

# Inspirationsmateriale til arbejdsmarkedsuddannelsen

**Nr. 40914**

## **Kalkulation ved gæstebetjening**

---

**Udviklet af:**

Thomas Buhelt  
Hotel- og Restaurantskolen, København

*Oktober 2009*

## **1. Uddannelsesmålets sammenhæng til FKB og TAK**

### **FKB**

Arbejdsmarkedsuddannelsen er udviklet til den Fælles Kompetencebeskrivelse, FKB nr. 2777 "Reception, servering og service". FKB'en kan hentes på [www.uddannelsesadministration.dk](http://www.uddannelsesadministration.dk) eller [www.khru.dk](http://www.khru.dk)

Uddannelsen har en varighed på 1 dag.

### **Handlingsorienterede mål**

Deltageren kan i forbindelse med gæstebetjening i café-, restaurant- og selskabsforretninger foretage kalkulation af forbrug og prissætning af drikkevarer. Deltageren kan på baggrund af kalkulation give tilbud på selskaber og lave varebestilling til arrangementer. Deltageren kan afregne med gæsten med forskellige former for betalingsmidler, herunder valuta, samt opstille simple tjenerregnskaber.

### **TAK**

Kalkulation er en kompetence, som anvendes i forbindelse med flere funktioner, som er relateret til tjenerområdet. Tilhørende arbejdsmarkedsrelevante kompetencer (TAK):

"Service ved bestilling og servering", Menu- og drikkevaresammensætning, Intern kommunikation og samarbejde omkring servering", "Gæstebetjening ved servering" og "bararbejde".

### **Arbejdsfunktioner**

Uddannelsen er relevant for medarbejdere i jobfunktionen ufaglært/faglært tjener/selskabstjener, hvor kompetencer i kalkulation er blandt arbejdsfunktionerne - fx på hoteller, kroer, konferencecentre, restauranter, caféer m.fl.

## **2. Idéer til tilrettelæggelse**

### **Kalkulation har flere formål**

For virksomhedens ejer er formålet med at kalkulere at beregne lønsomheden af sine investeringer. Ejeren (bogholderen) beregner omkostningerne ved at fremstille og sælge varerne.

Køkkenets formål med at kalkulere er at beregne, hvor mange råvarer inkl. Svind, der anvendes til at fremstille maden, og hvad varerne kan købes for.

Tjenerens formål er at beregne, hvad vin og menuerne skal sælges for. Fx at kunne udregne hvor mange flasker vin, øl osv., der skal bestilles hjem til et selskab, samt tjenerens egen løn, hvis han/hun er provisions aflønnet.

## INSPIRATIONSMATERIALE

### Kalkulation ved gæstebetjening

---

Gennem teoretisk undervisning og praktiske øvelser trænes deltagere i at foretage kalkulation, som de anvender konkret i hverdagen.

#### Idéer til teoretisk oplæg

I den teoretiske undervisning vil følgende emner være relevante:

- momsudregning
- alc. udregning i drinks
- simpelt tjenerregnskab
- faste og variable omkostninger
- pris- og bestillingsudregning
- opsætning af køreseddel til selskab

Først gennemgås lidt om mål og vægt, efterfulgt af et oplæg om udregning i menu- og vinpriser til et selskab. Der tages udgangspunkt i deltagerens selskabskort og erfaring fra branchen.

#### Idéer praktiske øvelser

Deltagerne får stillet opgaver, som de kan løse enkeltvis og/eller i grupper, så de får helheden og øvelse i udregninger løbende.

I denne form for undervisning får de kendskab til kalkulation og muligheden for selvstændigt at prøve det af. Når det kommer til gruppearbejde har de fået en del viden, som de i fællesskab skal bygge videre på.

Afslutningsvis kan deltagerne fx få til opgave at udregne en pris på en given menu ved en given anledning - for derefter at kunne lave en bestillingsliste på drikkevarer til selskabet.

