

Saimaan ammattikorkeakoulu
Hotelli- ja ravintola-ala Imatra
Hotelli- ja ravintola-alan koulutus

Lili Vatanen

Lounasbuffetin ja ravintola-annosten hinnoittelu

Opinnäytetyö 2017

Tiivistelmä

Lili Vatanen

Lounasbuffetin ja ravintola-annosten hinnoittelu, 33 sivua, 4 liitettä

Saimaan ammattikorkeakoulu

Hotelli- ja ravintola-ala Imatra

Hotelli- ja ravintola-alan koulutus

Opinnäytetyö 2017

Ohjaaja: lehtori Saara Heikkonen, Saimaan ammattikorkeakoulu

Opinnäytetyön aiheena oli lounasbuffetin ja ravintola-annosten kannattavuuden arvioiminen sekä hinnoittelu. Opinnäytetyön tilaaja oli Sirkan Ravintolat Oy:n lounasravintola. Tarkoituksena oli laskennan avulla selvittää, ovatko ravintolan lounasbuffet ja ravintola-annokset hinnoiteltu kannattavasti, sekä kuinka näiden kannattavuutta voidaan parantaa.

Teoriaosuus käsittelee kannattavuuden ja katetuottolaskennan perusteita sekä hinnoittelua. Hinnoittelun teoriaosuudessa käydään läpi kustannuspohjaiset hinnoittelumenetelmät sekä hinnoittelua ravintola-alan näkökulmasta. Opinnäytetyön laskennassa käytetyt raaka-ainemäärät ovat opinnäytetyöntekijän arvioimia. Raaka-ainehinnat ovat ravintolan käyttämän tukun hintoja. Laskennassa on otettu huomioon pelkästään raaka-ainekustannukset, ja näin ollen tuloksissa käsitellään katetuottoa sekä katetuottoprosenttia.

Opinnäytetyön laskelmien perusteella lounasbuffetille tulisi asettaa korkeampi hinta. Tuloksena on uusi hintaehdotus lounasbuffetille. Tulosten mukaan myös alennusten poistaminen tai muuttaminen olisi suositeltavaa, sillä suurin osa lounasasiakkaista maksaa alennettua hintaa. Ravintola-annosten katetuotto prosentit olivat suhteellisen hyvät, mutta joidenkin annosten hintaa on ehdotelmassa muutettu. Tulosten ja laskentapohjien avulla ravintola voi halutessa muokata hintojaan sekä seurata ja suunnitella lounasbuffetin kannattavampaa raaka-ainekäyttöä.

Asiasanat: hinnoittelu, katetuotto, kannattavuus

Abstract

Lili Vatanen

Pricing of lunch buffet and restaurant dishes, 33 Pages, 4 Appendices

Saimaa University of Applied Sciences

Hotel and restaurant business, Imatra

Degree Programme in Restaurant Management

Bachelor's Thesis 2017

Instructor: Ms Heikkonen, Saimaa University of Applied Sciences

The aim of the work was to find out if case-restaurant's lunch buffet and À la Carte dishes were profitably priced. The work was commissioned by Sirkan Ravintolat Oy's lunch restaurant. The aim was also to create suggestions to the restaurant for improving their profitability of lunch buffet and À la Carte –dishes.

The project started by finding out the prices of the ingredients used in lunch buffet and dishes. Ingredient prices are from the restaurant's wholesale. Next step of the project was to calculate the ingredient costs of each day of lunch and of each À la Carte dish. Profit margin calculations were made with these figures.

The results of the thesis shows that À la Carte dishes' average profit margin is relatively good depending on the dish. As a result there are new price suggestions for few dishes. The average profit margin of the lunch buffet was noticeably lower than À la Carte dishes. Restaurant should raise the price of the lunch or try to lower the costs. The results also show how many lunches restaurant should sell in order to cover the ingredient costs. With this work restaurant can plan better the ingredient use and profitability of the lunch buffet.

Keywords: pricing, profitability, profit margin

Sisällys

1	Johdanto.....	5
2	Sirkan Leipomokahvila.....	6
2.1	Perustietoa.....	6
2.2	Liikeidea.....	6
2.3	Lounasbuffet.....	6
2.4	À la Carte – lista.....	7
3	Kannattavuus ja katetuottolaskenta.....	7
3.1	Kannattavuuden mittarit.....	7
3.2	Kannattavuuden parantaminen.....	8
3.3	Katetuottolaskenta.....	9
3.3.1	Katetuottolaskennan tunnusluvut.....	10
3.3.2	Katetuottolaskennan ongelmat.....	10
4	Hinnoittelu.....	11
4.1	Hinnoittelun käsitteitä.....	12
4.2	Arvonlisävero hinnoittelussa.....	12
4.3	Hinnoittelumenetelmät.....	13
4.3.1	Katetuottohinnoittelu.....	13
4.3.2	Voittolisähinnoittelu.....	14
4.3.3	Hinnoittelukerroin.....	14
4.3.4	Palkkakatekerroin hinnoittelu.....	14
4.3.5	Vakiokatehinnoittelu.....	15
4.4	Ravintola-annosten ja lounasbuffetin hinnoittelu.....	15
5	Case-yrityksen katelaskennan tulokset.....	16
5.1	Lounasbuffetin raaka-ainekustannukset.....	16
5.2	Ravintola-annoksien raaka-ainekustannukset.....	18
5.3	Tulokset.....	21
5.4	Kehitysehdotukset.....	25
6	Yhteenveto ja pohdinta.....	28
6.1	Opinnäytetyöprosessin vaiheet.....	29
6.2	Pohdinta.....	30
	Kuvat.....	32
	Taulukot.....	33
	Lähteet.....	34

Liitteet

- Liite 1 Ala Carte – annosten raaka-ainemäärät ja -hinnat
- Liite 2 Lounasbuffetin raaka-ainemäärät ja -hinnat
- Liite 3 Ravintolan Ala Carte –lista
- Liite 4 Lounasbuffetin salaattien raaka-ainemäärät ja -hinnat

1 Johdanto

Teen opinnäytetyöni Sirkan Leipomokahvilalle, jossa olen työskennellyt kaksi kesää tarjoilijana, yhden kokkina. Paikka on Savonlinnassa sijaitseva A-oikeuksin varusteltu kahvila, josta löytyy keittolounaan lisäksi myös pieni À la Carte -lista.

Oikea hinnoittelu on liiketoiminnan onnistumisen perusedellytys. Hinta on tärkeä kannattavuutta, kilpailua ja kysyntää ohjaava tekijä. (Heikkilä & Saranpää 2008.)

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on selvittää, onko case-ravintolan ruoka-annokset sekä lounasbuffet hinnoiteltu niin, että toiminta on kannattavaa. Aion selvittää keinoja, miten ravintolan toiminnan kannattavuutta voidaan lisätä. Kannattavuutta aion käsitellä katetuottolaskennan avulla. Mikäli katetuottolaskelmissa selviää, että ravintolan olisi syytä hinnoitella tuotteita uudestaan, aion tehdä ehdotukset uusista hinnoista.

Opinnäytetyö on sekä kvalitatiivinen eli laadullinen case-tutkimus että toiminnallinen opinnäytetyö. Tutkimus toteutetaan perehtymällä aiheeseen sekä vieraillemalla yrityksessä paikan päällä ja keräämällä tietoa yrityksen työntekijöiltä sekä yrittäjältä. Tarvittavaa tietoa kerätään myös myynnin seurantajärjestelmästä sekä kirjanpidosta.

Opinnäytetyöstä on rajattu pois Sirkan Leipomon toiminta ja kannattavuus. Sirkan Leipomokahvilan toiminnasta käsitellään vain lounasbuffettia sekä À la Carte -annoksia.

Aluksi kerron case-ravintolasta sekä sen tuotteista ja palveluista. Esittelen myös erikseen lounasbuffetin kokonaisuuden sekä ravintola-annokset. Teoriaosuudessa on ensimmäiseksi aiheena kannattavuus ja kuinka kannattavuutta mitataan ja parannetaan.

Tämän jälkeen käsitellään katetuottolaskentaa sekä sen tunnuslukuja. Viimeisenä teoriaosuutena ovat hinnoittelu sekä erityisesti kustannuspohjaiset hinnoittelumenetelmät. Hinnoitteluosuudessa kerron myös hinnoittelusta ravintola-alan

kannalta. Lopuksi esittelen katelaskennan lähtökohdat ja tulokset sekä kehitysehdotukset.

2 Sirkan Leipomokahvila

Sirkan Leipomokahvila sijaitsee Hernemäessä, muutaman kilometrin päässä Savonlinnan keskustasta. Yrityksen omistaa Sirkka Makkonen. Tämän lisäksi Makkosella on Torikahvio Savonlinnan torilla sekä sokeri- ja kukkoleipomo samassa rakennuksessa Leipomokahvilan kanssa.

2.1 Perustietoa

Kahvila avattiin toukokuussa 2014. Kahvilassa on 50 asiakaspaikkaa ja kesäisin terassilla noin 50 lisää. Kahvilasta löytyy saunatilat 10 hengelle sekä kokoustilat 20 hengelle.

Kahvila on talvikaudella auki maanantaista perjantaihin klo 8.30–15.00. Talvisin kahvila on viikonloppuisin auki vain tilauksesta. Kesällä paikka on auki viikolla 8.00–17.00 ja viikonloppuisin 9.00–15.00.

2.2 Liikeidea

Yrityksen liikeideana on tarjota kahvilatuotteiden lisäksi keittolounasta sekä À la Carte – annoksia. Hintaluokaltaan sekä kahvilatuotteet että keittolounas ovat edullisia. Näiden palveluiden pääasiakassegmentti on lähellä sijaitsevien yritysten henkilöstö sekä eläkeläiset.

Yritys järjestää myös urheiluseurojen ruokailuja sekä yksityistilaisuuksia. Yksityistilaisuuksia varten on varattavissa kahvilasalin lisäksi kokoussali sekä saunatilat. Tilaisuuksia järjestää yrityksen tiloissa niin yksityishenkilöt kuin toiset yritykset sekä yhdistykset.

2.3 Lounasbuffet

Kahvilasta saa keittolounasta arkisin klo 10.30–14.00. Lounaaseen kuuluu päivän keitto, leivät, juomat (mehu, vesi ja kahvi) sekä salaattipöytä, josta löytyy vihersalaatti, muutama ruokaisa salaatti sekä lisukkeita, kuten suolakurkkuja,

punajuurta tai fetaa. Keittolounaan hinta on 7,90 euroa, mutta sopimusasiakkaille ja eläkeläisille 6,90 euroa. Lounassopimuksia on neljän kahvilan lähellä sijaitsevan yrityksen kanssa.

