

# *Inspiration til succes*

Brancheanalyse af  
restaurationsbranchen

December 2016



# Indhold

<b>Restaurationsbranchen</b>	<b>3</b>
Nøgletalsanalyse	4
Konklusion på nøgletalsanalyse	5
Fokuserede styringsværktøjer	6
Tendenser i branchen	7
Forbrugeradfærd	9
<b>PwC's administrative løsning til restaurationsbranchen</b>	<b>10</b>
<b>Moms- og afgiftsregler for restaurationsbranchen</b>	<b>11</b>
Særlige afgiftsregler	13
<b>Områder hvormed PwC kan være behjælpelig</b>	<b>14</b>
<b>Du finder PwC i hele Danmark – kontaktinfo</b>	<b>15</b>

© 2016 PricewaterhouseCoopers Statsautoriseret Revisionspartnerselskab.

Alle rettigheder forbeholdes. I dette dokument refererer "PwC" til PricewaterhouseCoopers Statsautoriseret Revisionspartnerselskab, som er et medlemsfirma af PricewaterhouseCoopers International Limited, hvor hver enkelt virksomhed er en særskilt juridisk enhed.

# Restaurationsbranchen

I PwC har vi i den seneste årrække haft fokus på restaurationsbranchen. Det er en branche, som udvikler sig enormt, er følsom for konjunkturer, der er hård konkurrence, og kundernes efterspørgsel er ligeledes under konstant udvikling.

**Restaurationsbranchen** har oplevet en markant udvikling og er blevet et trækplaster for mange turister som følge af den nordiske madbølge. Hidtil har særligt restauranterne i København haft glæde af dette, men nu ser vi, at også andre større byer nyder godt af udviklingen. Dette ses bl.a. ved de udelte Michelin Stjerner og Bib Gourmand i Århus. Restauratørerne har tilmed formået at vække danskernes interesse for mad og herigennem påvirket danskernes restaurantvaner – fra kun at tage ud at spise ved særlige lejligheder, til at vi i større grad nærmer os en ”gå ud-kultur”. Ændringen er sket inden for de seneste 15 år og skyldes en kombination af et bredt udvalg af køkkener og et generelt højt gastronomisk niveau.

I denne brancheanalyse ser vi på udviklingen i udvalgte nøgletal for restaurationsbranchen. Vi peger ligeledes på nogle af de parametre, der kan være med til at øge indtjeningen og forbedre driften hos den enkelte restauratør. Det er parametre, som i dag anvendes af nogle af de restauratører, der gør det bedst i branchen. Herudover har vi beskrevet

nogle af de tendenser, faldgruber og muligheder, som vi vurderer, kan forbedre indtjeningen og driften fremadrettet. Datamaterialet er baseret på data fra Bisnode og Danmarks Statistik. I vores analyse fokuserer vi udelukkende på selskaber med branchekoden ”Restauranter” med flere end syv ansatte. Dette giver et grundlag på 968 restauranter i 2015, mod 844 i 2014.

Det er de senest offentliggjorte årsrapporter, der danner grundlag for taldelen i analysen. For selskaber med kalenderårsregnskaber, vil det derfor være årsrapporterne for 1. januar til 31. december 2015.

Analysen er geografisk opdelt i to segmenter – *København* og *Øvrige Danmark*. Segmentet *København* består af Region Hovedstaden. *Øvrige Danmark* består af de resterende regioner i Danmark. Segmentet *København* tæller 453 restauranter (2014: 396), mens der indgår 515 restauranter i segmentet *Øvrige Danmark* (2014: 448).

Yderligere baserer analysen sig på interviews med forskellige restauranter. Vi vil meget gerne takke de deltagende restauranter for deres åbenhed og deres professionelle bidrag til analysen.

Vi besvarer gerne spørgsmål eller uddyber analysen.



