

accountenz, breda



Horeca Nieuwsbrief

Bavel, 20 juni 2018

Interessante trends en ontwikkelingen in uw branche? In samenwerking met onze kennispartners willen wij u hiervan graag op de hoogte houden.

Wat leest u in deze branchenieuwsbrief?

1. De actuele branchecijfers: horeca laat sterke winstontwikkeling zien
2. Interview:
Ondernemer Willem Bokhove: "Ik wil geen rond taartje, ik wil dat het met liefde is gemaakt".
3. Tips voor u

Heeft u vragen ?

Wij informeren en adviseren u graag over deze en andere gebieden. Dus heeft u naar aanleiding van deze special vragen: neem gerust contact met ons op. Vraag naar één van onze relatiebeheerders op het nummer 0161-431599.

U treft u ook meer informatie aan op onze website: www.accountenzbreda.nl

Met vriendelijke groet,

accountenz, breda

Marcel Aarts
vennoot

Hoewel bij de samenstelling van deze uitgave de uiterste zorg is nagestreefd, wordt geen aansprakelijkheid aanvaard voor onvolledigheden of onjuistheden. Vanwege het brede en algemene karakter van de nieuwsbrief, is deze niet bedoeld om alle informatie te verschaffen die noodzakelijk is voor het nemen van financiële beslissingen. Dit is een uitgave van de SRA waarbij ons kantoor is aangesloten. Verschijningsdatum: juni 2018.

Horeca laat sterke winstontwikkeling zien

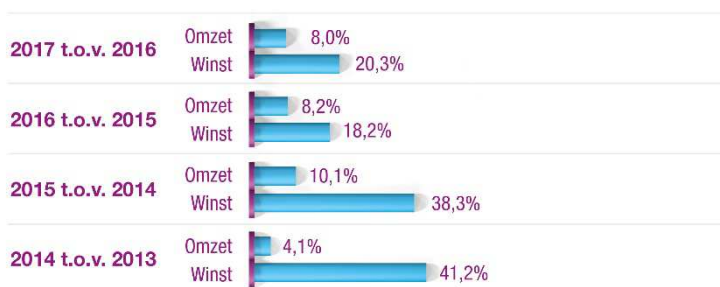
Groei over een breed front, maar verschillen binnen de branche zijn groot



De horeca heeft ook in 2017 sterk geprofiteerd van de verbeterde koopkracht. De omzetgroei kwam uit op 8% en werd breed gedragen: het aandeel van horecaondernemers met een stabiele of hogere omzet steeg naar 71%. De winstontwikkeling was met 20% erg sterk (+18% in 2016) en ruim beter dan het mkb-gemiddelde (15,5%). De brutomarge steeg – net als in het voorgaande jaar – met 8%, versus 7% voor het mkb als geheel. Dit blijkt uit het nieuwe SRA-rapport ‘Branches in Zicht 2018, de harde cijfers van Nederlandse ondernemingen’.



Horeca



Hotels blinken uit

De groei in de horeca werd breed gedragen, maar de verschillen binnen de branche waren opnieuw groot. Vooral de logiesverstrekking (hotels en hotel-restaurants) kenden een goed jaar. De omzet, de brutomarge en de winst voor belasting gingen hier in de dubbele cijfers omhoog. Hotels profiteerden sterk van de toestroom van buitenlandse toeristen. Cafés bleven duidelijk achter, al was ook hier sprake van groei. Dit segment heeft zich relatief laat hersteld en de volumes liggen over het algemeen nog fors onder het niveau van voor de financiële crisis.

Loongroei blijft achter

Aan de kostenkant viel de relatief bescheiden groei van 2,8% van de loonkosten op ten opzichte van ruim 9% voor het totale mkb. Een jaar eerder bedroeg deze nog +7,7% voor deze branche. De uitgaven aan pensioenpremies liepen wel sterker op. Per saldo zette de daling van de groei van de totale personeelskosten van de afgelopen jaren door (+6,6% tegenover +7,5% in 2016 en +8,1% in 2015). Deze trend is tegengesteld aan de ontwikkeling in het mkb als geheel.