Toinen lounasvaihtoehto on päivän pizza, jonka hinta on 8,90 euroa. Hintaan kuuluu pitsan lisäksi salaattipöydän antimet, leivät, ruokajuomat sekä kahvi.

Lounaalla käy asiakkaina pääasiassa lähellä sijaitsevien yritysten henkilöstöä sekä eläkeläisiä. Lähellä sijaitsee myös terveyskeskus, josta ihmisiä tulee lounastamaan. Lounaalla käy päivässä 10–50 asiakasta, vaihdellen päivästä sekä keitosta.

2.4 À la Carte – lista

Leipomokahvilalla on myös pieni À la Carte –lista (Liite 1.) keittolounaan lisäksi. Listan hinnat ovat välillä 7,40–14,90 euroa. Listan suosituimpia tuotteita ovat pitsat. Lisäksi listalta löytyy myös paistettuja muikkuja, poronkärjistystä, kana- ja nautaburgeria, pitsaburgeria, lehtipihviä sekä kana-ceasarsalaattia.

Kun kahvila avattiin, se oli auki seitsemään asti illalla. Tällöin À la Carte – annosten kysyntä oli suurempaa. Nykyisin À la Carte – annosten menekki on melko vähäistä, sillä paikka on auki vain lounasaikaan. Annoksia menee päivässä vaihtelevasti 0-15.

3 Kannattavuus ja katetuottolaskenta

Kannattavuus on lähtökohta yritystoiminnalle. Yksinkertaisimmillaan kannattavuus on sitä, että yrityksen tuotot ovat suuremmat kuin kustannukset. (Eklund & Kekkonen 2014, 72.)

3.1 Kannattavuuden mittarit

Yksi kannattavuuden mittareista on **tilikauden tulos**. Se saadaan, kun yrityksen myyntituotoista eli liikevaihdosta vähennetään kaikki toimintaan liittyvät kustannukset, korkokustannukset sekä tulovero. Kun yrityksen tilikauden tulos on positiivinen, on yritys kannattava.

Yrityksen varsinaisen liiketoiminnan kannattavuus saadaan selville tarkastelemalla liiketulosta. **Liiketulos** (EBIT) saadaan vähentämällä kiinteät sekä muuttuvat kustannukset yrityksen myyntituotoista. Liiketuloksessa ei oteta huomioon korkoja eikä veroja.

Käyttökate (EBITDA) kertoo yrityksen kannattavuuden, ottamatta huomioon korkokustannuksia, investointeja tai niistä aiheutuvia kustannuksia (poistoja). Käyttökate saadaan vähentämällä tuotoista muuttuvat sekä kiinteät kustannukset ilman korkoja ja poistoja.

Kun halutaan tietää yrityksen tuotteiden kannattavuus, toimii mittarina **myyntikate**. Myyntikate ei niinkään kerro yrityksen kokonaistoiminnan kannattavuudesta. Katetuottolaskennassa myyntikatetta kutsutaan nimellä katetuotto. Myyntikatetta laskettaessa otetaan huomioon vain muuttuvat kustannukset, jotka vähennetään tuotoista. (Eklund & Kekkonen 2014, 72 - 73.) **Palkkakate** saadaan, kun myyntikatteesta vähennetään työvoimakustannukset (Selander & Valli 2007, 63).

3.2 Kannattavuuden parantaminen

Yritys voi nostaa myyntihintojaan saadakseen suuremman voiton. **Hintojen nostaminen** tulee kuitenkin tehdä hillitysti, sillä tämä toimenpide karkottaa helposti asiakkaat. Yleensä yrityksellä tulee olla jokin perusteltu syy hinnan nostamiselle, esimerkiksi tuotteen rajoitettu saatavuus tai tuotteen ominaisuuksien paraneminen.

Myyntivolyymin kasvattaminen on yksi tapa parantaa kannattavuutta. Yrityksen on joko hankittava uusia asiakkaita tai myytävä entisille asiakkaille lisää. Myyntimäärän lisäämisessä on myös haitta puolensa. Mikäli myyntimäärät lisääntyvät reilusti, tuovat ne myös lisäkustannuksia, jos yritys joutuu esimerkiksi palkkaamaan lisää henkilöstöä. (Mäkinen ym. 2000, 51 - 52.)

Realistisempi keino kannattavuuden parantamiseen on **kustannuksien alentaminen**. Käytännössä tämä tarkoittaa, että tuotteet on ostettava halvemmalla tai valmistusprosessin on oltava edullisempi. Sen voi toteuttaa yrityksessä esi-

merkiksi kilpailuttamalla raaka-ainetoimittajat tai kehittämällä henkilöstöä sekä työmenetelmiä. (Mäkinen ym. 2000, 53; Heikkilä & Saranpää 2008, 69.)

Myös sidotun pääoman käytön tehostamisella voidaan parantaa kannattavuutta. Tämä tarkoittaa varaston, käyttöomaisuuden tai myyntisaamisten arvon, kiertoajan ja kiertonopeuden tehostamista. (Heikkilä & Saranpää 2008, 69.)

Ravintolan kannattavuutta voidaan myös parantaa **muuttamalla tuotevalikoimaa**. Poistamalla ruokalistalta huonoimman kateprosentin omaavat annokset sekä tehostamalla korkea katteisten annosten myyntiä, ravintolatoiminta on kannattavampaa. Kuitenkaan vähän myyviä, korkea katteisia tuotteita ei ole järkevää pitää ruokalistalla, sillä tärkeämpää on kate-eurojen määrä. (Eklund & Kekkonen 2014, 91 - 92.)

3.3 Katetuottolaskenta

Katetuottolaskentaa käytetään yrityksen kannattavuuden arviointiin lyhyellä aikavälillä. Se kuuluu yrityksen sisäiseen laskentatoimeen ja toimii kannattavuuden arviointivälineenä etenkin yrityksen myynti-, osto- ja valmistusosastoille. Sen avulla voidaan arvioida eri tuotteiden tai tuoteryhmien kannattavuutta eri ajanjaksoina. Kuvassa 1 on esitetty katetuottolaskennan peruskaava. (Eklund &

$$\begin{array}{l} \text{Myyntituotot} \\ - \text{Muuttuvat kustannukset} \\ \hline = \text{Katetuotto} \\ - \text{Kiinteät kustannukset} \\ \hline = \text{Tulos} \end{array}$$

Kuva 1. Katetuottolaskennan peruskaava

Kekkonen 2014, 77.)

Katetuottolaskennassa perusolettamuksena on, että kustannukset voidaan selkeästi jakaa muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin. Muuttuvien kustannusten määrä on riippuvainen myynnin määrästä, kun taas kiinteiden kustannusten

määrä pysyy myynnin määrästä riippumatta aina samana. (Selander & Valli 2007, 62.)

Ravintola-alan yrityksissä suurin menoerä on yleensä muuttuvat kustannukset, eli raaka-ainekustannukset. Tämän takia on tärkeää, että tuotteiden katteet ovat tarpeeksi suuret. (Selander & Valli 2007, 107.)

3.3.1 Katetuottolaskennan tunnusluvut

Katetuotto on muuttuvat kustannukset vähennettynä myyntituotoista. Katetuotto on euromääräinen, eikä se siksi ole hyvä mittari vertaamaan esimerkiksi erisuuruisten yritysten kannattavuuseroja. Tähän parempi mittari on **katetuottoprosentti (KTP)**. Seuraavana on esitetty katetuottoprosentin kaava (Kaava 1). (Eklund & Kekkonen 2014, 79 - 80.)

$$\text{Katetuottoprosentti} = \frac{\text{Katetuotto}}{\text{Myyntituotot}} \times 100 \quad (1)$$

Kriittinen piste (KRP) kertoo sen, paljonko yrityksen on myytävä päästäkseen nollatulokseen. Kriittisessä pisteessä myyntituotot ovat saman verran kuin kulut, joten voittoa ei synny. Seuraavana on nähtävissä kriittisen pisteen kaava (Kaava 2). (Mäkinen ym. 2000, 44.)

$$\text{Kriittinen piste (€)} = \frac{\text{Kiinteät kustannukset}}{\text{Katetuottoprosentti}} \times 100 \quad (2)$$

Varmuusmarginaali (VM) kertoo kuinka paljon yrityksen myynti voi laskea, ennen kuin tulos on nolla (kriittinen piste). Varmuusmarginaali (Kaava 3) saadaan siis vähentämällä kriittisen pisteen myynti yrityksen nykyisestä myynnistä. Varmuusmarginaalin voi esittää myös prosentuaalisesti. (Mäkinen ym. 2000, 46.)

$$\text{Varmuusmarginaaliprosentti} = \frac{(\text{Nykyinen myynti} - \text{KRP})}{\text{Nykyinen myynti}} \times 100 \quad (3)$$

3.3.2 Katetuottolaskennan ongelmat

Katetuottoajattelussa on myös omat ongelmansa. Muuttuvat kustannukset eivät todellisuudessa ole suoraan verrannollisia, sillä kun raaka-aineiden ostomäärät kasvavat, voidaan tuotteet saada edullisemmin. Myöskään kiinteät kustannuk-

set eivät ole oikeasti täysin kiinteitä, sillä esimerkiksi sähkön ja veden kulutus ravintolassa kasvaa, mitä suurempi on myynnin määrä.

Katetuottolaskentaa eikä katetuotto prosenttia voi käyttää erialojen vertailussa, sillä eri alojen yritysten kulurakenteet voivat poiketa toisistaan todella paljon. (Eklund & Kekkonen 2014, 93 - 94.)

4 Hinnoittelu

Hinnoittelu tarkoittaa tuotteen tai palvelun myyntihinnan määrittelyä. Hinnoittelun lähtökohtana on se, että myyntihinta kattaa tuotteen tai palvelun valmistamisesta johtuvat kustannukset sekä voittotavoitteen. (Alhola & Lauslahti 2000, 221 - 223.)