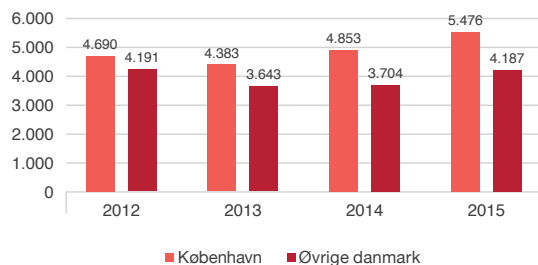
**Flemming Eghoff**  
Partner og leder  
SMV branchefokusering  
T: 3945 3175  
E: fve@pwc.dk



**Steffen Kaj Pedersen**  
Partner og brancheleder –  
Hotel- og restaurations-  
branchen  
T: 3945 3078  
E: skp@pwc.dk

# Nøgletalsanalyse

## Udvikling i bruttofortjeneste

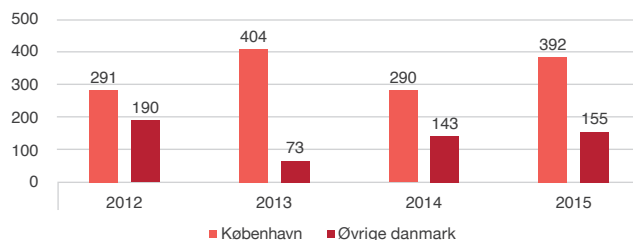


## Udvikling i bruttofortjeneste

I perioden fra 2012 til 2015 har den gennemsnitlige bruttofortjeneste ligget på et relativt konstant opadgående niveau, dog med mindre udsving.

Niveauet for bruttofortjeneste bliver primært været båret af segmentet *København*. Dog har restauranter i begge segmenter for andet år i træk formået at fastholde niveauet og endog vækste. Fremgangen for restauranter i *København* har de seneste to år ligget på over 10 % - en fremgang, som restauranter i segmentet *Øvrige Danmark* matcher i 2015. Den gennemsnitlige bruttofortjeneste i *Øvrige Danmark* ligger i alle årene under gennemsnittet for *København*.

## Udvikling i resultat før skat

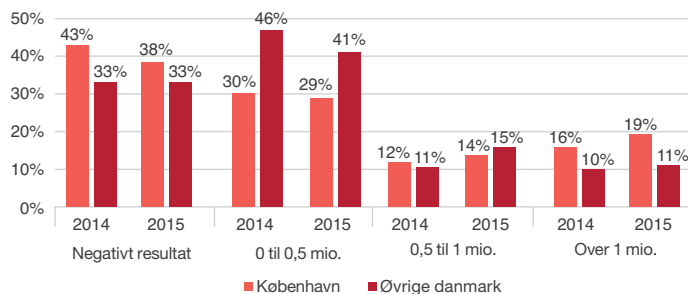


## Udvikling i resultat før skat

I perioden fra 2012 til 2013 oplevede restauranterne i segmentet *København* en positiv vækst i resultatet før skat. Fra 2013 til 2014 oplevede man imidlertid en nedgang på ca. 28 %, hvilket betød, at man var tilbage på niveauet fra 2012. Fra 2014 til 2015 vendte restauranterne igen udviklingen for derigennem af vende tilbage til niveauet fra 2013, svarende til en stigning på 35 %.

For *Øvrige Danmark* har det gennemsnitlige resultat før skat været mindre svingende, og man har således oplevet fremgang i to på hinanden følgende år. Overordnet set er resultatet for *Øvrige Danmark* betragteligt lavere sammenlignet med *København*.

## Resultat før skat

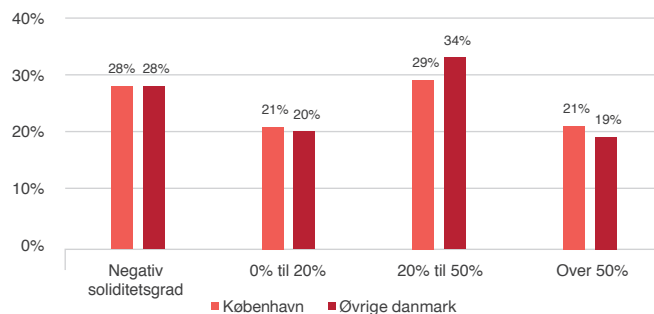


## Resultat før skat

Billedet fra 2014, hvor andelen af restauranter med et negativt resultat før skat var større i *København* end i *Øvrige Danmark*, gentager sig for 2015. Den negative udvikling fra 2013 til 2014, hvor andelen af segmentet *København* steg fra 34 % til 42 %, synes vendt – andelen er således 38 % i 2015. Samme andel er for *Øvrige Danmark* stagneret på 33 %.

I *Øvrige Danmark* befinder en stor del af restauranterne (41 %) sig i intervallet fra DKK 0 til 0,5 mio., mens samme andel for *København* blot er 29 %. Derimod opnåede 19 % af restauranterne i *København* et resultat på over DKK 1 mio.

