

WAT IS DE BALANS?

In zakenserie De Balans volgt Misset Horeca samen met horeca-adviseur Ton Lenting een jaar lang een startende ondernemer. De Balans is de langstlopende serie in Misset Horeca. Dit is de 17e jaargang.

**DE BALANS, AFLEVERING 1: KATOEN, GOES**

Flitsende start voor hotel-brasserie Katoen

Ron Diephout en zijn bedrijf hotel-brasserie Katoen in Goes zijn de nieuwe hoofdrolspelers in zakenserie De Balans van Misset Horeca. Katoen ging twee maanden geleden open en beleeft een flitsende start. Misset Horeca gaat Diephout en zijn bedrijf een jaar lang volgen.

Ron Diephout (36) werkte hiervoor 6 jaar als chef-kok bij brasserie Appelmans, de topzaak in de binnenstad van Antwerpen, aan de voet van de Onze-Lieve-Vrouwekathedraal. In Goes droomt Diephout van een bedrijf met het eten van Appelmans, de hotelkamers van Hotel New York en de prijs van Van der Valk. 'We leggen de lat hoog', zegt Diephout tegen Misset Horeca.

Investing van €3 miljoen

Katoen is gevestigd in een voormalig stadsarchief uit de 18e eeuw, enigszins verschoolen in de binnenstad van Goes. Voordat Diephout zich er vestigde stond het 5 jaar leeg. Diephout: 'Het was een vervallen pand.'

Daarvan is nu niets meer te merken. Kosten nog moeite zijn gespaard om van het oude stadsarchief aan het Bleekveld een schitterend horecabedrijf te maken. De investeerder – die na de verbouwing een normale huurbaas voor Katoen is geworden – had het gebouw al enkele jaren in zijn bezit. Hij stak ruim €3 miljoen in de verbouwing en een stuk nieuwbouw. In het hotel ging ruim €2 miljoen zitten – pakweg €100.000 per kamer. De rest ging naar de brasserie. Die brasserie is gevestigd in de het oude archief, de hotelkamers zitten deels in de nieuw- en deels in de oudbouw.

Bij de verbouwing zijn oude elementen van het pand bewaard gebleven. Zo zijn in de karakteristieke eeuwenoude kap twee suites gerealiseerd. De hotelkamers kregen een ruime opzet, waarbij de grote ramen

behouden bleven. De naam Katoen komt trouwens van de plek waar het bedrijf is gevestigd. Het Bleekveld was vroeger een kort gemaaid grasveld om linnen te bleken. Na het wassen had het linnen vaak nog een gelige kleur en zat de geur nog in het laken. Ze hadden ontdekt dat zuurstof uit gras in combinatie met zonlicht de lakens bleker en frisser maakte.

Het bedrijf in hartje Goes is wat je noemt een 'uitdaging' om mee te beginnen als startende ondernemer. Katoen is een forse zaak: een grote brasserie met 150 zitplaatsen plus een hotel van 23 kamers. De jaaromzet voor het eerste volledige jaar is geprognoseerd op €2 miljoen en er staan 22 mensen op de loonlijst. Diephout: 'De prognose staat als een ambitieus doel. Maar als we die niet halen, zullen we evengoed in alle rust verder ondernemen.'

Flitsende start

Voorlopig blijkt de angst van Diephout dat mensen niet zomaar in een hotel gaan eten, ongegrond. De brasserie draait sinds de opening begin mei uitstekend. De omzet ligt nu al op €140.000 per maand. Diephout: 'Als dat doorzet, zou dat betekenen dat Katoen alleen met de brasserie een omzet van €1,7 miljoen gaat halen.' Terwijl de geprognoseerde jaaromzet €2 miljoen is voor het totale bedrijf, de 23 hotelkamers inclusief. Horeca-adviseur Ton Lenting is enthousiast. 'Het is fantastisch om te zien dat Katoen een flitsende start maakt.'

