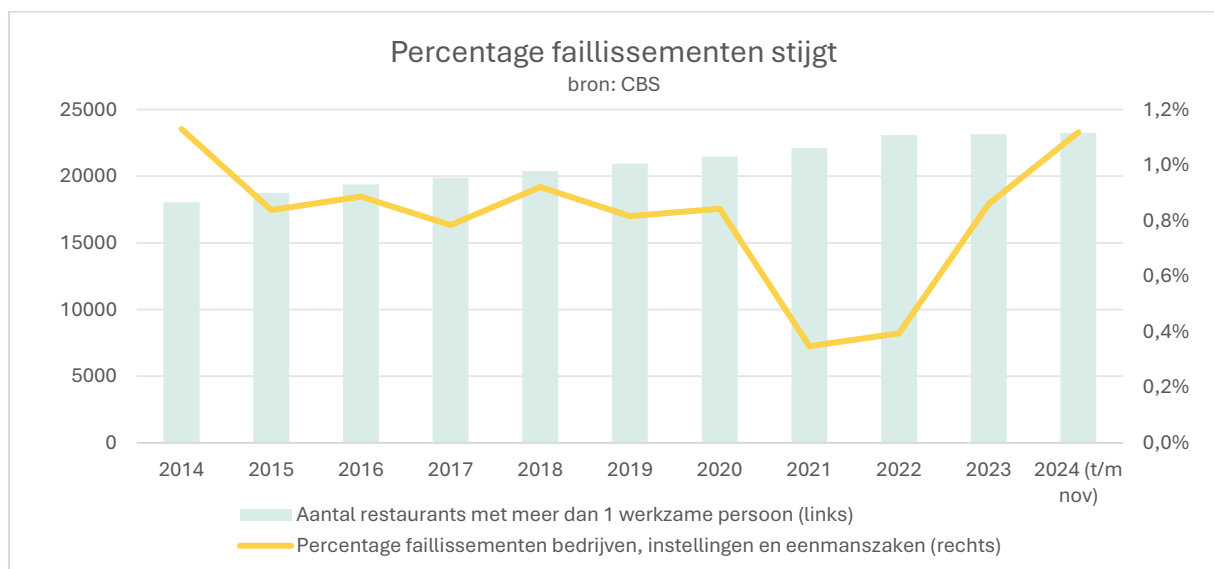


## Horeca van herstel naar crisis: aantal faillissementen piekt in 2025

Waar de Nederlandse horeca goed leek te herstellen na de pandemie, stapelen de problemen zich opnieuw op. ABN AMRO voorspelt dat het aantal faillissementen van restaurants en andere eetgelegenheden in 2025 oploopt tot een recordhoogte van 450, een ruime verdubbeling ten opzichte van 2023. Deze crisis wordt veroorzaakt door een combinatie van stijgende kosten, dalende marges en oplopende schulden. Dit artikel onderzoekt de oorzaken, trends en oplossingen om de sector veerkrachtiger te maken.

Het aantal horecabedrijven dat failliet gaat, groeit in een zorgwekkend tempo. In 2023 gingen volgens het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) 199 restaurants failliet. Tot en met november 2024 ligt dit aantal al op 260. ABN AMRO en [Hotelschool The Hague](#) voorspellen een piek van 450 faillissementen in 2025, met een foutmarge van 10 procent. Deze voorspelling, gebaseerd op historische data en regressieanalyses, benadrukt de urgentie van actie.

Statistische analyses tonen dat consumentenbestedingen een cruciale rol spelen in het aantal faillissementen. Naarmate consumenten meer besteden, neemt het aantal faillissementen af. Tegelijkertijd blijkt dat sentimentdata, zoals consumenten- en ondernemersvertrouwen, weinig voorspellende waarde hebben. Concrete economische variabelen zijn dus essentieel bij het voorspellen van aantallen faillissementen.