## Soliditetsgrad



## Soliditetsgrad

Størstedelen af restauranterne opnåede i 2015, som i 2014, en solvingsgrad i intervallet mellem 20 % og 50 %.

Fordelingen mellem de forskellige intervaller internt i segmenterne synes ikke at have ændret sig betydeligt. I *København* befinder 21 % af restauranterne sig i det mest solide interval i analysen (med en solvingsgrad på over 50 %). For *Øvrige Danmark* er 19 % i den samme kategori. Modsat ses det, at 28 % af restauranterne i både *København* og *Øvrige Danmark*.

## Konklusion på nøgletalsanalyse

Ser man på udviklingen i branchen som helhed, er det stadig en branche som, har svært ved at tjene penge. Over to tredjedele af selskaberne (35 %) havde et negativt resultat i 2015, hvilket er to %-point bedre end året før, men det er stadig en meget stor del af branchen, der kæmper med at få sorte tal på bundlinjen.

Dette sker til trods for, at bruttofortjenesten i både *København* og *Øvrige Danmark* har været væsentligt stigende – faktisk med mere end 10 % i begge segmenter. Sammenhængen mellem udviklingen i bruttofortjenesten og resultatet kan indikere, at der ikke er tilstrækkeligt fokus på omkostningerne i selskaberne. Et øget fokus på rapportering og opfølgning på rapporteringer vil kunne øge resultatet.

Det gennemsnitlige resultat før skat i både *København* og *Øvrige Danmark* er i bedring i forhold til året før, men der er stadig plads til yderligere forbedringer.

Der er mange restauranter, der har lidt tab i 2015, og det er et betydeligt antal, der fortsat kæmper med solvingsgraden. Det tegner et billede af en branche, der fortsat har udfordringer. Det er en branche, hvor konkurrencen er utrolig hård og marginerne små, ligesom det er en branche, der er følsom over for markedskræfter – i forhold til befolkningens forbrug og generelle tro på fremtiden.

Vores interviews i forbindelse med denne undersøgelse peger på, at restauratørerne skal fokusere på kvalitet. I lighed med konklusionen fra sidste år er det enten kæderne, som kan trække på medarbejdere på tværs af restauranter, koordinere menuer, høste stordriftsfordele på bl.a. administrative opgaver samt optimering af indkøb mv., der klarer sig bedre, eller de små ”niche-restauranter”, som har fundet et hul i markedet og dækker en tidligere ukendt efterspørgsel.

# Fokuserede styringsværktøjer

Mange restauratører driver i dag stadig deres forretning ved at fastsætte priser ud fra deres mavefornemmelse. Omkostninger vurderes lejlighedsvist ved at gennemgå kassekrediten, og budgettering foretages med afsæt i antallet af reservationer. Det er vigtigt, at man har skærpet styring i en branche, hvor marginalerne er små. Vi har udpeget en række parametre, som er væsentlige for at øge indtjeningen.

## Løbende rapportering

Det er ikke optimalt kun at se på driften én gang om året i forbindelse med årsregnskabet. En regelmæssig rapportering – fx en oversigt med de væsentligste nøgletal – øger muligheden for løbende at kunne tilpasse eller rette op på de områder af forretningen, hvor indtjeningen kan forbedres. Ofte kan kvalificerede sparringspartnere som revisor og bestyrelse inddrages.



## Høj detaljeringsgrad

Specificér omsætning og omkostninger ud på laveste niveau i rapporteringerne. Kunsten ligger i at have en tilstrækkelig høj detaljeringsgrad, uden at man samtidigt mister overblikket. Det kan man bl.a. gøre ved at opdele eksisterende poster. Fx har mange restauratører al omsætning og vareforbrug samlet på én linje – i stedet for at specificere posterne ud på fx bar og køkken.

