

KOM VERDER



Welkom bij de lancering van **KHN KOMPAS**



12 januari 2026

Even voorstellen



Marijke

NielsenIQ



Roeland

Fyre



Wibo

Waarom KHN Kompas?

De uitdaging

de horecasector verandert, data biedt inzicht

Ambitie KHN

kennisknooppunt van en voor de horeca

Unieke samenwerking tussen 3 partijen

De vertrouwde belangenbehartiger
van de horeca met breed netwerk

Strategisch toonaangevend
markt- en consumentinzicht

Diepgaande inzichten op
vestigingsniveau
met kassa-integraties



.....



.....



Samen brengen we tactisch, operationeel en strategisch inzicht voor alle horecaprofessionals

KHN Kompas

**Hét nieuwe data- en
benchmarkplatform
voor de horeca**



Daarom wil je meedoen aan KHN Kompas

KHN Kompas is het eerste dataportaal in de horeca dat jouw zaak verder brengt.

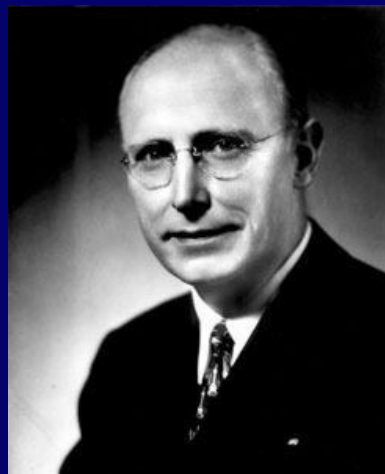
- Gratis en uitsluitend voor KHN-leden.
- Krijg beter inzicht in de prestaties van je eigen bedrijf op basis van verkoopdata
- Vergelijk jouw bedrijf met soortgelijke bedrijven en leer
- Ontdek kansen
- Relevante informatie over de horecamarkt en consumententrends





Trends in KHN KOMPAS

NielsenIQ (NIQ) biedt wereldwijd markt- en consumenten inzichten



Arthur C. Nielsen,
oprichter 1923

Wat gebeurt er?

Wat consumenten kopen en doen

Waarom gebeurt dit?

Wat consumenten denken en voelen

Wat doe je eraan / ermee?

Vergroot je kansen en reduceer risico's

360° inzicht in de Horeca; Consument, Eigen zaak en Markt



Vragenlijst onderzoek

**Inzicht in gedrag,
wensen en perceptie
van horecabezoekers**



OPUS



Sales en Trends

**KHN
Kompas**

NielsenIQ

Fyre



Universum overzicht

Outlet Index



Outlet index



Marktaandelen

**On Premise
Measurement**



OPM

Ondernemersonderzoek

- 10 minuten online enquête onder KHN leden
- 212 respondenten, met deelname van elke provincie in Nederland
- Onderwerpen: ondernemersvertrouwen, consumentengedrag, kansen en risico's, overheidsplannen en meer

Consumentenonderzoek

- 15 minuten online enquête onder horecabezoekers
- 1002 respondenten, nationaal representatief
- Onderwerpen: horeca bezoekgedrag, perceptie en attitude over horeca, gedrag, motivaties, categoriegebruik en type kanalen bezocht



Samenvatting

- Er zijn uitdagingen in de sector maar ook positivisme
- Zorgen en focusgebieden zijn koopkracht, kosten & gasten
- Waar gaan ondernemers op inzetten?
- Waar kún je nog meer op inspelen?
- Horecabezoek zal toenemen volgens consumenten

