

ITALIAANSE RESTAURANTS

VAN SPRONSEN
& PARTNERS
horeca - advies



BRANCHE IN BEELD

Een publicatie van Van Spronsen & Partners horeca – advies

Jaargang: 2018



Bron: Jamie's Italian Nederland

Landelijke ontwikkeling: Italiaanse restaurantsector groeit door
De afgelopen vijf jaar is het aanbod van Italiaanse restaurants toegenomen van 1.384 naar 1.494 vestigingen, een stijging van circa 8% (Bron: HorecaDNA). De ontwikkeling ten opzichte van de overige Zuid-Europese restaurants (+2%) is fors en ook vergeleken met de totale restaurantsector (+4%) groeit de Italiaanse branche relatief sterk. De cijfers geven een toenemende populariteit van de Italiaanse sector weer.

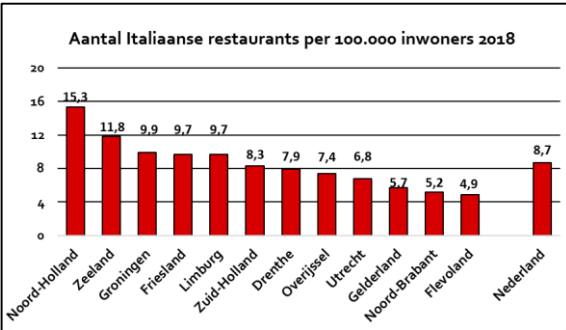
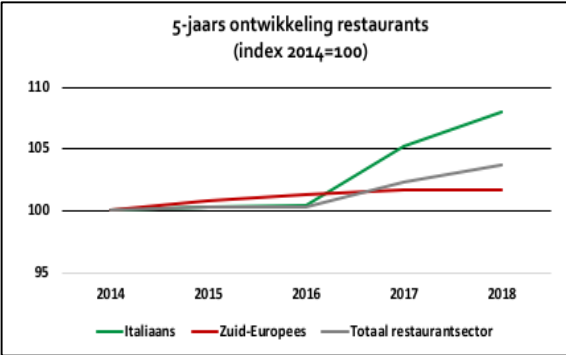
Ontwikkeling in de provincies

Noord-Holland heeft dankzij Amsterdam het grootste aantal Italiaanse restaurants per 100.000 inwoners (15,3). Zonder Amsterdam is de dichtheid in Noord-Holland (8,8) echter vergelijkbaar met het Nederlandse gemiddelde (8,7). De forse stijging in Drenthe (+18%) moet gezien worden als inhaalslag, aangezien het aantal Italiaanse restaurants per 100.000 inwoners (7,9) nog steeds onder het landelijk gemiddelde ligt. Door de overal relatief forse groei van de Italiaanse branche is deze goed voor circa 25% van de totale ontwikkeling van de Nederlandse restaurantsector.

De Zuid-Europese keuken

In 2013 schreven wij dat het Italiaanse restaurant in Nederland het meest populair is binnen de Zuid-Europese keukenrichting. Toen was de Italiaanse keuken goed voor circa 50% van het totaal aantal Zuid-Europese restaurants, in 2018 is dit toegenomen tot circa 55%. De stijging van het aandeel Italiaanse restaurants komt niet alleen door de forse groei van Italiaanse restaurants, maar ook door een daling van bijna 10% van het aantal Spaans/Portugese restaurants. De Griekse en Turkse restaurantsector groeit marginaal (+1%).

Provincie	Aanbod 2018	Δ % 5 jaar	Dichtheid 2018
Noord-Holland	432	+12%	15,3
Zeeland	45	+15%	11,8
Groningen	58	+7%	9,9
Friesland	63	-3%	9,7
Limburg	108	+3%	9,7
Zuid-Holland	307	+9%	8,3
Drenthe	39	+18%	7,9
Overijssel	85	+0%	7,4
Utrecht	88	+11%	6,8
Gelderland	117	+0%	5,7
Noord-Brabant	132	+9%	5,2
Flevoland	20	+5%	4,9
Totaal	1.494	+8%	8,7



Aanbodontwikkelingen in de grote stad

In nevenstaande tabel is een overzicht van de 15 gemeenten met het grootste aanbod Italiaanse restaurants weergegeven. Ruim 40% van het totale Italiaanse restaurantaanbod is te vinden in deze gemeenten.