### Economische invloeden en bedrijfsgrootte

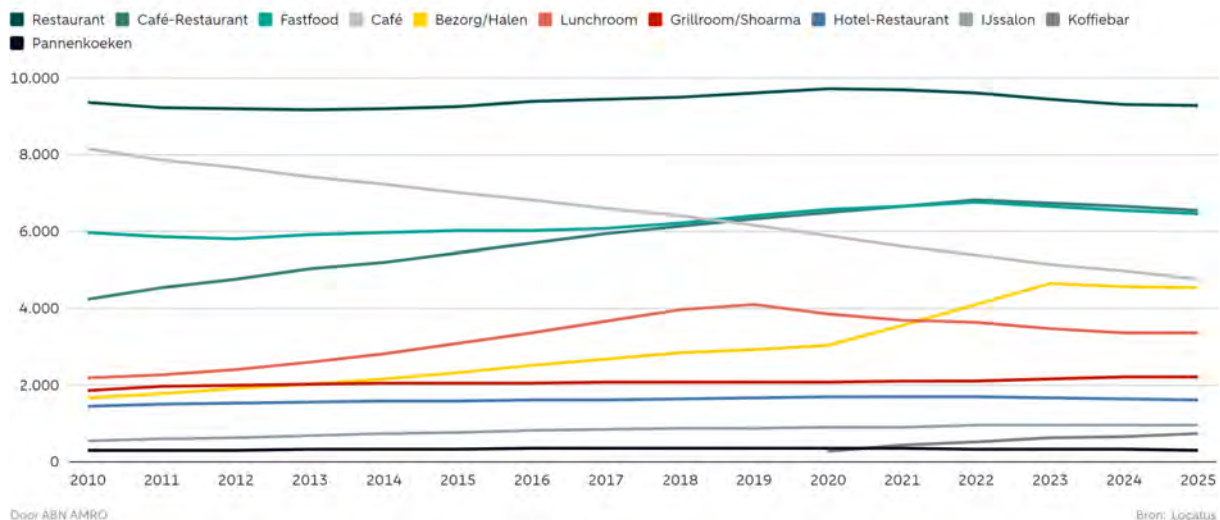
De omvang van horecabedrijven blijkt van groot belang voor hun financiële weerbaarheid, zo blijkt uit gegevens van [het CBS](#). Kleinere horecabedrijven, met 5 tot 50 medewerkers, hebben vaker te maken met problematische schulden; 17,8 procent van hen valt in deze categorie. Bij middelgrote horecabedrijven, met 50 tot 250 medewerkers, vindt 93,2 procent dat hun schulden onder controle zijn. Voor grote bedrijven, met meer dan 250 medewerkers, is dit 92,2 procent. En het zijn ook de kleinere bedrijven die momenteel sneller in de problemen komen. In 2024 nam het aantal kleinere bedrijven met problematische schulden namelijk toe met 11,5 procent, terwijl deze stijging bij middelgrote en grote horecabedrijven beperkt bleef met respectievelijk 2,6 procent en 1,0 procent.

Het verschil tussen grote en kleine steden speelt eveneens een rol. Horecabedrijven in kleinere steden met [hoge winkelleegstand](#), zoals Hengelo en Helmond, ondervinden meer problemen

door een beperkte bezoekersstroom. Daarentegen blijven nabijgelegen grotere steden als Eindhoven en Enschede relatief veerkrachtig.

Ook binnen de horecasector zelf bestaan aanzienlijke verschillen: [pannenkoekenrestaurants](#) blijven stabiel dankzij gunstige locaties en hoge arbeidsproductiviteit, terwijl [bezorgrestaurants](#) een sterke groei (+52 procent tussen 2020 en 2023) doormaken, maar inmiddels onder een verzadigde markt en geringe vraaggroei (+3,5 procent in 2023, +2,1 procent in 2024) te lijden hebben. Hierdoor wordt overleven vooral voor nieuwe spelers steeds moeilijker.

### Ontwikkeling aantal horecavestigingen



Directe link: [localfocuswidgets.net/677bb09c73f01](https://localfocuswidgets.net/677bb09c73f01)

### Stijgende kosten en toenemende concurrentie

Stijgende kosten vormen een belangrijke uitdaging voor de horeca. Inflatie, hogere energiekosten en stijgende huur- en loonkosten drukken zwaar op de marges.