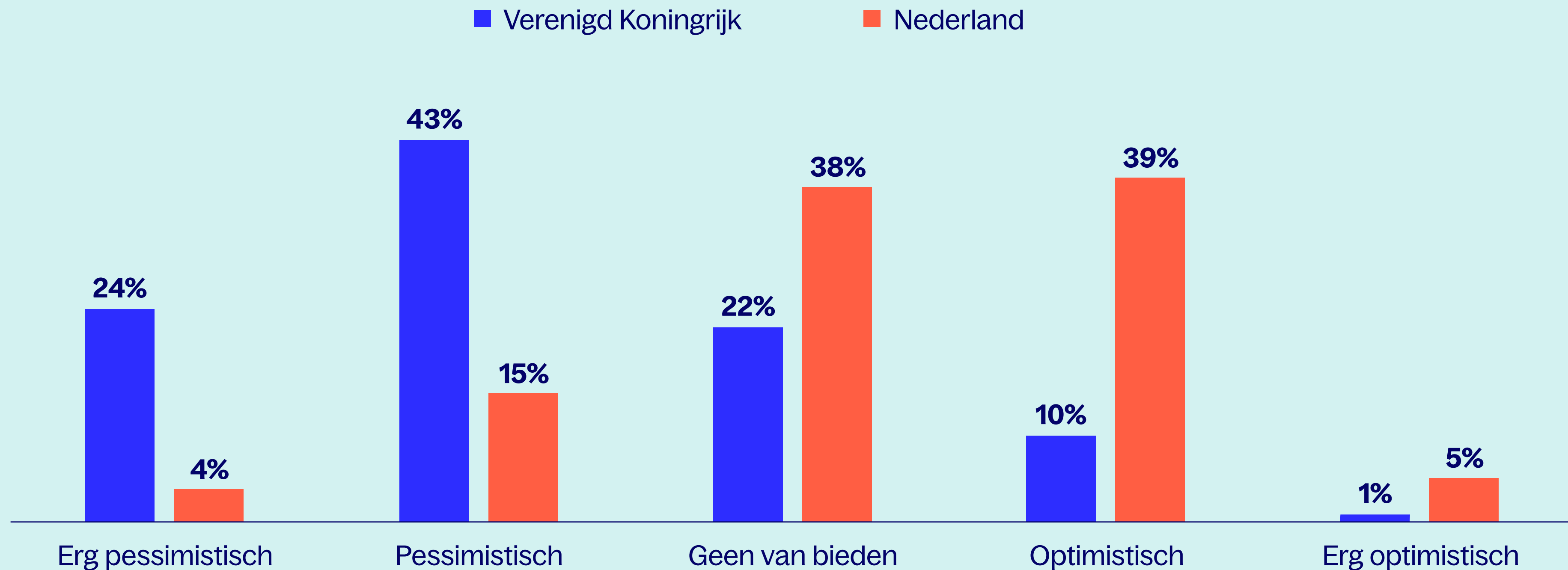
Concrete tips:

- ✓ Denk lokaal
- ✓ Kijk naar openingstijden
- ✓ Zorg voor een beleving die past bij de doelgroep
- ✓ Activeer en leer via social media

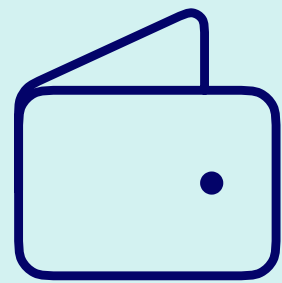


Ondernemersvertrouwen

Hoe optimistisch ben jij over de vooruitzichten voor jouw bedrijf in 2026?



