



Rabobank



## Rabobank Cijfers & Trends

### Ondernemersupdate: Jachthavens

## Jachthavens: meer winst mogelijk met benchmarken

**Watersportbedrijven laten nog kansen liggen als het gaat om de productiviteit en het rendement van hun bedrijf. Dat blijkt uit de Performance Index Watersport Industrie, een benchmarksysteem dat HISWA Vereniging en de Rabobank hebben ontwikkeld. Met dit systeem kunnen bedrijven hun prestaties met elkaar vergelijken. Deelname aan dit online systeem is gratis voor alle commerciële jachthavens en jachtwerven.**

### Kapitaalkrachtige doelgroep

De Performance Index Watersport Industrie is de eerste online benchmark voor watersportbedrijven in Nederland. Het systeem bevat een schat aan exploitatiegegevens zoals opbrengsten, kosten, balans, productiviteit en bezetting. Deelnemers aan het benchmarksysteem kunnen de cijfers en de resultaten van het eigen bedrijf vergelijken met dat van een panel van soortgelijke bedrijven. Het systeem maakt inzichtelijk op welke aspecten een bedrijf goed presteert en op welke aspecten wellicht nog ruimte voor verbetering bestaat.

Benchmarken geeft inzicht en leidt tot betere resultaten. Dat benchmarken bij jachthavens kansrijk is, blijkt wel uit het feit dat er grote verschillen zijn in de winst van bedrijven in de branche. Uit onderzoek van Rabobank blijkt namelijk dat circa 20% van de bedrijven verlies maakt. Anderzijds zijn er ook bedrijven die prima winstcijfers boeken. De spreiding in resultaat is dus groot. Door cijfers te vergelijken is het mogelijk meer inzicht te krijgen in de achtergronden van deze verschillen.

### Branchebeschrijving

De core business van jachthavens is de verhuur van ligplaatsen voor pleziervaartuigen. Ruim driekwart van de jachthavens heeft daarnaast (relatief beperkte) inkomsten uit aanverwante diensten. Deze kunnen bestaan uit een combinatie van reparatie en onderhoud van jachten, verhuur of bemiddeling van jachten, het bieden van (overdekte) winterstalling, kampeermogelijkheden, winkel- of horecadiensten. Naast 'thuishaven' kunnen jachthavens ook de functie hebben van passantenhaven, aanloophaven of vluchthaven. Welke functies de jachthavens vervult, is afhankelijk van de aard van het vaarwater. Naast commerciële jachthavens zijn er ook verenigingshavens en gemeentelijke havens.

### Grote verschillen in productiviteit en rendement

Zo blijkt dat de productiviteit en het rendement bij (een deel van de) jachthavens te laag zijn. Zeker in relatie tot de hoge waarde en het kapitaalintensieve karakter van veel bedrijven in de branche. Het is terug te voeren op grote verschillen in kosten en omzet. Zo komt het nog vaak voor dat jachthavens te weinig oog hebben voor het verhogen van de omzet. De meeste omzet bij jachthavens komt namelijk nog steeds uit liggeld. Het is daarom voor jachthavens zaak kritisch te kijken naar de eigen omzet. Kan die omhoog? Zit er nog rek in de tarieven? Is het wellicht mogelijk omzet te genereren met nevenactiviteiten? Denk dan aan (verpachte) horeca, verkoop van service-artikelen, overnachtingsmogelijkheden, boot- en fietsverhuur, zeilles et cetera. En ook aan de kostenkant is vaak nog winst te halen, bijvoorbeeld door een efficiëntere inzet van het personeel. Ook zijn besparingen op nuts-, onderhouds- en schoonmaakkosten een haalbare zaak.



### Rabobank Projectenfonds

De ontwikkeling van de Performance Index Watersport Industrie is mede mogelijk gemaakt door een bijdrage van het Rabobank Projectenfonds. Dit fonds steunt innovatieve projecten die in het belang van een branche of sector zijn. Meer informatie over het Rabobank Projectenfonds is te vinden op: [www.rabobank.com/projectenfonds](http://www.rabobank.com/projectenfonds). Het benchmarksysteem is ontwikkeld door samenwerking tussen Rabobank Nederland, HISWA Vereniging en de NHTV, de internationale hogeschool voor toerisme. Ook is gebruik gemaakt van de expertise van lokale banken met veel klanten in de watersport.

