



SRA



Branche
in Zicht

Horeca



Benchmarkrapport met branchevisie

Demo SRA

Branche	56.10.1-Restaurants
Rechtsvorm	41-Besloten vennootschap (BV)
Plaats	Eindhoven
Boekjaar	2022
Omzet	€430.200

Referentiegroep

Branche	56.10.1-Restaurants
Aantal in groep	41
Boekjaar	2022
Rechtspersoonlijkheid	41-Besloten vennootschap (BV)
Omzet-categorie	Klein
Regio	



Inhoud benchmarkrapport

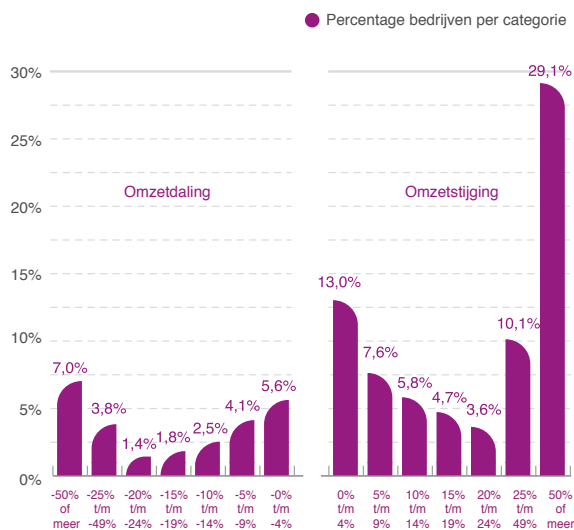
1. De harde cijfers van het mkb
2. Horeca: een analyse van 2022
3. Uw financiële prestatie ten opzichte van branchegenoten

1. De harde cijfers van het mkb

In dit hoofdstuk staan de belangrijkste bedrijfseconomische ontwikkelingen voor het mkb als geheel centraal. We vergelijken de financiële situatie van Nederlandse ondernemers aan het eind van 2022 met die van 2021. Hoewel de Nederlandse economie in zowel 2021 als 2022 stevig is aangetrokken, zorgen de oorlog in Oekraïne, de energiecrisis en de hardnekkig hoge inflatie voor onzekerheid. Ook de krapte op de arbeidsmarkt is een bepalende factor, want die vertaalt zich mkb-breed in een sterke stijging van de personeelskosten.