## Få, men stærke styringsnøgletal

En øget detaljeringsgrad resulterer i et bedre overblik og forbedrer således muligheden for at styre forretningen efter de parametre, der udgør selve kernen i restaurationens daglige drift:

- **Køkkenavancen** – (dækningsbidrag for køkken/omsætning for køkken) – En stram styring giver restauratøren mulighed for at se, hvorvidt prisniveauet er korrekt, om retterne har den rette størrelse, om råvarerne er for dyre, om kvaliteten fra underleverandøren er for lav mv. Anvendes køkkenavancen løbende i sparring med køkkenet, kan det være med til at øge avancen med op til 10-12 % i forhold til sammenlignelige restauranter.
- **Baravancen** – (dækningsbidrag for bar/omsætning for bar) – En stram styring giver restauratøren mulighed for at se, hvor pengene tjenes på salg af henholdsvis vin, øl og spiritus, hvorvidt leverandørerne er for dyre, om der spildes for meget, eller om personalet har et stort eget-forbrug.
- **Lønomkostningsprocent** – (lønomkostninger/omsætning) – Det skal løbende sikres, at der er det rette antal medarbejdere på arbejde i forhold til aktiviteten. Anvendes værktøjet effektivt, vil det være med til at sikre, at det ledende personale får taget højde for sæsonudsving og udsving i aktiviteten i løbet af dagen. Stram styring har direkte effekt på bundlinjen.

# Tendenser i branchen

## **Konkurrencen skærpes**

Konkurrencen i restaurationsbranchen er hård. Der er derfor en tendens i branchen, hvor flere restauratører forsøger at gå nye veje for at sikre eller øge deres indtjening. En af vejene er convenience-markedet, hvor restauratører sælger præfabrikeret retter til bl.a. supermarkederne. Kvaliteten af færdigretter i supermarkederne er forbedret, og nogle forbrugere anvender disse retter som et alternativ til et restaurationsbesøg.

En anden tendens, der har set dagens lys, er takeaway af restaurationsretter. Mange restauranter har forsøgt sig med takeaway, men har oftest fundet det besværligt at koordinere mad til gæster i restauranten, samtidig med at kunder kommer for at hente takeaway. Nye spillere på markedet har udviklet et koncept, som ligger imellem det præfabrikerede mad i supermarkederne og restaurationsmiddag. Her køber forbrugeren en restaurationsret, som forbrugeren selv skal varme og tilrette i hjemmet. Dette giver restauratørerne en mulighed for at sælge til flere kunder, end der er plads til i restauranten, og dermed kan de udnytte kapaciteten mere optimalt. For de restauratører, som ikke udbyder konceptet, er det naturligvis endnu en tendens, som er med til at øge konkurrencen.

## **Betydning af anmeldelser**

Online anmeldelser betyder mere og mere for restaurantgæsterne. Især ved besøg på dyrere restauranter vil gæsterne anvende online anmeldelser til information.

Digitalisering og den stigende brug af online anmeldelser har betydet, at der er stor gennemsigtighed på markedet, hvilket har skærpet konkurrencen for restauratører. Relationen mellem gæsten og restauranten har samtidigt fået større betydning. Dette ses bl.a. på de sociale medier, hvor restauratørers håndtering af anmeldelser har fået enorm betydning. En dårlig oplevelse, der resulterer i en negativ kommentar på de sociale medier, kan sprede sig lynhurtigt og få stor betydning for en restauratørs omdømme.

Der ligger værdifuld information om gæsternes oplevelser i mange online anmeldelser, og restauranter kan med stor fordel se deres online anmeldelser som en mulighed for konstruktiv udveksling og proaktiv kommunikation med deres gæster. Hvis man forstår at reagere på disse anmeldelser professionelt, hurtigt og ærligt, ligger der samtidig en unik mulighed for at sikre et godt omdømme samt at forbedre deres produkt og service.

## **Stordrift forbedrer indtjening**

I de seneste år har der været en klar tendens til, at de succesrige restauratører har åbnet flere restaurationer. Blandt årsagerne hertil nævner restauratørerne selv bl.a. gevinster ved stordrift, såsom bedre indkøbspriser som følge af øget volumen, mulighed for anvendelse af et storkøkken, og at de administrative omkostninger fordeles ud på flere virksomheder.

Flere har tilmed udvidet forretningsområder til også at inkludere vinsalg, takeaway, catering mv.

## **Fremtidens forbrugere**

Det er restauratørernes opfattelse, at fremtidens forbrugere søger mere end bare at blive mætte. Forbrugere søger en oplevelse og et brand, som de ønsker at blive associeret med.

Hvis restaurationen har fokus på fx bæredygtighed, økologi, en skarp CSR-profil eller et lignende fokus, tiltrækker det de fremtidige forbrugere i større grad.