Aan het Bleekveld in Goes staat een vibrerende horeca-machine met een sterke aan-

**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. Diephout mag dan als ondernemer een groentje zijn, als leidinggevende heeft veel ervaring. Hij heeft er alle vrouwen in dat Katoen een succes wordt. 'Onze kwaliteit moet zo goed zijn, dat iedereen zich bij ons thuis voelt. Op z'n Cruiffiaans: 'Als je een goed broodje kaas serveert, kun je nog maar één ding doen: altijd een goed broodje kaas serveren.'

OPENINGSBALANS KATOEN			
ACTIVA	€	PASSIVA	€
Vaste activa		Eigen vermogen	
Inventaris	438.291	Aandelenkapitaal	100
Vervoermiddelen	37.888		
Vlottende activa		Vreemd vermogen	
Liquide middelen	10.626	Lening aandeelhouders	488.522
		Lease vervoermiddelen	25.847
Belastingen		Belastingen	
Btw te vorderen	65.274	Afdracht btw	37.610
	552.079		552.079

PROGNOSE EERSTE 12 MAANDEN			
	€ (x 1000)	%	
Netto-omzet			
Kamers	400	20,00	
Brasserie	1.600	80,00	
Totaal netto-omzet	2.000	100,00	
Inkoop brasserie	420	(26,25)	
Brutowinst	1.580	79,00	
Directe kosten			
Kosten hotel (personeel + bewassing)	130	6,50	
Huur/pacht	300	15,00	
Gas, water, elektra	60	3,00	
Personeelskosten brasserie (incl. Ron Diephout)	600	37,50	
Overige kosten			
Aanloopkosten van voor opening	*alleen in 1e jaar	90	4,50
Administratie en algemeen		15	0,75
Marketing		45	2,25
Onderhoud, reservering vernieuwing		30	1,50
Royalties bookingsites		30	1,50
Belastingen ozb, precario		15	0,75
Verzekeringen		9	0,45
Abonnementen		15	0,75
Huur/lease divers		15	0,75
Onvoorzien		30	1,50
Afschrijving inventaris		60	3,00
Rente lening aandeelhouders		30	1,50
Totale kosten	1.474	73,70	
Resultaat	106	5	



TOELICHTING BIJ PROGNOSE EERSTE 12 MAANDEN

Horeca-adviseur Ton Lenting vindt met name de inkoopkosten met 26 procent erg laag. 'Dat is heel optimistisch. Als je het haalt, is het fantastisch.' Het inkooppercentage van vergelijkbare restaurants ligt tussen de 31 en 36. Maar Diephout is een zeer ervaren chef-kok, die bij de Antwerpse brasserie Appelmans heeft bewezen een geolie-de keukenorganisatie te kunnen leiden. Volgens Diephout is het vooral een kwestie van goedkoop inkopen. Producten als ontbijt, soep en ook op dranken zoals Katoens water zijn volgens hem goede margemakers. Ook de loonkosten zijn volgens Lenting aan de optimistische kant. Lenting: 'Gelet op het grote aantal mensen dat in Katoen rondloopt, is 37,5 procent loonkosten gedurfd.' Dat percentage is inclusief het ondernemerssalaris van Diephout.

De huur van 15 procent van de omzet is volgens Lenting 'een reëel bedrag'. 'De investeerder heeft nergens op bezuinigd. Het pand is helemaal nieuw en als je ziet hoe er is geïnvesteerd, is die pachtsom heel netjes.' Diephout betaalt de investeerder een pacht van €300.000 per jaar. Op een begrote omzet van €2 miljoen is dat 15 procent. Waarbij aangetekend moet worden dat Katoen eigenlijk twee bedrijven in één is. Diephout: 'Het voordeel van de synergiewerking telt hier mee. Als je aan de brasserie een pacht van €180.000 toerekent, blijft er voor het hotel €120.000 over. 12 procent pacht over de brasserie-omzet is voor een zaak als dit laag, terwijl 30 procent voor het hotel binnen de benchmark valt.'

