

Arjan Broekman verrast met titel Meest Markant

Kleinste café Zwolle houdt van evenementen



Met 35 vierkante meter vloeroppervlak is 't Proeflokaal waarschijnlijk het kleinste café in Zwolle. Meer heeft eigenaar Arjan Broekman echter niet nodig, om zichzelf toch voortdurend in de schijnwerpers te zetten. Is het niet met een groots evenement, dan wel met de spraakmakende wijnkaart van het café. Het maakt hem tot de Meest Markante Horecaondernemer van Overijssel.

Tekst: Anne-Marie van Ommen Foto's: Ruud Ploeg

"Ondernemerschap draait om creativiteit", zegt Broekman, nu negen jaar de uitbater, heel stellig. "Je moet steeds bezig zijn. Op het moment dat je als ondernemer een afwachtende houding aanneemt, merken de gasten dat ook. Zij weten maar al te goed wat er te krijgen is." Vandaar dat 't Proeflokaal al diverse malen de thuisbasis was van grootse evenementen. Zo organiseerde Broekman drie jaar geleden voor het eerst de zogeheten Moedertandemdag, inmiddels een jaarlijks terugkomend fenomeen bij 't Proeflokaal. "Iedereen

verklaarde me toen voor gek, maar toch verkocht ik alle honderd tandems voor die dag binnen twee weken. Geweldig als je dan dat grote gemêleerde gezelschap – niet alleen moeders en dochters - door de natuur ziet fietsen. Twee stamgasten van me zorgden voor theatrale acts onderweg, twee vrienden voor de catering. Dit laatste jaar heeft zelfs sterrenkok Jonnie Boer eraan meegewerkt."

Beachparty

Broekmans optimisme werkt dan ook aantekelijk. Zeker toen zijn straat was open-

gebroken en hij besloot van de nood een deugd te maken. Maandagavond dacht hij het plan uit, dinsdag zat hij bij de gemeente, woensdag had hij de vergunning rond en zaterdag had hij zijn zin: de opengebroke straat was het decor van een overweldigende beachparty in het centrum van de stad. Wie wilde, kon zelfs een duik (in duikuitrusting) maken in een kuip gevuld met 22.000 liter water. "Over een kleine honderdvijftig meter was van alles te beleven. Je kon zelfs surfen op een rodeostier, want de stier had plaats gemaakt voor een surfplank. En het weer

zat enorm mee", blikk Broekman terug. "Eén groot succes, met op het hoogtepunt van de dag zeker vierhonderd gasten."

Verder waren er onder meer het Afscheidsfeest van de Negerzoen, de actie 'Lieve Valentijn, wil jij mijn donor zijn?' en de ludieke overgang naar de rookvrije horeca. "Wij stonden hier met volautomatische duikmaskers ons werk te doen, zodat wij zo onze eigen rookvrije werkplek hadden. De stamgasten zelf hadden een caravan voor onze deur geplaatst, met daarop: Rooklokaal."

Viersterrenniveau

Hoewel de evenementen hun uitwerking niet hebben gemist ("De vaste gasten willen al geen feest meer missen, omdat er zoveel over wordt gesproken"), draait het daar niet alleen om in 't Proeflokaal. Komende vanaf viersterrenhotel Wientjes in Zwolle, was Broekmans doelstelling bij de opening van zijn eerste, eigen café meteen helder: "Ik wilde hetzelfde serviceniveau aanbieden in dit café als ik bij Wientjes gewend was. Ik ben er namelijk van overtuigd dat dat ook in een café kan, zonder aan sfeer in te moeten boeten."

Zo kiest hij voor topkwaliteit glaswerk, wil hij absoluut gedreven en deskundig personeel achter de bar en staat gastvrijheid hoog in het vaandel. Een luisterend oor bij de gast en het continu alert zijn op cijfers moeten de rest van het werk doen. Niet zonder succes. "Zo merkte ik in de cijfers bijvoorbeeld dat in 2004/2005 de afzet van speciaalbier terugliep. Ons werkoppervlak is klein, dus je moet heel bewust met je investeringen omgaan. De koelkast die er stond, werd daarom vanaf dat moment steeds meer gevuld met wijnen. Dat ging goed. Al snel besloeg wijn vijftien procent van mijn bruto-omzet. In 2006 heb ik een wijnklimaatkast van Barclay kunnen aanschaffen, als eerste in Nederland. Mijn brouwer waarschuwde me nog: 'Dat gaat ten koste van je bieromzet'. Niets is minder waar. Sindsdien beslaat wijn dertig procent van mijn bruto-omzet, maar is mijn bier- en frisafzet ook meegegroeid. In 2007 kende ik zelfs een omzetsijging van vijftien procent ten opzichte van 2006 en in het eerste half jaar van 2008 loop ik twintig procent voor op 2007."

Seizoensbedrijven

Broekman wil echter niet te vroeg juichen. Ook hij verwacht dat hij rookverbod hem nog een tik om de oren zal geven in de wintermaanden. "De mensen zullen wel blijven komen, maar minder lang. De horeca zal zo steeds meer seizoensbedrijven kennen, waar met name werk is voor ambulante en minder



'De vaste gasten willen al geen feest meer missen, omdat er zoveel over wordt gesproken'

vaste werknemers. Dat zet ons ook weer voor een nieuwe uitdaging; vooral de kleine cafés moeten dingen verzinnen om de gasten te blijven trekken."

Voor hem is de wijnbar niettemin inmiddels een belangrijk paradepaardje geworden. Met 36 open wijnen – oftewel per glas te bestellen – spreekt hij volgens verwachting inderdaad een nieuwe doelgroep aan. "Nu zie ik bijvoorbeeld regelmatig mensen komen die eerst uit eten zijn geweest en nog even willen naborrelen. In dat opzicht profiteren wij mee met de grote ontwikkelingen die Zwolle de laatste jaren op culinair gebied heeft doorgemaakt. Daarin onderscheiden wij ons denk ik ook. Wat heeft een gemiddeld café deze gasten meestal te bieden? Een paar soorten wijn en verder bier. Bij ons zie ik dat de vrouwen liever nog voor een aparte wijn gaan, voortbordurend op de avond die ze al hebben gehad. De prijzen variëren van 3,50 euro tot 12,50 euro per glas. En de mannen? Die bestellen vaak gewoon hun bier-tje of een van de

36 soorten whisky's die wij hebben staan." Verheugd loopt Broekman ondertussen naar enkele – nu lege – flessen wijn. "Deze Chateau Lynch-Bages uit 1937 ging weg voor 220 euro, deze Mouton Rothschild voor 600 euro en deze La Tâche uit La Romanée-Conti voor 1800 euro. Wijnrecensenten kijken hier vaak hun ogen uit, dat zo'n klein café dit doet. Maar er is dus publiek voor!" Broekman ziet de toekomst dan ook rooskleurig in. Voor de hele horeca. "Het komend jaar wordt het misschien wat moeilijker, maar dat moeten wij als horeca niet alleen afschuiven op het rookverbod. De mindere economie draagt daar zeker een steentje aan bij. Dat soort spanningen maken je echter, als het goed is, juist weer creatief."

> **HorecaEntree** <

Bedrijfsgegevens

Naam bedrijf:	't Proeflokaal van Zwolle
Plaats:	Zwolle
Ondernemer:	Arjan Broekman
Soort bedrijf:	bruincafé/wijnbar
Geopend:	7 dagen per week
Aantal medewerkers:	2
Aantal zitplaatsen:	30
Ambiance:	verzorgd, sfeervol en netjes
Bijzonderheid:	serveert 36 open wijnen
Internet:	www.pfk.nl