Zorgen- en focusgebieden



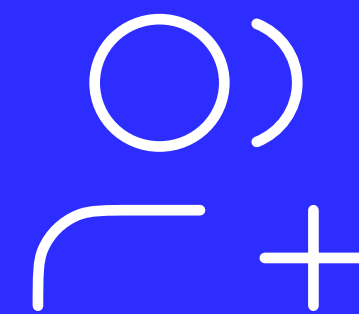
62%

zegt dat bestedingsvermogen
van gasten een erg grote
uitdaging is in 2026



70%

zegt dat toenemende
werkgeverskosten een
uitdaging is in 2026



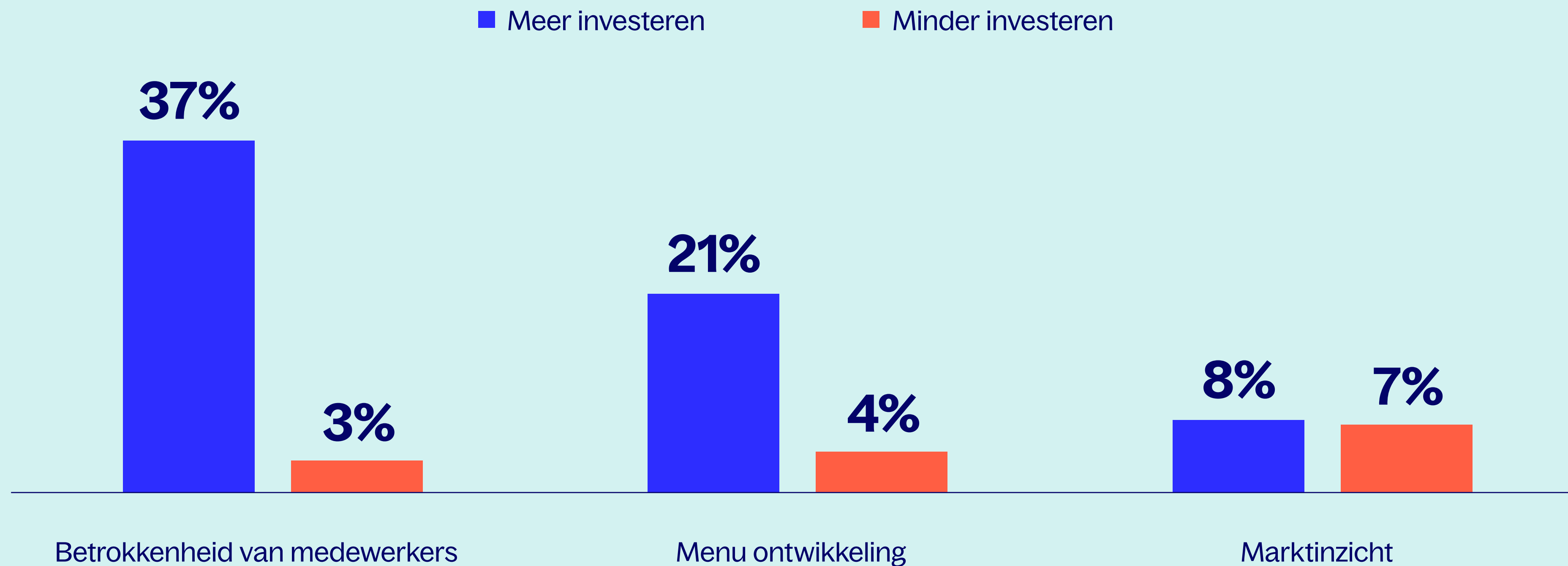
83%

zegt dat gasten werven en
behouden het meest belangrijke
aandachtsgebied is in 2026

Investerings

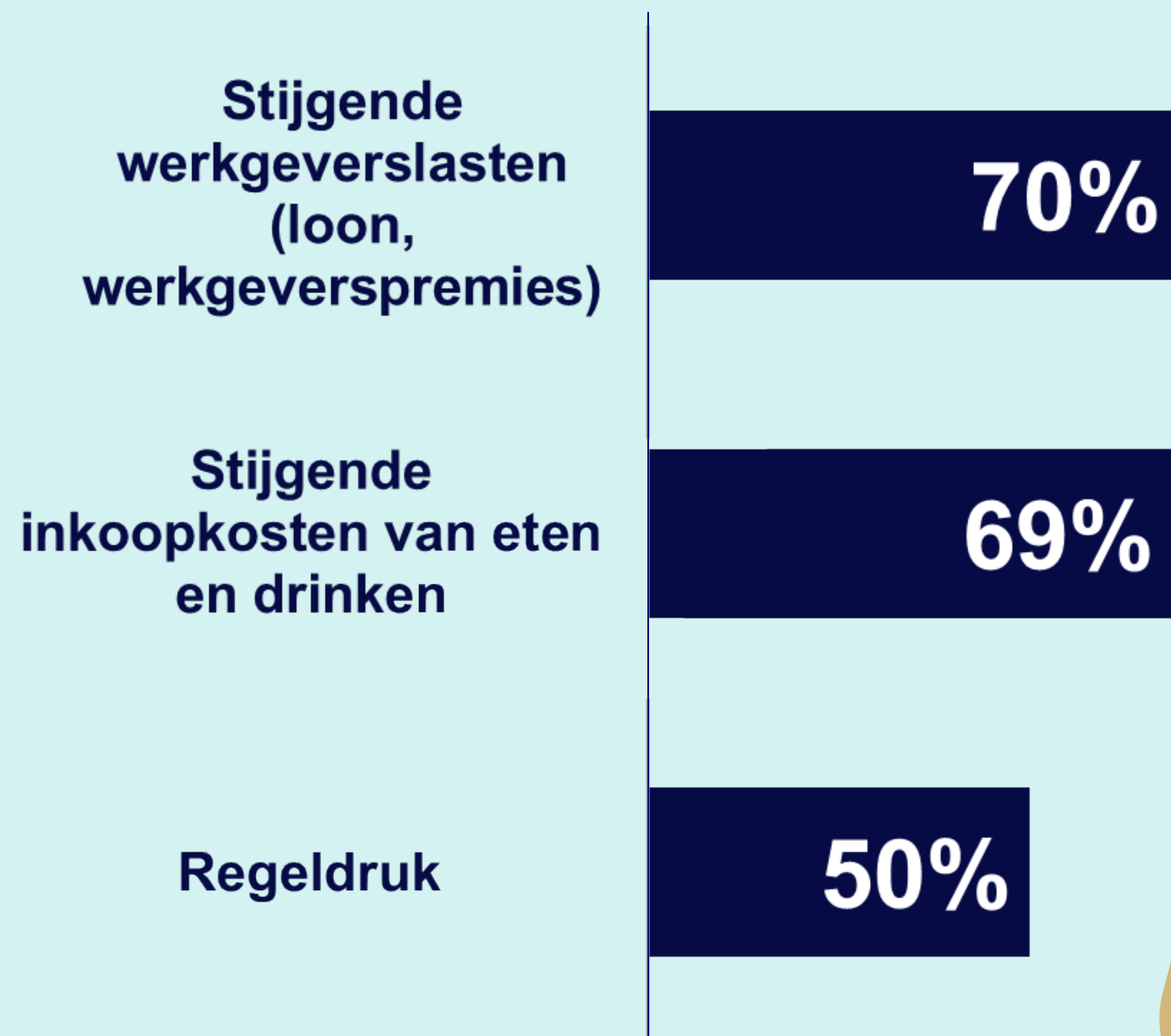
Ondernemers focussen op werknemers en menu, maar focussen weinig op marktinzicht

