



Rabobank

Horeca & Recreatie

Financieren in de leisure-sector

www.rabobank.nl/recreatie
www.rabobank.nl/horeca

Ochtendgymnastiek



Rabobank



Wat voor type bedrijf is dit?



- A. Indoorspeeltuin
- B. Vakantiepark
- C. Tuincentrum

Wat voor type bedrijf is dit?



- A. Indoorspeeltuin
- B. Vakantiepark
- C. Tuincentrum

Wat voor type horeca is dit?



Rabobank



A. Restaurant

B. Cocktailbar

C. Snackbar

Wat voor type horeca is dit?



Rabobank



A. Restaurant

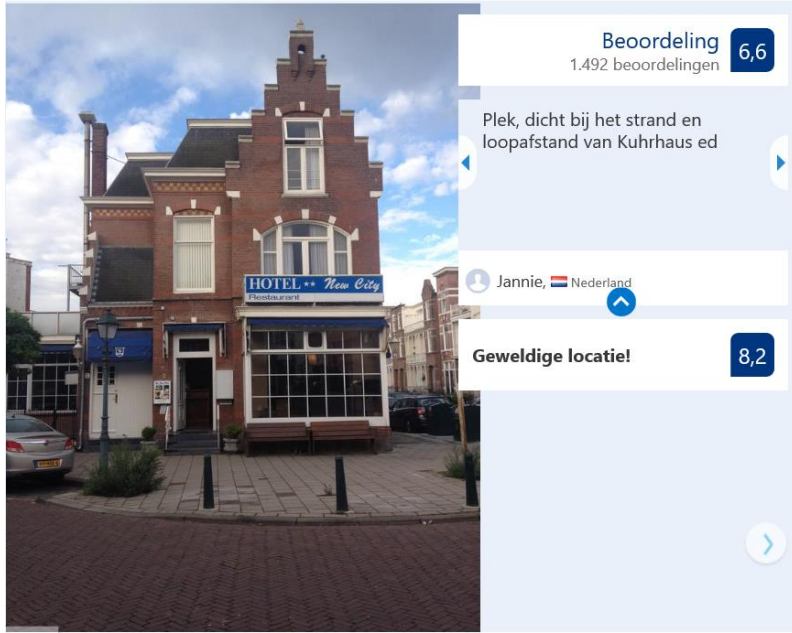
B. Cocktailbar

C. Snackbar

Vanaf welk reviewcijfer boeken we een hotel niet meer?



Rabobank

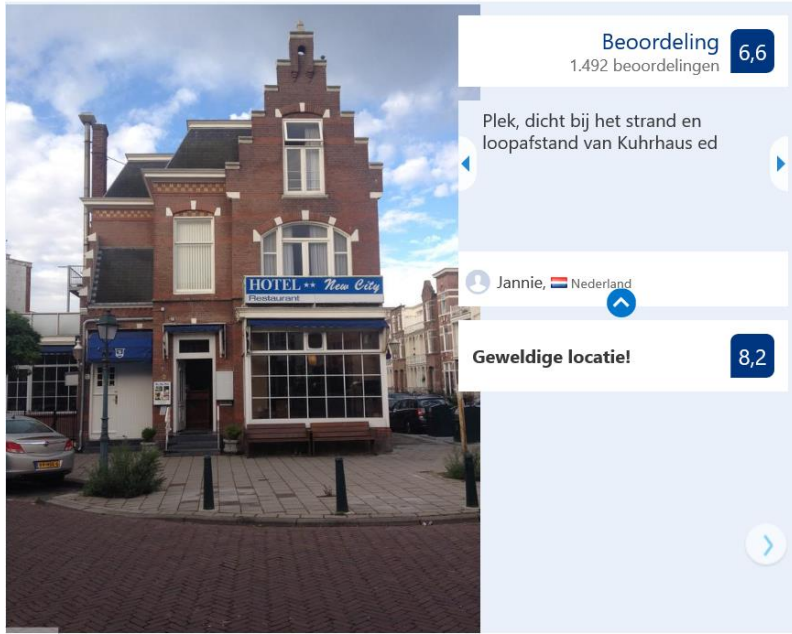


A 8,5

B 7,5

C 7,0

Vanaf welk reviewcijfer boeken we een hotel niet meer?



