



HORECA BIEDT MOGELIJKHEDEN!

Uit een online onderzoek van HTC Advies in april 2010 blijkt dat de meeste recreatiebedrijven in Nederland horeca op het park of de camping hebben. Ondanks dat de bezettingen en opbrengsten relatief laag zijn, geven ondernemers aan tevreden te zijn met de horeca. Vaak kan er echter meer uit de horeca gehaald worden dan dat ondernemers denken. Met een aantal praktische tips kan de winstgevendheid van de horeca op een recreatiepark worden verbeterd.

Horeca op het recreatiepark

Meer dan 70% van de recreatieondernemers geeft aan horeca op het park of de camping aan te bieden. Hiervan beschikt circa 60% over een snackbar of bar en slechts 18% heeft een restaurant. De horeca is veelal in eigen beheer uitgevoerd. Ruim 75% van de ondernemers is tevreden met de horeca op het park. Ondernemers die minder tevreden zijn, vinden vaak de service of de kwaliteit van de horeca te laag. Andere redenen zijn onvoldoende horecaomzet en een bedrijfsvoering die niet bij het park past. Volgens het Bedrijfschap Horeca en Catering heeft circa 35% van de horecabedrijven bij recreatie een jaaromzet tot € 50.000. Uit het onderzoek van HTC Advies blijkt dat de horecaomzet gemiddeld circa 19% is ten opzichte van de totale omzet.

Gemiddelde bezettingsgraad

Opvallend is dat ruim 80% van de recreatiebedrijven met horeca op het park een gemiddelde bezettingsgraad van minder dan 40% in de horeca heeft. Van deze 80% is bij circa 40% van de bedrijven de bezettingsgraad in de horeca 20% of lager.

Horeca: service of omzetgenerator

Uit het onderzoek blijkt dat horeca op recreatieparken meer wordt gezien als een service voor de gast in plaats van een omzetgenerator. Terwijl omzet genereren met horeca goed mogelijk is! Horeca geeft een kwaliteitsinjectie aan het totaalproduct, heeft een aantrekkingskracht voor gasten, biedt een recreatiemogelijkheid bij slecht weer, creëert een hogere besteding per gast en verbetert de winstgevendheid van het park. Horecafaciliteiten op het park hebben een duidelijke meerwaarde voor een recreatiebedrijf.

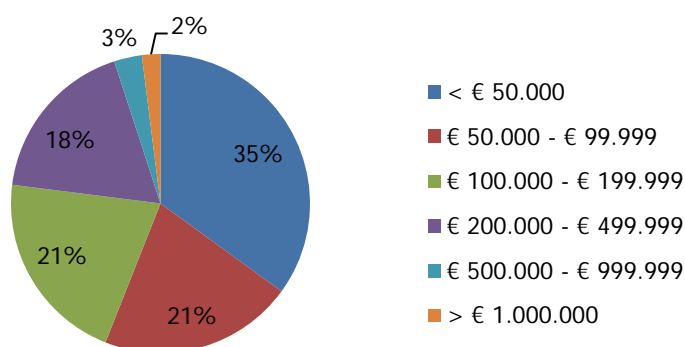
Praktische tips

De volgende tips kunnen van pas komen bij het winstgevend maken van een horecagelegenheid:

- Bepaal een onderscheidend horecaconcept
- Een goede presentatie leidt tot een hogere besteding
- Werk met A-merken
- Standaardiseer werkwijze
- Zorg voor een doordacht assortiment (menu-engineering)
- Goede afweging eigen beheer of uitbesteden

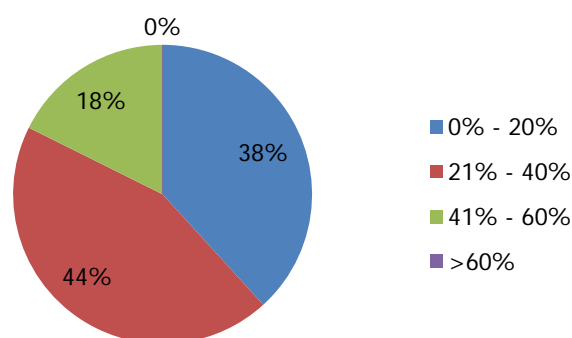
Voor meer informatie kunt u contact opnemen met Puck Wilbers via 0229-245 085 of p.wilbers@htcadvies.nl.

Horeca-omzet recreatiebedrijven



Bron: Bedrijfschap Horeca & Catering, 2010

Gemiddelde bezettingsgraad



Bron: HTC Advies, 2010