In welke gebieden van uw bedrijf bent u van plan te investeren in 2026 ?



Uitdagingen en kansen

Welke van de volgende uitdagingen vormen een zorg voor jouw bedrijf in 2026?



In welke gebieden van uw bedrijf bent u van plan te investeren in 2026?



Beleving en communicatie

Voor horecabezoekers gaat het om relaxen en tijd doorbrengen met partner, vrienden en familie

Welke van onderstaande zaken zijn het meest belangrijk in jouw leven? | Top 8 | horecabezoekers



Denk lokaal

33%

“Ik bezoek **vaker lokale cafés en restaurants** om mijn lokale gemeenschap te supporten”

vs 34% die het hier (erg) mee oneens is

+8pp

Gen Z

36%

“Ik vind het leuk om deel te nemen aan lokale evenementen in cafés, restaurants of vergelijkbare locaties”

vs 29% die hier het (erg) mee oneens is

+9pp

Gen Z

Openingstijden

Nederlandse horecabezoekers geven aan vaker uit te willen gaan wat kan duiden op groei van de sector, al geven ze de voorkeur aan eerder uit (eten) te gaan

Vergeleken met hoe vaak je huidig de horeca bezoekt, verwacht je dat de frequentie verandert over de volgende 3 maanden?



Vergeleken met een jaar geleden, hoe verandert het dagdeel dat je uit (eten) gaat, als het al verandert?

Eten



Drinken



Activatie

Sociale media aanwezigheid is
belangrijk aangezien

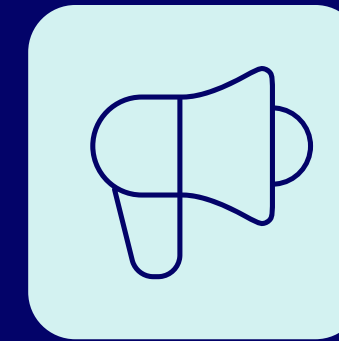
43%

van de bezoekers **een locatie
heeft bezocht** na het gezien te
hebben op social media

Gebruik maken van social media
kan ook specifieke verkopen
stimuleren;

41%

Van de bezoekers hebben een
drankje of gerecht besteld na het
gezien te hebben op social media



Inzichtkalender 2026

Content kalender	Onderwerp
Voor lancering	Dry January '25 impact + Hard Seltzer trend analyse
Januari	Business Sentiment, Kansen & Risico's ondernemers Dec 2025
Februari	Carnaval '26 Impact analyse
Maart	Business Sentiment, Kansen & Risico's ondernemers Q1 2026
April	Consumer visitation rates + Spend Power by Generation and Gender
Mei	Factors influencing venue choice Top 10
Juni	Business Sentiment, Kansen & Risico's ondernemers Q2 2026
Juli	Moderation
Augustus	WK 2026 + Terras seizoen review
September	Business Sentiment, Kansen & Risico's ondernemers Q3 2026
Oktober	Cocktails; Dutch Consumer insights into Consumption NL vs other countries
November	Bier Categorie analyse On Premise
December	Business Sentiment, Kansen & Risico's ondernemers Q4 2026