Kustannusten lisäksi hinnoittelussa on otettava huomioon muun muassa kilpailijoiden hinnat, yrityksen sijainti, maine sekä liikeidea (Vuorenmaa & Peltola 2003, 13). Ellei yritys seuraa kilpailijoidensa hinnoittelua, saattaa se hinnoitella itsensä liian matalalle alhaisten valmistuskustannusten vuoksi tai liian korkealle korkeampien kustannusten vuoksi (Eklund & Kekkonen 2014, 118).

Hinnoittelulla on suora yhteys yrityksen kannattavuuteen. Liian korkealle asetettu hinta karkottaa asiakkaat, kun taas liian matala hinta voi antaa väärän kuvan tuotteen laadusta. On tärkeää tuntea omat asiakassegmentit, heidän odotukset ja arvostukset ja niiden avulla rakentaa tuotteille niiden laatua vastaavat hinnat. (Alhola & Lauslahti 2000, 221 - 223.)

Eritoten ravintola-alan kuluttajat ovat hintatietosia ja vertailevat yritysten hintoja keskenään. Tämän takia jo pienikin hinnan korotus voi karkottaa asiakkaat. (Selander & Valli 2007, 69.) Hinnoittelemalla tuotteensa liian edullisesti yrityksen myynti ja näin ollen liikevaihto kasvaa, muttei yritys ole kannattava, ellei sen katetuotto ole tarpeeksi suuri kattamaan liiketoiminnan kaikkia kuluja (Selander & Valli 2007, 69).

4.1 Hinnoittelun käsitteitä

Tässä luvussa kerrotaan hinnoittelun keskeisistä käsitteistä.

Myyntihinnalla tarkoitetaan arvonlisäveron sisältävää tuotteen hintaa, jolla se myydään asiakkaalle.

Muuttuvat kustannukset ovat riippuvaisia tuotannon määrästä. Ravintolassa muuttuvia kustannuksia ovat raaka-aineostot sekä valmistustyöntekijöiden palkat.

Kiinteät kustannukset eivät ole riippuvaisia tuotannon määrästä. Nämä kustannukset ovat siis aina suunnilleen samansuuruisia riippumatta siitä, kuinka monta annosta ravintola valmistaa. Kiinteitä kustannuksia ovat esimerkiksi toimitilan vuokra, sähkö-, vakuutus- ja puhelinmaksut sekä poistot ja korot. (Alhola & Lauslahti 2000, 55 - 57.)

4.2 Arvonlisävero hinnoittelussa

Arvonlisävero (alv) on kulutusvero, jonka myyjä lisää palvelun tai tuotteen hintaan. Näin ollen kuluttaja on loppujen lopuksi arvonlisäveron todellinen maksaja. Yritys tilittää kuukausittain myynnistä saamansa arvonlisäverot valtiolle. Yrityksen ei kuitenkaan tarvitse maksaa kaikkea keräämäänsä arvonlisäveroa, vaan se voi vähentää niistä omien ostojensa arvonlisäverot. Arvonlisäveroa ei oteta huomioon laskettaessa yrityksen tuottoja ja kustannuksia. (Mäkinen ym. 2000, 22.) Seuraavassa kuvassa (Kuva 2.) on esitetty tavaroiden ja palveluiden verokannat.

24 %	yleinen verokanta: useimmat tavarat ja palvelut
14 %	alennettu verokanta: elintarvikkeet, rehu, ravintola- ja ateriapalvelut
10 %	alennettu verokanta: kirjat, lääkkeet, liikuntapalvelut, elokuvanäytökset, kulttuuri- ja viihdetilaisuuksien sisäänpääsy, henkilökuljetus, majoituspalvelut ja televisio- ja yleisradiotoiminnasta saadut korvaukset

Kuva 2. Tavaroiden ja palvelujen verokannat (Verohallinto 2017)

Tuotteen arvonlisävero saadaan selville seuraavalla kaavalla (Kaava 4) (Selander & Valli 2007, 72).

$$\text{Arvonlisävero} = \frac{\text{verollinen hinta} \times \text{sovellettava verokanta}}{100 + \text{sovellettava verokanta}} \quad (4)$$

4.3 Hinnoittelumenetelmät

Tässä luvussa kerrotaan yleisimmistä kustannuspohjaisista hinnoittelumenetelmistä sekä niiden hyödyistä ja ongelmista.

4.3.1 Katetuottohinnoittelu

Katetuottohinnoittelu on kustannusperusteinen hinnoittelumenetelmä. Katetuottohinnoittelun lähtökohtana on selvittää tuotteiden muuttuvat kustannukset. Niitä ovat jälleenmyyntiliikkeissä tuotteen ostokustannukset sekä kuljetuskustannukset. Valmistusyrityksessä tuotteen muuttuvia kustannuksia ovat raaka-ainekustannukset, työkustannukset sekä mahdolliset alihankintakustannukset. (Eklund & Kekkonen 2014, 105.)

Kun tuotteen muuttuvat kustannukset on selvitetty, lisätään niihin haluttu kate. Katteesta puhutaan yleensä prosentteina. Kateprosentti vaihtelee riippuen toimialasta ja tuotteesta. Kate ei tarkoita voittoa, sillä siitä vähennetään vielä yrityksen kiinteät kulut. Jäljelle jäävä summa on yrityksen voitto. Kaavassa 5 on esitetty katetuottohinnoittelun kaava. (Mäkinen, Stenbacka & Söderström 2000, 91.)

$$\text{Tuotteen myyntihinta (ilman ALV)} = \frac{100 \times \text{Tuotteen muuttuvat kustannukset}}{(100 - \text{Kateprosentti})} \quad (5)$$

Katetuottohinnoittelu saattaa antaa virheellisen tuloksen, mikäli kiinteät kustannukset kohdistuvat epätasaisesti tuotteiden kesken (Eklund & Kekkonen 2014, 110).

4.3.2 Voittolisähinnoittelu

Voittolisähinnoittelussa yhdelle tuotteelle koitetaan kohdistaa kaikki siitä aiheutuvat kulut. Muuttuvien kustannusten lisäksi tässä hinnoittelumenetelmässä määritetään kiinteät kustannukset kullekin tuotteelle. Tätä kutsutaan tuotteen omakustannusarvoksi. Lopullinen myyntihinta saadaan, kun lisätään omakustannusarvoon yrityksen voittotavoite (Kaava 6).

$$\text{Tavoitemyyntihinta} = \text{Omakustannusarvo} + \text{voittotavoite} \quad (6)$$

Voittotavoite on yleensä määritetty euroina, mutta jotta sen saa kohdistettua yksittäiselle tuotteelle, on laskettava voittotavoiteprosentti (Eklund & Kekkonen 2014, 108 - 112).

4.3.3 Hinnoittelukerroin

Hinnoittelukerroin (Kaava 7) saadaan asettamalla tietylle tuoteryhmälle haluttu katetuottotavoite. Sen avulla lasketaan hinnoittelukerroin. Kun hinnoittelukertoimella kerrotaan tuotteen raaka-aine- tai ostohinta, saadaan lopullinen myyntihinta.

$$\text{Hinnoittelukerroin} = \frac{100}{(100 - \text{katetuotto prosentti})} \quad (7)$$

Hinnoittelukerrointa käytetään yleensä vähittäiskaupassa. Se on myös kätevä, mikäli tuote on saatava nopeasti myyntiin, sillä kuka tahansa voi sen avulla hinnoitella tuotteen. (Eklund & Kekkonen 2014, 113.)

4.3.4 Palkkakatekerroin hinnoittelu

Palkkakatekerroin hinnoittelussa otetaan tuotekohtaisesti huomioon raaka-ainekustannuksien lisäksi myös työvoimakustannukset. Työvoimakustannusten saamiseksi tulee määrittää annokseen käytettävä työaika sekä yhden työtunnin hinta työnantajalle.

Kertoimen saamiseksi tarvitaan myös yrityksen palkkakateprosenttitavoite. Seuraavana on esitetty palkkakatekerroinhinnoittelun kaava (8).

$$\text{Palkkakatehinnoittelukerroin} = \frac{100}{100 - \text{palkkakateprosentti}} \quad (8)$$

Arvonlisäveroton myyntihinta

$$= \text{palkkakatehinnoittelukerroin} \times (\text{ainekustannukset} \\ + \text{työvoimakustannukset})$$

Palkkakatekerroinhinnoittelussa myös yritykselle ”tuottamaton” työaika, kuten siivoaminen, on jaettava tuotteille kuluiksi, mikä tekee tämän hinnoittelumenetelmän käyttämisestä haastavaa. Menetelmä sopii parhaiten yksittäisten tilaisuuksien hinnoitteluun, sillä niiden työvoimakustannukset ovat helpommin laskettavissa. (Heikkilä & Saranpää 2008, 92 - 93).

4.3.5 Vakiokatehinnoittelu

Vakiokatehinnoittelun ideana on lisätä tuotteen hankinta- tai raaka-ainekustannusten jälkeen hintaan tietty euromääräinen kate niin, että kaikilla tuotteilla se on samansuuruinen. Tätä hinnoittelumenetelmää käytetään ravintoloissa etenkin viinien hinnoitteluun. Vakiokatehinnoittelu nostaa ostohinnaltaan hieman halvempien tuotteiden hintaa ja laskee kalliimpien hintaa. (Heikkilä & Saranpää 2008, 93.)

4.4 Ravintola-annosten ja lounasbuffetin hinnoittelu

Ravintola-annosten hinnoittelussa tulee ottaa huomioon raaka-ainekulujen lisäksi annoksen tekemisestä aiheutuvat työkulut. Niitä on vaikea arvioida tarkasti, mutta suuntaa antavia laskelmia kuluista voidaan tehdä. Työkustannuksia arvioidaan määrittämällä kuinka pitkään annoksen teossa kestää. (Selander & Valli 2007, 85.)

Ravintola-annosten hinnoitteluun käytetään usein annoskorttia. Siitä näkee annokseen tarvittavien raaka-aineiden kustannukset sekä annoksen valmistusohjeet. Annoskorttiin kerätään yhden ravintola-annoksen kaikki komponentit, kuten hintaan kuuluvat ruokajuomat, kastikkeet, salaatit ja lisukkeet. (Vuorenmaa & Peltola 2003, 143; Selander & Valli 2007, 85.)

Buffet-ruokailun ideana on ”syö niin paljon kuin haluat”. Tämän takia on mahdotonta arvioida, kuinka paljon yksi asiakas syö. Myös asiakasmäärää on hankala ennustaa, eikä näin ollen tiedetä, kuinka paljon ruokaa tulee milloinkin varata. Buffetin hinnoittelussa tulee ottaa huomioon raaka-ainekustannusten lisäksi työkustannukset. (Yudd 1990, 65 - 69.)

