

Biercontract.nl

5 tips naar een succesvol biercontract:

Het loont voor Horeca ondernemers zeker de moeite veel aandacht te besteden aan het afsluiten of heronderhandelen van hun biercontract met de bierbrouwerij. Hieronder treft u 5 nuttige tips aan, die u kunnen helpen bij het realiseren van een goede deal.

Tip 1:

Zorg ervoor dat u uitstekend voorbereid bent op de gesprekken.

Wat wilt u zelf uit de onderhandeling halen? En wat heeft u de brouwer te bieden?

- Hoeveel hectoliter bier (= 100 lt.) verkoopt u per jaar? Is de trend stijgend of dalend?
- Wanneer loopt het huidige contract af, en is door u aan alle daaruit voortvloeiende verplichtingen voldaan?
- Welke wensen heb ik ten aanzien van de deal? Een financiering of eventueel een andere investering door de brouwerij?
- Welke brouwerij is “dominant” binnen de Horeca in uw gemeente of omgeving?
- Bevindt uw Horeca bedrijf zich op een A-locatie? Seizoensgericht? Is het een aansprekend Horeca bedrijf?
- Hoe zullen uw gasten reageren op een eventuele “wissel” van biermerk?

Tip 2:

Ongeacht de relatie, die u met uw brouwerij of account manager heeft, is het verstandig om meerdere bierbrouwers uit te nodigen om mee te offeren in het traject. Geef dit vooral ook aan in de gesprekken, zodat de brouwers exact weten wie hun opponenten zijn.

Tip 3:

Begin de gesprekken altijd met het informeren naar de huidige bruto marktprijzen. Daar zit per brouwerij al verschil in. Zullen deze prijzen op korte termijn verhoogd gaan worden! Onthoud: Tapbier is duurder dan flessenbier (vooral via de supermarkt); kelderbier is duurder dan fustenbier. Indien het biermerk niet doorslaggevend is, dan kan een discount biermerk, zoals bijvoorbeeld Horeca bier, soms een lucratief alternatief zijn.

Tip 4:

Geef in de gesprekken duidelijk aan wat uw wensen zijn bij de onderhandelingen. Dit kan zijn: een mooie netto bierprijs, een hogere jaarbonus per Hectoliter, een borgstelling, een eventuele financiering of investering, bruikleen, etc. Ventileer vooral ook uw eigen noodzakelijkheden en verwachtingen hierbij. Draai niet om de hete brij heen, maar maak je wensen bespreekbaar. Eerlijkheid en duidelijkheid zijn noodzakelijk om een betrouwbare en professionele indruk te maken.

Onthoud: Is geen investering noodzakelijk; dan ook geen drankenafnameverplichting!

Tip 5:

Zorg ervoor, dat alle gesprekken in een goede harmonie verlopen; voorkom irritaties. De beste deals komen tot stand als beide partijen begrip tonen voor elkaars wensen.

“Overvraag” niet, dat komt onprofessioneel over, en heeft vaak averechts effect!