KHN Kompas

in actie

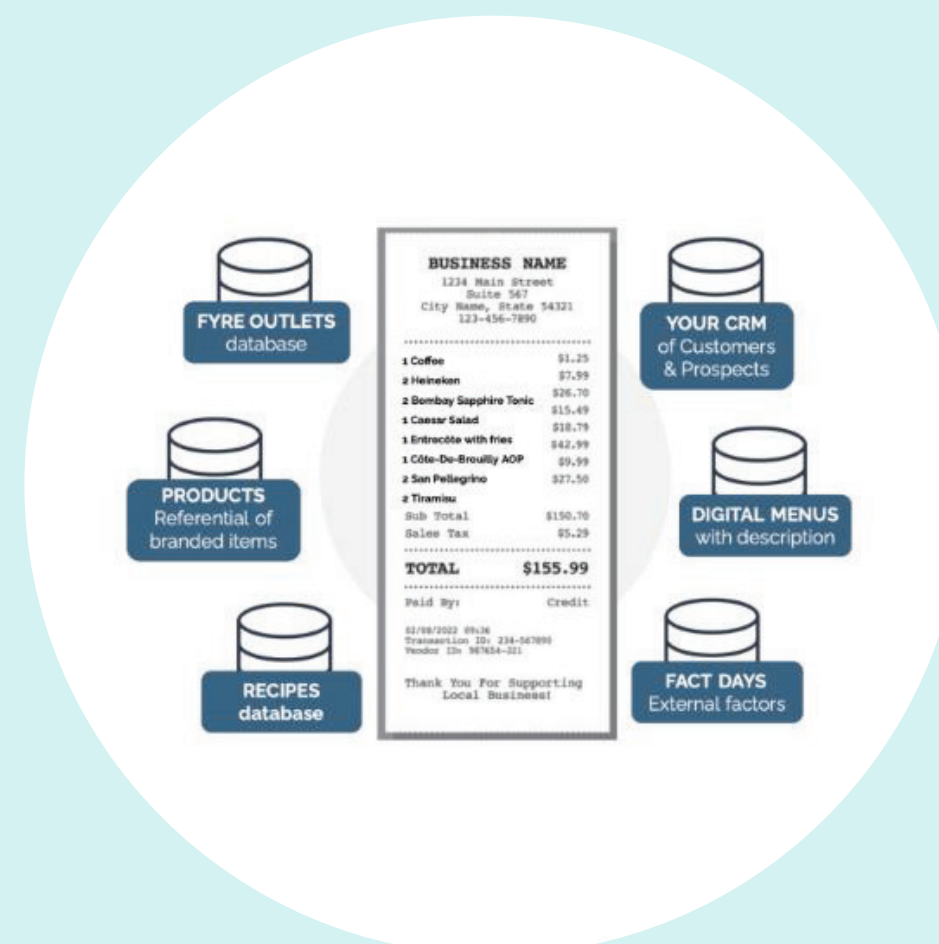
Fyre is de infrastructuur achter KHN Kompas

Wij maken van kassadata begrijpelijke inzichten voor horecaondernemers en merken.

Massa Connectiviteit
met grote, moderne kassa systemen



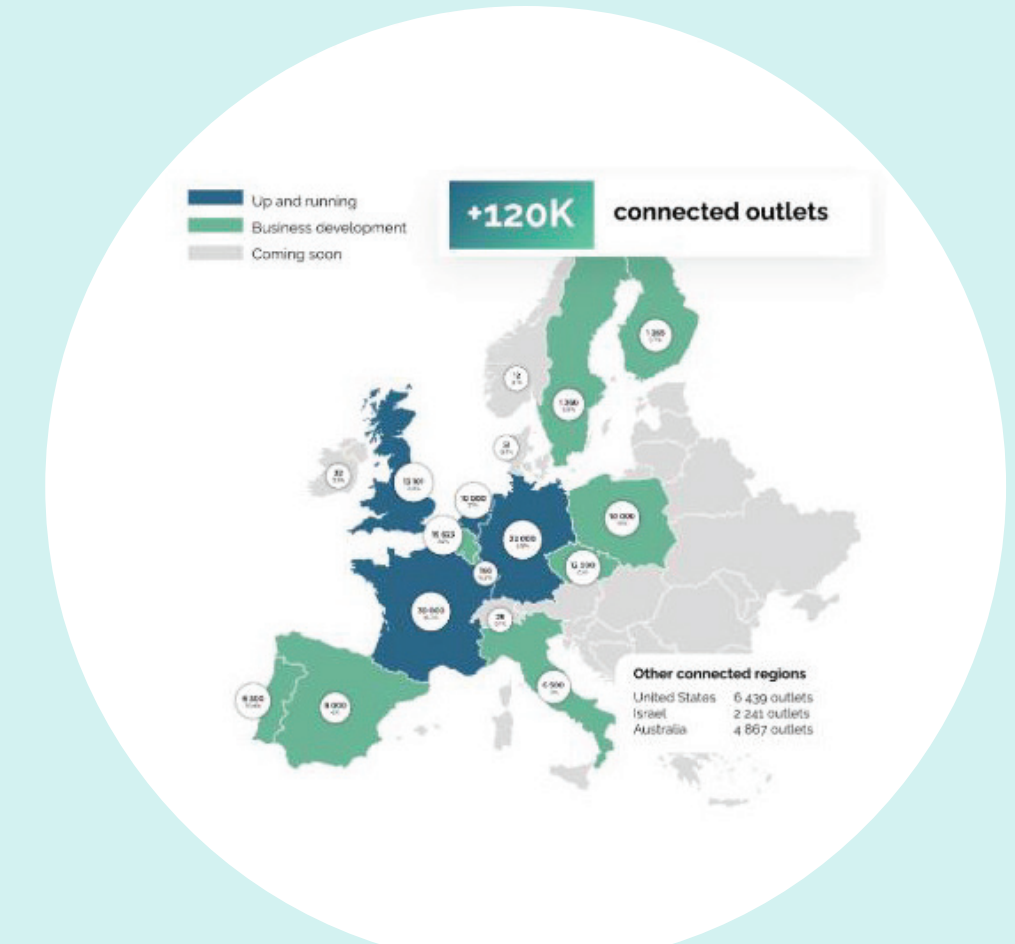
AI en machine learning
op product- en bonniveau