Goedkoop personeel

De horeca heeft in 2017 vooral geïnvesteerd in naar verhouding goedkoop personeel. Binnen de branche is het groeiende tekort aan vakmensen een sta-in-de-weg voor vernieuwing en kwaliteit. Dat zijn juist factoren die bepalend kunnen zijn voor succes op lange termijn.

Het SRA-rapport 'Branches in Zicht 2018; de harde cijfers van Nederlandse ondernemingen', bevat de belangrijkste financiële kengetallen van het mkb. Het zijn unieke cijfers, gebaseerd op een grootschalige cijferanalyse uit de SRA-Benchmarkdatabase, genaamd 'Branche in Zicht'.

INTERVIEW

'Ik wil geen rond taartje, ik wil dat het met liefde is gemaakt'



Een Twentse bedrijfsketen van restaurants, boeren, telers en leveranciers van groenten, vlees, vis, fruit en dranken: dat heeft Willem Bokhove (55) van Het Ideaal voor ogen. “Met ons bedrijf willen we toonaangevend in de regio en zelfvoorzienend zijn. Ik heb neiging dingen groots aan te pakken. Maar als er processen komen, vind ik het niet leuk meer.”

Wij doen het gewoon. Willem Bokhove zegt het een paar keer nadrukkelijk in het gesprek. Hij combineert zijn Twentse nuchterheid met een feilloos gevoel voor trends en ontwikkelingen. Zijn filosofie is even kort als krachtig verpakt in de slogan: 'van grond tot mond'. Samen met zijn vrouw en een aantal medewerkers runt hij in Bentelo het restaurant De Heerlijke Huiskamer en een hobbykwekerij. Vorig jaar namen ze restaurant Het Seminar en theehuis De Karmeliet in Zenderen over, waar ze nu dezelfde filosofie toepassen.

Zo natuurlijk mogelijk

Als ondernemer begon Bokhove zo'n veertien jaar geleden een energiebedrijf dat hij vorig jaar verkocht. “Ik hield altijd al vogels en koikarpers. Mijn hobby deed ik altijd een dag in de week, ook toen ik het bedrijf had. Er zijn nog andere dingen dan zakendoen.” In 2011 kocht hij samen met zijn vrouw een boerderij. “Daar hebben we nu eigen moestuinen, een boomgaard en we houden vee, waaronder 43 kippenrennen en 3.500 koikarpers. Het restaurant zijn we gaan ontwikkelen, we namen een theehuis en een aardbeiplukkerij erbij.

Alles zo natuurlijk mogelijk, de varkens lopen los in het bos.” Inmiddels hebben ze drie restaurants van respectievelijk 120, 100 en 80 plaatsen. “In de toekomst willen we de kapel van Het Seminar ombouwen tot een wine & dining restaurant om jonger publiek aan te trekken. Dat zijn nog eens 120 extra plaatsen. En in de serre van De Karmeliet komen er dan nog eens 80 bij.”

Het Ideaal

Waar komt de naam Het Ideaal vandaan? Bokhove: “Heel simpel, deze was niet beschermd. Met Het Ideaal willen we het beeld van vroeger weer terugkrijgen. De romantiek met een paar goede dingen van deze tijd. Bij voedsel willen we laten zien dat het ook op een andere manier kan. En we hopen dat we navolging krijgen. Er staan bijvoorbeeld veel weilanden leeg, zet er varkens in!”

Zelfvoorzienend staat voorop

De groei van de bedrijven gaat geleidelijk, het uitgangspunt om zelfvoorzienend te zijn, staat voorop. Daarbij combineert hij zijn Twentse nuchterheid met duurzaamheid. “We willen zo authentiek mogelijk zijn, met oud-Hollandse koeien in de wei, zoals een Blaarkop en Lakenvelder.” Met deze ‘dubbeldoel’ koeien hebben Bokhove en de boeren geen last van regelingen waaraan ze moeten voldoen. Voor Bokhove betekent authentiek ook ontstressen, dus er is bijvoorbeeld geen wifi op de bedrijven. Hij vindt dat klanten, personeel en leveranciers hun kernwaarden moeten ondersteunen. “Onze leveranciers moeten met ons mee. Dat wil zeggen dat ze innovierend en onderscheidend moeten zijn. Onze producten vind je niet in een supermarkt.”