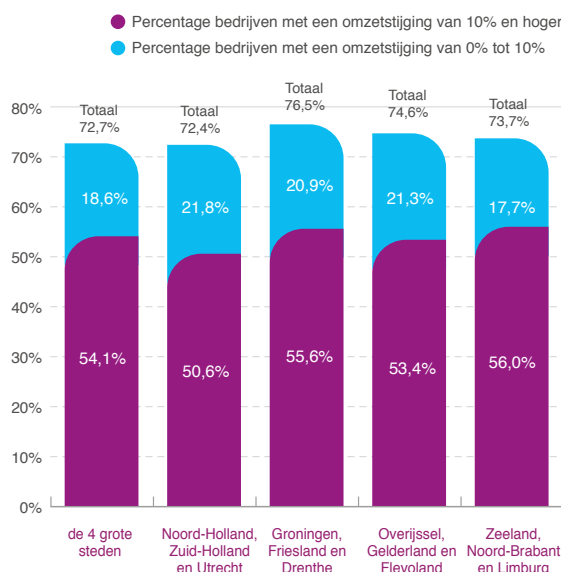
Omzetontwikkeling

2022 t.o.v. 2021



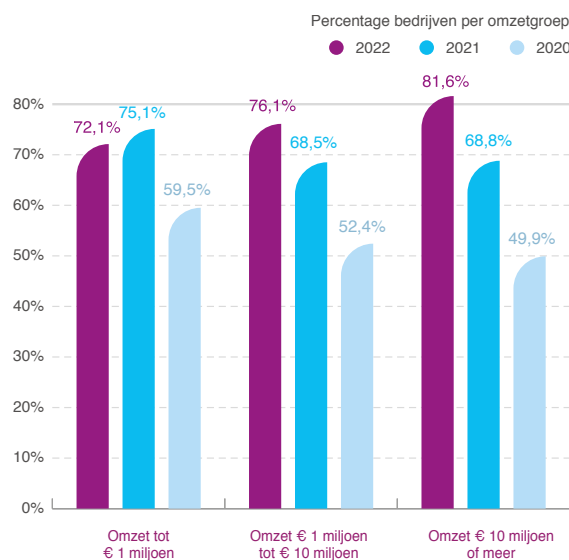
De omzet is in het mkb in 2022 voor het tweede jaar op rij met meer dan 10% gestegen (+13,1% in 2022 en +10,1% in 2021). Deze omzetgroei lijkt fraai, maar is geflatteerd, want een substantieel deel ervan is het gevolg van de hardnekkig hoge inflatie. Veel ondernemers hebben prijsstijgingen aan de inkoopkant (deels) kunnen doorberekenen aan hun klanten. Per saldo zag bijna 74% van de mkb-bedrijven de omzet stabiliseren of toenemen, waarbij het relatief vaak ging om een forse groei. Zo realiseerde ruim 29% van de ondernemers een omzetstijging van 50% of meer. Bij bedrijven met een lagere omzet ging het in 7% van de gevallen om een omzetkrimp van 50% of meer.

Bedrijven waarvan de omzet in 2022 gelijk is gebleven of gestegen (regio)



Ondernemers in Groningen, Friesland en Drenthe hebben het in 2022 relatief goed gedaan. In deze regio zag 76,5% van de mkb-bedrijven de omzet gelijk blijven of toenemen. De provincies Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht (exclusief de vier grote steden Amsterdam, Den Haag, Rotterdam en Utrecht) bleven enigszins achter; ruim 72% had een gelijke of hogere omzet. Kijken we naar bedrijven met een omzetgroei van 10% of meer, dan blijken die het sterkst vertegenwoordigd in Zeeland, Noord-Brabant en Limburg.

Bedrijven waarvan de omzet in 2022 gelijk is gebleven of gestegen (omvang)



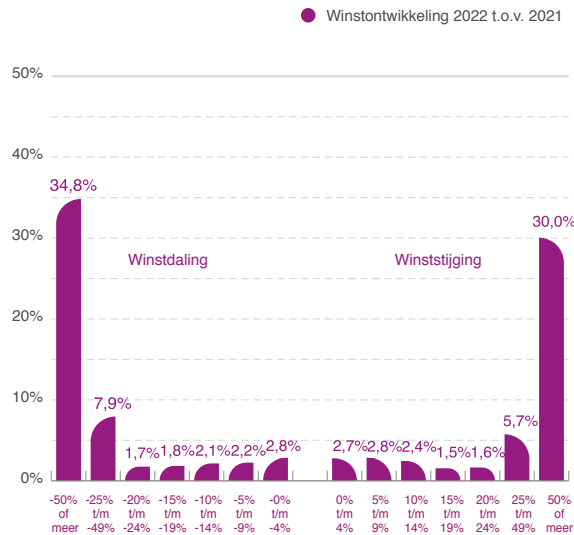
Voor de grote mkb-bedrijven hebben de omzet zien stabiliseren of groeien.



Uit onze verdeling naar jaaronzet blijkt dat, in tegenstelling tot in het voorgaande jaar, vooral de grote mkb-bedrijven (>10 miljoen euro) de omzet hebben zien stabiliseren of groeien (ongeveer 82%, tegenover bijna 69% in 2021). Bij de kleinere mkb-bedrijven (tot 1 miljoen euro) was het beeld andersom: circa 72% wist de omzet in 2022 gelijk te houden of te verhogen, tegenover ongeveer 75% een jaar eerder. Verder zag ruim 10% (in 2021 ruim 6%) van de kleinere bedrijven de omzet juist met 50% of meer afnemen. Bij de grote mkb-bedrijven gebeurde dit nauwelijks (0,2%; in 2021 nog bijna 8%).