## **Persondataforordningen**

Den nye EU-persondataforordning stiller en lang række skærpede krav til virksomheder, der behandler oplysninger, som kan relateres til en enkelt person. EU-persondataforordningen træder i kraft i maj 2018. Formålet med den nye EU-persondataforordning er at understøtte det digitale indre marked ved at indføre ensartede regler i hele EU.



Forordningen skal styrke de registreredes rettigheder ved at give dem større kontrol over egne data. EU-persondataforordningen gælder for alle, der behandler persondata (heri gælder data om medarbejdere også).

Hvis ikke de nye krav overholdes, kan virksomheder risikere bøder på op til 4 % af virksomhedens globale omsætning. En bødestørrelse, der kan få stor betydning for alle virksomheder, og som understreger vigtigheden af at få styr på de nye krav, og hvad de helt konkret betyder.

Det er vigtigt, at restauratører gennemgår kundeforløbet, som spænder lige fra booking, over overvågning, loyalitetsprogrammer, mv. Der skal fokuseres på behandlingen af data set i forhold til de nye krav i EU-persondataforordningen, ligesom forordningen skal fortolkes, og der skal findes løsninger i relation til styringstiltag, processer og teknologiløsninger samt træning af medarbejdere.

### **Professionel ledelse har hjulpet på indtjening**

Igen i år nævner flere restauratører, at en af årsagerne til deres succes er, at de er ”rykket fra køkkenet og om bag skrivebordet”. Det kræver et stort indblik i alt det udenom maden, såsom indkøbsaftaler, løbende opfølgning, strategiarbejde, håndtering af brand mv., at drive en succesfuld restaurant.

Det er ikke usædvanligt, at restauratører har allieret sig med en professionel ledelse eller som minimum rådgiver sig meget med relevante personer i deres netværk. Flere restauratører nævner, at de har optimeret deres drift gennem denne løbende sparring.

I samarbejdet er der fokus på økonomisk sparring (økonomi og nøgletal), ledelsesmæssig sparring, juridisk og finansiell sparring (repræsentanter fra selskabet, advokat, bank og medinvestor) samt den daglige drift.



# Forbrugeradfærd

Når restaurantgæster skal vælge restaurant, er valget styret af forskellige behov. Valgtet varierer typisk alt efter hvilken anledning der er tale om, hvilket kan være fejring (fødselsdag, jubilæum mv.), sociale anledninger, restaurationsbesøg som direkte erstatning for madlavning derhjemme, forretningsmåltider mv. Ligeledes har restaurantgæsterne også fokus på andre, sekundære faktorer i deres valg af restaurant. Servicehastighed og åbningstider er eksempelvis afgørende, når gæsterne skal vælge, om de vil spise ude i stedet for selv at lave mad. Andre centrale faktorer er madens type og kvalitet, restaurantens atmosfære og serviceniveau, restaurantens beliggenhed og parkeringsforhold mv.

Udviklingen i de økonomiske nøgletal viser, at valget mellem at tage ud at spise eller at købe take-away og andre færdigretter bl.a. er styret af faktorer som alder, indkomst, social status, uddannelse og geografisk placering. Ud fra de økonomiske nøgletal er tendensen, at gruppen af restaurantgæster med højere indkomst (både lønmodtagere og selvstændige) gennemsnitligt bruger markant flere penge på restaurantbesøg og færdigmad end lønmodtagere med en lavere indkomst. Restaurantgæster uden børn har ligeledes en tendens til at bruge flere penge på restaurantbesøg i forhold til de restaurantgæster, som har børn. Dog viser tallene også, at de studerende generelt bruger lige så mange penge på restaurantbesøg og take-away som det samlede gennemsnit, selvom deres indkomst (og rådighedsbeløb) typisk er markant lavere.

Restaurantgæsters forbrugsvaner og præferencer varierer også alt efter geografisk placering. Ifølge de økonomiske nøgletal bruger indbyggere i Hovedstadsområdet langt flere penge på restaurantbesøg og færdigretter end indbyggere i resten af Danmark. I Region Midtjylland ligger beløbet på niveau med det samlede gennemsnit for resten af landet. Indbyggere i regioner som Syddanmark og Nordjylland bruger færre penge på at gå ud og spise eller tage mad med hjem.