“We werken zo zelfvoorzienend mogelijk. We zetten in op beleving, zo transparant mogelijk laten zien waarvan en hoe iets gemaakt wordt. Dat geldt voor ons vlees, vis, groente en fruit. En we brouwen nu ook ons eigen bier, we hebben een bakkerij en een koffiebrandery. Daarbij betrekken we onze producten zoveel mogelijk uit de regio. Zo hebben bijvoorbeeld jagers een ruimte om hun geschoten wild in te verwerken.”

Personeel als pijler

Een andere belangrijke pijler bij Het Ideaal vormt het personeel. Bokhove heeft een uitgesproken mening over personeel in de horeca. “In de horeca laat men ze lopen, maar bij ons moet het personeel zich juist ontwikkelen. Wij laten ze rouleren, zo hebben ze ook eens een vrije zaterdagavond. We moeten als horeca ook meer samenwerken om personeel enthousiast te maken. En ze verdienen veel te weinig, dat kan niet. Daarom zijn we ook een leerbedrijf. We willen best geld in ze stoppen, zodat ze zich blijven ontwikkelen, door te leren. Wij betalen hun studie, op voorwaarde dat ze een paar jaar bij ons blijven. Ieder talent heeft bij ons ook een persoonlijk ontwikkelplan.”

Samenwerken leveranciers

“We sturen vooral op mensen en onze geldstroom. En ik wil dat ik groenten en vlees op tijd aangeleverd krijg. Maar natuurlijk zie ik niet alles, er zijn veel interne geldstromen. Daarvoor kijk ik iedere dag op mijn bankrekening, ik rapporteer maandelijks en stuur bij. Maar als er processen komen, vind ik het niet leuk meer.”

Volgens Bokhove zijn uitgaven geen kosten, maar investeringen. “We spreken met boeren vaste bedragen af. Een koe kost een vast bedrag per dag. Ik wil dat een boer gaat nadenken hoe hij zijn product het beste verkoopt, niet per kilo. Zelf proberen we boeren enthousiast te maken voor ons verhaal. Vee grootbrengen is namelijk een vak, dat doen wij zelf niet. Maar wij willen niet dat ze met hun koeien naar de concurrent gaan!”

