

## Thuis in uw horecabranche



### Unieke branchekennis

Waarom is uw brutowinstmarge lager dan die van de concurrent? Bij het antwoord op deze vraag wilt u zekerheid en geen inschatting. Terecht, want alleen met betrouwbare cijfers kunt u de juiste besluiten nemen. Daarom is er Branche in Zicht, dat unieke brancherapportages heeft met actuele en betrouwbare cijfers, trends en ontwikkelingen. In deze trendwijzer alvast de belangrijkste trends voor u op een rij.

**De volumes van Nederlandse horecaondernemingen, van eetcafés en hotels tot discotheken, staan nog altijd onder druk. Dat komt onder meer doordat de financiële situatie van consumenten nog niet verbetert. Daarnaast zijn de inkoopprijzen van grondstoffen en energie veelal gestegen. Tegelijkertijd ziet de horeca zich geconfronteerd met toenemende concurrentie van branchevreemde aanbieders van horeca-activiteiten.**

### Druk op de sector

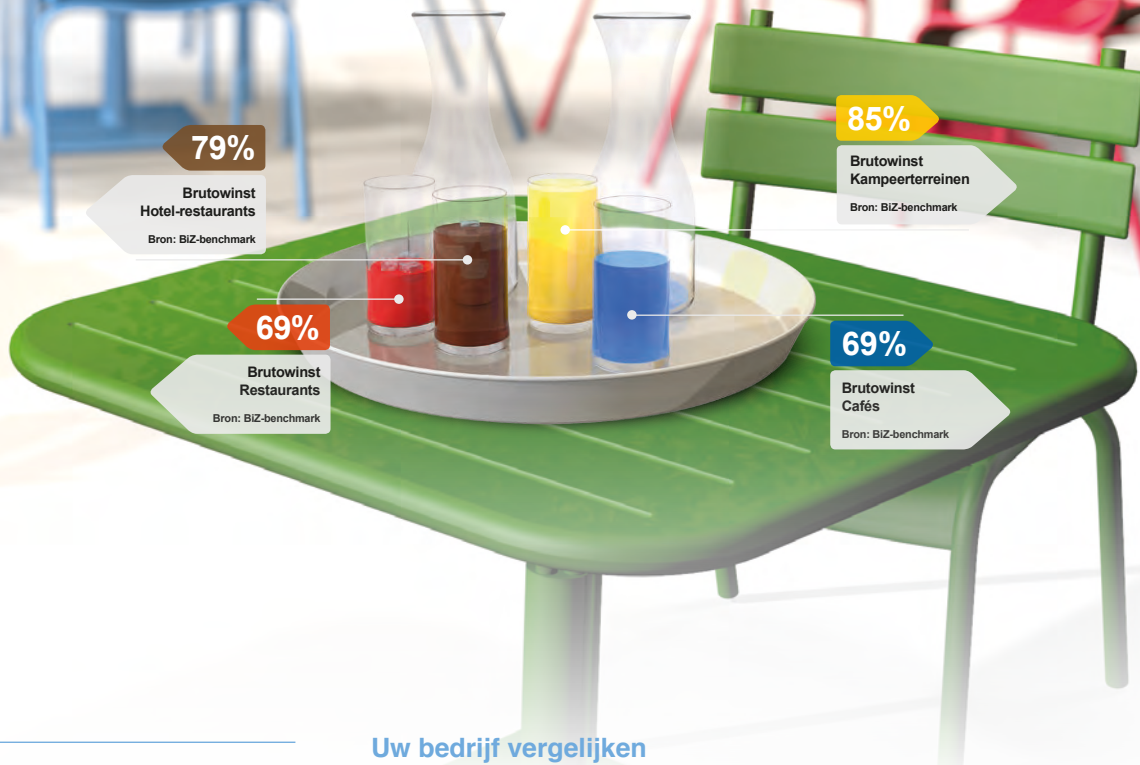
De druk op de sector vertaalt zich dan ook in de resultaten. In de eerste helft van 2013 nam de omzet per saldo met 1,3% af. Vooral discotheken en eetcafés (onder meer ijssalons en snackbars) hadden het in die periode niet gemakkelijk. Restaurants en hotels zagen de omzet daarentegen juist toenemen. Over 2012 zag de traditionele horeca (restaurants, discotheken, eetcafés en hotels) de omzet nog met 1,5% stijgen ten opzichte van een jaar eerder.