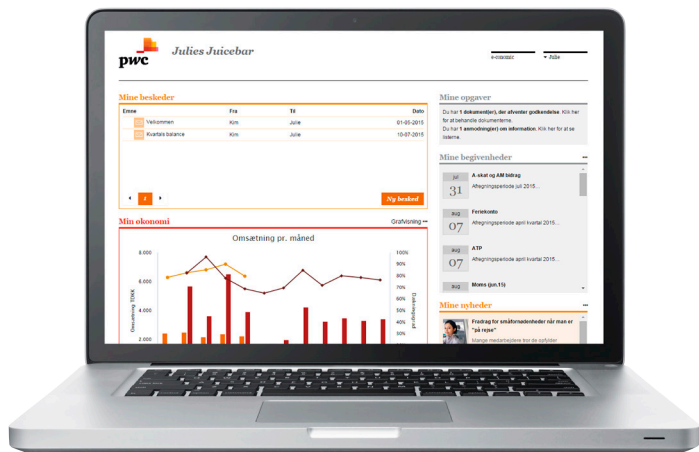
Generelt er forbrugeradfærdens blandt restaurantgæsterne i Danmark ikke overraskende. Forbrugerens valg styres af forskellige prioriteter, holdninger og behov. I forhold til restauratørerne kan det være et signal om, at forbrugerne tager imod tendenser og koncepter i branchen. Særligt forbrugernes behov for at kunne købe lækre færdigretter og gode take-away-anretninger i en travl hverdag. En ny trend blandt forbrugerne er også, at deres fokus er rettet mod økologi, nedbringelse af madspild og ikke mindst miljøet.



# PwC's administrative løsning til restaurationsbranchen

## PwC-Portalen

Ved at outsource din økonomifunktion til PwC frigør du samtidig ressourcer til at drive din egen forretning. Med PwC som sparringspartner håndteres og løses dine administrative opgaver af vores kompetente medarbejder på tidssvarende it-platforme. Du indscanner og sender dine bilag digitalt. PwC håndterer herefter dit bogholderi, din momsafregning og evt. lønadministration, og hvis du ønsker det, ligger PwC et betalingsforslag i din netbank til din godkendelse. Efter endt bogføring vil du modtage en periode rapportering i et standardformat. PwC sørger til sidst for, at regnskabsmaterialet klarlægges til årsrevision, samt udarbejdelse og indsendelse af selvangivelse.



## PwC håndterer bogføring, regnskab og skat

### Løbende



#### **Fakturaer og kvitteringer sendes til PwC**

Bilagsmateriale sendes:  
Smartphone (APP)  
Mail



#### **PwC bogfører bilagene**



#### **Rapportering er tilgængelig online**



#### **PwC sørger for momsindberetning**

### Årligt



#### **Regnskab & skat**



#### **Rådgivning**

# Moms- og afgiftsregler for restaurationsbranchen

Mange moms- og afgiftsregler er særligt relevante i restaurationsbranchen. Mange af reglerne er tilmed meget komplekse, hvilket betyder, at flere virksomheder i branchen ikke behandler moms og afgifter på den måde, som er mest optimal for dem.

## Moms

### Salg af forplejning

Restaurationers salg af forplejning er momspligtig omsætning og skal derfor pålægges 25 % moms. Som følge heraf har restaurationer som udgangspunkt fuldt fradrag for den moms, som belaster de indkøbte varer og ydelser, der anvendes i forbindelse med udøvelsen af den momspligtige aktivitet.

### Udlejning af lokaler

Udlejning af selskabs- og mødelokaler kan ske moms frit forudsat, at der ikke sker servering i lokalerne. Servering af mad i foyerer i forbindelse med sådanne arrangementer vil ikke ændre, at der fortsat kan ske momsfri udlejning.

Dette vil som udgangspunkt betyde, at restaurationer både har momsfrie og momspligtige aktiviteter, hvilket kan påvirke deres fradrag. Hvis omsætningen af den momsfrie aktivitet (sammen med selskabets andre momsfritagne aktiviteter) udgør under 1 % af selskabets samlede omsætning, vil den momsfritagne aktivitet ikke påvirke fradraget, hvorved selskabet har fuldt fradrag for fællesudgifterne.

### Bespisning af medarbejdere

Der gælder nogle særlige ”kantinemomsregler” for bespisning af ansatte, når virksomheden eller de ansatte selv fremstiller maden. Reglerne skal sikre, at der minimum betales moms af kostprisen for maden, selvom de ansatte betaler et mindre beløb. Dette indebærer, at restaurationer

har fuldt fradrag for omkostninger til køkkenfaciliteter, indkøb mv., som går til bespisning af medarbejdere, men omvendt skal betale salgsmoms af et fiktivt fastsat beløb.