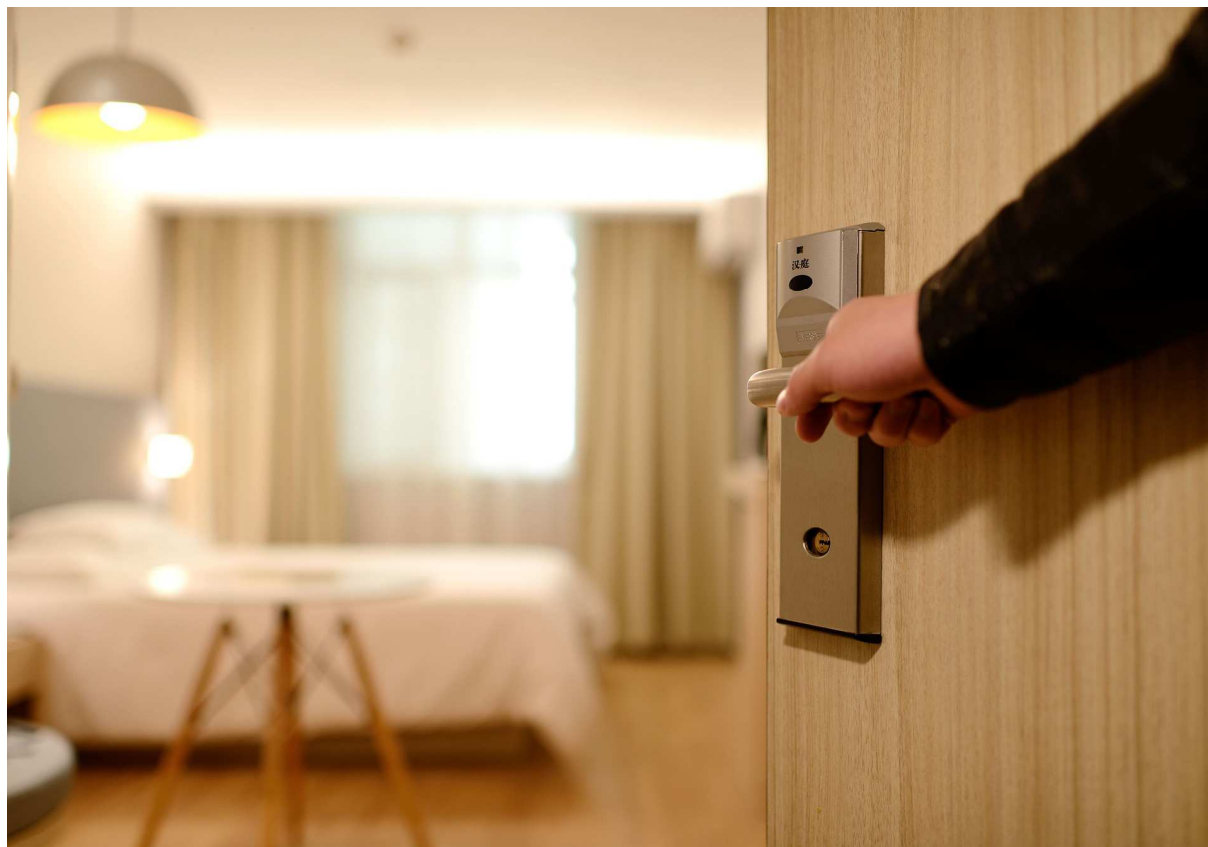
Duurzame groei

“Een verdienmodel is belangrijk, maar niet voor mij. Ik wil er natuurlijk wel een winstgevende onderneming van maken. Zelfvoorzienend is een trend. Ik wil weten hoe we dat zo goed mogelijk gaan inzetten met mensen. We merken dat wanneer je met iets nieuws komt, mensen daar op afkomen. Je moet eerst zaaien, bewust laten worden dat het kan. Maar de groei moet wel gedoseerd gaan.”

Met de recente aankoop van een gebouw als vergaderlocatie en op de begane grond tevens een belevingshal voor kookshops en eigen producten, de ombouw van de kapel, en het plan om het theehuis uit te breiden met een winkel en een overdekt terras heeft Bokhove voorlopig plannen en ambitie genoeg. “Alleen overnachten is een ander vak, daar hebben we geen gelegenheid voor. Hoewel ik wel weet dat een hotel een betere bezetting geeft voor een restaurant.” Hij geeft aan dat het tempo van de groei soms niet door hemzelf bepaald wordt. “Iedereen wil tegenwoordig horeca en duurzaam, maar ambtenaren willen niets. Zeker bij een discussie over een bestemmingsplan moet je vol blijven houden.”

Met dank aan: Willem Bokhove van Het Ideaal en de SRA-Branche-expertgroep Horeca

TIPS VOOR U



TIP 1: Duurzaam frituurstel? Minder belasting betalen!

Als u als horecaondernemer uw bedrijf duurzamer wilt uitoefenen, kunt u ook profiteren van een aantal fiscale faciliteiten. Waar moet u dan aan denken en wat levert het u op?

MIA en EIA

Om duurzaamheid te bevorderen bestaan twee specifieke fiscale faciliteiten: de MIA en EIA, wat staat voor milieu-investeringsaftrek en energie-investeringsaftrek. Beide aftrekken verminderen de te betalen belasting als u investeert in milieu- en/of energievriendelijke apparatuur.

Ook voor de horeca

Ook als horecaondernemer kunt u van beide faciliteiten profiteren. Dit kunnen algemene bedrijfsmiddelen betreffen, zoals zonnepanelen of een elektrische auto, of bedrijfsmiddelen specifiek voor de horeca, zoals een gasgestookt HR-frituurtoestel dat aan bepaalde voorwaarden voldoet.

Wat levert het op?

