

Onderzoek onder horecaondernemers

Horecaondernemers zien geen recessiegevaar

De macro-economische barometer verschuift dit jaar snel richting storm. Toch gelooft nog geen 5% van de Nederlandse horecaondernemers dat zij in 2008 aan een recessie het hoofd moeten bieden. De toenemende kosten door wet- en regelgeving vormen het grootste gevaar voor een gezond bedrijfsresultaat. Dat is de mening van ruim een derde van de Nederlandse horecaondernemers in een exclusief onderzoek van HTC Horeca & Catering Adviescentrum. Hoe reëel is dat recessiegevaar? En: moeten ondernemers er al op inspelen?

door Ruud Bakker

Als de "conjupessimisten" gelijk krijgen, heeft de Nederlandse horeca al met al toch maar kort kunnen genieten van de economische opleving. De krantenkoppen berichten de laatste maanden met grote regelmaat over de kredietcrisis die nu dan toch ook overgeslagen lijkt naar de "echte" economie. De consument lijkt het gedrag te vertonen dat consumenten altijd op de omslag van hoogconjunctuur naar recessie laten zien: wisselvallig! Na de dramatische daling van het consumentenvertrouwen in september 2007, blijft de CBS-index ook in oktober/november een negatief vertrouwen aangeven. Toch bereikten de Sinterklaas- en Kerstinkopen in 2007 recordhoogten en hebben meer mensen dan ooit het kerstdiner in een restaurant genoten.

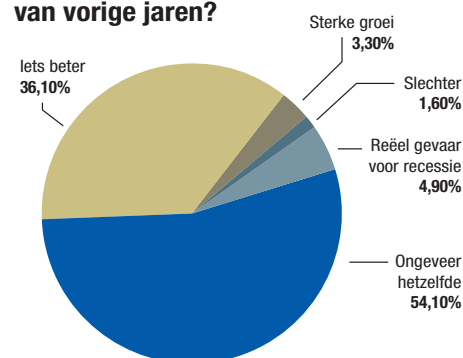
Wie het weet mag het zeggen. Het regionale brancheonderzoek van de Kamers van Koophandel uit december 2007 (Erbo Onderzoek) was volgens de kranten positief: "Economie blijft ook in 2008 ruim boven gemiddeld scoren", zo kopte het respectabele Het Financieele Dagblad optimistisch. Want zo begint ook de Introductie van het Erbo-rapport. Alleen liet de rest van de tekst zien dat 2007 het topjaar van de "up swing" van de economische cyclus is geweest en dat in 2008 het ondernemersvertrouwen in alle branches in Nederland daalt.

Dalend bedrijfsresultaat

Evenals het consumentenvertrouwen, zo blijkt uit de CBS-statistieken. Volgens de gegevens van het bedrijf

Tabel 2

Wat verwacht u van de economische ontwikkeling in 2008 ten opzichte van vorige jaren?

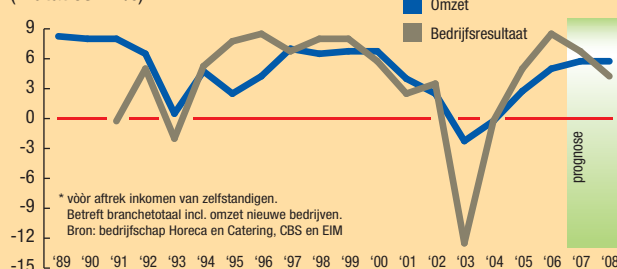


Bron: HTC

Horeca en Catering (zie tabel 1) zal het bedrijfsresultaat in de horecabranche al in 2007 dalen ten opzichte van het jaar daarvoor, hoewel de omzet nog licht stijgt. En de voorspelling voor 2008 van het "Schap" laat een echt stagnerende omzet zien en natuurlijk een verdere en forser daling van het bedrijfsresultaat. Maar het exclusieve onderzoek van HTC Horeca & Catering Adviescentrum voor Horeca Entree laat zien dat Nederlandse horecaondernemers aanzienlijk optimistischer zijn. Maar liefst 36% van de Nederlandse horecaondernemers verwacht in 2008 een beter economisch klimaat, terwijl meer dan de helft (54%) verwacht dat de bedrijfsomstandigheden ongeveer hetzelfde zullen zijn (zie tabel 2). Blind optimisme? Neen, het

Tabel 1

Ontwikkeling omzet en bedrijfsresultaat* horeca (mutaties in %)



Flexibel ondernemen overlevingsvoorwaarde

Domweg bezuinigen is nooit een antwoord op problemen. Maar in een economische recessie hoort bezuinigen er wel altijd bij. Verstandig bezuinigen betekent niet altijd minder, soms zelfs meer! Flexibiliteit zal het kernwoord zijn om een komende recessie het hoofd te bieden. Vijf adviezen aan ondernemers op het omslagpunt van de economische cyclus:

- Meten is weten: volg nauwlettend "key indicatoren" zoals aantal vacatures, omzet- en bedrijfsresultaatrapportages en het Bedrijfsvergelijkingssysteem van het Bedrijfschap;
- Investeer in kwaliteit, niet in kwantiteit: probeer goede medewerkers te vinden en vast te houden door extra aandacht voor training & opleiding;
- Speel in op nieuwe technologie: onderzoek wat automatisering aan besparing in de back office kan opleveren, investeer tijd en energie (en een beetje geld) in online promotie en online klantencontact;
- Overleg tijdig met belangrijkste leveranciers: kunt u betere prijzen krijgen door uw bestellingen te concentreren?
- Kunt u uw voorraden verkleinen? Overleg met uw leverancier over flexibel leveren, niet alleen over kortingen;
- Grote investeringen in verbouwingen en inrichtingen: onderzoek wat de beste timing is, bespreek met leveranciers de diverse financieringsmogelijkheden, vergelijk kopen en leasen nauwkeurig, vermijd hoog kapitaalbeslag of grote (en dure) leningen!

heeft alles te maken met timing, met dit specifieke moment van het omslagpunt tussen de groeifase in de economische cyclus en het begin van de daling van die groei. De horeca is zich natuurlijk als geen andere branche bewust van de afhankelijkheid van de bedrijfsresultaten van de economie. Meer dan een vijfde van de ondervraagde ondernemers ziet de algemene welvaart als belangrijkste "kans" voor succes. En

dat zal dus de belangrijkste uitdaging zijn voor ondernemers in 2008: welke inschatting moeten zij maken van die algemene economische ontwikkeling? Wat doe je als ondernemer op een mogelijk kantelpunt van de economie?

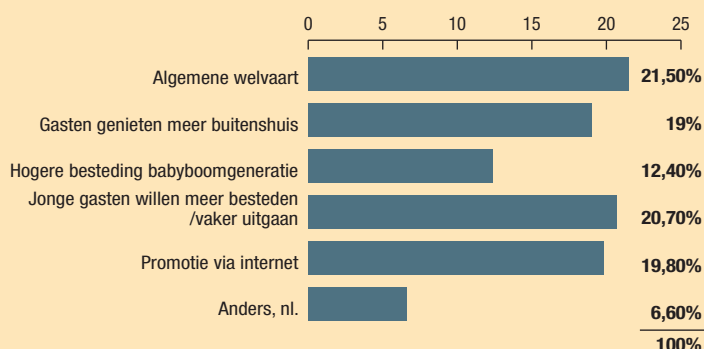
Kansen en bedreigingen

Natuurlijk zijn er tal van kansen die zich de komende jaren voor de branche aftekenen. Mensen zullen meer buitens-

ook jongeren gaan meer uit en besteden meer aan leisure en entertainment. Culinaire genieten is onderdeel van de moderne levensstijl geworden (zie tabel 3). Kortom, genoeg kansen voor (horeca-) ondernemers in het algemeen. Voeg daarbij in 2008 het EK-voetbal, de Olympische Spelen, en 2008 zou onder "normale" omstandigheden inderdaad een topjaar voor de Horeca geworden zijn. En zelfs dat kan nog steeds: er is geen econoom die met zekerheid durft te stellen dat in 2008 de volgende recessie voor de deur staat. Met enige gretigheid wijzen de deskundigen op India en vooral China die er voor zouden kunnen zorgen dat de wereldeconomie gewoon blijft doordraaien. Wie zal het zeggen. Maar toen de gemeenschappelijke Westerse centrale banken medio december 2007 tot een unieke gezamenlijke actie besloten om meer financiële liquiditeit in het systeem te pompen, waren althans binnenskamers diezelfde deskundigen het er roerend over eens dat er waarschijnlijk nog paar slordige honderden miljarden zoek zijn en dat het ergste van de kredietcrisis nog moet komen. Het zit niet goed als de president van de Nederlandse Bank publiekelijk verkondigt dat de economie volgend jaar een tandje lager zal draaien. En de conjunctie pessimisten wijzen ook op "early indicators" zoals de uitzendmarkt (die vanaf voorjaar 2007 al negatieve voorspellingen afgeeft (vergelijk de

Tabel 3

Waar liggen belangrijke kansen voor uw onderneming?



Bron: HTC

ENTREE ANALYSE is tot stand gekomen in samenwerking met het bedrijfschap voor Horeca en catering HTC Horeca & Catering Adviescentrum.

huis genieten van eten en drinken: de recente verdere stijging van kerstdiners in restaurants is daarvan een goed voorbeeld. De komende "grijze golf", de afzwaaierende babyboom generatie, heeft meer geld, tijd en gezonde energie om zich buitenshuis te ontspannen. Maar

'Het zit niet goed als de president van de Nederlandse Bank verkondigt dat de economie volgend jaar een tandje lager zal draaien'

dramatische koersdaling van Randstad en andere uitzendbureaus) of de personeelsadvertentiemarkt, die sinds een aantal maanden aan het dalen is.

