

De balans

In zakenserie De Balans volgt Misset Horeca-journalist Radboud Bergevoet samen met horeca-adviseur Ton Lenting het wel en wee van een startende ondernemer. Dit keer is dat Ron Diephout. In mei vorig jaar opende Diephout hotel-brasserie Katoen in Goes.

Wie is Ron Diephout?

Ron Diephout (36) komt uit een echt horecageslacht. Zijn ouders begonnen ooit hotel Terminus in Goes. Zijn opleiding kreeg hij in de keukens van Zeeuwse toprestaurants. Daarna trok hij naar Antwerpen, waar hij in verschillende restaurants leiding gaf aan de keukens. Diephout was 6 jaar chef-kok bij brasserie Appelmans, de topzaak in de binnenstad van Antwerpen, aan de voet van de Onze-Lieve-Vrouwekathedraal. In Goes droomt hij van een bedrijf met het eten van Appelmans, de hotelkamers van Hotel New York en de prijs van Van der Valk. Zijn bedrijf Katoen is gevestigd in een voormalig stadsarchief uit de 18e eeuw, verscholen in de binnenstad van Goes. Vóórdat Diephout zich er vestigde stond het 5 jaar leeg. Het bedrijf – investering €3 miljoen – is wat je noemt een 'uitdaging' om mee te beginnen als startende ondernemer. Katoen is een forse zaak, die bestaat uit een grote brasserie van 150 zitplaatsen plus een hotel van 23 kamers. De jaaromzet voor het eerste volledige jaar is geprognosticeerd op €2 miljoen en er staan 22 mensen op de loonlijst. Diephout op z'n Cruijffiaans: 'Als je een goed broodje kaas serveert, kun je nog maar één ding doen: altijd een goed broodje kaas serveren.'



Katoen heeft doel in zicht

Het eerste volledige jaar voor Katoen zit er bijna op. Gaat Ron Diephout zijn doelstelling – een omzet van €2 miljoen – halen? Daarvoor heeft hij nog drie maanden de tijd.

Hotel-brasserie Katoen ging in juni 2015 open. Ondernemer Ron Diephout legt de lat meteen hoog: in Goes droomt hij van een bedrijf met het eten van de Antwerpse brasserie Appelmans, de hotelkamers van Hotel New York en de prijs van Van der Valk. Een omzet in het eerste jaar van €2 miljoen moet haalbaar zijn, zegt de ambitieuze Diephout in de zomer van 2015 tegen Misset Horeca. Horeca-adviseur Ton Lenting vindt de prognose wel erg optimistisch. 'Als je het haalt is het fantastisch.'

Als ondernemer mag Diephout (36) op dat moment nog een groentje zijn, hij heeft wel een schat aan ervaring en komt uit een echt horecageslacht. Zijn ouders begonnen ooit hotel Terminus in Goes. Zijn opleiding krijgt hij in de keukens van Zeeuwse toprestaurants. Daarna trekt hij naar Antwerpen, waar hij 6 jaar chef-kok is bij brasserie Appelmans, de topzaak aan de voet van de Onze-Lieve-Vrouwekathedraal. Diephout heeft alle vertrouwen in het slagen van zijn missie.

Nu, bijna een jaar later, is het doel van het eerste volledige jaar – een omzet van €2 miljoen – binnen handbereik. De omzet over de periode juni 2015-februari 2016 ligt op €1,5 miljoen. Nu het voorjaar is begonnen en het grote terras klaar voor gebruik, lijkt het binnenhalen van de laatste vijf ton een makkie. In de maanden januari en februari lag de omzet gemiddeld op €160.000, en dat zou Diephout in de maanden maart, april en mei moeten kunnen overtreffen. *Mission accomplished.* Maar dat is volgens de ondernemer een te simpele voorstelling van zaken. 'Winst of verlies ligt in de horeca ontzettend dicht bij elkaar. Het is een heel beweeglijke balans waar je op staat,' weet Diephout. 'Even een paar procent minder omzet en een paar procent meer kosten en je zit in de rode cijfers.'