Het aanbod in deze 15 gemeenten groeit harder (+11%) dan in de rest van Nederland (+5%). Dit is weergegeven in de bovenste tabel. Deze groei is met name toe te wijzen aan de G-4, waar het absolute aanbod met 47 restaurants toenam, 73% van de totale groei uit deze ranglijst. Vooral in Utrecht is de groei fors (+32%)

In deze ranglijst zien we dat alleen in Friese gemeenten het aanbod is gedaald. Deze daling is in crisistijd ingezet, de afgelopen drie/vier jaar is het aanbod gestabiliseerd. Tevens is te zien dat het Italiaanse restaurant het bovengemiddeld goed doet in studentensteden.

De toerist eet graag Italiaans

De onderste tabel geeft een overzicht van de gemeenten met de grootste dichtheid, het aantal Italiaanse restaurants per 100.000 inwoners.

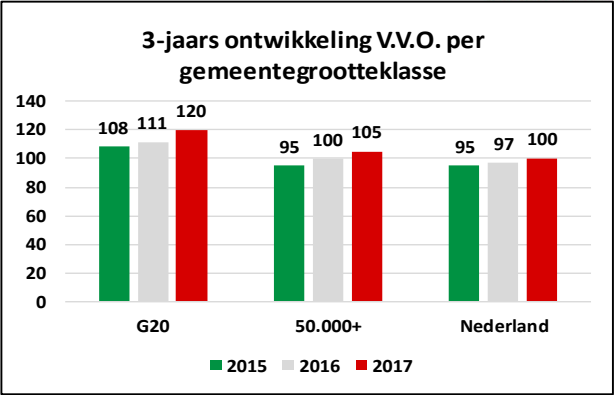
Onder gemeenten met meer dan 50.000 inwoners (afgezien van de grote steden) lijkt de Italiaanse keuken het populairst te zijn in Roermond.

Uit onze eerdere brancheonderzoeken bleek ook al dat Roermond over het algemeen een zeer hoge horeca dichtheid heeft, mogelijk vanwege het grote aantal bezoekers aan de Designer Outlet. Verder valt op dat De Fryske Marren en Zuidwest-Friesland een hoge dichtheid kennen, tevens vanwege het toeristische karakter van deze gemeenten.

Laagdrempelige concepten zoals de Italiaanse pizzeria doen het in de regel goed bij dagjesmensen en verblijfstoeristen. Dit is bijvoorbeeld te zien aan de zeer hoge dichtheid in toeristische gemeenten als Zandvoort, Veere (Zeeland) en op Texel.

Gemeente	2014	2018	5 jaar %
Amsterdam	236	259	10%
Rotterdam	61	71	16%
Den Haag	62	68	10%
Utrecht	25	33	32%
Groningen	24	26	8%
Haarlem	21	25	19%
Leiden	18	22	22%
Maastricht	17	19	12%
Eindhoven	14	17	21%
s- Hertogenbosch	15	16	7%
Leeuwarden	17	15	-12%
Arnhem	13	14	8%
Breda	11	14	27%
Zuidwest-Friesland	14	13	-7%
Amersfoort	13	13	0%
Totaal	561	625	11%

Aanbod 50.000+ gemeenten	2018	Dichtheid
Amsterdam	259	30,3
Roermond	12	20,8
Leiden	22	17,7
Haarlem	25	15,7
Maastricht	19	15,5
Zuidwest- Friesland	13	14,5
Groningen	26	12,8
Den Haag	68	12,8
Leeuwarden	15	12,3
Heerenveen	6	12,0
Delft	12	11,7
De Fryske Marren	6	11,6
Woerden	6	11,6
Rijswijk	6	11,5
Toeristische gemeenten		
Zandvoort	9	53,0
Texel	7	51,5
Veere	10	45,7



Schaalvergroting

De ontwikkeling van de oppervlakte (V.V.O.) laat zien dat er schaalvergroting plaatsvindt binnen de sector. Deze ontwikkeling vindt met name plaats in de grotere steden. De schaalvergroting is in deze en de gemeenten met meer dan 50.000 inwoners fors sterker (+11%) dan de landelijke groei (+5%) van de oppervlakte van het Italiaanse restaurant. Dit beeld is herkenbaar in het grootstedelijke aanbod: de grootste aanbieders zoals Happy Italy en Vapiano vestigen met name in de G20. Een reden voor deze schaalvergroting is de trend en komst van grootschalige (fast-casual) concepten en internationale ketens.