Yleensä buffetin raaka-ainekustannukset lasketaan siten, buffetista ylijääneet ruuat punnitaan ja vähennetään alkumäärästä (Selander & Valli 2007, 130). Tässä opinnäytetyössä ylijääneitä ruokia ei ole otettu huomioon laskelmissa, sillä keittolounaalta ylijäävät määrät ovat niin vähäisiä.

5 Case-yrityksen katelaskennan tulokset

Laskennassa käytetyt raaka-ainehinnat olivat ravintolan käyttämän tukun ja muiden tavarantoimittajien arvonlisäverottomia hintoja. Ravintolan omasta leipomosta tulevien tuotteiden hinnat laskettiin yhdessä yrityksen työntekijöiden kanssa.

5.1 Lounasbuffetin raaka-ainekustannukset

Päätin suorittaa lounasbuffetin laskennan laskemalla yhden esimerkkiviikon kannattavuuden. Esimerkkiviikon lounaslista oli tyypillinen ravintolalle ja siihen valittiin juuri niitä keittoja ja salaatteja, joita ravintolassa eniten valmistetaan. Valintakriteerinä oli myös, että keitot olivat keskenään erilaisia ja pääraaka-aineena oli eri lihaa tai kasvista. Ravintolassa päivittäinen lounas valmistetaan noin 25 henkilölle, ja opinnäytetyön laskenta toteutettiin noudattaen näitä määriä. Keittojen raaka-aineiden määrät ja kilohinnat ovat nähtävissä Liitteessä 2 sekä salaattien eritellyt raaka-ainemäärät ja -hinnat Liitteessä 4.

Esimerkkiviikon lounaslista on

Maanantai: Jauheliha-keitto
 Tonnikala-pastasalaatti
 Omena-perunasalaatti
Tiistai: Kanakeitto
 Kinkku-pastasalaatti
 Meloni-fetasalaatti
Keskiviikko: Kermainen lohikeitto

Torstai: Kana-vehnäsalaatti
 Hedelmäsalaatti
 Hernekeitto
 Punajuuripähkinäsalaatti
 Perunasalaatti

Perjantai: Siskonmakkarakeitto
 Tonnikala-pastasalaatti
 Hedelmäsalaatti

Lounaaseen kuuluu päivän keitto, vihersalaatti, kaksi ruokaisaa salaattia sekä salaatinkastike. Lisäksi on leipää ja levitettä sekä juomana vesi, mehu ja kahvi. Seuraavassa taulukossa (Taulukko 1) on nähtävissä malliviikon lounaiden raaka-ainekustannukset.

Keittolounaan raaka-ainekustannukset (25hlö)					
	MA	TI	KE	TO	PE
	Jauhelihakeitto	Kanakeitto	Lohikeitto	Hernekeitto	Siskonmakkarakeitto
Keitto	38,26	54,01	95,32	11,44	44,178
Vihersalaatti	11,41	11,41	11,41	11,41	11,41
Ruokaisa salaatti 1	8,08	5,25	13,16	4,54	8,08
Ruokaisa salaatti 2	2,93	4,03	6,75	2,93	6,75
Salaatin kastike	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67
Leipä	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50
Levite	1,42	1,42	1,42	1,42	1,42
Mehu	4,53	4,53	4,53	4,53	4,53
Kahvi	1,63	1,63	1,63	1,63	1,63
Yhteensä	71,43	85,45	137,38	41,07	81,16
Yhden annoksen raaka-ainekustannus	2,86	3,42	5,50	1,64	3,25

Taulukko 1. Lounaiden raaka-ainekustannukset

Kunkin päivän raaka-ainekustannus riippuu hyvin vahvasti siitä, mitä lihaa keitossa on ja paljonko se maksaa. Kuten taulukosta 1 on nähtävissä, lohikeitto on selvästi kallein raaka-ainekustannuksiltaan, kun taas hernekeitto on edullisin. Kuten keittojenkin, myös salaattien hinta riippuu siitä, onko raaka-aineena käytetty lihaa. Edullisin salaatti on omena-perunasalaatti ja kallein kana-vehnäsalaatti.

5.2 Ravintola-annoksien raaka-ainekustannukset

Ravintola-annosten raaka-aineet kiertävät ravintolassa siten, ettei varastosta juurikaan aiheudu hävikkiä. Esimerkiksi Paistetut muikut –annosta on mahdollista pitää listalla, vaikkei menekki ole kovin suurta, sillä yrityksen kalakukkoleipomossa on aina muikkuja. Liitteessä 1 on nähtävissä annosten raaka-ainemäärät ja hinnat. Raaka-ainemäärät ovat opinnäytetyön tekijän itse arvioimia.

Seuraavassa taulukossa (Taulukko 2) on laskettu paistettujen muikkujen annoskohtainen raaka-ainehinta. Annokseen kuuluu muikut, perunamuusi, yrttisa-laatti sekä kermaviilikastike.

Paistetut muikut	€	%
Verollinen myyntihinta	14,90	114
Veroton myyntihinta	13,07	100
Veroton raaka-ainehinta	3,87	30
Katetuotto	9,20	70

Taulukko 2. Paistetut muikut –annoksen katetuottolaskelma

Muikkuannoksen hinnakkaimmat tuotteet ovat muikut (1,65 euroa per annos) sekä rucola (0,87 euroa per annos).

Poronkäristys-annokseen kuuluu poronkäristys, perunamuusi, puolukkahillo sekä suolakurkku. Seuraavassa taulukossa (Taulukko 3) on esitetty poronkäristyksen katetuottolaskelma.

Poronkärjistys		€	%
Verollinen myyntihinta		14,50	114
Veroton myyntihinta		12,72	100
Veroton raaka-ainehinta		5,36	42
Katetuotto		7,35	58

Taulukko 3. Poronkärjistys -annoksen katetuottolaskelma

Poronkärjistyksellä on À la Carte –listan kallein raaka-ainehinta. Suurin osa raaka-ainehinnasta tulee poronlihasta. Vaikkei annoksen katetuottoprosentti olekaan kovin korkea, on sen euromääräinen katetuotto hyvä.

Nautaburgeriin kuuluu naudan kokolihapihvi, sämpylä, cheddarkastike, suolakurkku, tomaatti, salaatti, bbq-majoneesia sekä ranskalaisia. Taulukossa 4 on nähtävissä nautaburgerin katetuottolaskelma.

Nautaburger		€	%
Verollinen myyntihinta		13,80	114
Veroton myyntihinta		12,11	100
Veroton raaka-ainehinta		2,41	20
Katetuotto		9,70	80

Taulukko 4. Nautaburgerin katetuottolaskelma

Nautaburgerilla on À la Carte –listan korkein katetuottoprosentti sekä euromääräinen katetuotto. Annoksen raaka-ainekustannukset koostuvat pääasiassa naudan kokolihapihvistä (0,73 euroa per annos) sekä ranskalaisista (0,50 euroa per annos).

Kanaburgeriin kuuluu grillattua kanaa, sämpylä, savujuustoa, salaattia, marinoitua paprikaa, ananasta, currymajoneesia sekä ranskalaiset. Seuraavassa taulukossa (Taulukko 5) on kanaburgerin katetuottolaskelma.

Kanaburger		€	%
Verollinen myyntihinta		11,80	114
Veroton myyntihinta		10,35	100
Veroton raaka-ainehinta		2,93	28
Katetuotto		7,42	72

Taulukko 5. Kanaburgerin katetuottolaskelma

Kanaburgerin raaka-ainehinta on korkeampi kuin nautaburgerin, mikä on ristiriitaista, sillä nautaburgerin myyntihinta on korkeampi. Suurin osa annoksen raaka-ainekustannuksista tulee broilerin rintafileestä (1,25 euroa per annos).

Lehtipihvi-annokseen kuuluu lehtipihvi, ranskalaiset, kasvikset sekä yrttivoi. Taulukossa 6 on nähtävillä lehtipihvi-annoksen katetuottolaskelma.

Lehtipihvi	€	%
Verollinen myyntihinta	14,90	114
Veroton myyntihinta	13,07	100
Veroton raaka-ainehinta	3,54	27
Katetuotto	9,53	73

Taulukko 6. Lehtipihvi -annoksen katetuottolaskelma

Lehtipihvi-annoksen raaka-ainehinta koostuu lähinnä lehtipihvin (2,69 euroa per annos) sekä ranskalaisten (0,50 euroa per annos) hinnasta.

Kana-caesarsalaatin tulee grillattua kanaa, jääsalaattia, kurkkua, tomaattia, Parmesan-juustoa, krutonkeja sekä Caesar -kastiketta. Seuraavana (Taulukko 7) on nähtävillä kana-caesarsalaatin katetuottolaskelma.

Kana-caesarsalaatti	€	%
Verollinen myyntihinta	9,80	114
Veroton myyntihinta	8,60	100
Veroton raaka-ainehinta	3,70	43
Katetuotto	4,90	57

Taulukko 7. Kana-caesarsalaatin katetuottolaskelma

Kana-caesarsalaatin hinta koostuu pääasiassa broilerin rintafileestä (1,25 euroa per annos) sekä jääsalaatista (1,14 euroa per annos). Annoksella on euromääräisesti huomattavasti pienempi katetuotto kuin muilla annoksilla.

Pitsaburger kanalla-annoksessa on puoliksi taitetun pitsan välissä grillattua kanaa, jääsalaattia, tomaattia, talon majoneesia sekä currymajoneesia. Lisukkeena ovat ranskalaiset. Seuraavassa taulukossa (taulukko 8) on esitetty pitsaburger kanalla – annoksen katetuottolaskelma.

Pitsaburger kanalla	€	%
Verollinen myyntihinta	14,90	114
Veroton myyntihinta	13,07	100
Veroton raaka-ainehinta	4,71	36
Katetuotto	8,36	64

Taulukko 8. Pitsaburger kanalla -annoksen katetuottolaskelma

Pitsaburger kanalla-annoksen hinta koostuu suurimmaksi osaksi kanan (1,15 euroa per annos) sekä jääsalaatin (1,14 euroa per annos) hinnasta. Vaikka annoksen katetuottoprosentti voisi olla suurempi, on sen euromääräinen katetuotto lähes muiden annosten tasolla.