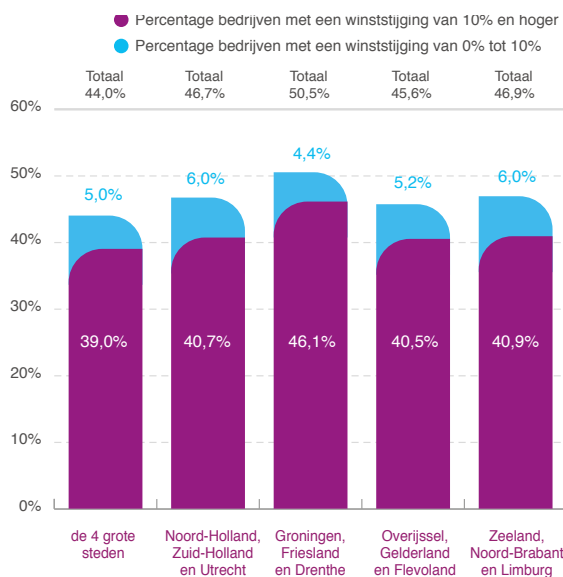
Winstontwikkeling

2022 en 2021



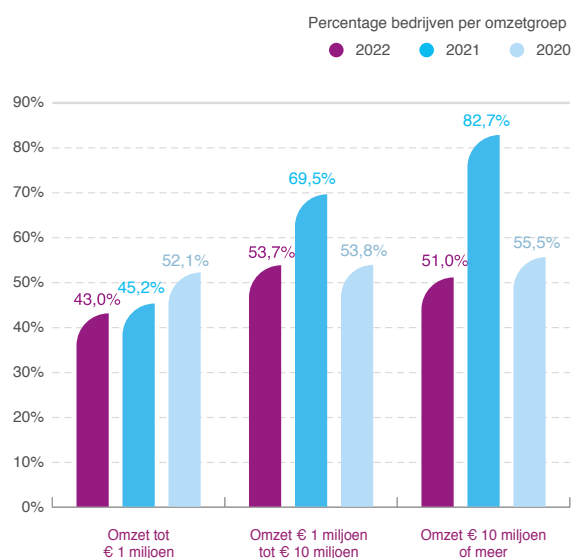
De winstontwikkeling bleef met +1,5% sterk achter bij de omzetgroei en was nooit eerder in het SRA-BiZ onderzoek zo bescheiden. De sterke stijging van de personeelskosten heeft hier een belangrijk aandeel in. De winstverschillen tussen bedrijven waren groot. Waar 30% van de ondernemers de winst met 50% of meer zag stijgen, leverde bijna 35% van de ondernemers juist 50% of meer van de winst in. Voor het eerst in jaren liet minder dan de helft (46,7%) van de ondernemers een stabiele of hogere winst zien ten opzichte van een jaar eerder. In het licht van de extra investeringen die nodig zijn voor onder meer duurzaamheid en digitalisering, baart deze winstontwikkeling zorgen.

Bedrijven waarvan de winst in 2022 gelijk is gebleven of gestegen (regio)



Op regioniveau was de winstontwikkeling het positiefst in Groningen, Friesland en Drenthe. Hier liet ruim 46% van de ondernemers een toename van de winst van meer dan 10% zien. De vier grote steden bleven wat dat betreft achter bij de andere regio's. Hier behaalde 39% van de ondernemers een winststijging van meer dan 10%. Ruim de helft (56%) van de bedrijven in de vier grote steden zag de winst juist afnemen en ruim 37% zelfs met 50% of meer.

Bedrijven waarvan de winst in 2022 gelijk is gebleven of gestegen (omvang)



De winstontwikkeling was het sterkst bij de bedrijven met een omzet tussen de 1 en 10 miljoen euro. Bijna 54% van deze ondernemers wist de winst stabiel te houden of te laten groeien. Bij de kleinere bedrijven met een omzet van minder dan 1 miljoen was dit slechts 43%. Voor het eerst sinds 2014, het eerste jaar van ons onderzoek, was het aandeel microbedrijven met een daling van de winst in de meerderheid (57%). Van de grote bedrijven met een omzet van 10 miljoen of meer zag 51% in 2022 de winst stabiliseren of toenemen. Een jaar eerder was dit nog bijna 83%.

Thema's in het mkb

Uit de periodieke SRA-branchegroepen met branchespecialisten komt een aantal generieke thema's naar voren waarmee ondernemers in de komende jaren te maken zullen krijgen. De vijf belangrijkste noemen we hieronder.