'The Fast Italian'

- 15 vestigingen
- 7 nieuwe vestigingen gepland (2018 en 2019)
- Gemiddeld circa € 3 miljoen omzet (Bron: FSIN)
- Pasta, pizza, antipasti, bijgerechten, panini's, dessert
- Lunch en diner
- Prijs hoofdgerecht tussen € 5 en € 11
- Grote restaurants (100-1.000 zitplaatsen)
- High traffic stadscentrum locaties
- Geen bezorgingen, wel afhalen → Happy Italy to go

VAPIANO® 'Fast, fresh and Casual'

- Duitse restaurantketen
- 11 vestigingen in Nederland, >200 wereldwijd
- Pasta, pizza, risotto, antipasti, bijgerechten, panini's, dessert
- Lunch en diner
- Prijs hoofdgerecht tussen € 6,50 en € 10,50
- Grote restaurants (400-1.000 zitplaatsen)
- High traffic stadscentrum locaties
- Bezorgingen en afhalen

Fratelli 'Verfijnd & Authentiek'

- 8 vestigingen
- 1 nieuwe vestiging gepland (2018)
- Voorgerechten, pasta, pizza, vis- en vleesgerechten en desserts
- Lunch en diner
- Prijs hoofdgerecht tussen € 10,50 en € 24,50
- Variërende restaurantgrootte
- Stads/dorpscentrum locaties
- Bezorgingen en afhalen

5



'De beste houtoven pizza's'

- 5 vestigingen
- Pizza en zoetigheden
- Lunch en diner
- Prijs hoofdgerecht tussen € 9 en € 13
- Relatief kleine restaurants (ca. 60 zitplaatsen)
- Stadscentrum locaties
- Bezorgingen en afhalen



'Pizza & Prosecco'

- 13 vestigingen
- Pizza, antipasti, bijgerechten en dessert
- Lunch en diner
- Prijs hoofdgerecht tussen € 9 en € 13
- Relatief kleine restaurants (ca. 50 zitplaatsen)
- Stadscentrum locaties
- Geen bezorgingen, wel afhalen

VERY ITALIAN PIZZA

- 4 vestigingen
- Voorgerechten, pasta, pizza en desserts
- Open voor (laat) ontbijt, lunch en diner
- Prijs hoofdgerecht tussen € 5,50 en € 10,75
- Restaurants tussen 100 m² – 200 m²
- Stadscentrum locaties, uitgaansgebieden
- Geen bezorgingen en afhalen



'Pizza al Taglio'

- 3 vestigingen
- Pizza al taglio, salades, desserts
- Open voor (laat) ontbijt, lunch en diner
- Prijs hoofdgerecht tussen € 5 en € 10
- Stadscentrum locaties
- Bezorgingen en afhalen



- 5 vestigingen
- Pasta en desserts
- Open voor diner
- Prijs hoofdgerecht tussen € 8 en € 15
- Variërende restaurantgrootte
- Stadscentrum locaties
- Geen bezorgingen en afhalen



'Pizza and Wine'

- Jong en dynamisch bedrijf, opgericht in 2011.
- 5 vestigingen in middelgrote steden in Nederland
- Focus op pizza, ook Pasta, salades, antipasti, dessert
- Lunch en diner
- Prijs hoofdgerecht tussen € 9 en € 15
- Stadscentrum locaties
- Geen bezorgingen en afhalen

Grootschalig



€€€

€



'De moderne Italiaan'