Reageren op onzekerheid

Als de economische deskundigen het zoals gewoonlijk bij voorspellingen laten afweten, komt het aan op echt ondernemerschap. Dat wil zeggen beleid maken en beslissingen nemen over zaken die over een paar maanden, een half jaar of een jaar onherroepelijk veranderd zullen zijn. Dat betekent nu al kijken naar mogelijke bezuinigingen op de twee belangrijkste kostencategorieën: personeel en inkoop. Bijna de helft van de in het HTC-onderzoek ondervraagde ondernemers geeft aan op die twee punten in te zullen grijpen bij een recessie. (zie tabel 4). Bijzonder interessant is dat horeca-Nederland meer verwacht van de inzet van technologie om de efficiency te verhogen: bijna 20% ziet dit als een belangrijk middel om aan een neergaande economische trend het hoofd te bieden. Dat is beduidend meer dan wat horecaondernemers 5 jaar geleden met de technologie konden doen (toen 13,5% nu 19%). Daarnaast zijn harder concurreren en verbetering van kwaliteit, twee veel genoemde wapenen tegen een recessie.

Tekort goed personeel

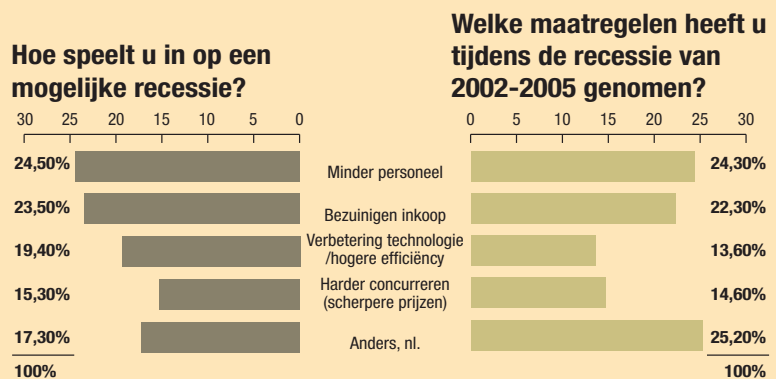
Het aantal vacatures in de horeca is nog nooit zo hoog geweest. De meest recente CBS-statistieken laten zien dat eind derde kwartaal 2007 er bijna 13.000 openstaande vacatures waren. Desgevraagd zegt bijna een kwart van de door HTC ondervraagde Horeca-ondernemers dat "Gebrek aan goed personeel" de belangrijkste bedreiging voor de onderneming is. Na de bedreiging door toenemende wet- en regelgeving (34%) is dat het grootste probleem voor ondernemers (zie tabel 5). Gebrek aan goed personeel: de meest bepalende concurrentiefactor van iedere onderneming. Het lijkt paradoxaal: op het moment in

tal van branches de eerste signalen daar zijn dat personeelsadvertenties in kranten, vakbladen en zelfs online (zie ook het onderzoek van Nielsen Media van 29 november jl.) beginnen terug te lopen, zoekt de horecaondernemer wanhopig naar (goed!) personeel. Maar dat is de realiteit van een mogelijk kantelpunt van de economische cyclus: we zitten dicht tegen de top of juist over de top van een relatief korte (2005-2007) economisch

groeiperiode. De daling is begonnen of in zicht. We hebben meer goed personeel nodig, maar weten dat dit een van de belangrijkste kostenfactoren in de bedrijfsvoering is. Goede ondernemers investeren in goed personeel, maar zoeken het in kwaliteit en proberen het qua kwantiteit zo flexibel mogelijk te houden. Die flexibiliteit zal het belangrijkste ondernemingsmotto in 2008 zijn.

>HorecaEntree<

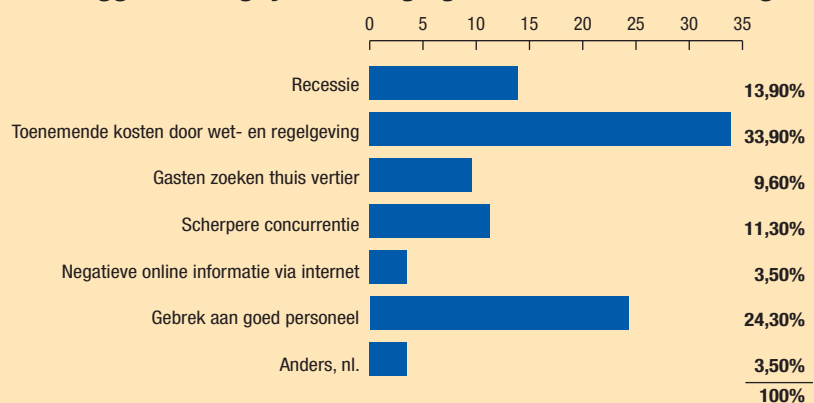
Tabel 4



Bron: HTC

Tabel 5

Waar liggen belangrijke bedreigingen voor uw onderneming?



Bron: HTC