Duurzaam ondernemen en rapporteren

Verduurzaming en verantwoord ondernemen krijgen een almaar grotere rol, ook in het mkb. Klanten, opdrachtgevers en medewerkers vragen erom en er komen steeds meer wetten en regels bij. Denk aan de Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) die per 1 januari 2024 gefaseerd ingaat en van bedrijven een gedetailleerde duurzaamheidsrapportage vraagt. De CSRD-richtlijn zal gelden voor grote bedrijven, maar een (grote) groep kleinere bedrijven krijgt via ketendruk ook te maken met deze regelgeving. De grote bedrijven die aan de CSRD moeten voldoen, zullen immers een deel van de benodigde informatie opvragen bij hun toeleveranciers. Dit betekent dat kleinere ondernemingen ook informatie moeten (kunnen) verschaffen over een aantal duurzaamheidsindicatoren, zodat de CSRD-plichtige onderneming kan voldoen aan de wettelijke vereisten.

ING heeft in 2022 voor het derde jaar op rij onderzoek gedaan naar de verduurzaming in het Nederlandse bedrijfsleven. Hieruit blijkt dat bedrijven verduurzaming belangrijker zijn gaan vinden en dat duurzaamheid vaker onderdeel is van de bedrijfsstrategie en beloningsstructuur. Het percentage ondernemingen dat daadwerkelijk actie onderneemt, staat echter al drie jaar op ongeveer hetzelfde niveau (ongeveer 60%). Door onzekerheid in de markt stellen bedrijven investeringen op dit gebied deels uit. In het onderzoek geeft een op de drie bedrijven aan dat verduurzamingsacties momenteel geen prioriteit hebben, vooral doordat onduidelijk is hoeveel besparing de investering oplevert – omdat het risico van dergelijke investeringen te groot wordt geacht – en omdat er geen budget is voor dit soort uitgaven. Er zijn ook bedrijven die juist versnellen: 37% geeft aan dat het verduurzamingsproces is versneld door de stijging van de energieprijzen.

“
Via ketendruk krijgen kleinere bedrijven ook te maken met de CSRD.”

”

Structurele arbeidstekorten

Het UWV berekent de spanning op de arbeidsmarkt door het geschatte aantal openstaande vacatures te delen door het aantal mensen dat korter dan een halfjaar een werkloosheidsuitkering ontvangt. Per werkzoekende waren er aan het eind van 2022 bijna vijf openstaande vacatures. Daarmee was er volgens de UWV-spanningsindicator sprake van een 'zeer krappe' arbeidsmarkt (vanaf een waarde van 4). In de laatste kwartalen van het jaar is de spanning op de arbeidsmarkt wel licht afgenomen, maar het label 'zeer krap' is nog steeds van toepassing.

Voor de jaren 2023 en 2024 valt de banengroei volgens het UWV lager uit dan in de afgelopen twee jaar, vooral in de industrie, de landbouw en onder meer de bouwnijverheid. De oorlog in Oekraïne, de hoge inflatie en hoge energieprijzen maken dat de economische groei de komende jaren waarschijnlijk bescheiden zal zijn. Dit heeft zijn weerslag op de banengroei. Voor 2024 is de prognose dat het aantal banen met slechts 0,5% groeit, het aantal ontstane vacatures neemt in dat jaar af met 3%.

Veranderende vraag

De Nederlandse bevolking is vorig jaar bijna twee keer zo snel gegroeid als in 2021. In 2023 telt ons land ruim 17,8 miljoen inwoners. In de komende jaren zet de groei waarschijnlijk onverminderd door. Volgens het CBS leven er in 2034 ongeveer 19 miljoen mensen in Nederland. In 2070 telt ons land naar verwachting tussen de 19 en 22,4 miljoen inwoners. De bevolking groeit vooral door migratie en een stijgende levensduur. In 2040 is een kwart van de bevolking 65 jaar of ouder. Daarnaast krimpt het aantal grote gezinnen en komen er steeds meer kleine huishoudens bij. Al deze trends, in combinatie met de veranderingen door geopolitieke onrust en inflatie, leiden tot een veranderende vraag. De vraag is niet óf bedrijven hierop moeten insprijnen, maar hoe.

Innovatie & technologie

De technologische ontwikkelingen volgen elkaar in rap tempo op, nog eens versneld door de coronacrisis en hoge energie- en grondstoffenkosten. Niet alleen op productniveau, maar ook als het gaat om samenwerking, informatiedeling, bedrijfsprocessen en klantconcepten. Denk aan nieuwe bestel- en betalingssystemen en vernieuwende platforms. Dit verandert de concurrentieposities (schaalgrootte is niet meer per definitie doorslaggevend) en de mogelijkheden. Technologie en innovatie moeten dan ook een strategische plek krijgen in de organisatie.