A 8,5

B 7,5

C 7,0

Horeca en Recreatie sector in Beeld



Rabobank

Bestedingen totaal:
82,1 Miljard (Groei
van 6,9% tov 2016)

Buitenlandse Toerist
zorgt voor 29,9
miljard aan
bestedingen

761.000 banen,
455.000 Voltijd

28,3 Miljard
toegevoegde waarde

111.600.000
Overnachtingen

18 Miljoen
Buitenlandse
toeristen

Fastfood grootste
groeier in Q3 2018

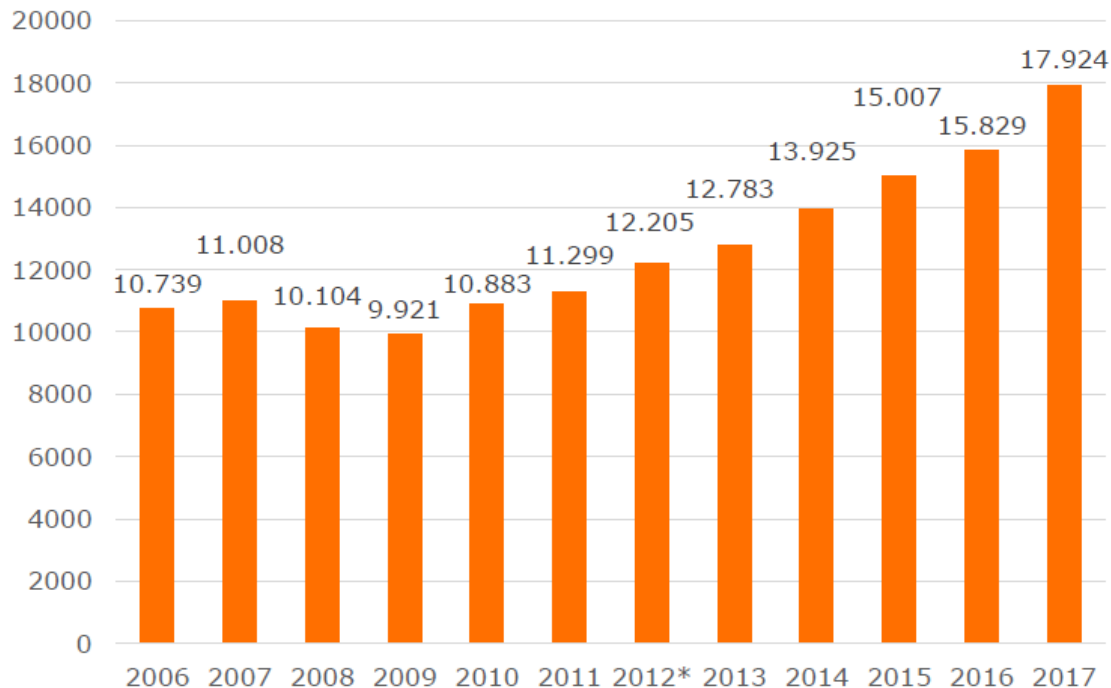
McDonalds grootste
Horeca bedrijf

Aanbod in Horeca
groeit sinds 2007 non
stop

Nederland Leisureland (inkomend toerisme)