2016: plus 10 procent

In 2016 hopen Ron en Vivian Diephout de totale omzet van hotel en brasserie met 10 procent te laten stijgen, met een plus van 25 procent voor het hotel en 8 procent voor de



Door Radboud Bergevoet | Beeld Peter Roek



Exploitatie-overzicht Katoen bv
juni 2015 t/m februari 2016

	juni 15-feb. 16	%
omzet	1.513	100,0
inkoopkosten	399	26,4
brutowinst	1.114	73,6
personeelskosten	590	39,0
huisvestingskosten	220	14,6
verkoopkosten	41	2,7
algemene kosten	68	4,5
bedrijfsresultaat voor kapitaalslasten	195	12,9
financiëringslasten	28	1,9
afschrijvingen	55	3,7
winst voor belasting	111	7,3

TOELICHTING OP HET
EXPLOITATIE-OVERZICHT

Het inkooppercentage van 26,4 procent is uitstekend. Het inkooppercentage van vergelijkbare restaurants ligt tussen de 31 en 36 procent. Maar Diephout is een zeer ervaren chef-kok die bovenop de keukenkosten zit en zijn team motiveert om voor de beste condities in te kopen. Bijvoorbeeld door aan het begin van elke maand een bedrag te noemen waarvoor ze die maand moeten inkopen. Plus de omzet die ze met dat budget moeten genereren. Het leidt tot een uitstekende brutomarge van 73,6 procent.

De personeelskosten van 39 procent zijn redelijk, gezien het grote aantal mensen dat bij Katoen rondloopt. Wel vindt Lenting dat medewerkers nog wat gastgerichter kunnen zijn. Het personeelspercentage is inclusief het ondernemerssalaris van Diephout. Omdat Katoen een bv is, moet hij zich als dga minimaal een salaris van €42.000 toekennen.

Verder betaalt Diephout de investeerder een pacht van €300.000 per jaar. Op een begrote omzet van €2 miljoen is dat 15 procent. Een reëel bedrag, gezien de perfecte staat van de hotel-brasserie. Er blijft dan een winst voor belasting van €111.000 over.

De balans





'WINST EN VERLIES LIGGEN IN DE HORECA HEEL DICHT BIJ ELKAAR'

brasserie. 'Meer bekendheid van het hotel en een betere bezetting van de brasserie moeten hieraan bijdragen', zegt de ondernemer.

Diephout loopt samen met Lenting door de brasserie en ze zien meteen verbeterpunten die de omzet kunnen verhogen. Zo staat de bar wel erg ver naar voren, wat fijn is voor de medewerkers erachter, maar wel veel zitplekken voor de gasten wegsnoept. Lenting stelt voor om de bar naar

achteren te verplaatsen en te verkleinen.

Het lijkt vreemd om een bedrijf van tien maanden oud al weer zo grondig te verbouwen. Een deel van het succes van Katoen ligt in het interieur. Katoen is laagdrempelige, stoere maar ook sfeervolle ruimte. Midden in de zaak staat de enorme vierkante bar nadrukkelijk aanwezig te zijn, maar volgens Lenting is een verkleining van de bar geen probleem en moet Diephout zich niet laten weerhouden. 'Noem het voortschrijdend inzicht.' Een versmalling zou betekenen dat er straks plek is voor gasten om ook echt aan de bar plaats te nemen. Nu staat het gevaarte zover naar voren dat er voor barkrukken geen plek meer is. Ook levert een versmalling van de bar al gauw zo'n 6 à 8 extra zitplaatsen op aan tafels. Het 'voortschrijdend inzicht' van Lenting zou Katoen zo maar €10.000 tot €15.000 per maand extra omzet kunnen opleveren. **MI**

advertentie

Lekker gratis

PROBEER NU EEN GRATIS DOOS **MINI SNACKS XL!**

Bestel via info@elite-neede.nl of bel +31 (0)545-294961

Deze actie geldt uitsluitend voor KvK geregistreerde horecabedrijven.
Vraag naar de actievoorwaarden.



MINI SNACKS

XL



**PROEF
ACTIE**