Ketenintegratie en samenwerking

De groeiende vraag naar efficiënte en duurzame oplossingen en de technologische ontwikkelingen dwingen effectieve en langdurige samenwerking af. Verregaande ketenintegratie zorgt voor lagere kosten, maakt (een snellere) invoering van nieuwe technologieën mogelijk en biedt meerwaarde voor klanten en afnemers. De mogelijkheden zijn er, maar er is vaak een omslag in het denken nodig om de ketenintegratie verder uit te rollen. De coronacrisis en de hoge energie- en grondstoffenprijzen hebben het belang hiervan in elk geval extra benadrukt.

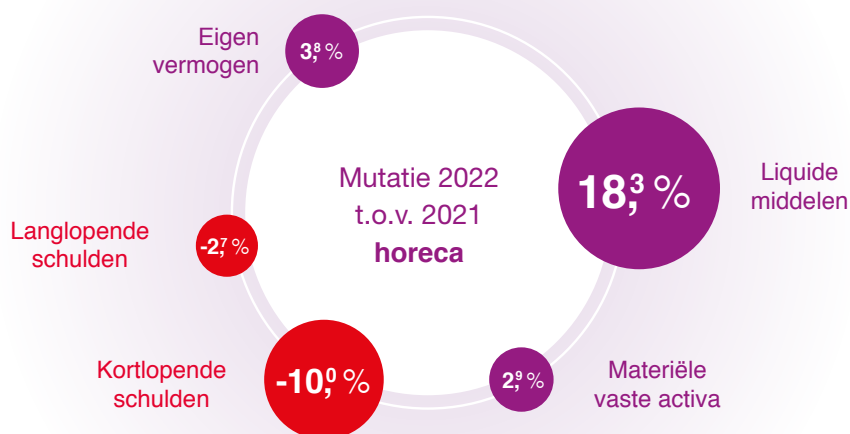




2. Horeca: een analyse van 2022

Verdeling referentiegroep
SRA-BIZ: n 240
Verdeling volgens Centraal Bureau
voor de Statistiek: 3%

De horeca heeft na het verdwijnen van de coronamaatregelen een sterk herstel laten zien. De branche zag de omzet en de winst stevig versnellen, ondanks de hard gestegen kosten. Toch zijn er ook zorgen, want de kredietwaardigheid is behoorlijk afgenomen. Ook staat de horeca nog altijd voor forse uitdagingen, zoals een groot tekort aan personeel en nog hogere kosten.



Niet eerder in ons onderzoek liet de branche zo'n sterke omzetgroei zien.



Sterke omzetgroei in volle breedte

De horeca zag zich in 2021 geconfronteerd met lockdowns, maar vanaf medio januari 2022 konden de deuren weer als vanouds open. Ondanks een tanend consumentenvertrouwen, druk op de koopkracht en prijsverhogingen, wisten consumenten de branche weer goed te vinden. De omzet liep vorig jaar op met maar liefst 39%. Niet eerder in ons onderzoek liet de branche zo'n sterke omzetgroei zien. Met dit percentage bleef de horeca het mkb als geheel ook ruim voor (gemiddeld 13,1% omzetgroei).

