

horecapartners 



HORECA IN GOLF:

tussen maagzweer
en goudmijn

20 maart 2019
Filip Nicasi



Overzicht



Horeca Partners

- Sinds 1993
- Horeca – Toerisme – Recreatie & Vrije Tijd
- Selectie en Rekrutering
- Overnames en startersbegeleiding
- Managementadvies

horecapartners 

KMO-PORTEFEUILLE 

ERKEND DIENSTVERLENER

HET ideale concept bestaat niet

Wat is het DNA van de club en de leden?



Aanbod in drank/eten en diensten

+ infrastructuur

+ doelpubliek

= ideale concept

Grote lijnen van resultaat

Omzet excl. btw	100%
Aankoop handelsgoederen	25-35%
Personeelskost	30-40%
Algemene kosten	8-12%
Marge voor afschrijvingen, aflossingen, concessie, vergoeding risico	37-13%

Dooddoeners

- Aan ieders wensen proberen te voldoen
- Lange openingsuren
- Korte, hoge pieken en lange, diepe dalen
- Gebrek aan eventruimte
- Negatieve communicatie intern

Eigen
beheer of
niet?

In eigen beheer

VOOR

- ❖ Mogelijkheid tot volledig zelf aansturen en concept bepalen
- ❖ Makkelijker inspelen op vragen/wensen leden
- ❖ Duidelijker/transparanter voor leden
- ❖ Meer marge mogelijk
- ❖ Minder afhankelijk van beperkt aantal personen
- ❖ Minder wrevel in geval van commerciële beperkingen
- ❖ Minder risico als er met prepaid cards wordt gewerkt

TEGEN

- ❖ Geen eenduidige horeca-mening binnen de Raad van Bestuur
- ❖ Exploitatierisico wordt zelf gedragen
- ❖ Exploitielast ligt bij de club (administratie, personeel, ...)
- ❖ Absolute nood aan opvolging operationele werking
- ❖ Te verifiëren: statutair/reglementair geen probleem om de uitbating in eigen beheer te doen?

Eigen
beheer of
niet?

Externe uitbater

VOOR

- ❖ Brengt een duidelijk concept en aanpak mee
- ❖ Exploitatierisico bij de uitbater
- ❖ Exploitatielast bij de uitbater
- ❖ Slechts beperkte nood aan horeca expertise intern

TEGEN

- ❖ Beperkte impact op concept en werking
- ❖ Als club soms tussen twee vuren
- ❖ Beëindiging samenwerking niet altijd even evident
- ❖ Niveau ondernemersinitiatief
- ❖ Nood aan duidelijk aanspreekpunt binnen de club en aan zeer regelmatige afstemming
- ❖ Kennis golfwereld

Tips & tricks

- Stuur de keuze van de gast/klant
- Je MOET de juiste prijs vragen
- Kleine kaart = rendabele horeca
- Heb een kleine terraskaart met enkel toppers (qua drank en eten)
- Zelfgemaakte dorstlesser in groot formaat = marge
- Organiseer zelf events : clubbeleving verhogen
- Hoe meer gegolfd wordt, hoe meer ambiance in horeca
- Met betaalkaart en automatisatie kan je personeel besparen
- Yield management ook in de horeca?

horeca partners
horeca in golf:
tussen maagzweer
en goudmijn



Filip Nicasi
fn@horecapartners.be