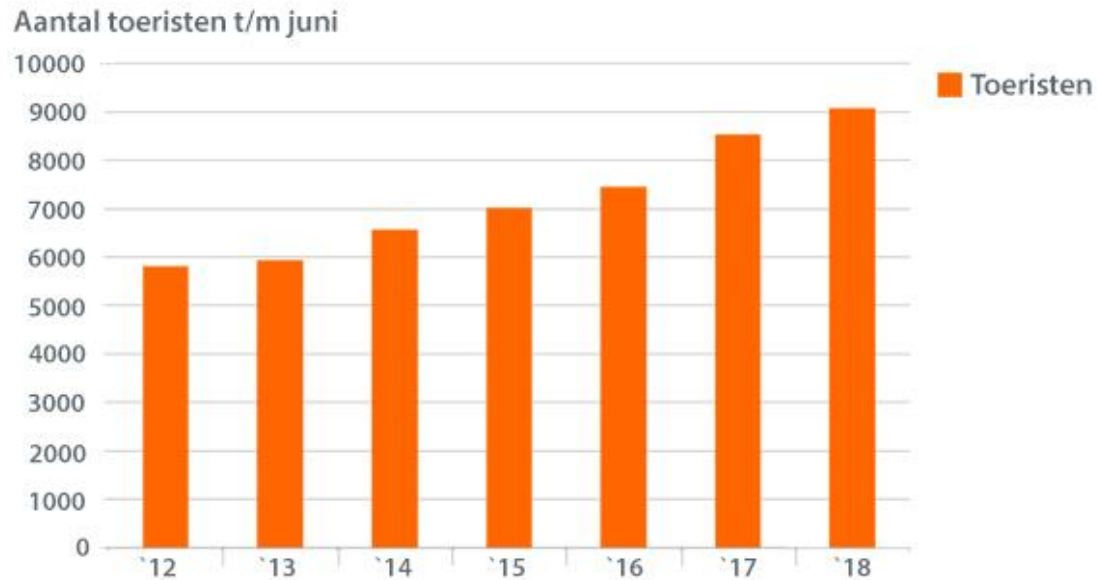


Aantal gasten in Nederland
(x 1.000)



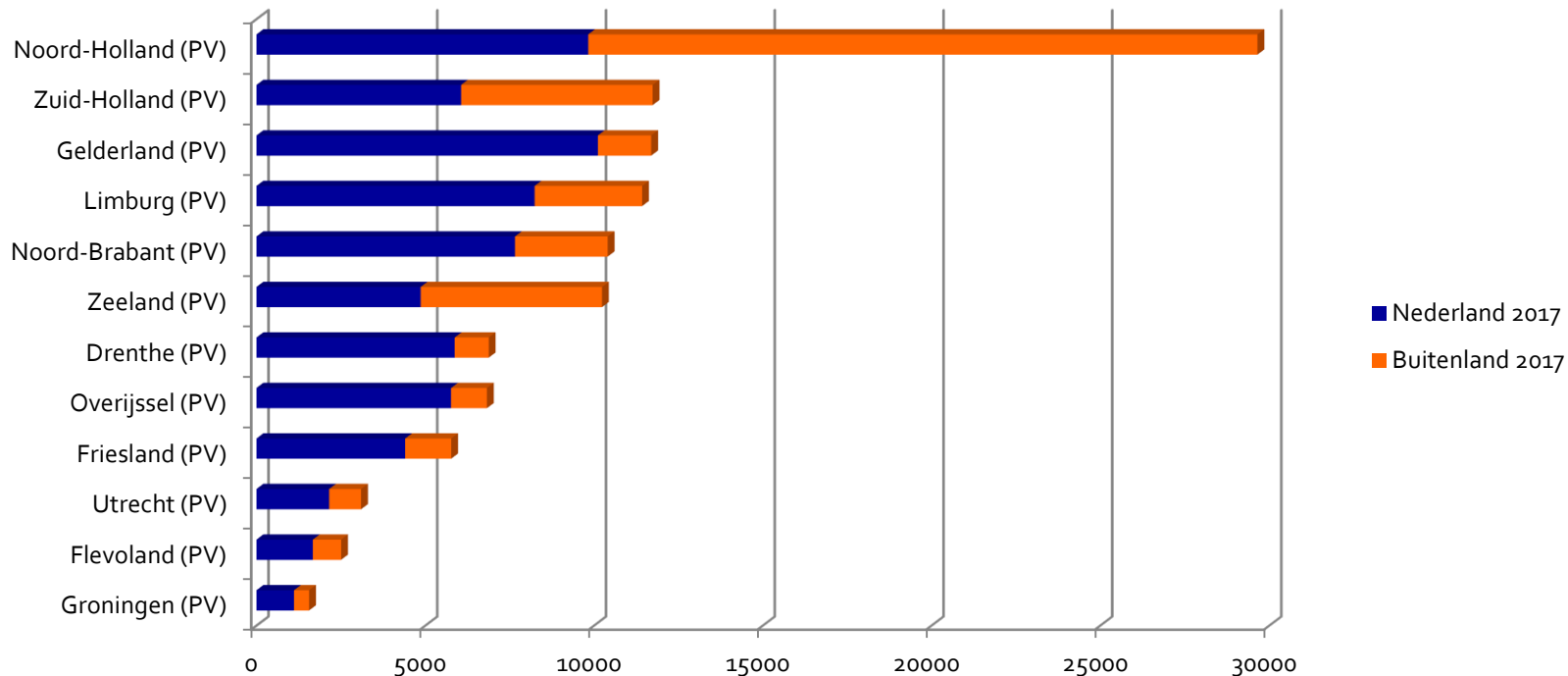
Bron: CBS

Inkomend toerisme (2)