De MIA kent een drietal percentages aan extra aftrek. De milieuvriendelijkste bedrijfsmiddelen leveren 36% aan extra aftrek op. De categorie eronder levert 27% MIA op en de laagste categorie altijd nog 13,5%. De EIA kent één percentage aan extra aftrek, voor 2018 is dat 54,5%.

Naast de KIA

Kleinschalige investeringen tot € 314.673 per jaar leveren daarnaast ook extra aftrek op. Hoe geringer de investering, hoe hoger het percentage. Zo leveren bijvoorbeeld investeringen tot € 56.642 het maximale percentage van 28 op. De investering in eerder genoemd HR-frituurtoestel levert dan ook maximaal een extra aftrek op van 54,5% (tot een maximum investering van € 5.000) plus 28%, ofwel 82,5%!

Voorwaarden

Uw investeringen moeten minimaal € 2.500 bedragen om voor de EIA en MIA in aanmerking te komen. De maxima liggen op € 121 respectievelijk € 25 miljoen. Uw investeringen moeten vermeld staan op de milieulijst dan wel energielijst van 2018 (zie RVO.nl zoekterm 'milieulijst' respectievelijk 'energielijst'). Op deze lijsten vindt u ook de aanvullende voorwaarden voor de betreffende bedrijfsmiddelen en het percentage aan MIA dat voor een bepaald bedrijfsmiddel geldt.

TIP 2: Elektrische auto nog de moeite waard?

De meeste ondernemers en dga's rijden in een auto van de zaak. Dat is voor ondernemers in de horeca niet anders. Elektrisch rijden is duurzaam en al jaren een optie, maar is het anno 2018 nog de moeite waard?

Lage bijtelling

Een volledig elektrische auto heeft een bijtelling van maar 4%. Dat blijft tot 2021 zo, alleen wordt in 2019 de lage bijtelling beperkt tot een catalogusprijs van € 50.000. Een auto met een hogere catalogusprijs heeft een bijtelling van 22% over het meerdere boven de € 50.000. Vanaf 2021 is de bijtelling voor alle auto's 22%.

Tip:

Een elektrische auto van meer dan € 50.000 die u op de zaak zet, kunt u daarom het beste nog in 2018 aanschaffen.

Vijf jaar

De lage bijtelling blijft vijf jaar van kracht, ook als de auto's tussentijds verkocht wordt. Het kan dus ook aantrekkelijk zijn een elektrische occasion aan te schaffen. In dat geval is wel van belang hoe lang de lage bijtelling van 4% dan nog geldt.

Extra aftrek

Schaft u als ondernemer in 2018 een nieuwe elektrische auto aan, dan heeft u tot een waarde van € 50.000 recht op 36% milieu-investeringsaftrek. Is de auto duurder, dan krijgt u over het meerdere geen aftrek meer. Voor nieuwe plug-in hybride auto's heeft u bij aanschaf in 2018 recht op 27% aftrek.

Let op!

De milieu-investeringsaftrek van een elektrische auto geldt niet bij aanschaf van een occasion.

Geen MRB

Voor volledig elektrische auto's betaalt u geen MRB (wegenbelasting) tot 2021. Voor plug-in hybride auto's betaalt u tot 2021 de helft van de normale MRB. Vanaf 2021 betaalt u voor iedere auto de normale MRB. Dat geldt dan ook voor bestaande elektrische en plugin-hybride auto's.

Geen BPM

Tot 2021 betaalt u voor een elektrische auto ook geen BPM. Daarom is de aanschafprijs van een volledig elektrische auto niet veel hoger meer dan een auto op benzine of diesel. Ook de bijtelling blijft daardoor laag.

Hoewel bij de samenstelling van deze uitgave de uiterste zorg is nagestreefd, wordt geen aansprakelijkheid aanvaard voor onvolledigheden of onjuistheden. Vanwege het brede en algemene karakter van de nieuwsbrief, is deze niet bedoeld om alle informatie te verschaffen die noodzakelijk is voor het nemen van financiële beslissingen. Dit is een uitgave van de SRA waarbij ons kantoor is aangesloten. Verschijningsdatum: juni 2018.