[Producentenprijzen](#) van voedingsmiddelen en dranken zijn sinds 2022 respectievelijk met 17 en 20 procent gestegen, terwijl cao-lonen met 22 procent omhooggingen. Deze kostenstijgingen worden niet altijd gecompenseerd door hogere omzetten, wat de druk op ondernemers vergroot.

Tegelijkertijd groeit de concurrentie vanuit supermarkten die steeds meer luxe kant-en-klare producten aanbieden. Volgens het [Foodservice Instituut Nederland](#) groeit de markt voor 'thuis uit eten' tegen 2030 met 67 procent naar 16,3 miljard euro, van 9,8 miljard euro in 2023. Om in dit competitieve landschap te overleven, moeten horecabedrijven creatiever en concurrerender worden, bijvoorbeeld door betaalbare concepten te ontwikkelen. Horeca-expert [Wouter Verkerk](#) wijst erop dat ondernemers hun aandacht moeten verleggen van marges naar bezettingsgraden: "Je hebt niets aan perfecte calculaties als je zaak niet vol zit."

### Kansen voor de toekomst: digitalisering en nieuwe concepten

Digitalisering biedt mogelijkheden om marges te verbeteren en klantervaringen te optimaliseren. Software zoals [Horeko](#) en Apicbase ondersteunt de kostprijsberekening en het voorraadbeheer. Hierdoor komt er meer grip op de financiële gezondheid van de onderneming. Daarnaast helpt technologie zoals [Orbisk](#) bij het verminderen van voedselverspilling en daarmee het verlagen van kosten. Het personeelsverloop in de horeca blijft een uitdaging, vooral vanwege het hoge aantal jonge medewerkers. Dit kost de sector jaarlijks [1,4 miljard euro](#).

AI-gestuurde technologieën, zoals analyses van bezoekerspatronen, maken efficiëntere personeelsplanning mogelijk en verlagen loonkosten.

Lees ook: [Een digitale revolutie in de horeca](#)

Daarnaast kunnen ondernemers inspelen op de vraag van de zogeheten gemaksgeneraties, zoals Millennials en de Generatie Z. Deze groepen, die bovengemiddeld veel buitenshuis consumeren, zoeken betaalbare en gemakkelijke eetopties. [Innovatieve horecaconcepten](#) die zich richten op het stimuleren van herhaalbezoeken in plaats van puur op marges, bieden kansen om deze doelgroep aan te spreken zonder concessies te doen aan kwaliteit.

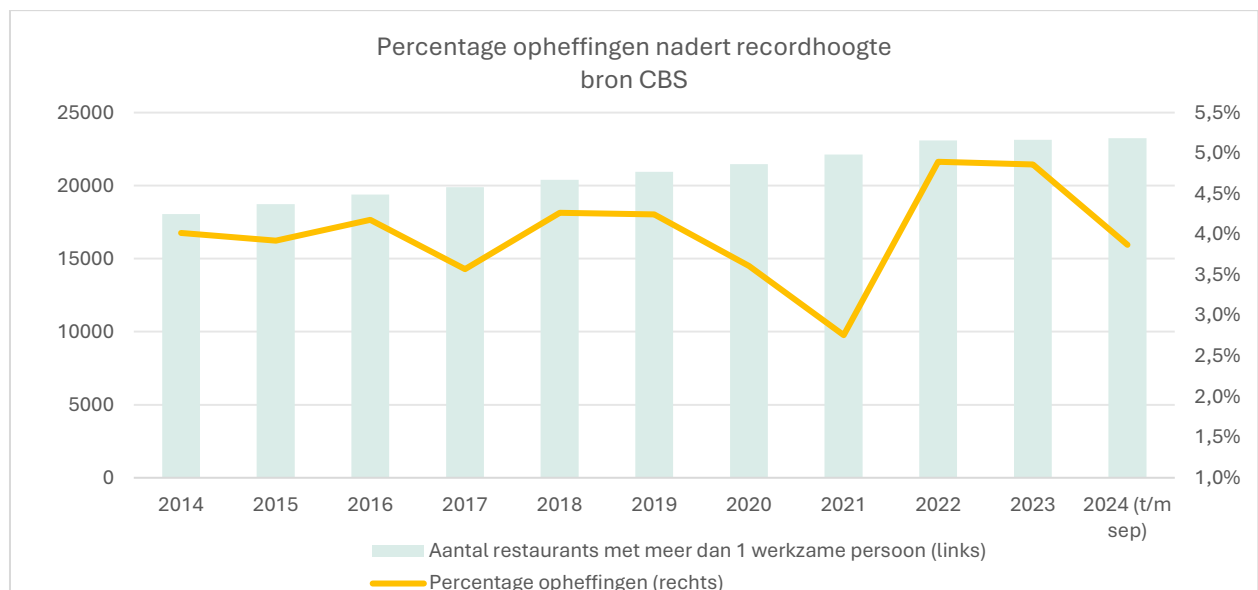
### Oplossingen voor ondernemers: van herstructurering tot bedrijfsbeëindiging