Direct toepasbare inzichten
voor horeca en merken



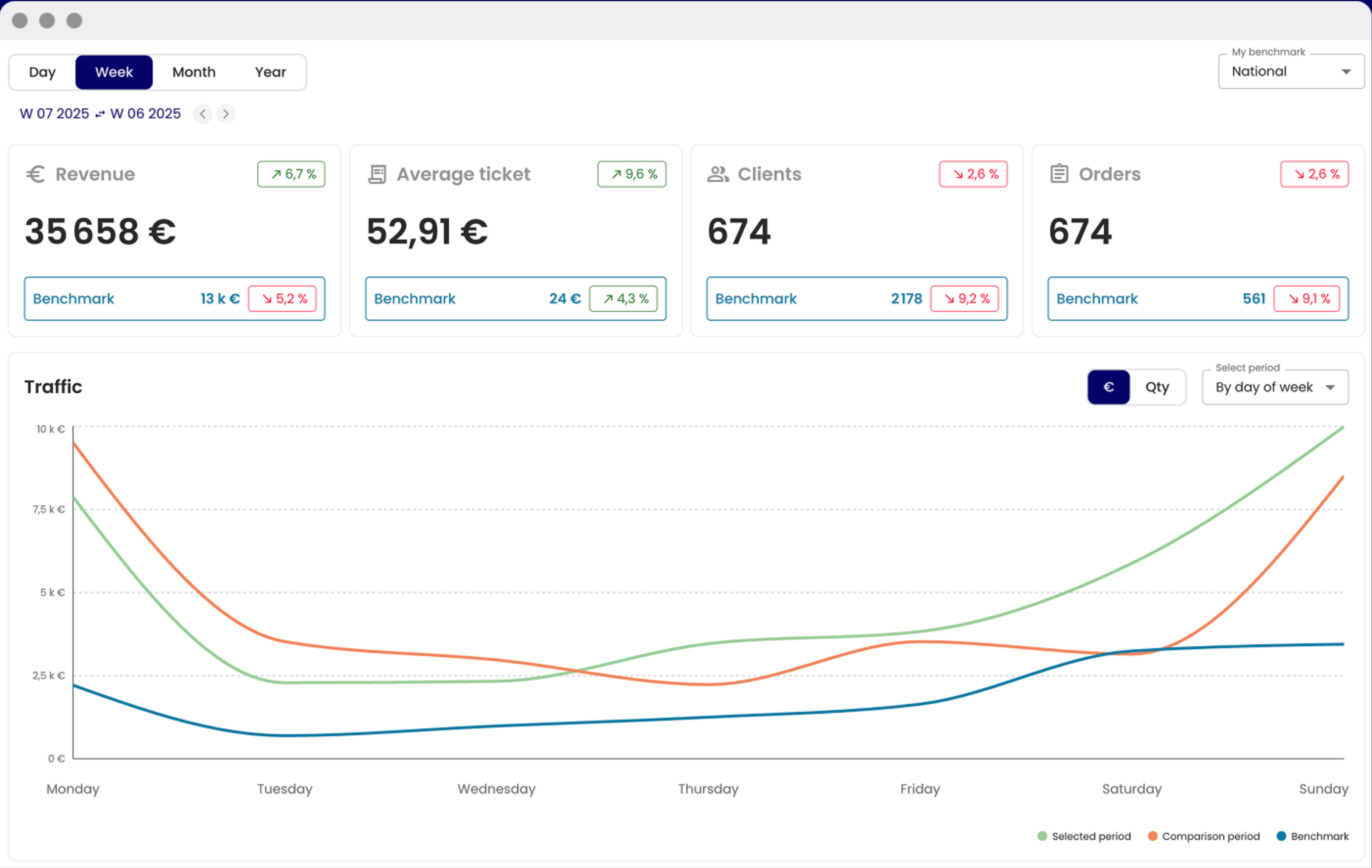
Europees platform
met 120.000 aangesloten zaken