### Op weg naar herstel?

De vooruitzichten voor de consumentenbestedingen zien er voor de jaren na 2014 wat beter uit, maar dat betekent niet dat horecaondernemingen vanzelfsprekend herstel tegemoet kunnen zien. De sector zal buiten de traditionele kaders moeten denken, zo zegt een deskundige in ons brancherapport Horeca. Hij noemt voorbeelden, zoals de pop-up stores. Sterke concepten met nichemarkten zullen de gunst van de consument moeten winnen waarbij marketingtools als Facebook en Instagram kunnen worden ingezet.

### Kansen

Wil de horeca op de lange termijn gezond zijn, dan zal de branche slim moeten inspelen op kansen en verstandig moeten omgaan met bedreigingen. We noemen een aantal kansen. De consumptie buitenshuis zal de komende jaren toenemen. Dat geldt eveneens voor het aantal online bestellingen. Ook neemt het aantal senioren fors toe. De horeca kan hiervan profiteren door bijvoorbeeld een samenwerking aan te gaan met recreatie en detailhandel. Daarnaast dienen horecaondernemers kritisch te zijn op hun kosten. Daar valt nog een grote slag te maken. Verder maken nieuwe technologieën efficiëntere processen mogelijk, bijvoorbeeld op het gebied van inkoop en planning.



“Zorg voor een goed concept; met een sterke identiteit en een sterk imago”

Bas van Kooten  
Kenniscentrum Horeca

## Weet u waar u staat ten opzichte van concurrenten?

### 2012 brutowinstmarge

70%

### 2012 personeelskosten

32%

## Uw bedrijf vergelijken

Genoeg kansen voorhanden dus. Om die kansen te pakken, moet uw onderneming wel goed gepositioneerd zijn en moet u weten waar u staat ten opzichte van de concurrent. De brutowinstmarge kwam in de sector op een gemiddelde uit van 70% in 2012. De personeelskosten bedroegen in dat jaar gemiddeld 32% van de totale omzet, zo weten wij uit onze benchmark voor de horeca. Komen die cijfers overeen met uw resultaten? Of wijkt u daar van af? En zo ja, hoe komt dat en welke vervolgstappen kunnen daartoe worden ondernomen?

## Kennis en ervaring delen

Voor onze specialistische kennis over uw onderneming en uw branche maken wij gebruik van Branche in Zicht (BiZ) dat unieke brancherapportages heeft met actuele en betrouwbare cijfers, trends en ontwikkelingen. BiZ wordt ondersteund door het grootste netwerk van accountants en adviseurs, SRA geheten. De 370 SRA-kantoren hebben meer dan 50% van alle mkb-bedrijven als klant. Zij wisselen kennis en ervaring uit die weer worden ingezet voor uw onderneming. Betrokkenheid en kwaliteit staan daarbij voorop.

## Advies op maat

In deze roerige tijden komt de echte ondernemer boven! U staat daarin niet alleen. Of het nu gaat om branchespecialisatie, fiscaliteiten, financiering, verbetertrajecten of andere vraagstukken, wij hebben die expertise in huis. Ons kantoor helpt u met veel ondernemingszin en vakbekwaamheid verder. Van vakkennis naar vooruitstrevend ondernemen.

## Interesse in onze dienstverlening?

Wilt u weten hoe uw onderneming er voor staat? Neem contact met ons op. Wij staan u met alle plezier te woord.

**SRA**  
T 030 656 60 60  
E biz@sra.nl  
www.sra.nl/biz