

## De knikkers

Lenting en Partners adviseert honderden horecabedrijven en ondernemers, waaronder veel drankverstrekkende bedrijven. [www.lentingenpartners.nl](http://www.lentingenpartners.nl)

### Brasa

voor  
€ 120.000

### Vlietzicht

voor  
€ 150.000

Omwenteling van café naar eetcafé loont de moeite

# KEUKEN ALS CASHCOW

Traditionele drankverstrekkende cafés verliezen al jaren terrein. Ze moeten innoveren. De meest voor de hand liggende is die van café naar eetcafé. Twee voorbeelden uit de praktijk laten zien wat de kosten en baten zijn van zo'n move.

**'IK RAAD IEDEREEN AAN  
OM NIET TE BLIJVEN  
HANGEN IN DRANK'**

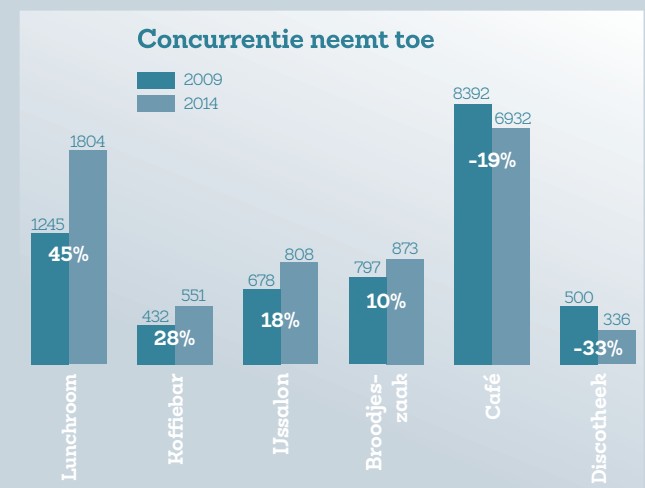
**D**rankverstrekkende cafés hebben het moeilijk. De belangrijkste oorzaken: het rookverbod, de crisis, de verhoging van de alcoholleeftijd, de toegenomen concurrentie én de snelle stijging van de prijzen. Vanaf 2006 tot 2015 is het algemeen prijspeil met 16% gestegen en het prijspeil van het café met 30%, blijkt uit cijfers van Datlinq.

Cafés moeten innoveren. Vele kiezen ervoor om de eefunctie uit te breiden. Over watvoor investering praten we? En wat doet het met het aantal mensen op de werkvloer. En tot slot: wat doet het met de ondernemer?

### Indrukwekkend

Uit een analyse van de cijfers van twee bedrijven, uitgevoerd door Lenting en Partners, blijkt dat de transitie naar eetcafé grote gevolgen heeft.

Arwin Versteyne van Brasa bar & kitchen in Purmerend investeerde in 2014 €340.000 om zijn verliesgevende bruine café met de toepasselijke naam Het Café te veranderen in een eigentijds horecabedrijf voor een breed publiek. Voor dat bedrag strippte Versteyne de zaak volkomen. De keuken werd uitgebreid, het interieur



Door Radboud Bergevoet

na  
€ 800.000na  
€ 390.000

vernieuwd, de bar verhuisde naar het midden van de zaak. Die speelt nu een centrale rol in het bedrijf. Pluspunt: een uitstekende routing.

Door de uitbreiding van de openingstijden en de menukaart, steeg het aantal fte's van 6 naar 18. Versteyne offerde de bovenverdieping op, die hij verhuurde voor €1200 per maand, om er kleedruimte en eetgelegenheid voor het personeel te maken. 'We hadden geen lockers. Mensen stopten hun spullen in een plastic tas tussen de kratjes.' De gevolgen voor de omzet zijn indrukwekkend. Na de ingreep verzesvoudigde de foodomzet van €120.000 naar zo'n €800.000. De totale omzet van Brasa steeg van een kleine zes ton naar ruim €1,3 miljoen. Nog spectaculairder was de invloed op het resultaat. Dat verbeterde van een verlies van 57 mille (-9,7%) naar een winst van 108 mille (8,1%). Versteyne zelf veranderde van een kroegbaas in een manager met veel aandacht voor de medewerkers. 'Ik ben nu 28 jaar werkzaam in de horeca en heb diverse bedrijven gerund als een hobby en uit liefhebberij. De afgelopen jaren zie ik onze bedrijfstak als een professioneel vak.'

### 'Donder op'

Louis en Marleen Mulder van bruin café Vlietzicht in Schipluiden runden hun café van 1 april tot 1 oktober. In de winter was Vlietzicht gesloten. Ze hielden er een omzet van €280.000 en een nettowinst van dik 30% aan over. 'Het was genoeg voor onszelf, maar aan het eind van de winter was het potje leeg,' zegt Louis Mulder. Ze wilden meer uit het bedrijf halen. Deels als pensioenvoorziening - het pand is in eigendom - investeerden ze in een periode van 4 jaar maar liefst €800.000 in een extra gebouw, keuken en een flink terras. De bank financierde €400.000, €250.000 was eigen geld en de rest kwam uit de cash flow. De investering veranderde het karakter van het bedrijf totaal. Aanvankelijk werd Louis Mulder erdoor overvallen. 'We kregen een heel ander publiek dat we helemaal niet snapten.'

Pas toen hij besloot om niet alles zelf te doen en een kok aan te nemen, kreeg Mulder grip op de zaak. 'Ik dacht dat ik het zelf wel kon, maar die jongen was twintig keer beter.'

### Vlietzicht - Schipluiden

Investeringskosten: € 800.000

	2011	%	2014	%
<b>Vlietzicht VOF</b>	€		€	
<b>Omzet</b>	294.927	100	732.838	100
<b>Inkoop</b>	57.407	19,5	160.019	21,8
<b>Brutowinst</b>	237.520	80,5	572.819	78,2
<b>Personeelskosten</b>	29.085	9,9	240.672	32,8
<b>Overige kosten</b>	123.973	42,0	181.331	24,7
<b>Resultaat</b>	84.462	28,6	150.816	20,6

### Brasa - Purmerend

Investeringskosten: € 340.000

	2013	%jul. '14 t/m jun '15	%	
<b>BRASA BV</b>	€		€	
<b>Omzet</b>	587.408	100	1.341.221	100
<b>Inkoop</b>	149.708	25,5	328.180	24,5
<b>Brutowinst</b>	437.700	74,5	1.013.041	75,5
<b>Personeelskosten</b>	261.762	44,6	478.815	35,7
<b>Overige kosten</b>	233.197	39,7	425.630	31,7
<b>Resultaat</b>	€ -57.259	-9,7	108.596	8,1

Tegenwoordig is hij, net als collega Versteyne van Brasa, nauwelijks nog op de werkvloer te vinden. 'Ze zeggen: donder op. Je staat in de weg. Dat ervaar ik als een groot compliment, hahaha!'

Op de loonlijst van Vlietzicht staan zo'n 30 medewerkers. 'In het alcoholtijdperk waren dat er maximaal 6 à 7,' herinnert Louis Mulder zich. Zijn loonkosten stegen dan ook enorm: van 9,9 naar 25,7 procent van de omzet. Maar door de fors toegenomen foodomzet en door hele scherpe inkoop (Vlietzicht heeft een brutomarge van 78,4%), houdt Mulder onder de streep veel meer over.

Zijn advies is dan ook duidelijk. Hij raadt iedereen aan niet te blijven hangen in drank. 'Je laat tonnen liggen.' **MI**