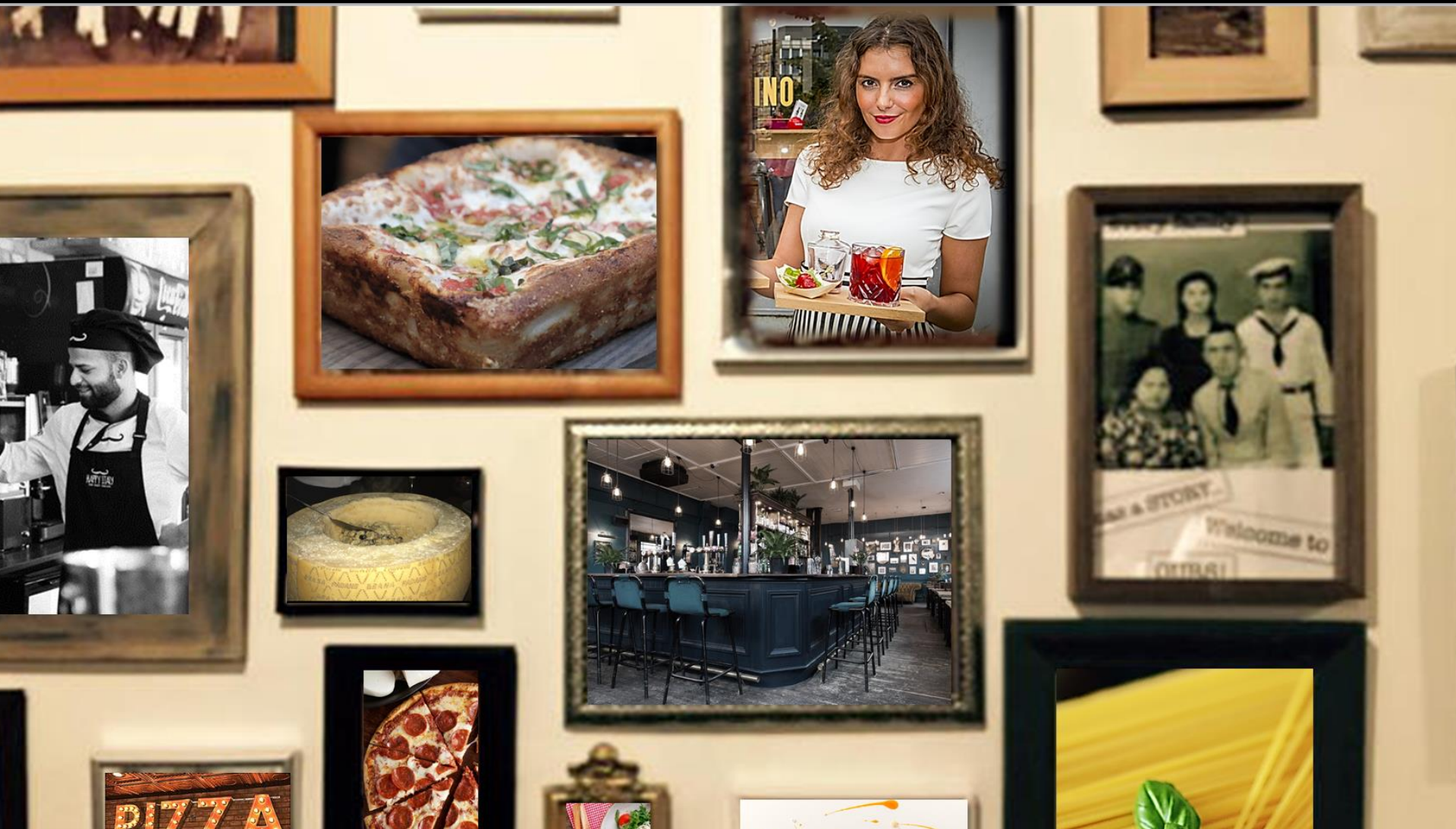


'De traditionele Italiaan'



Kleinschalig

www.horecatrends.com publiceert dagelijks de nieuwste trends in eten, drinken, dansen, slapen, in- en ontspannen en winkelen.



Wilt u trends, innovaties en inspiratie opdoen voor Italiaanse restaurants? Lees dan ook het trendboekje '[Italiaanse restaurants](#)' van onze collega's bij horecatrends.com. Wat is populair, wat gebeurt er in het buitenland en waar kunnen we hier ook gebruik van maken. De bijdrage is terug te vinden op Horecatrends.com

Restaurantmarkt in de lift

Sinds de crisis zit de restaurantmarkt in de lift. Daar plukt ook de Italiaanse sector de vruchten van. De groei vindt echter met name plaats in de randstad en grote steden en vooral restaurantketens hebben hierin een groot aandeel. De komst van restaurantketens zorgt er tevens voor dat er binnen de sector schaalvergroting optreedt. Gezien de Italiaanse keuken veel raakvlakken heeft of kan creëren met foodtrends als gezondheid, vers, biologisch, storytelling en gemak, verwachten we dat de grote én kleine spelers ook de komende drie jaar meer winst kunnen gaan boeken.

De consument eist meer

Het Italiaanse fast casual concept is steeds populairder bij de Nederlandse restaurantgast, echter wordt deze ook steeds veeleisender. De moderne gast wil meer service, met name als het gaat om snelheid en gemak. Vooral de processen reserveren, bestellen en afrekenen zullen een technologische ontwikkeling doormaken in de komende jaren. Hierbij kan men denken aan een combinatie van bestel- en betaalapplicaties in het restaurant of een live 'tracker' van de bereidingstijd voor je bestelling.

Het verschil tussen traditioneel en modern wordt groter

Als men uit eten gaat in Italië is het misschien niet per sé de bereiding of het gerecht waar men verliefd op wordt, maar vooral de Italiaanse gastvrijheid die wij Nederlanders niet kennen. Het (over)enthousiaste welkom: 'BUONA SERA SIGNORE E SIGNORA!'. Daarbij de gratis extra 'pane e burro' die men krijgt voor het wachten, de 'limoncello della casa' en de Italiaanse 'canzones' gezongen door gastheer/vrouw, dat is waar kleinere restaurants zich mee kunnen (blijven) onderscheiden. Uiteraard is het verstandig om mee te liften op technologische transformaties, maar vooral de essentie van 'Italiaans uit eten gaan' moet hier niet verloren gaan. Waar grote restaurants zich kunnen en wellicht moeten focussen op het verhogen van snelheid, lijkt het verstandig voor de 'lokale Italiaan' om te investeren in kwaliteit en identiteit. Voorbeelden hiervoor zijn een uniek interieur, een bijzondere service en/of een onderscheidende menukaart.