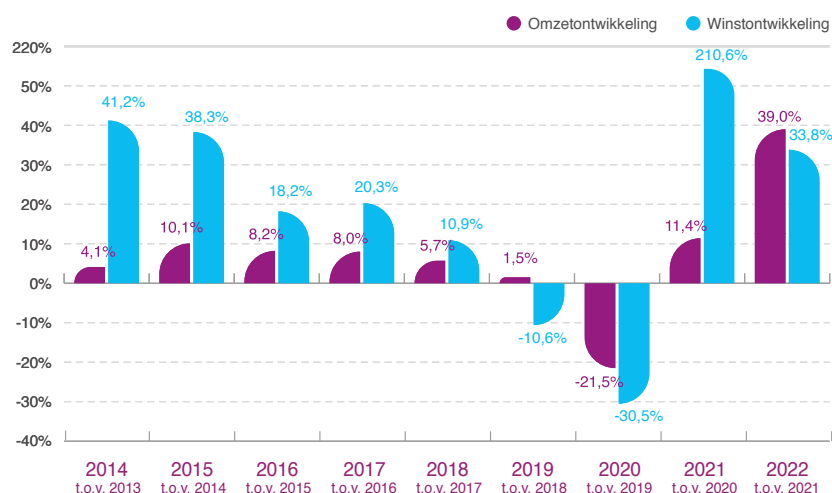
De omzetverbetering in de horeca werd breed gedragen: het aandeel van bedrijven met een stabiele of hogere omzet nam opnieuw toe, van bijna 82% naar ruim 89%. Bijna 37% van de horecaondernemers zag de omzet in 2022 zelfs met 50% of meer stijgen (dit was 13% in 2021).

Recordstijging brutomarge

De winstontwikkeling wist gelijke tred te houden met de omzetgroei. In 2022 kwam de winstgroei uit op bijna 34%, tegenover slechts 1,5% gemiddeld in het mkb. De brutomarge steeg met bijna 40%, tegenover een stijging van ruim 16% een jaar eerder. Ook dit was een record: nooit eerder in ons onderzoek nam de brutomarge in de horeca zo sterk toe.

De onderlinge verschillen binnen de branche waren echter opnieuw groot. Iets meer dan de helft van de ondernemers (ruim 51%) zag de winst gelijk blijven of toenemen en dan ging het relatief vaak om een sterke groei van 50% of meer. Bijna 49% van de horeca-ondernemers moest het dus doen met een winstdaling. Voor ruim 31% van de bedrijven ging het zelfs om een krimp van 50% of meer.

Conjunctuurtrends horeca



In de vergelijking over meerdere jaren valt op dat de omzetontwikkeling in de afgelopen jaren niet zo sterk is geweest als in 2022. Vanaf 2016 is de omzet elk jaar minder sterk gegroeid (en in 2020 zelfs fors gedaald), vanaf 2021 is weer een duidelijk herstel zichtbaar. De winstontwikkeling is na 2017 tot en met 2020 elk jaar verder afgenomen (tot een krimp in 2019 en 2020). Ook hier is in de afgelopen jaren weer sprake van herstel.

Hotels en cafés blinken uit

Binnen de horeca lieten alle deelbranches in 2022 een groei zien, zij het dat die niet overal even groot was. De omzetontwikkeling was vooral sterk bij hotels en cafés. Ook restaurants deden het wat betreft omzet goed, maar de winstontwikkeling binnen deze deelbranche bleef hierbij ver achter. Sterker nog, er was per saldo nauwelijks sprake van winstgroei. Bij hotels en cafés ging de sterke omzetgroei wel gepaard met een aanzienlijke stijging van de winst. De sterkste winstgroei kwam echter op naam van de verhuurders van vakantiehuisjes en appartementen.

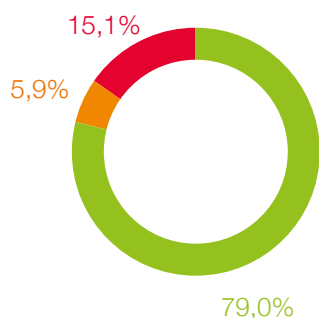
Enorme stijging personeelskosten

De personeelskosten in de horeca zijn vorig jaar met maar liefst 40% gestegen, tegenover iets meer dan 10% gemiddeld in het mkb. De belangrijkste personeelskosten in de horeca zijn de lonen. Deze post steeg in het afgelopen jaar met bijna 34%, ten opzichte van iets meer dan 2% in 2021. Een van de belangrijkste uitdagingen voor de horeca blijft het grote personeelstekort. Sommige ondernemers moesten na de heropening na de lockdowns de deuren zelfs weer sluiten, omdat ze het rooster niet rond kregen.

Ook voor de coronacrisis kwam de branche al handen tekort, maar daarna ging het pas echt mis. Een groot deel van het personeel keerde na de pandemie niet terug in de branche en nieuwe aanwas is heel moeilijk te vinden. Om personeel te trekken, gaan nu de salarissen omhoog, maar ondernemers zullen ook moeten kijken naar zaken als werkzekerheid en groei mogelijkheden.