Pitsaburger naudalla – annokseen kuuluu puoliksi taitetun pitsan väliin naudan kokolihapihvi, jääsalaattia, tomaattia, suolakurkkua, talon majoneesia sekä bbq-majoneesia. Lisukkeena ovat ranskalaiset. Taulukossa 9 on esitetty pitsaburger naudalla – annoksen katetuottolaskelma.

Pitsaburger naudalla	€	%
Verollinen myyntihinta	14,90	114
Veroton myyntihinta	13,07	100
Veroton raaka-ainehinta	4,37	33
Katetuotto	8,70	67

Taulukko 9. Pitsaburger naudalla-annoksen katetuottolaskelma

Pitsaburger naudalla-annoksen hinta koostuu pääasiassa jääsalaatin (1,14 euroa per annos) sekä naudan täyslihapihvin (0,73 euroa per annos) hinnasta.

5.3 Tulokset

Ravintolan lounastoiminta on kannattavaa, mikäli päivittäinen asiakasmäärä on yli 20 henkilöä. Seuraavassa taulukossa (Taulukko 10) on esitetty keittolounaan katetuottolaskelma per yksi lounas.

Keittolounaan katetuottolaskelma							
	MA	TI	KE	TO	PE	keskim.	%
Myyntihinta, €	7,90	7,90	7,90	7,90	7,90	7,90	114
Arvonlisäveroton myyntihinta, €	6,93	6,93	6,93	6,93	6,93	6,93	100
Raaka-ainekust. yht. €	71,43	85,45	137,38	41,07	81,16	83,29787	
Raaka-ainekustannus, €	2,86	3,42	5,50	1,64	3,25	3,33	48
Katetuotto, €	4,07	3,51	1,43	5,29	3,68	3,60	52
Myytävät annokset, jotta katetuotto 0€ (kpl)	11	13	20	6	12	12	

Taulukko 10. Keittolounaan katetuottolaskelma

Lounaan keskimääräinen katetuottoprosentti on 52. Taulukosta on nähtävillä, kuinka monta normaalihinnan maksavaa asiakasta ravintolan on saatava, jotta lounaan raaka-ainekustannukset saadaan katettua. Kuitenkin suurin osa ravintolan lounastajista on alemman hinnan sopimusasiakkaita (6,90 euroa). Seuraavassa taulukossa (Taulukko 11) on esitetty katetuottolaskelma tilanteesta, jossa kaikki lounaat myydään alennetulla hinnalla.

Keittolounaan katetuottolaskelma alennetuilla hinnoilla					
	MA	TI	KE	TO	PE
Myyntihinta, €	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90
Arvonlisäveroton myyntihinta, €	6,05	6,05	6,05	6,05	6,05
Raaka-ainekust. yht. €	71,43	85,45	137,38	41,07	81,16
Raaka-ainekustannus, €	2,86	3,42	5,50	1,64	3,25
Katetuotto, €	3,20	2,63	0,56	4,41	2,81
Myytävät annokset, jotta katetuotto 0€ (kpl)	12	15	23	7	14

Taulukko 11. Sopimushintaisen keittolounaan katetuottolaskelma

Mikäli suurinta osaa lounaasta myydään alennetulla hinnalla, tarkoittaa se sitä, että lounaita on myytävä keitosta riippuen 1 - 3 kappaletta enemmän, jotta saadaan katettua raaka-ainekustannukset.

Taulukosta 12 on nähtävissä normaalihintaisen lounaan esimerkkiviikon katetuotto euromääräisesti. Taulukossa on esitetty, kuinka paljon katetuottoa jää, mikäli päivässä myydään 25, 20, 15 tai 10 lounasta.

Normaalihintaisen keittolounaan katetuotto esimerkiviikolta (€)				
	125 lounasta/vko	100 lounasta/vko	75 lounasta/vko	50 lounasta/vko
Verollinen myyntihinta	987,50	790,00	592,50	395,00
Veroton myyntihinta	866,23	692,98	519,74	346,49
Veroton raaka-ainehinta	416,49	416,49	416,49	416,49
Katetuotto	449,74	276,49	103,25	-70,00

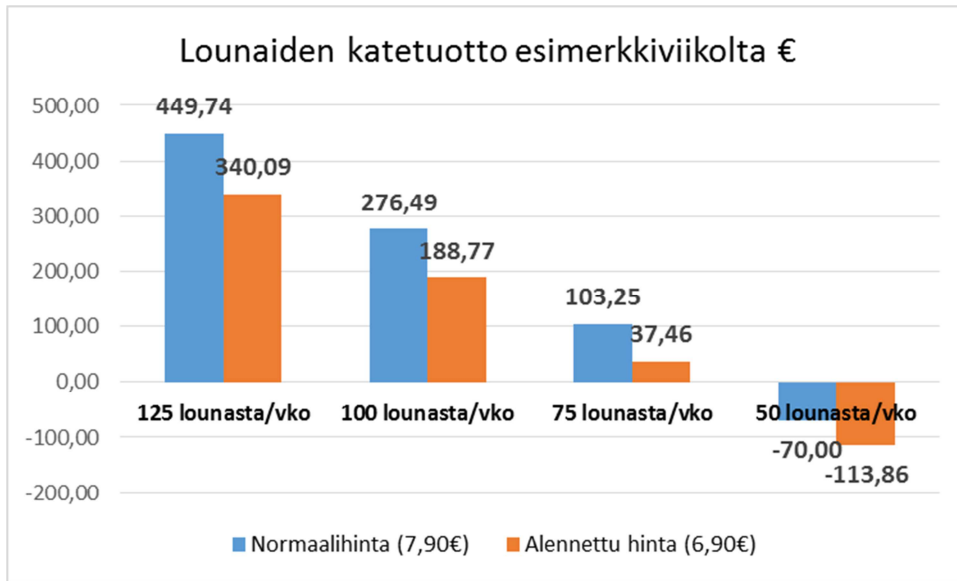
Taulukko 12. Normaalihintaisen keittolounaan katetuotto esimerkiviikolta (€)

Huomioitavaa on, että mikäli lounasta myydään vain 50 kappaletta viikossa, ei saada edes raaka-ainekuluja katettua, saati kiinteitä kustannuksia. Taulukossa 13 on kuvattu vastaavat myyntimäärät alennetulla lounashinnalla.

Alennushintaisen keittolounaan katetuotto esimerkiviikolta (€)				
	125 lounasta/vko	100 lounasta/vko	75 lounasta/vko	50 lounasta/vko
Verollinen myyntihinta	862,50	690,00	517,50	345,00
Veroton myyntihinta	756,58	605,26	453,95	302,63
Veroton raaka-ainehinta	416,49	416,49	416,49	416,49
Katetuotto	340,09	188,77	37,46	-113,86

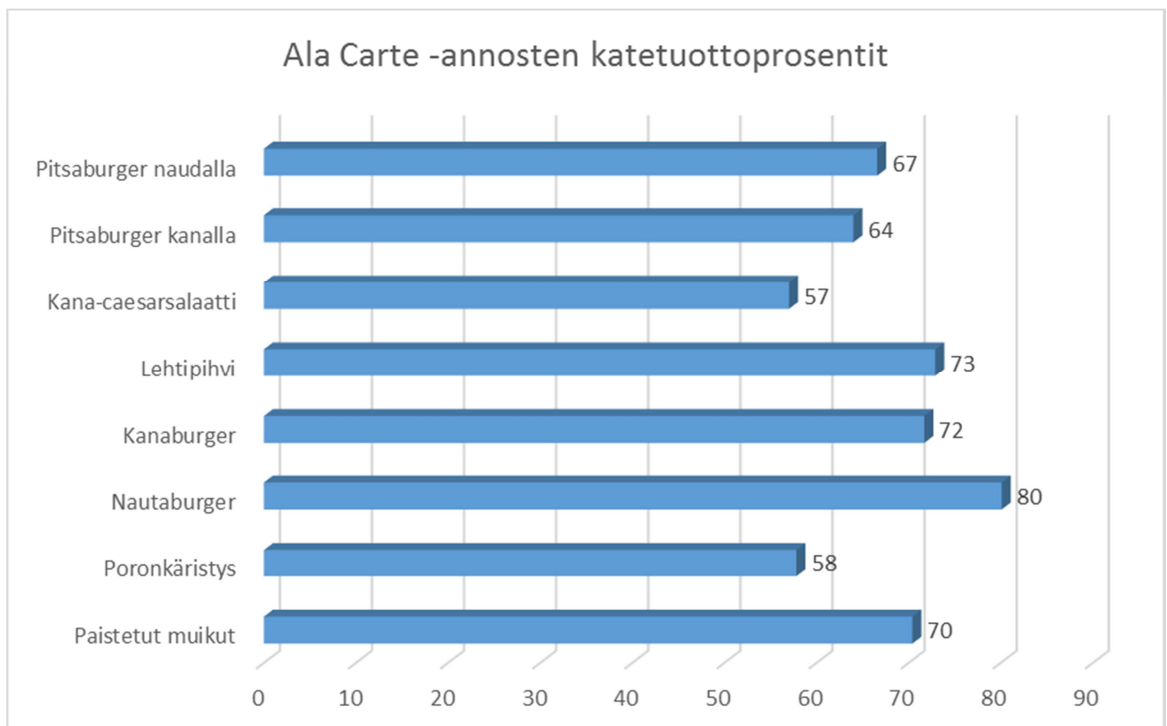
Taulukko 13. Alennushintaisen keittolounaan katetuotto esimerkiviikolta (€)

Alennetulla hinnalla myydessä lounasta 50 lounaan viikko tuottaa entistä enemmän tappiota. Myös 75 lounaan viikko kattaa vain juuri ja juuri raaka-ainekustannukset. Koska lounaan kateprosentti ei ole kovin korkea, eikä myyntimäärät suuria, ei suurta katetuottoa lounaasta tule. Kuvasta 2 on nähtävissä, kuinka suuri ero todella onkin, mikäli lounasta myydään alennetulla, 6,90 euron, hinnalla.



Kuva 3. Lounaiden katetuotto esimerkkiviikolta €

Ravintola-annosten kannattavuus sen sijaan on korkeammalla. Korkein kate- tuottoprosentti, 80 prosenttia, on nautaburgerilla. Kuten seuraavasta taulukosta 12 näkyy, on poronkärityksen sekä kana-caesarsalaatin katetuottoprosentit pienimpiä.