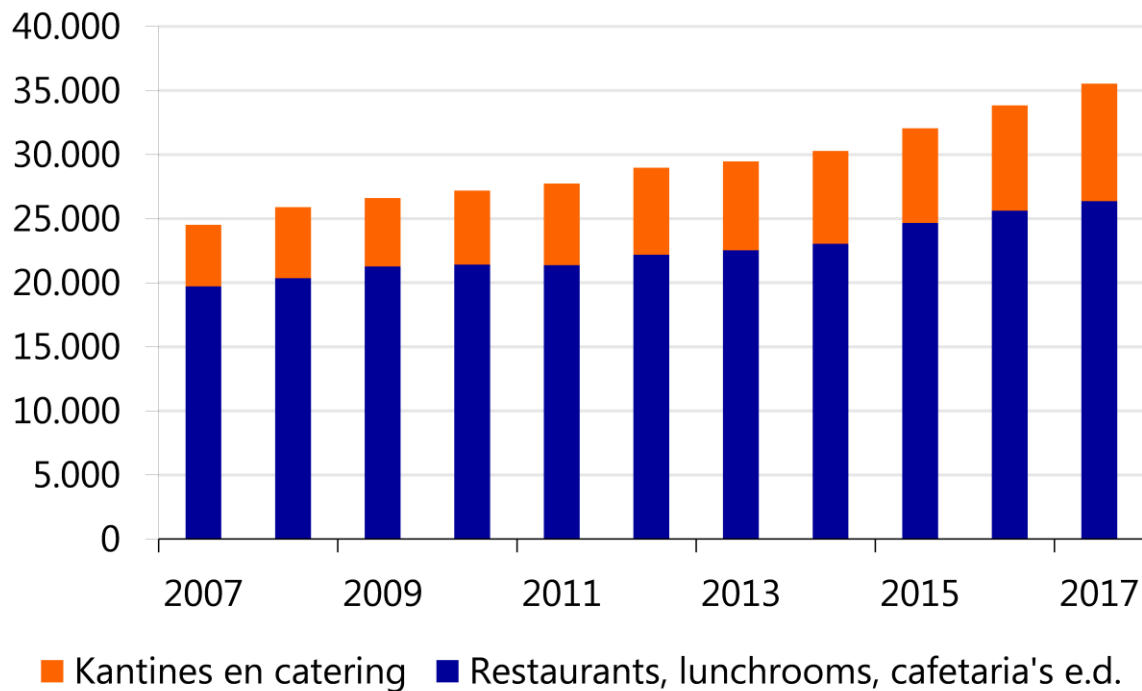


Bron: CBS

Toerisme verdeeld over NL??



Groei aantal outlets





Rabobank

Financieren



www.rabobank.nl/recreatie
www.rabobank.nl/horeca

Sectortrends



Rabobank

Vervaging van grenzen



- (food) retail
- dagrecreatie vs verblijfsrecreatie

Verdere opkomst ketens/consolidatie



- Beperking afhankelijkheid leveranciers
- Oudere ondernemers / hoge waardering bedrijven

Kortere terugverdientijd investering



Key Succesfactoren



Rabobank

Uniek product



online propositie



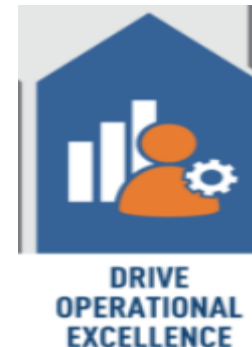
klanttevredenheid



Locatie



OpEx



Duurzaamheid



Digitalisering

Key succesfactor!!!!



Rabobank



Financieringsnormen

Leverage



- Vastgoedcomponent
- Looptijden

Solvabiliteit



- Liquiditeit

CAPEX



- Meer jaren plan
- Veranderende consument
- Terugverdiëntijd

Waar gaat het mis

Aanbod gedreven



Te weinig kennis



Optimisme



Uitloop



Bedrijfsblind



Vragen?