## Jachthavens hebben relatief weinig last van economische crisis

### Relatief stabiele omzet

Ondanks de afzwakking van de economie blijft er veel belangstelling voor de watersport. Vooral de groeiende groep koopkrachtige vijftigplussers is belangrijk voor de omzet van de branche. Bij de meeste bedrijven ligt de bezettingsgraad op een hoog niveau. De locatie van de haven en de kwaliteit van de faciliteiten bepalen in grote mate de hoogte van de tarieven. Naast deze twee bepalende factoren zijn de prijs/kwaliteit-verhouding, de sfeer en de geboden service kritische succesfactoren.

### Toekomstperspectief

Ondanks de stabiele markt moet wel de nuancering worden gemaakt dat het niet bij alle jachthavens goed gaat. Om de kritische, veeleisende consument te bedienen zijn namelijk investeringen vereist in extra voorzieningen en in gemak en luxe. Commerciële havens met weinig voorzieningen hebben een minder goed toekomstperspectief dan gemoderniseerde jachthavens met extra faciliteiten. Dit wordt nu duidelijker omdat op steeds meer plaatsen wachtlijsten verdwijnen. Ondernemers in de branche beseffen dit ook. Om het toekomstperspectief veilig te stellen is er de afgelopen jaren flink geïnvesteerd, ook in nieuwe havens. De gemiddelde kwaliteit van jachthavens neemt hierdoor toe. Dit zal zich dan wel moeten vertalen in hogere tarieven. Er zijn echter ook jachthavens die deze investeringen bewust niet meer maken.

Kosten en resultaat Jachthavens (in % van BW)	
Brutowinst	100%
Personeelskosten	25-30%
Beheer en onderhoud (overige kosten)	25-30%
Kapitaalslasten (rente, pacht, afschrijving)	20-25%
Bedrijfsresultaat	15-20%



### Performance Index Watersport Industrie

Met het benchmarksysteem kan een watersportbedrijf zijn productiviteit vergelijken met zijn branchegenoten. Daartoe voert de ondernemer zijn eigen kengetallen in, selecteert hij een relevante groep om aan te spiegelen en kan hij zo zijn eigen scores vergelijken. Dit kan op het gebied van exploitatie- en balansgegevens, capaciteit en productiegegevens en tarieven. Ook worden indexen getoond over arbeidsproductiviteit, duurzaamheid en innovatie. Tevens geeft het systeem adviezen bij afwijkingen van het gemiddelde. Dit wordt versterkt met goede voorbeelden uit de praktijk (best practices) en tips en trucs om de productiviteit te verbeteren.

U kunt zich via HISWA Vereniging aanmelden voor deelname aan het online benchmarksysteem. Deze deelname is gratis. Na aanmelding ontvangt u een gebruikersnaam met inlogcode waarmee u toegang krijgt tot een beveiligde website. U kunt daar uw eigen cijfers (waaronder de jaarrekening) invoeren en deze vervolgens vergelijken met de resultaten van andere jachthavens. Door de beveiligde omgeving kan niemand anders uw gegevens raadplegen. Hierdoor is de vertrouwelijkheid van uw gegevens gewaarborgd. Eventueel kunt u wel toestemming geven aan uw accountant of aan uw bank om de gegevens te raadplegen of in te voeren.

Rendement en productiviteit Jachthavens	
Zomerligplaats all in	€ 1000-1.400
Jaarligplaats all in	€ 1.250-1.700
Prijs passantenplek 4 personen all in	€ 18-20
Omzet ligplaatsen / ligplaats	€ 800-1.100
Brutowinst/ligplaats	€ 1.800-2.000
Arbeidsproductiviteit per fte	€ 148.000-153.000
Arbeidskosten per fte	€ 40.000-43.000
Brutomarge horeca	n.v.t., meestal uitbesteed
Brutomarge winkel	30-35%
Brutomarge onderhoud en reparatie	67-72%

### Rabobank Cijfers & Trends

Meer weten over trends, kansen, bedreigingen, vooruitzichten en cijfers van het MKB? Via [www.rabobank.nl/cijfersentrends](http://www.rabobank.nl/cijfersentrends) is deze informatie gratis te raadplegen. Al meer dan dertig jaar biedt de Rabobank met Cijfers & Trends betrouwbare en actuele branche-informatie. Ook de jachthavens komen hierbij aan bod.