Taulukko 14. À la Carte -annosten katetuottoprosentit

Annosten keskimääräinen katetuottoprosentti on 68, mikä on hieman alhainen, sillä prosentti voisi olla 70:stä ylöspäin. Nostamalla alempikatteisten tuotteiden prosenttia, saataisiin kannattavuutta nostettua. Kuitenkin tärkeintä on euromääräinen katetuotto, ei pelkästään prosentit.

5.4 Kehitysehdotukset

Jotta ravintola-annosten kannattavuutta saadaan parannettua entisestään, voitaisiin joidenkin matalakatteisimpien annosten hintoja nostaa. Seuraavassa taulukossa (Taulukko 15) on esitetty poronkärityksen uusi hintaehdotus.

Poronkäritys	€	%
Verollinen myyntihinta	14,90	114
Veroton myyntihinta	13,07	100
Veroton raaka-ainehinta	5,36	41
Katetuotto	7,71	59

Taulukko 15. Uusi hintaehdotus poronkäritykselle

Poronkärityksen aiempi hinta oli 14,50 euroa. Huomaamattomalla hinnan nostolla, saadaan katetuottoa nostettua 0,36 euroa per annos. On myös loogisempaa, että kaikki hinnat loppuvat 90 senttiin.

Taulukossa 16 on nähtävissä uusi hintaehdotus nautaburgerille.

Nautaburger	€	%
Verollinen myyntihinta	13,90	114
Veroton myyntihinta	12,19	100
Veroton raaka-ainehinta	2,41	20
Katetuotto	9,78	80

Taulukko 16. Uusi hintaehdotus nautaburgerille

Annoksen aiempi hinta oli 13,80 euroa, mutta kaikkien annosten senttimäärän muuttamalla 90, saa hintoja nostettua huomaamattomasti. Kymmenen sentin hinnan nostolla saadaan katetuottoa kahdeksan senttiä enemmän per myyty annos.

Kanaburgerin hintaa voitaisiin nostaa, sillä sen raaka-ainekulut ovat korkeammat kuin nautaburgerilla, mutta hinta halvempi. Jätin kuitenkin annoksen hinnan edelleen edullisemmaksi kuin nautaburgerin, ettei hinnannosto ole niin huomattava.

tava. Seuraavassa taulukossa (Taulukko 17) on nähtävissä kanaburgerin uusi hintaehdotus.

Kanaburger		€	%
Verollinen myyntihinta		12,90	114
Veroton myyntihinta		11,32	100
Veroton raaka-ainehinta		2,93	26
Katetuotto		8,39	74

Taulukko 17. Uusi hintaehdotus kanaburgerille

Kanaburgerin aiempi hinta oli 11,80 euroa. Nostamalla hintaa 1,10 euroa tulisi katetuottoa lähes euro enemmän per myyty annos.

Viimeinen Á la Carte-annos, jonka hintaa voisi korottaa on kana-caesarsalaatti, sillä annoksen sekä katetuottoprosentti että euromääräinen katetuotto on heikoimpia. Taulukossa 18 on esitetty kana-caesarsalaatin uusi hintaehdotus.

Kana-caesarsalaatti		€	%
Verollinen myyntihinta		9,90	114
Veroton myyntihinta		8,68	100
Veroton raaka-ainehinta		3,70	43
Katetuotto		4,99	57

Taulukko 18. Uusi hintaehdotus kana-caesarsalaatille

Annoksen hintaa ei vanhasta hinnasta ole nostettu kuin 0,10 euroa, sillä mikäli hintaa nostaisi yli kymmenen euron, tulisi asiakkailta kipuraja vastaan.

Ravintolalla on kaksi lounasbuffetin kannattavuuden parantamiskeinoa. Ensimmäinen ja parhain tapa on raaka-ainekustannusten pienentäminen. Helpoin keino saada raaka-ainekulut huomattavasti pienemmiksi on lihan ostaminen alennustuotteena (-50 %). Tukkuliikkeissä on monesti alennushintaisia lihoja, joita ravintolan työntekijät voivat seurata ja ostaa niistä tarvittavat lihat. Taulukosta 13 on nähtävissä, kuinka suuri ero on normaalihintaisen ja alennushintaisen lihan käytöllä.

		-50%
	KE	KE
Myyntihinta, €	7,90	7,90
Arvonlisäveroton myyntihinta, €	6,93	6,93
Raaka-ainekust. yht. €	137,38	97,25
Raaka-ainekustannus, €	5,50	3,89
Katetuotto, €	1,43	3,04
Myytävät annokset, jotta katetuotto 0€ (kpl)	20	15

Taulukko 19. Lohen normaalihinta vs. alennettu hinta

Raaka-ainekustannus pieneni 29 prosentilla, kun lohi ostettiin -50 % halvemmalla. Laskiessani raaka-ainekustannuksia huomasin, että raaka-ainekustannuksia voi pienentää yksinkertaisillakin valinnoilla. Valmiiksi pilkotun ja kypsän kuutioperunan sijaan kannattaa ottaa kuorittua ja raaka-annosperunaa, ei pelkästään maun, vaan hinnan takia. Raaka-annosperuna maksaa 0,746 euroa kilolta, kun taas kypsä kuutioperuna 1,272 euroa kilolta. Jotta säästön määrä olisi helpompi hahmottaa, niin 10 kiloa raakaa annosperunaa on 5,26 euroa halvempaa. Myös esimerkiksi valitsemalla vispikerman sijaan ruokakermaa, säästää 10 litrassa jo 9,4 euroa.

Toinen vaihtoehto on lounasbuffetin hinnan sekä alennushinnan nostaminen. Koska suurin osa asiakkaista on alennusruokailijoita, ei nykyisellä alennushinnalla myyminen kannata. Vaikka hinnan nostaminen onkin radikaalia ja aiheuttaa asiakkaissa närkästystä, ei ravintola voi myydä tuotetta liian halvalla.

Hintaa nostettaessa täytyy kuitenkin miettiä, ovatko asiakkaat valmiita maksamaan enemmän. Ravintolan sopimusasiakkaat käyvät lähes joka päivä syömässä, ja pienikin hinnan korotus saattaisi saada asiakkaat vaihtamaan kilpailijalle. Seuraavassa kuvassa 3 on esitetty lounasbuffetin mahdollisen uudelleen hinnoittelun ehdotus.

Katetuottohinnoittelu				
Lounasbuffet	KT-%	Hinta alv 0	Hinta alv 14	
	75	13,32	15,18	
	70	11,10	12,65	
	65	9,51	10,85	
	60	8,33	9,49	
	55	7,40	8,44	uusi hinta
nyk.	52	6,93	7,90	
alennettu	45	6,05	6,90	
	49	6,53	7,44	uusi hinta

Kuva 4. Lounasbuffet uudelleen hinnoittelu

Uudeksi normaaliksi hinnaksi voisi asettaa 8,44 euroa eli pyöristettynä 8,40 euroa sekä uudeksi alennushinnaksi 7,40 euroa. Näin ollen molempien hinnassa tapahtuisi 50 sentin korotus, mutta alennus- ja normaalihintaisen lounaan hintaero pysyisi samana. Hintaa päättäessä tulee muistaa ottaa huomioon kilpailijoiden hintataso, ja uusihintaehdotus onkin suunnilleen keskivertohinta Savonlinnan seudulla keittolounaalle. Toki löytyy myös edullisempaaakin keittolounasta, mutta myös kalliimpaa. Hinnan nostaminen on yrittäjän itsensä päätettävissä riippuen siitä, uskooko yrittäjä asiakkaiden säilyvän hinnan nostosta huolimatta.

Myyntimäärien nostaminen on vaihtoehtona hankala ravintolalle. Tällä hetkellä salia ja keittiötä hoitaa talvikaudella yksi henkilö, ja myynnin lisäys tuottaisi yhdelle henkilölle vaikeuksia suoriutua työtehtävistä ajallaan. Jotta paikkaan palkattaisiin lisätyövoimaa, tulisi myynnin kasvaa todella reilusti.

6 Yhteenveto ja pohdinta

Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää lounasbuffetin sekä ravintola-annosten raaka-ainehinnat ja sitä kautta laskea, onko Sirkan Leipomokahvilan kannattavaa tarjota näitä tuotteita asiakkailleen. Tarkoituksena oli myös selvittää, millä myynnin määrillä päästään haluttuihin tuloksiin sekä kuinka hinnoittelua tulisi muuttaa, jos muutettavaa löytyy.

Kannattavuuden selvittämistavaksi valittiin katetuottolaskenta ja uuden hinnoittelun keinoksi katetuottohinnoittelu. Katetuottohinnoitteluun ei otettu mukaan

työkustannuksia, sillä niiden oikeellisuuden määrittäminen olisi ollut hankalaa, koska yksi työntekijä hoitaa yhtä aikaa keittiö- sekä ravintolapuolen. Myöskään lounasbuffetin kannattavuutta laskettaessa ei laskuissa otettu huomioon ylijäänyttä ruokaa, sillä niidenkin raaka-aineet on maksettu, myyntiinpä ne tai ei.

6.1 Opinnäytetyöprosessin vaiheet

Sirkan Leipomokahvilan yrittäjä Sirkka Makkonen ehdotti minulle, että tekisin opinnäytetyön hänen yritykselle. Aluksi hän ehdotti aiheeksi kannattavuuden parantamisen, ja yhdessä rajasimme aiheita lounasbuffettiin ja ravintola-annoksiin. Aloitin opinnäytetyöni toteuttamisen perehtymällä kannattavuuden, hinnoittelun ja katelaskennan teoriaan sekä käymällä keskusteluja yrittäjän ja tämän työntekijöiden kanssa opinnäytetyön toteuttamistavoista. Suunnittelin ravintolan kokonaisuuden avulla lounaan esimerkkilistan keitot sekä salaattit.

Seuraavana vaiheena oli selvittää lounasbuffetin sekä À la Carte-annosten raaka-ainehinnat, koska määrät olivat minulla jo selvillä, sillä yhden kesän tein annoksia ja lounasta. Raaka-ainehinnat sain selville yrityksen tukkukuiteista sekä leipomon työntekijöiltä leivän sekä sämpylöiden raaka-ainehintojen arviot. Tein Excel-pohjan tarvittavien raaka-aineiden hinnoille. Kuvassa 4 on nähtävissä Excel-pohjan asettelu.