De verwachting is dat de kosten voor de horeca in de komende periode verder zullen oplopen. Het is de vraag of de branche al die kostenstijgingen zal weten te vertalen in eerlijke verkoopprijzen. Anders ligt margedruk op de loer.

KREDIETWAARDIGHEID HORECA



- PD-rating > 3%: insolvent
- PD-rating 1-3%: financiële risico's
- PD-rating < 1%: kredietwaardig

3. Uw financiële prestatie versus branchegenoten

In onderstaande tabellen worden de verkorte resultatenrekening en verkorte balans afgezet tegen het gemiddelde van de referentiegroep.

Resultatenrekening

	Demo SRA		Referentiegroep (n=41)	
	x€1	%	x€1 *	%
Netto omzet	430.200	100%	1.829.668	100%
Wijziging voorraden	210.152	49%	0	0%
Kostprijs van de omzet	150.971	35%	508.140	28%
Brutomarge	489.381	114%	1.321.527	72%
Overige bedrijfsopbrengsten	192.874	45%	8.474	0%
Bedrijfskosten	320.173	74%	1.090.235	60%
Personeelskosten	182.563	42%	654.121	36%
Huisvestingskosten	95.236	22%	229.502	13%
Exploitatiekosten/machinekosten	15.236	4%	32.270	2%
Kantoorkosten	4.231	1%	21.718	1%
Autokosten	420	0%	5.724	0%
Verkoopkosten	12.548	3%	66.257	4%
Algemene kosten	8.912	2%	37.062	2%
Overige bedrijfskosten	1.027	0%	43.581	2%
Afschrijvingen en waardeveranderingen	93.104	22%	56.975	3%
Opbrengst financiële instrumenten	0	0%	1.180	0%
Vrijval herwaarderingsreserve	0	0%	323	0%
Financiële baten en lasten	-5.929	-1%	-6.393	0%
Resultaat voor belastingen	263.049	61%	177.900	10%
Belastingen	0	0%	23.111	1%
Resultaat deelnemingen	0	0%	-6	0%
Aandeel derden	0	0%	0	0%
Nettoresultaat	263.049	61%	154.784	8%

* Referentiegroep geschaald op -

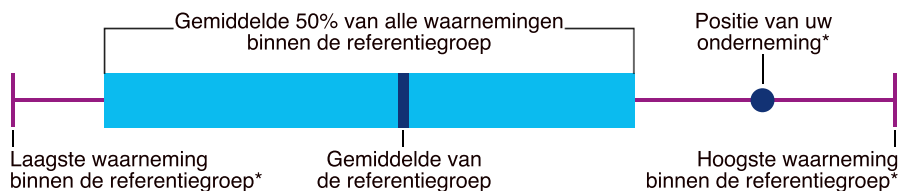
Balans

	Demo SRA		Referentiegroep (n=41)	
	x€1	%	x€1 *	%
Activa				
Immateriële vaste activa	1	0%	52.293	6%
Materiële vaste activa	360.235	64%	201.004	23%
Vastgoedbeleggingen	0	0%	0	0%
Financiële vaste activa	0	0%	88.060	10%
Voorraden	0	0%	26.084	3%
Onderhanden projecten	0	0%	0	0%
Vorderingen	58.953	10%	223.558	26%
Effecten	0	0%	0	0%
Liquide middelen	145.707	26%	272.337	32%
Totaal activa	564.896	100%	863.336	100%
Passiva				
Eigen vermogen	425.929	75%	464.636	54%
Vorzieningen	0	0%	8.546	1%
Langlopende schulden	43.281	8%	100.696	12%
Kortlopende schulden	95.685	17%	289.459	34%
Totaal passiva	564.895	100%	863.336	100%

* Referentiegroep geschaald op -

Bandbreedtes resultatenrekening en balansposten

In onderstaande grafieken worden uw financiële prestaties afgezet tegen de referentiegroep. Hieronder staat middels een legenda toegelicht hoe u de grafieken dient te interpreteren.



* Indien de laagste of hoogste waarneming, of de positie van uw onderneming buiten het bereik van de referentiegroep valt, wordt dit met een pijl aan het eind van de as weergegeven.

Netto omzet

De netto omzet is de totale omzet van alle verkochte goederen en diensten.

