

# Kraak de Horeca-casus

## SRA-BiZ Kennisdag 2019: Strategiemaken en organisatiekraken

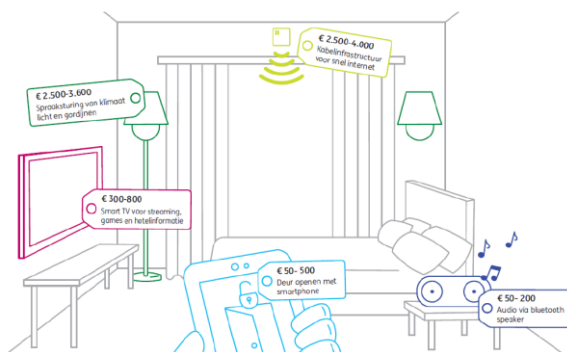
Om BiZ-cijfers te duiden en de ondernemer sterker, slimmer en sneller te maken, moet u de branche van uw klant kennen. Voor het maken van een bedrijfseconomische analyse én een meerjarenvergelijking kunt u nu ook de BiZ Analyzer inzetten. De visie, missie en dromen van de ondernemer zijn echter het uitgangspunt. Waar staat hij/ zij voor en wat is zijn of haar stip op de horizon? Hoe kunnen de cijfers helpen om dit te bereiken? En hoe pakt u dat aan?

Op 20 juni 2019 op de SRA-BiZ Kennisdag presenteerde Camilla van den Boom de methode 3458: wat moet de ondernemer de komende 3 maanden, 4 weken, 5 dagen en 8 uur doen om de stip op de horizon te bereiken? Hoe adviseert u daarbij? Met deze methode, kennis over de ontwikkelingen in de branche, de cijfers en meerjarenvergelijking uit BiZ en interactie met de zaal werd de horeca casus van horecaondernemer Rob Vos van onder andere de Pelikaan op Texel 'live' gekraakt. Gebruik deze uitwerking om met BiZ ook uw horecaklanten beter te adviseren.

### Branche: 3 belangrijkste trends

De belangrijkste thema's voor de horeca zijn:

- **Personeelstekort**  
Met name door de ontgroening van de samenleving komt er een extra druk op het personeelsbestand. Een van de grootste uitdagingen is het vinden van goed gekwalificeerde koks.
- **Veranderende consument**  
De gast wordt internationaler, ouder en stelt hogere eisen.
- **Rol van technologie**  
Kamertechnologie is een belangrijk aspect bij investeringsbeslissingen



### Ondernemerscasus: stip op de horizon

Maarten-Jeroen den Boer, resultaatverbeteraar en voorzitter van de Branche-expertgroep horeca, interviewde Rob Vos eigenaar van de Pelikaan op Texel; horecaondernemer in hart en nieren. Hoe is Rob gekomen waar hij nu is? Waarom heeft hij bepaalde beslissingen gemaakt?

Rob ziet kansen en pakt ze ook! Denk aan catering, hotel, restaurant, bemiddeling, evenementen en de Texel Academie (<https://www.youtube.com/watch?v=v748aKWF8U&feature=youtu.be>). Na jaren bij Bijzonder Beheer te hebben gezeten zit hij binnenkort weer bij normaal beheer. Hij heeft daar een nare nasmaak van gekregen en is gedreven om onafhankelijk van de bank te zijn. Rob is een enthousiaste ondernemer en een aanpakker. Het liefst bouwt hij ondernemingen op; dat is zijn passie. Rob heeft vele ondernemingen in beheer. Maar waar wil hij naartoe de komende jaren? Meer ondernemingen? Manager van BV Texel worden? Of toch....

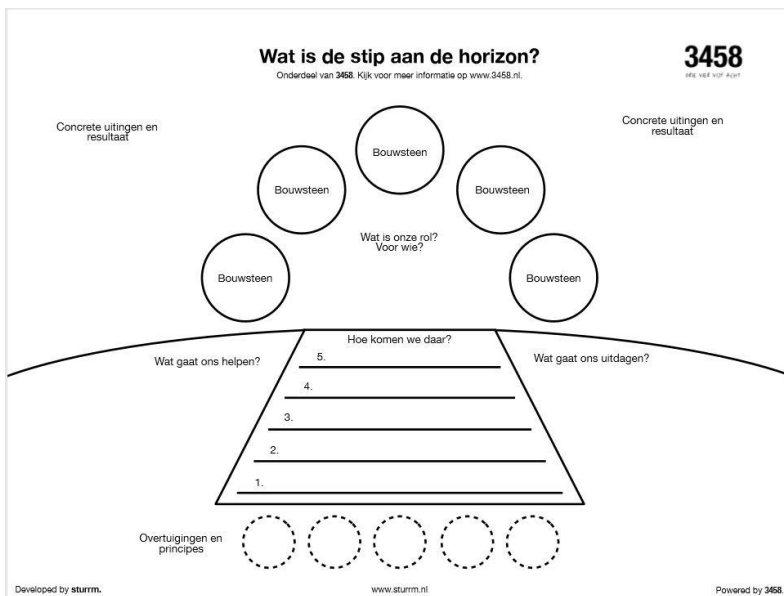
**Tip:** Vraag door bij de ondernemer, wat wil hij of zij nu echt? Waar wordt de ondernemer blij van?

### Meerjarenvergelijking BiZ Analyzer: de cijfers duiden

Uit de meerjarenvergelijking bleek dat de inkoopwaarden bijvoorbeeld heel hoog zijn (signalering). Maarten-Jeroen en Rob kunnen dan samen duiden hoe dat kan. Teveel ingekocht voor evenementen? Een evenement bij voorbaat niet begroot?

**Tip:** Vraag de [BiZ Analyzer gratis aan via onze website](#) en zet deze in voor uw klanten. Graag vernemen we uw ervaring en aanbevelingen via [biz@sra.nl](mailto:biz@sra.nl).

### Uitwerking casus: de bouwstenen



**Tip:** Gebruik de kraaktool om ambities van uw ondernemer praktisch te maken.

Samen met de branche-informatie, de meerjarenvergelijking, en de visie en passie van de ondernemer krijgt u samen met uw klant de stip aan de horizon in beeld. Daarna kunt u samen concreet de stappen zetten voor de komende 3 maanden, 4 weken, 5 dagen en 8 uur.

### Colofon

Datum: donderdag 20 juni 2019

Uitgever: SRA

De horecacasus werd gekraakt met dank aan: Cinte Welsing-Swinkels (moderator), Rob Vos (ondernemer), Thijs Geijer (sectorspecialist ING), Maarten-Jeroen den Boer (adviseur)