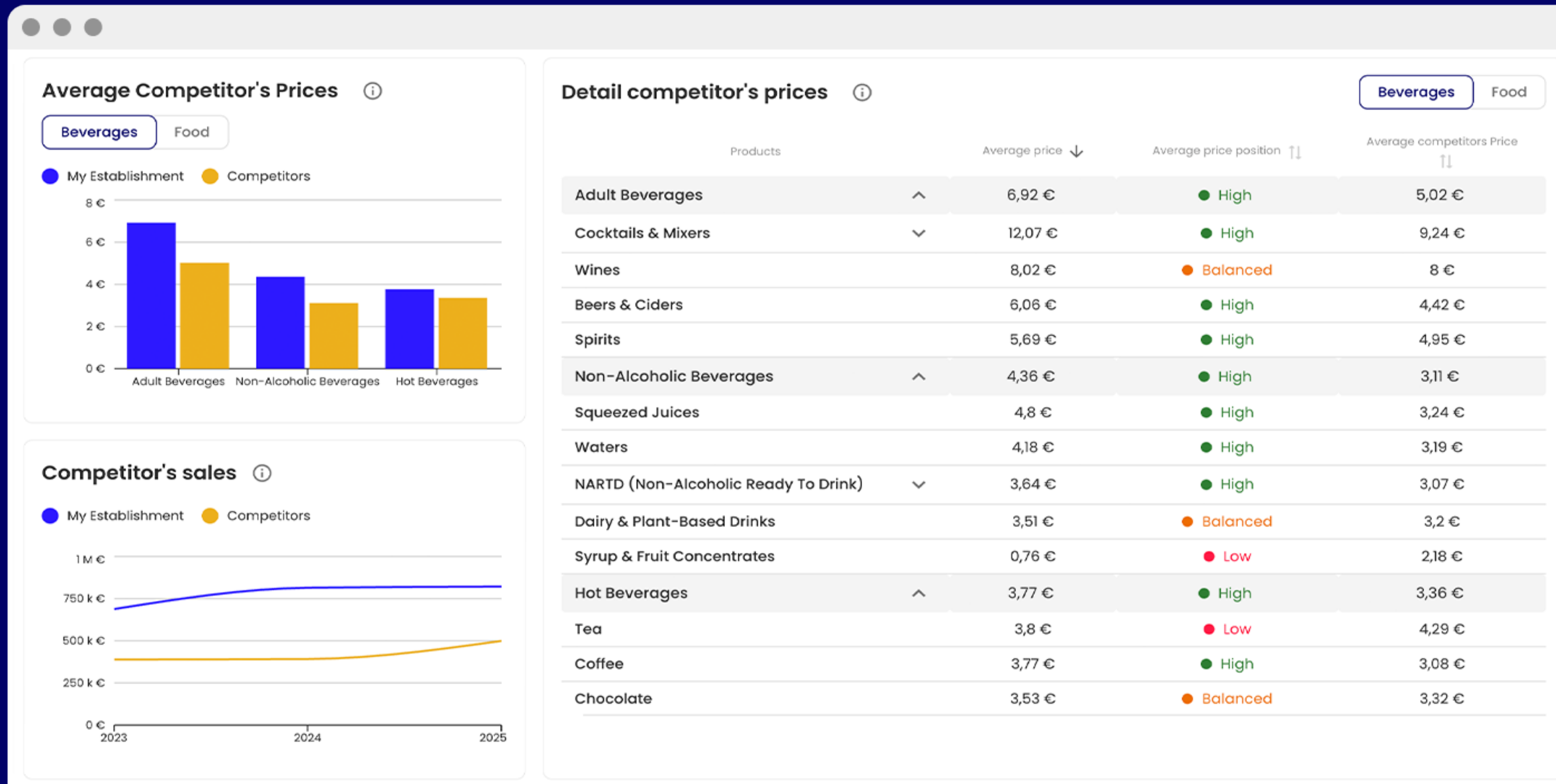
Wat zegt jouw gevoel vandaag?