Bedrijfskosten

Hierin zijn alle bedrijfskosten, zoals personeelskosten, auto- en transportkosten, huisvestingskosten, onderhoudskosten, verkoopkosten en andere bedrijfskosten opgenomen.

Winst voor belastingen

De winst voor belastingen is het commerciële resultaat; omdat we geen rekening houden met fiscale correcties, kan dit afwijken van het resultaat volgens de fiscale aangifte.



Materiële vaste activa

Alle duurzame productiemiddelen (aanschafwaarde minus afschrijvingen).

Vorraden

Hieronder zijn alle voorraden handelsgoederen, grondstoffen en gereed product begrepen, evenals de kosten van onderhanden projecten.

Eigen vermogen

Bevat naast het (aandelen)kapitaal ook de wettelijke, statutaire en overige reserves.

Langlopende schulden

Dit zijn alle leningen en andere financieringen die op de langere termijn moeten worden afgelost. De aflossingsverplichting voor het komende jaar is hier niet bij inbegrepen.



Balanstotaal

Dit is het totaal van alle activa, gelijk aan het totaal van alle passiva.

Kengetallen

Op basis van de resultatenrekening en de balans is een aantal kengetallen berekend. Van de belangrijkste kengetallen zijn de bandbreedtes hieronder weergegeven.

Rentabiliteit

Onder rentabiliteit verstaan we de verhouding tussen winst en het vermogen (eigen vermogen, dan wel totaal vermogen) dat deze winst heeft gegenereerd. De rentabiliteit is een belangrijke maatstaf voor beslissingscalculaties op de lange termijn.

Brutomarge

De brutomarge is de netto omzet minus de kostprijs van de omzet, gedeeld door de netto omzet.

Rentabiliteit eigen vermogen

De rentabiliteit van het eigen vermogen is de winst (voor belastingen) gedeeld door het eigen vermogen.

De berekende URA-rating (PD en ratingklasse) is een indicatieve rating die bepaald is op basis van de volgende uitgangspunten:

- De balans en resultatenrekening zijn gebaseerd op in Nederland algemeen aanvaarde grondslagen voor waardering en resultaatbepaling;
 - De resultatenrekening is gebaseerd op een periode van 12 maanden en is gebaseerd op baten en lasten uit normale bedrijfsuitoefening, waarbij ook rekening is gehouden met een reële vergoeding voor de ondernemer;
 - De jaarrekening bevat geen bijzondere financiële instrumenten waardoor bepaalde bezittingen of schulden niet in de balans zijn opgenomen, dan wel dat hierdoor vermogenscomponenten anders worden gerubriceerd;
 - De onderneming is geen (deel van een) vastgoedbedrijf.
-

Deze rapportage is alleen bedoeld voor de geadresseerden. Aan dit rapport kunnen geen rechten worden ontleend. Zowel SRA als kantoor XXX kunnen niet aansprakelijk worden gesteld voor eventuele schade als gevolg van een onjuiste of onvolledige weergave van de gegevens in dit rapport. Dit rapport bevat een verkorte weergave van de jaarrekening en kan niet als officiële plaatsvervanger van de wettelijke jaarstukken worden beschouwd. Op de in dit rapport opgenomen gegevens is geen accountantscontrole toegepast.

Kredietwaardigheid

De kredietwaardigheid geeft een beeld over de financiële gezondheid van de onderneming.

Solvabiliteit

Dit is de verhouding tussen eigen vermogen en het totale vermogen.

PD-rating

De PD-rating geeft een oordeel over de algemene kredietwaardigheid van de onderneming en wordt uitgedrukt in een uitvalwaarschijnlijkheidspercentage.

Liquiditeit

De liquiditeit geeft aan in welke mate een onderneming op korte termijn haar lopende betalingsverplichtingen kan voldoen.

Current ratio

De current ratio meet de financiële toestand en specifiek de liquiditeit van een bedrijf. Het geeft de mate aan waarin een bedrijf de verschaffers van het kort vreemd vermogen (kortlopende schulden) kan betalen uit de vlottende activa (voorraden, vorderingen en liquide middelen).

Defensive interval (weken)

Het defensive interval geeft aan (in weken) hoe lang een bedrijf bij het wegvallen van de omzet nog in staat is om de vaste kosten te betalen.