Hvis de ansatte slet ikke betaler noget for maden, gælder der særlige regler om håndtering af fradraget

### Forenklet faktura

Restaurationer har mulighed for at anvende en forenklet faktura, hvor bl.a. købers navn og adresse kan undlades. Dette er muligt ved salg af ydelser til private, hvor prisen inklusive moms ikke overstiger DKK 5.000, og ved salg af ydelser til virksomheder, hvor prisen eksklusive moms ikke overstiger DKK 3.000.

### Kortgebyr

Opkræver en restauration gebyrer i forbindelse med købers brug af betalingskort, administration eller forsendelsesomkostninger skal dette momsmæssigt behandles som en biydelse til hovedydelsen. Dette medfører, at restaurationen skal pålægge moms på gebyrerne, da salget af fx en middag er en momspligtig ydelse. Det er uden betydning, om restaurationen er blevet opkrævet moms for anvendelsen af disse betalingstjenester

### Udeblivelsesgebyrer

Restaurationer kan opkræve betaling, hvis en gæst afbestiller et bord eller blot ikke dukker op.

Når restaurationer oplever, at gæsten afbestiller forud for ankomsttidspunktet, skal restaurationen ikke betale moms af en eventuel betaling fra gæsten. Det afgørende er, at der ikke er ”levering mod vederlag” i momslovens forstand, fordi restaurationen ikke stiller et bord til rådighed/serverer mad for gæsten.

Hvis gæsten blot ikke dukker op, er en eventuel betaling som udgangspunkt heller ikke momspligtig. Det er igen afgørende, at der ikke er ”levering mod vederlag” i momslovens forstand, fordi restaurationer sjældent stiller et udvalgt bord til rådighed for gæsten og sjældent har lavet maden i forvejen. Der kan dog være mulighed for, at betalingen alligevel konkret er momspligtig, hvis gæsten ved bestillingen får stillet et specifikt bord til rådighed og på forhånd har bestilt mad til servering ved ankomst. Det beror på en konkret vurdering og er ikke afklaret i praksis. Herunder er det ikke afklaret, om det er tilstrækkeligt for, at en eventuel betaling bliver momspligtig, at der er stillet et specifikt bord til rådighed, eller om det også kræver, at den forudbestilte mad er tilberedt.

### **Købers fradragsret**

Hvis køber er en virksomhed, kan køber fradrage momsen af en del af udgifterne til restauration i de tilfælde, hvor udgifterne er af streng erhvervmæssig karakter, og selve fradragsraten for bespisning er 25 %.

Fradragsretten er baseret på de ”normale” fradragsregler.

### **Energi- og miljøafgifter**

Der er i de senere år sket markante ændringer på afgiftsområdet. Afgiftssatserne forhøjes generelt minimum én gang om året, ligesom mulighederne for godtgørelse af afgifter ændres.



# Særlige afgiftsregler

Inden for restaurationsbranchen er der også nogle særlige afgiftsregler samt specielle muligheder for at få godtgjort afgifter. Nedenfor har vi oplistet de områder, hvor vi hos PwC oftest assisterer virksomheder med at få godtgjort afgifter.

## **Elektricitet**

Anvendelsen af elektricitet er afgørende for, hvor stor en andel af elafgiften virksomhederne kan få godtgjort.

Restaurationer, der anvender elektricitet til belysning, computere, printere, kaffemaskiner mv., kan få godtgjort en stor andel af afgiften af elforbruget. Restaurationer kan kun få godtgjort en mindre andel af afgiften af elektricitet anvendt til opvarmning af rum, vand og komfortkøling.

Restaurationer, der ikke tidligere har fået godtgjort afgift af deres elforbrug (og evt. andet energiforbrug), kan få godtgjort afgifter for de seneste tre år. Muligheden for godtgørelse af afgift for tidligere perioder forældes således løbende.

Hvis restaurationer har fået godtgjort afgifter, men afgifterne ikke er behandlet korrekt, har SKAT også mulighed for at regulere de godtgjorte afgifter for de seneste tre år. I nogle tilfælde er SKAT dog begyndt at foretage reguleringer for de seneste ti år, såfremt de finder, at virksomhederne burde kende reglerne. Likviditetsmæssigt og risikomæssigt er det derfor vigtigt, at godtgørelse af afgifter behandles korrekt.