Tuote	Määrä (kg)	Veroton hinta (€)	Kilohinta (€)	Määrä (kg)	Hinnat (€)
Tomaatti	2,5	5,77	2,31	1,00	2,31
Kurkku	3,24	10,62	3,28	1,00	3,28

Kuva 5. Raaka-ainemäärien ja -hintojen Excel-pohja

Excel-pohjaan merkitsin tuotteen, sen tukkukuitissa olevan ostomäärän, verottoman ostohinnan sekä tuotteen kilohinnan. Lisäksi merkitsin reseptiin tarvittavan määrän sekä hinnan.

Kun olin saanut tarvittavien raaka-aineiden kilohinnat Exceliin, aloitin laskemaan À la Carte-annosten raaka-ainehintoja. Tämän jälkeen laskin lounasbuffetin esimerkkiviikon salaattien, keittojen sekä lisukkeiden raaka-ainekustannukset. Kun nämä oli saatu selville, laskin À la Carte-annosten sekä lounasbuffetin eri päivien katetuotot euroina sekä prosentteina. Viimeinen vaihe oli luoda tauluk-

koja sekä kuvioita, kuvamaan eri päivien lounaita sekä À la Carte-annoksia, vertailun vuoksi.

6.2 Pohdinta

Laskennan tuloksista ilmenee, että ravintola-annosten hinnat ovat sellaisenaan tuottavuuden kannalta kohtuulliset. Keskikateprosentti À la Carte-annoksilla oli 68 prosenttia, mikä on suhteellisen hyvä. Poronkärityksen, nauta- ja kanaburgerin sekä kana-caesarsalaatin katetuotto prosenttia olisi hyvä saada hieman korkeammaksi, esimerkiksi hienovaraisella hinnan nostamisella. Hinnan nosto voisi tapahtua esimerkiksi uusien ruokalistojen hankinnan yhteydessä vaivihkaa. Yksi vaihtoehto olisi poistaa vähiten kannattavat annokset ja kehitellä kannattavampia annoksia tilalle.

Keittolounaan keskimääräinen katetuotto prosentti oli 52, mikäli kaikki 25 lounasta saadaan myytyä. Vuoden myyntiraporteista tuli ilmi, että keskimäärin 25 lounastajaa päivässä käykin. Silti kateprosentti ei ole kovinkaan korkea. On myös muistettava, että katetuotosta täytyy maksaa kiinteät kustannukset sekä muut kulut ennen voittoa.

Keittolounaan kannattavuuden lisäämisen voisi toteuttaa valitsemalla edullisempia raaka-aineita lounaspöytään ja/tai mahdollisella hinnan nostolla. Mikäli hinnan nosto toteutetaan, tulisi sen olla maksimissaan 0,5 euroa, etteivät asiakkaat vaihtaisi toiseen lounaspaikkaan. Sirkkan leipomokahvilan toiminta ei kuitenkaan ole pelkästään lounas- ja ravintolaruokien myyntiä, vaan paikassa myydään myös kahvilatuotteita sekä kalakukkoja.

Opinnäytetyön ansiosta sain paljon selkeämmän kuvan siitä, mistä ravintola-annosten sekä lounasbuffetin hinta koostuu. Opin sen, kuinka tärkeää todella on kiinnittää pieniinkin raaka-ainehintaeroihin huomiota, sillä jokainen käytetty sentti on pois yrityksen tuotosta.

Jos tekisin toisen samanlaisen selvityksen yrityksen hinnoittelun kannattavuudesta, ottaisin mukaan kaikki yrityksen myynnin osa-alueet, jotta voisin liittää laskelmiin myös kiinteät kustannukset. Opinnäytetyössäni mukana olivat vain

raaka-ainekustannukset, joten yrityksen todellinen kannattavuus jäi pimentoon. Selville kuitenkin saatiin katetuotto, joten jonkinlaista osviittaa tilanteesta saatiin.

Kuvat

Kuva 1. Katetuottolaskennan peruskaava.....	9
Kuva 2. Tavaroiden ja palvelujen verokannat (Verohallinto 2017)	13
Kuva 3. Lounaiden katetuotto esimerkkiviikolta €	24
Kuva 4. Lounasbuffet uudelleen hinnoittelu	28
Kuva 5. Raaka-ainemäärien ja -hintojen Excel-pohja	29

Taulukot

Taulukko 1. Lounaiden raaka-ainekustannukset.....	17
Taulukko 2. Paistetut muikut –annoksen katetuottolaskelma.....	18
Taulukko 3. Poronkäritys -annoksen katetuottolaskelma	19
Taulukko 4. Nautaburgerin katetuottolaskelma	19
Taulukko 5. Kanaburgerin katetuottolaskelma	19
Taulukko 6. Lehtipihvi -annoksen katetuottolaskelma.....	20
Taulukko 7. Kana-caesarsalaatin katetuottolaskelma	20
Taulukko 8. Pitsaburger kanalla -annoksen katetuottolaskelma	21
Taulukko 9. Pitsaburger naudalla-annoksen katetuottolaskelma	21
Taulukko 10. Keittolounaan katetuottolaskelma.....	22
Taulukko 11. Sopimushintaisen keittolounaan katetuottolaskelma	22
Taulukko 12. Normaalihintaisen keittolounaan katetuotto esimerkkiviikolta (€)	23
Taulukko 13. Alennushintaisen keittolounaan katetuotto esimerkkiviikolta (€)	23
Taulukko 14. À la Carte -annosten katetuottoprosentit	24
Taulukko 15. Uusi hintaehdotus poronkäritykselle	25
Taulukko 16. Uusi hintaehdotus nautaburgerille	25
Taulukko 17. Uusi hintaehdotus kanaburgerille	26
Taulukko 18. Uusi hintaehdotus kana-caesarsalaatille	26
Taulukko 19. Lohen normaalihinta vs. alennettu hinta	27

Lähteet

Alhola, K. & Lauslahti, S. 2000. Laskentatoimi ja kannattavuuden hallinta. Porvoo: WSOY.

Eklund, I. & Kekkonen, H. 2014. Kannattavuuslaskenta- ja hinnoittelu. Helsinki: Sanoma Pro Oy.

Hallamaa, T. 1997. Majoitus- ja ravitsemisalalan katetuottolaskennan perusteet. Porvoo: WSOY.

Heikkilä, P. & Saranpää, T. 2008. Hotelli- ja ravintola-alan sisäinen laskentatoimi. Vantaa: Hansaprint Oy.

Häikiö, I. & Ratilainen, A. 2001. Ruokamatematiikkaa. Porvoo: WSOY.

Miettinen, P & Santala, H. 2003. Tuloksen tekijät. Yritystoiminta ja talous hotelli- ja ravintola-alalla. Helsinki WSOY.

Mäkinen, I., Stenbacka, J. & Söderström, T. 2000. Katteella tulosta. Helsinki: WSOY.

Selander, K. & Valli V. 2007. Hinnoittelu ja kannattavuus matkailu- ja ravitsemisalalla. Helsinki: WSOY.

Sirkan Leipomokahvila 2017. <https://www.sirkanleipomokahvila.fi/> . Luettu 28.2.2017.

Verohallinto 2.1.2017. Arvonlisäverotus. https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ ja_ yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ ja_ ammatinharjoittaja/Arvonlisaverotus. Luettu 28.2.2017.

Vilka, H & Airaksinen, T. 2003. Toiminnallinen opinnäytetyö. Helsinki: Tammi.

Vuorenmaa, S. & Peltola, M. 2003. Annos & asiakas. Helsinki: WSOY.

Yudd, R. 1990. Successful Buffet Management. New York: Van Nostrand Reinhold.

AlaCarte – annosten raaka-ainemäärät ja –hinnat

Ala Carte -annosten raaka-ainehinnat							
Tuote	Määrä (kg)	Veroton hinta (€)	Kilohinta (€)		Annos		Raaka-ainehinta
Paistetut muikut							
Rucola	0,20	3,46	17,30			0,05	0,87
Sitruuna	1,23	2,11	1,72			0,05	0,09
Perunamuussi	10,00	7,35	0,74			0,2	0,15
Jääsalaatti	0,10	1,01	10,10			0,05	0,51
Voi	5,00	25,88	5,18			0,05	0,26
Ruokakerma	8,00	19,55	2,44			0,1	0,24
Muikku perattu	1,00	5,50	5,50			0,30	1,65
Kermaviili	0,20	0,45	2,25	(pirkka)		0,05	0,11
						HINTA YHTEENSÄ	3,87
Poronkärjistys							
Kuutiokurkku	4,30	8,26	1,92			0,05	0,10
Perunamuussi	10,00	7,35	0,74			0,2	0,15
Voi	5,00	25,88	5,18			0,05	0,26
Ruokakerma	8,00	19,55	2,44			0,1	0,24
Poronkärjistys	0,24	6,89	28,71	(pirkka)		0,15	4,31
Puolukka	0,20	1,25	6,25	(pirkka)		0,05	0,31
						HINTA YHTEENSÄ	5,36
Nautaburger							
Nauta täyslihapihvi	4,32	26,15	6,05		yksi pihvi (120g)		0,73
Tomaatti	2,50	5,77	2,31			0,03	0,07
Jäävuorisalaatti	2,44	8,39	3,44			0,02	0,07
Viipalekurkku	4,50	8,42	1,87			0,01	0,02
Cheddarkastike	0,25	3,95	15,80			0,03	0,47
Ranskalaiset	1,00	2,49	2,49			0,2	0,50
Majoneesi	5,00	9,04	1,81			0,03	0,05
Sämpylä							0,5
						HINTA YHTEENSÄ	2,41
Kanaburger							
Ananasviipale	0,14	0,76	5,43			0,04	0,22
Paprika	0,90	4,38	4,87			0,02	0,10
Savujuustoviipale	0,75	5,88	7,84			0,02	0,16
Currymajoneesi	1,00	2,81	2,81			0,05	0,14
Broilerin rintafilee	2,50	24,06	9,62	yksi file	110-130g		1,25
Jäävuorisalaatti	2,44	8,39	3,44			0,02	0,07
Ranskalaiset	1,00	2,49	2,49			0,2	0,50
Sämpylä							0,50
						HINTA YHTEENSÄ	2,93
Lehtipihvi							
Maustevoi	0,08	1,04	13,00			0,01	0,13
Europa-vihanneskoitus	2,50	3,04	1,22			0,1	0,12
Lehtipihvi	2,60	53,77	20,68	yksi pihvi		2,69	2,69
Ranskalaiset	1,00	2,49	2,49			0,2	0,50
Voi, laktoositon	5,00	25,88	5,18			0,02	0,10
						HINTA YHTEENSÄ	3,54
Kana-caesarsalaatti							
Caesar-kastike	1,00	4,58	4,58			0,07	0,32
Broilerin rintafilee	2,50	24,06	9,62	yksi file	110-130g		1,25
Tomaatti	2,50	5,77	2,31			0,1	0,23
Kurkku	3,24	10,62	3,28			0,1	0,33
Parmesaani	0,40	8,51	21,28			0,02	0,43
Krutonki	0,00	0,00	0,00				0,00
Jääsalaatti	0,10	1,14	11,40			0,1	1,14
						HINTA YHTEENSÄ	3,70