Bron: Pexels

Data wordt belangrijker

Restaurants die beschikken over historische data kunnen een competitief voordeel creëren ten opzichte van directe concurrentie. Data zoals bijvoorbeeld het aantal gasten in januari, verkochte wijnen op feestdagen en de personeelsbezetting op terrasdagen vormen een goede basis voor inkoop en planning. Hier geldt: hoe meer data hoe preciezer de voorspelling. Het komt immers voor dat het een hele zomermaand regent of juist tropisch warm is. Op één jaar is daarom niet goed te bouwen. Dit principe geldt nog sterker voor grotere ketens met meerdere vestigingen. Ketens die hun eigen productie centraal verzorgen voor meerdere vestigingen, kunnen hier een grote slag slaan. Dit resulteert niet alleen in een strakker inkoop- en personeelsbeleid, maar gaat tevens voedselverspilling tegen.

Social Media: 'Wilt u vanavond uw favoriete pizza salami?'

Met name Millennials en jongere doelgroepen zijn te verleiden door een persoonlijke benadering en daarbij speelt het gebruik van Social Media vóór, tijdens en na het bezoek aan een Italiaan een grotere rol. Kanalen zoals Facebook kunnen in de nabije toekomst nóg specifiekere promoten op doelgroepen door data zoals je laatste bestelling, reservering of check-in bij een restaurant te gebruiken voor een advertentie. Met name de grote ketens zullen hier een vroegtijdig gebruik van kunnen maken. Investeren in nieuwe (vaak dure) technologieën is voor hen relatief goedkoop en vanwege schaalgrootte en (grote) afzetmarkt zien zij eerder en meer rendement.

De bezorg- en afhaalmarkt ontwikkelt verder

In 2017 boekte marktleider Takeaway.com grote omzetgroei voor afhaal- en bezorgproducten. Wij verwachten dat de groei in de to-go markt zich in de komende jaren fors doorzet. Deze markt maakt gebruik van de groeiende consumentenbehoefte aan gemak en snelheid. Om een to-go product succesvol in de markt te zetten, dient met name de bezorgdienst van een restaurant goed vindbaar te zijn. Ondernemers doen er daarbij verstandig aan gebruik te maken van de service en het bereik van grote bestelplatforms. Daarnaast is een nieuwe ontwikkeling die de komende jaren zal groeien de vestiging van 'productiekeukens'. Dit zijn locaties zonder persoonlijke service waar enkel to-go gerechten worden bereid. Hierbij zijn initiatieven bekend van Happy Italy met een 'Happy Italy To Go' formule en van Deliveroo met 'Deliveroo Editions'.

Even voorstellen... Van Spronsen & Partners horeca-advies

Ruim 30 jaar kunnen horecaondernemers, overheid, bankiers en de pers bij ons terecht voor advies over de horeca- en leisurebranche.

Naast horeca-advies verzorgt de Van Spronsen & Partners groep horeca-salarisadministratie, horeca-administratie en gastvrije trainingen.

We zijn gespecialiseerd in haalbaarheidsonderzoeken, rendementsverbeteringen, managementondersteuning, conceptontwikkeling, huursombepalingen, marketing en strategische visies. Voor gemeenten en projectontwikkelaars ontwikkelen wij o.a. horeca- hotel- en leisure visies en geven wij conceptueel en financieel advies inzake horeca en leisure gerelateerde vraagstukken

Ons bureau voert daarnaast horeca- en leisure onderzoeken uit zoals Meest Gastvrije Stad en het Sauna Onderzoek.

Regelmatig publiceren wij vak gerelateerde blogs, trendpresentaties en brancheboekjes. Kijk voor alle publicaties op www.spronsen.com.



Michiel Dröge



Guido Verschoor

Voor meer informatie, reacties of vragen over het onderzoek kunt u contact opnemen met Guido Verschoor, adviseur bij Van Spronsen & Partners horeca-advies.
E-mail: guidoverschoor@spronsen.com.
Tel. 071 541 88 67 - 06-41832692

Lees ook de volgende publicaties op spronsen.com:



Inspiratie nodig?

Lees dan ook de verschillende publicaties van onze collega's van horecatrends.com.