## **Komfortkøling, rumvarme og opvarmning af vand**

Siden 1. januar 2012 har restaurationer kunnet få godtgjort en mindre andel af afgiften for den elektricitet, der anvendes til rumvarme, opvarmning af vand eller komfortkøling.

## **Proceskøling**

Restaurationer kan få godtgjort energiafgifterne af energiforbrug til proceskøling efter de almindelige regler. Her kan bl.a. være tale om køling i køle- eller fryserum.

## **Brændsler**

Den andel af energiafgiften på brændsel, der anvendes til proces, og som kan godtgøres, ændres løbende for restaurationer.

## **Gasforbrug**

Gas, der anvendes til fremstilling af mad, betragtes som Gas, der anvendes til fremstilling af mad, betragtes som proces, og afgiften af forbruget af gas kan derfor godtgøres efter de almindelige regler.

## **Vandafgift**

Restaurationsers forbrug af vand er pålagt vandafgift og drikkevandsbeskyttelsesbidrag. Vandafgiften og drikkevandsbeskyttelsesbidraget kan godtgøres, og det er uanset, om vandet er anvendt til madlavning eller rengøring.



## **Gennemgang af din moms og afgift**

De nyeste opdaterede afgiftsregler og afgiftssatser findes på vores hjemmeside: [www.pwc.dk/afgifter](http://www.pwc.dk/afgifter).

Du er også velkommen til at kontakte PwC i forbindelse med en gennemgang af dine moms og afgifter.

# Områder hvormed PwC kan være behjælpelig

## **Restaurationer**



### **Gennemgang af rapporteringsmodel**

Vi kan gennemgå den løbende rapporteringsmodel og vurdere, hvorvidt den har tilstrækkelig god kvalitet herunder hvilke parametre der fokuseres på.



### **Vurdering af nøgletal**

Lad PwC indgå i sparringen omkring væsentlige nøgletal samt niveauerne for disse, således der sker en optimering af driften.



### **Gennemgang af moms & afgifter**

Moms og afgifter er komplicerede områder. Vi tilbyder en gennemgang af jeres specifikke forhold og sikrer, at I får de rette afgifter og moms godtgjort.



### **Skab øget indsigt i din forretning**

Få overblik over, hvad der driver din lønsomhed på produkt- og kundeniveau. Er den nuværende fokuseringen den mest lønsomme?

# Du finder PwC i hele Danmark

## Vi er lige i nærheden. Skal vi ses?

Hos PwC har vi specialister, som står klar med de rette værktøjer til at forbedre organiseringen og processerne for din restauration.

Vi har lokalkontorer i hele landet og vil meget gerne mødes og drøfte din virksomheds behov og udfordringer. Vi vil også gerne fortælle dig meget mere om, hvordan vores totalrådgivningskoncept kan give dig og din virksomhed succes.

Det behøver ikke tage mere end en times tid. Ring og fortæl, hvor og hvornår du vil mødes. Eller bestil et uforpligtende møde på [www.pwc.dk](http://www.pwc.dk)



### **København**

Strandvejen 44  
2900 Hellerup  
3945 3945

### **Hillerød**

Milnersvej 43  
3400 Hillerød  
4825 3500

### **Næstved**

Toldbuen 1  
4700 Næstved  
5575 8686

### **Ringkøbing-Skjern**

Østergade 40  
6900 Skjern  
9680 1000

### **Trekantområdet**

Herredsvej 32  
7100 Vejle  
7921 2700

### **Esbjerg**

Stormgade 50  
6700 Esbjerg  
7612 4500

### **Holbæk**

Ahlgade 63  
4300 Holbæk  
5158 4300

### **Odense**

Rytterkasernen 21  
5000 Odense C  
6314 4200

### **Slagelse**

Ndr. Ringgade 70C  
4200 Slagelse  
3945 9544

### **Aalborg**

Skelagervej 1A  
9000 Aalborg  
9635 4000

### **Herning**

Platanvej 4  
7400 Herning  
9660 2500

### **Holstebro**

Hjalttesvej 16  
7500 Holstebro  
9611 1800

### **Skive**

Resenvej 81  
7800 Skive  
9615 4900

### **Sønderborg**

Ellegårdvej 25  
6400 Sønderborg  
7342 3232

### **Aarhus**

Jens Chr. Skous Vej 1  
8000 Aarhus C  
8932 0000