LIITE 1
2 (2)

Pitsaburger kanalla								
Jääsalaatti		0,10	1,14	11,40			0,1	1,14
Pitsakastike		3,00	3,64	1,21			0,1	0,12
Pitsapohja		9,60	28,69	2,99	yksi pohja		0,48	0,48
Emmental-mozzarellaraaste		2,00	13,25	6,63			0,1	0,66
Broilerin rintafilee		2,50	24,06	9,62	yksi file	110-130g		1,15
Tomaatti		2,50	5,77	2,31			0,1	0,23
Kurkku		3,24	10,62	3,28			0,1	0,33
Majoneesi		5,00	9,04	1,81			0,05	0,09
Ranskalaiset		1,00	2,49	2,49			0,2	0,50
							HINTA YHTEENSÄ	4,71
Pitsaburger naudalla								
Viipalekurkku		4,50	8,42	1,87			0,05	0,09
Nauta täyslihapihvi		4,32	26,15	6,05		yksi pihvi (120g)		0,73
Jääsalaatti		0,10	1,14	11,40			0,1	1,14
Pitsakastike		3,00	3,64	1,21			0,1	0,12
Pitsapohja		9,60	28,69	2,99	yksi pohja	0,478166667		0,48
Emmental-mozzarellaraaste		2,00	13,25	6,63			0,1	0,66
Tomaatti		2,50	5,77	2,31			0,1	0,23
Kurkku		3,24	10,62	3,28			0,1	0,33
Majoneesi		5,00	9,04	1,81			0,05	0,09
Ranskalaiset		1,00	2,49	2,49			0,2	0,50
							HINTA YHTEENSÄ	4,37

Lounasbuffetin raaka-ainemäärät ja -hinnat

Lounasbuffetin raaka-aineiden hinnat						
Jauhelihakeitto						
Tuote	Määrä (kg)	Veroton hinta (€)	Kilohinta (€)	Määrä (25hlö)	Hinta (25hlö)	
Naudan jauheliha	2,99	23,48	7,85	4,000	31,41	
Sipuli	10,00	8,74	0,87	0,400	0,35	
Persilja tuore	0,10	1,45	14,50	0,050	0,73	
Lihaliemijauhe	5,00	37,72	7,54	0,075	0,57	
Valkosipulimurska	0,60	4,30	7,17	0,030	0,22	
Kuorittu annosperuna	10,00	7,46	0,75	4,000	2,98	
Porkkana	5,00	5,04	1,01	2,000	2,02	
				YHT		38,26
Kana-kookoskeitto						
Tuote	Määrä (kg)	Veroton hinta (€)	Kilohinta (€)	Määrä (25hlö)	Hinta (25hlö)	
Broilerin fileesuikale	1,99	19,02	9,56	4,000	38,25	
Sipuli	10,00	8,74	0,87	0,300	0,26	
Kanaliemi	1,00	4,08	4,08	0,075	0,31	
Inkivääritahna	0,11	1,42	12,91	0,020	0,26	
Kookoskerma	1,00	4,18	4,18	2,000	8,36	
Minivihanneskuutio brunoise	2,50	3,59	1,44	2,500	3,59	
Kuorittu annosperuna	10,00	7,46	0,75	4,000	2,98	
				YHT		54,01
Kermainen lohikeitto						
Tuote	Määrä (kg)	Veroton hinta (€)	Kilohinta (€)	Määrä (25hlö)	Hinta (25hlö)	
Kuorittu annosperuna	10,00	7,46	0,75	5,000	3,73	
Juureskuutiot, isot	6,00	22,52	3,75	2,000	7,51	
Kirjolahifile	1,00	15,20	15,20	5,000	76,01	
Sitruuna	1,23	2,11	1,72	0,200	0,34	
Tuore tilli	0,10	1,71	17,10	0,050	0,86	
Sipuli	10,00	8,74	0,87	0,300	0,26	
Voi, laktoositon	5,00	25,88	5,18	0,200	1,04	
Kalaliemikuutio	0,12	1,10	9,17	0,075	0,69	
Ruokakerma	8,00	19,55	2,44	2,000	4,89	
Vispikerma	8,00	27,02	3,38	0,000	0,00	
				YHT		95,32
Hernekeitto						
Tuote	Määrä (kg)	Veroton hinta (€)	Kilohinta (€)	Määrä (25hlö)	Hinta (25hlö)	
Ruokaherne	3,00	3,16	1,05	5,000	5,27	
Sipuli	10,00	8,74	0,87	0,300	0,26	
Viljaporsaan niska	2,51	9,89	3,94	1,500	5,91	
				YHT		11,44
Siskonmakkarakeitto						
Tuote	Määrä (kg)	Veroton hinta (€)	Kilohinta (€)	Määrä (25hlö)	Hinta (25hlö)	
Ruohosipuli	0,05	1,84	36,80	0,050	1,84	
Sipuli	10,00	8,74	0,87	0,300	0,2622	
Siskonmakkara	6,00	35,26	5,88	6,000	35,26	
Porkkana	5,00	5,04	1,01	2,500	2,52	
Kuorittu annosperuna	10,00	7,46	0,75	5,000	3,73	
Lihaliemijauhe	5,00	37,72	7,54	0,075	0,5658	
				YHT		44,178

Ravintolan À la Carte-lista

UUTUUS! PITSABURGERIT

Pitsaburger naudanpihville 14,90 €
Pitsa, jonka välistä löytyy jääsalaattia, naudanpihvi, tomaattia, talon valkosipulimajoneesia sekä bbq-majoneesia. Lisukkeena maalaisranskalaiset.

Pitsaburger kanalla 14,90 €
Pitsa, jonka välistä löytyy jääsalaattia, grillattua kanaa, tomaattia, talon valkosipulimajoneesia sekä currymajoneesia. Lisukkeena maalaisranskalaiset.

MAISTUVAT ANNOKSEMME

Paistetut muikut 14,90 €
Perunamuusia, raikasta yrttisalaattia, kermaviilikastiketta.

Poronkärjistys 14,50 €
Poronkärjistystä, perunamuusia, suolakurkkua ja puolukkahilloa.

Nautaburger 13,80 €
Naudan kokolihapihvi (188 g.), cheddarkastiketta, suolakurkkua, tomaattia, salaattia, BBQ-majoneesia ja lankkuperunoita. (Lisäpihvi 3,00€)

Kanaburger 11,80 €
Grillattua kananrintaa, savujuustoa, salaattia, marinoitua paprikaa, ananasta, currymajoneesia ja lankkuperunoita

Lehtipihvi 14,90 €
Maalaisranskalaisia, kasviksia, yrttivoita.

Kana-caesarsalaatti 9,80 €
Salaattia, kurkkua, tomaattia, parmesanjuustoa ja krutonkeja

Lounasbuffetin salaattien raaka-ainemäärät ja -hinnat

Vihersalaatti					Resepti n. 25 hlöille	
Tuote	Määrä (kg)	Veroton hinta (€)	Kilohinta (€)		Määrä (kg)	Hinnat (€)
Tomaatti	2,5	5,77	2,31		1,00	2,31
Kurkku	3,24	10,62	3,28		1,00	3,28
Jäävuorisalaatti	2,44	8,39	3,44		1,50	5,16
Salaatinkastike	3,2	7,11	2,22		0,30	0,67
				Yht.	3,80	11,41
Hedelmäsalaatti	1,84	6,75	3,67		1,84	6,75
Kanavehnäsalaatti						
Broilerin rintafilee	2,50	24,06	9,62		0,50	4,81
Vehnänjyvä	5,00	19,69	3,94		1,00	3,94
Aurinkokuiv.tom.	0,20	2,17	10,85		0,10	1,09
Salaattijuusto	1,00	7,54	7,54		0,20	1,51
Rucola	0,2	3,46	17,30		0,10	1,73
Sitrus vinegarette	1	8,82	8,82		0,01	0,09
				Yht.	1,91	13,16
Tonnikalapastasalaatti						
Tonnikala	1,36	13,92	10,24		0,5	5,12
Kuviopasta Gnocchi	5,00	7,72	1,54		1	1,54
Punasipuli	0,48	0,75	1,56		0,2	0,31
Paprika	0,99	4,14	4,18		0,2	0,84
Majoneesi	5,00	9,04	1,81		0,1	0,18
Sitrus vinegarette	1,00	8,82	8,82		0,01	0,09
				Yht.	2,01	8,08
Omena-perunasalaatti						
Omena	0,97	1,33	1,37		0,30	0,41
Kuutioperuna 16mm	15,00	19,08	1,27		1,00	1,27
Punasipuli	0,48	0,75	1,56		0,20	0,31
Suolakurkkukuutio	4,30	8,26	1,92		0,30	0,58
Majoneesi	5,00	9,04	1,81		0,20	0,36
				Yht.	2,00	2,93
Kinkku-pastasalaatti						
Palvikinkku	1,50	10,69	7,13		0,40	2,85
Kuviopasta Gnocchi	5,00	7,72	1,54		1,00	1,54
Punasipuli	0,48	0,75	1,56		0,20	0,31
Majoneesi	5,00	9,04	1,81		0,10	0,18
Vihreä papusekoitus	5,00	3,66	0,73		0,50	0,37
				Yht	2,20	5,25
Meloni-fetasalaatti						
Meloni	1,89	4,77	2,52		1,00	2,52
Feta	1,00	7,54	7,54		0,20	1,51
				Yht	1,20	4,03
Punajuuri-pähkinäsalaatti						
Punajuuri	6,20	8,99	1,45		1,50	2,18
Pähkinä	0,50	10,04	10,04		0,20	2,01
Majoneesi	5,00	9,04	1,81		0,20	0,36
				Yht	1,90	4,54