zuigende werking op het publiek. Je voelt dat alles hier om goed eten en drinken en gastvrijheid draait. Veelzeggend is dat Katoen geen sluitingsdag kent. Diephout: 'Horeca is naar mijn idee altijd open.' Hoe ver dat bij hem gaat, blijkt uit het feit dat hij 's morgens om half acht al de eerste koffiedrinkers over de vloer heeft. Eigenlijk is hij op dat vroege tijdstip alleen open voor hotelgasten, maar Diephout wijst niemand de deur. 'Als je wilt, mag je gewoon bij het ontbijt aanschuiven.'

Kreeft en langoustines

Katoen is een laagdrempelige, stoere, maar ook sfeervolle ruimte, dankzij het veelvuldige gebruik van massief hout, onbewerkt staal en het uitgekende lichtplan. Midden in de zaak staat de enorme, vierkante bar nadrukkelijk aanwezig te zijn. En via een glazen wand krijgen gasten een kijkje in de grote, goed uitgeruste keuken. Uit die keuken komt een breed assortiment brasseriegerechten, zoals kroketten en stoofvlees, maar ook kreeft en langoustines. Diephout: 'De hoofdgerechten zijn niet duurder dan €25.'

Lenting constateert tevreden dat het team van Katoen al een redelijk ingewerkte indruk maakt. Maar voor Diephout gingen de eerste weken helemaal niet van een leien dakje, ondanks die ogenschijnlijk goed geoliede organisatie. 'Als ik het nog eens zou doen, zou ik geen openingsdatum meer communiceren. Je legt jezelf en je team alleen maar een vervelende druk op.' Volgens de ondernemer is het beter een aanloop te hebben. 'Proefdraaien is echt aan te raden. Mensen moeten weten waar de wijn staat en waar het toilet papier ligt.'

Bij een eerste rondgang door het bedrijf vallen Lenting even later een paar kleine verbeterpuntjes op. 'De brasserie telt maar liefst drie ingangen. Voor veel gasten is de

plaats waar ze naar binnen kunnen erg onduidelijk' Verder zijn de deuren naar en bij het toilet volgens hem nog niet optimaal afgesteld. 'En persoonlijk vind ik alles keurig in stijl, maar die plastic glascontainer misstaat mijns inziens, die zou ik ook van staal in dezelfde stijl maken.'

Zijn geoefende oog valt ook op de afwasmedewerker die volgens hem iets te kwistig omgaat met water. 'Voor haar en de veiligheid van anderen is het verstandig haar erop te attenderen dat je je werkplek zo schoon mogelijk moet houden.' Een blauw vaatdoekje dat rondslingert op de bar is volgens Lenting ook niet nodig. 'En wat doet die omgewaaide mini-palm daar in godsnaam op het terras? Heeft iemand die verloren?'

Voor de rest is bijna alles perfect, meent Lenting. 'Een goede sfeer en, ondanks de vele harde materialen, is de akoestiek prima. Ook de muziek en het geluidsniveau is prima.'

Kanonnenvoer

Hoe vindt Lenting dat de ondernemer het doet? 'Waar ik me een klein beetje zorgen over maak in deze fase van het bedrijf, is de wijze waarop de leidinggevenden, inclusief Ron zelf, volop meewerken. Ik vind het fantastisch dat 'bazen' zelf mee aanpakken en voordoen hoe het allemaal moet. Maar als je als generaal een oorlog wilt winnen, moet je jezelf strategisch opstellen en niet als 'kanonnenvoer' voorop gaan in de strijd. Je moet overzicht houden en mensen instrueren. Die moeten de kans krijgen om het vak te leren. Dat zullen de gasten hen in de openingsfase niet kwalijk nemen.'

Dit artikel is tot stand gekomen in samenwerking met LENTING en PARTNERS.
www.lentingpartners.nl