Ondernemers in financiële problemen hebben niet alleen te maken met praktische uitdagingen, maar ook met de culturele perceptie van falen. In Nederland wordt een faillissement vaak als een stigma gezien, terwijl het in de Verenigde Staten (VS) wordt beschouwd als een leerervaring en een kans op een nieuwe start. Deze culturele verschillen beïnvloeden innovatie en ondernemerschap aanzienlijk; landen met een open houding ten opzichte van falen, zoals de VS, creëren een dynamischer ondernemersklimaat doordat makkelijker risico's worden genomen en herstarten minder bezwaarlijk is.

Toch zijn er ook in Nederland oplossingen voor ondernemers in moeilijkheden. Ondernemers in financiële problemen hebben diverse mogelijkheden om hun bedrijf te herstructureren of gecontroleerd af te bouwen. [Koninklijke Horeca Nederland](#), [de overheid](#) en [de bank](#) kunnen hierbij helpen en als op tijd naar hulp gezocht wordt, is er vaak iets aan te doen.

Daarnaast biedt de Wet Homologatie Onderhands Akkoord (WHOA) een manier om schulden te herstructureren zonder instemming van alle schuldeisers. Transparantie richting financiers en leveranciers is hierbij essentieel. Een helder herstelplan, ondersteund door periodieke financiële rapportages, kan het vertrouwen van schuldeisers versterken.

Voor bedrijven zonder toekomstperspectief is een gecontroleerde bedrijfsbeëindiging vaak de beste keuze. Dit stelt ondernemers in staat activa te verkopen, schulden af te lossen en langdurige onzekerheid te vermijden. Dit soort bedrijfsopheffingen vindt momenteel op een historisch hoog niveau plaats.



De gegevens in de grafiek zijn gebaseerd op [CBS-data](#) die betrekking hebben op restaurants en overige eetgelegenheden. De analyse richt zich op opheffingen van bedrijven met meer dan één medewerker, omdat zzp'ers (zelfstandigen zonder personeel) in de horeca niet altijd over een eigen horecalocatie beschikken. Veel van deze zzp'ers registreren zich bij de Kamer van Koophandel weliswaar als restauranthouder of eventcateraar, maar werken vaak in de bediening of als kok. Juist deze twee categorieën zijn sinds 2019 sterk in belang genomen: het aandeel zzp'ers in de bediening steeg van 1 procent naar 5 procent, terwijl het aandeel onder koks toenam van 6 procent naar 14 procent.

*Lees ook: [Groei leisuresector, maar hoge prijzen mogelijk rem op bezoek](#)*

### **Conclusie: scherp kiezen als sleutel tot herstel**

De Nederlandse horecasector staat voor een belangrijke uitdaging. Om deze kosten crisis te overwinnen, zijn veerkracht, innovatie en het stimuleren van herhaalbezoeken cruciaal. Door schuldenproblematiek aan te pakken, in te spelen op veranderende consumentenbehoeften en te investeren in digitalisering, kan de sector sterker uit deze kosten crisis komen. Deze strategische keuzes vormen de sleutel tot herstel en toekomstbestendigheid.