które w grudniu obrót miały powyżej miliona złotych.

Wiele znanych mi restauracji generuje średnie dzienne utargi w miesiącu powyżej 20 tys złotych. Czy informacja o obrocie coś mówi? No nic nie mówi. Nie wiadomo jaki duży jest lokal, jakie ma koszty i co sprzedaje. Kluczowe jest zawsze to, czy jest rentowny.

Udział biznesu w całej sprzedaży w mojej firmie, tzn. spotkań firmowych, biznesowych lunchy itp. w niektórych miesiącach stanowił ok 60% całości obrotu. Pozwalało to uzyskiwać lepsze marże niż typowa sprzedaż dla gościa indywidualnego. Moja pierwsza restauracja zwróciła nakłady, które poczyniliśmy, a należały one do tych wyższych, po 2 i pół roku od otwarcia. Nasza średnia marża netto wynosiła ponad 13,5%. Stabilnie odnoście przychodów zrobiło się w kwietniu, czyli 5 miesięcy od otwarcia.

Po 30 miesiącach pracy osiągnęliśmy break even i każda kolejna zarobiona złotówka z tej restauracji była już zyskiem. Te pieniądze w części zostały zainwestowane w kolejną restaurację czy pracownię cukierniczą. Wszystkie inwestycje miały na celu podnieść nasze obroty i wypracować zysk. Dla uproszenia podaję szacunkowe dane dla pierwszej restauracji, wykluczam kolejną restaurację oraz pracownię cukierniczą. Stopa zwrotu z inwestycji, biorąc pod uwagę kolejne 3 lata wyniosła prawie 14%. Był to bardzo dobry wynik. Nasza kolejna restauracja takiego wyniku nie zrobiła, natomiast jeszcze wyższe marże mieliśmy na sprzedaży cukierniczej.

### **Ile dużo znaczy dużo?**

Znajomy restaurator w wywiadzie na początku pandemii powiedział, że jego restauracja ma zysk w wysokości ok 7% w stosunku do obrotów. Czy to dobrze czy źle? Jeżeli patrzymy na to, że obecnie trzymanie środków na koncie nie przynosi żadnego zysku to należy mu gratulować. Natomiast jeżeli ten zysk porównać do zysku ze sprzedaży akcji firmy Apple, za które po roku można było dostać 129% ich wartości, to zarówno mi jak i znajomemu daleko do super wyniku. Jednak w gastronomii nie chodzi tylko o zysk, nie bez powodu wiele osób mówi, że to też sposób na życie. Nie każdy też zna się na inwestowaniu w akcje

### **Dwa, kluczowe elementy warunkujące powodzenie.**

Czasy są dla gastronomii ciężkie, jednak wielu znajomych pomimo problemów wciąż działa na rynku gastronomii i otwiera nowe miejsca. Pamiętam rok 2008. W tym czasie też nie było wesoło, jednak wiele firm przetrwało, wiele urosło. Przez kolejne lata rynek rósł, powstało wiele bardzo fajnych i ciekawych biznesów. Jeżeli więc marzysz o biznesie w gastronomii nie rezygnowałbym. Może tylko dobrze się do tego przygotuj, zaplanuj. Do odważnych świat należy. W tym biznesie można zarabiać, można w nim tworzyć i można odnosić sukcesy. Firma Euler Hermes informowała swego czasu, że powodem braku sukcesu młodych firm są głównie dwa elementy. Po

pierwsze jest to brak przygotowania przed uruchomieniem, po drugie brak odpowiedniego zabezpieczenia finansowego. Pomyśl o tym zanim zaczniesz.

Dziękuję, że wysłuchałeś kolejnego odcinka Mała Wielka Gastronomia. Koniecznie rzuć okiem na stronę [MarcinKoch.pl](http://MarcinKoch.pl). Pod tym podcastem znajdziesz wspomnianą kilka razy kartę pracy oraz pomocne linki do innych tekstów w tym do artykułu uzupełniającego.

Słyszemy się za tydzień, do usłyszenia!