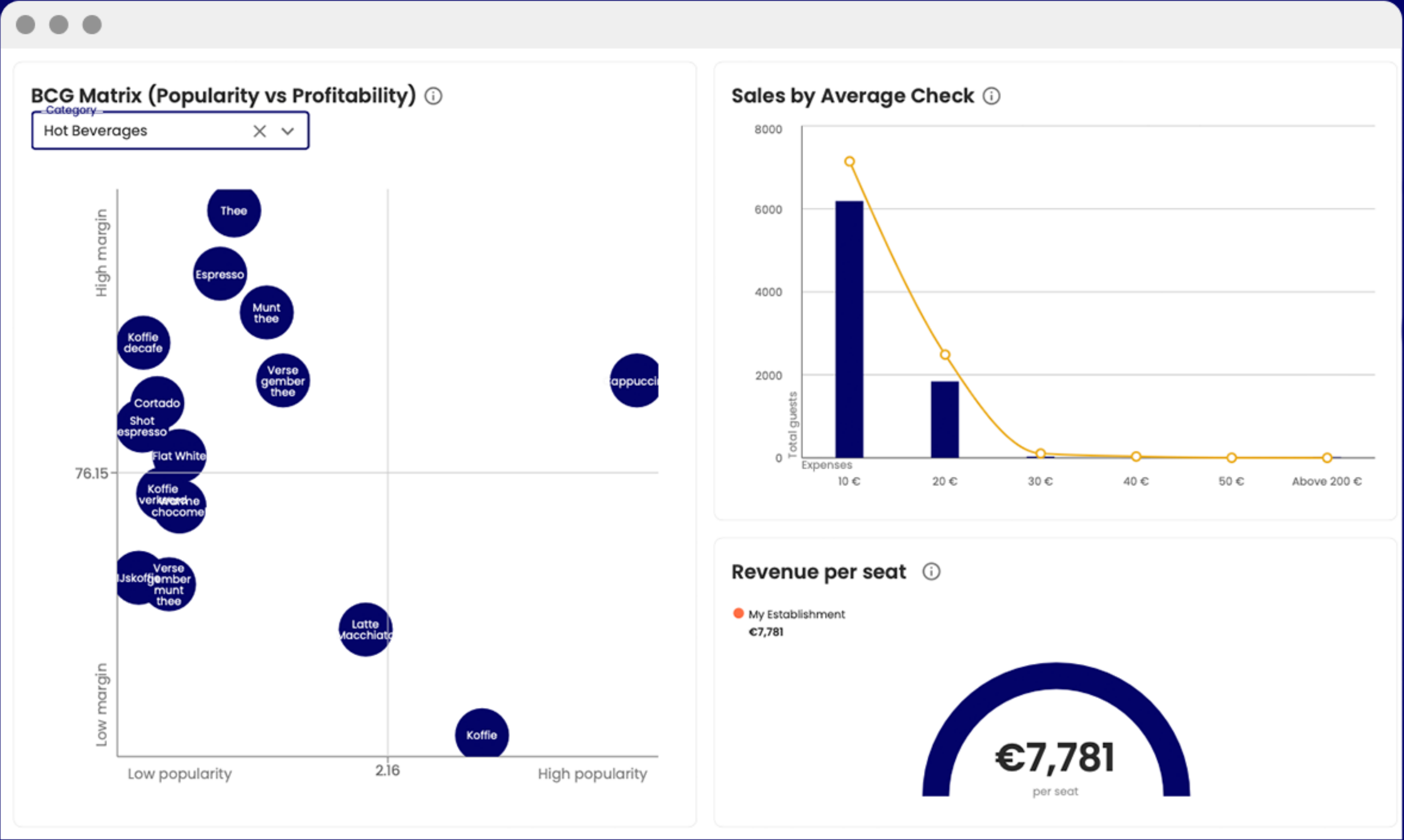
Zo presteert jouw zaak



En zo sta je ervoor ten opzichte van anderen



Kleine inzichten, grote impact



Doe mee met KHN Kompas



KHN Kompas

www.khnkompas.nl



 **Fyre**
NielsenQ

Bedankt! Vragen?