#### EKSEMPLER OG INSPIRATION

*Ingen vare kan sælges dyrere end gæsten er villig til at betale!*

*Alle ansatte i virksomheden er ansvarlige for at kunden/gæsten er glad og tilfreds!*

Tænk engang hvor galt det kan gå:

- Hvis assistenten bruger 7 gram kaffe i stedet for 5 gram til hver espresso, og cafeen sælger ca. 400 kopper om dagen.
- Hvis reservetjeneren kun skænker 90 glas fadøl af hver fustage i stedet for 100.
- Hvis eleven i hospitalskøkkenet giver hver patient 200 gram jordbær på tallerkenen, i stedet for 150 gram, og du er en af de patienter, der skal have sidst (og du elsker jordbær).
- Hvis kokken skærer bøffer på 250 gram stykket i stedet for de 180 gram, som der stod i opskriften, og han arbejder i et bøfhus, som sælger 2000 bøffer om ugen.
- Eller jomfruen som hver dag smører 1200 håndmadder og skærer pålægget på tykkelse 2 frem for 1,5.

#### Moms

Momsen er en afgift/skat, som alle handlende skal betale til staten. Ordet moms er en forkortelse af *merværdiomsætningsafgift*, som enhver vare forøges med ved produktion, forarbejdning og

## INSPIRATIONSMATERIALE

### Kalkulation ved gæstebetjening

videresalg. For tiden er momssatsen fastsat til 25 % af en vares nettosalgpris. Der skal også betales moms af arbejdsindsatser, så derfor skal der også betales moms af tjenerens løn.

#### Eksempel

En flaske husets vin sælges for	=	100 kr.
Moms – 25 % af 100 kr.	=	25 kr.
Vinkortprisen (bruttoprisen)	=	125 kr.

Vi har lært, at procent betyder hundrededele. Nu skal man beregne, hvor stor en del momsen udgør af bruttosalgprisen.

*Aktivitetsbeskrivelse:*

Omsætning pr. stol	=	<u>Omsætning</u> Antal stole
Omsætning pr. dag/uge/måned	=	<u>Omsætning</u> Dage, uger eller måneder
Omsætning pr. m2	=	<u>Omsætning</u> Antal m2 i restauranten
Omsætning pr. ansat	=	<u>Omsætning</u> Antal ansatte
Omsætning pr. gæst	=	<u>Omsætning</u> Antal gæster
Gæst pr. ansat	=	<u>Antal gæster</u> Antal ansatte

#### Opgaver

*Omregn følgende mål til liter (L.)*

1 hl.	=	L.
4 dl.	=	L.
5,5 cl.	=	L.
20 ml.	=	L.

*Omregn følgende til kilogram (kg.)*

345g	=	kg.
0,35g	=	kg.
65g	=	kg.
1235mg	=	kg.

#### Alkohol (Alc.) udregning

En tjener bliver ofte spurgt om, hvor stærk en drink er. Derfor er det vigtigt at vide, hvordan det udregnes.

*Eksempel på opgave:*

En Singapore Gin Sling cocktail består af 3 cl itronsaft, 3 cl dry gin (40 % alc), 1cl Cherry Heering (% alc.) og 6 cl soda. Hvad er gennemsnitprocenten Vol.? Følgende udregningsmodel kan benyttes:



## INSPIRATIONSMATERIALE

### Kalkulation ved gæstebetjening

---

Ser man på andre betalingsmidler kan nævnes (udenlandske) kreditkort Diners Club, American Express m.fl. Disse kort koster restauranten penge (gebyr), når gæsten betaler med dem.

#### **Udregning af priser og varebestilling**

Den optimale salgspris er den pris, der i en kommende periode giver restauranten det største dækningsbidrag. I dette skal der tages højde for gæstens behov og rådighedsbeløb, og hvad konkurrenterne tager for den samme service. Her er det en god idé at bruge et regneark på computeren eller et forkalkulationsskema. Når man ser på, hvor mange flasker vin, øl, spiritus og vand, der skal bestilles hjem til et selskab, kikker man først på antallet af personer, derefter hvilken anledning, der er tale om. Herefter kan man sætte det op i et internt køreseddel.

### **3. Afholdelsesformer**

Undervisningen kan med fordel tilrettelægges som en kombination af teori og praktiske øvelser, som vil give deltageren mulighed for at blive bedre til at modtage selskabsordre og udregne simple regnskaber. Ved at inddrage erfaringer fra deltagerens hverdag vil give mulighed for at tilgodese deltagerens forskellige forudsætninger.

### **4. litteraturliste**

*Tjenerbogen*, Erhvervsskolernes Forlag 2008.

Udgivet forlaget i samarbejde med Det Faglige Uvalg for Tjeneruddannelsen m.fl.