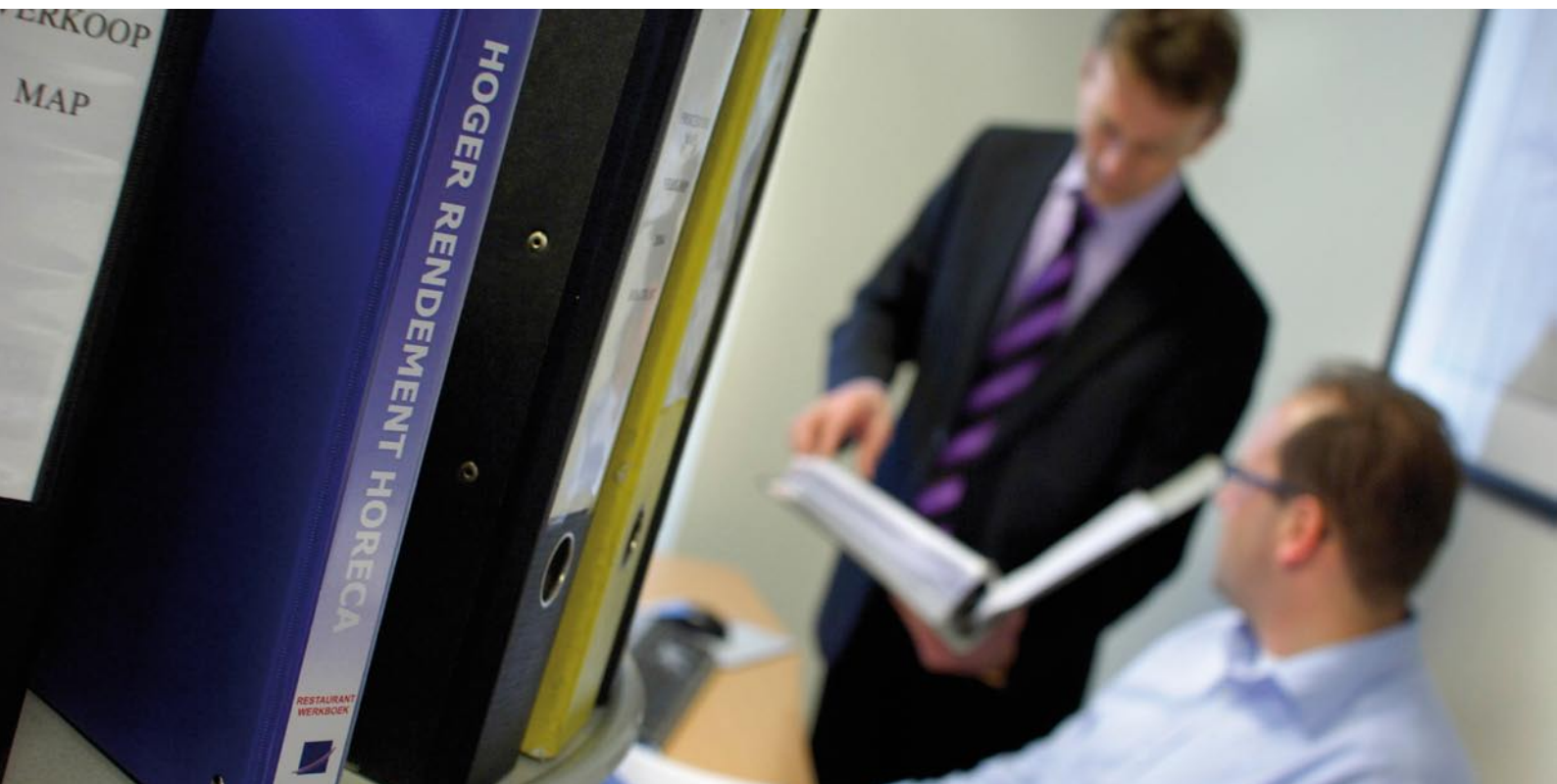


Blik in spiegel bij Horeca Ondernemers Academie

Betere bedrijfsvoering en



Paul Kesting verwelkomde in zijn zaak veel gasten. Hij verkocht ook behoorlijk wat gerechten en drank. Maar onder de streep hield hij een bedrag over waarmee hij onmogelijk in zijn nopjes kon zijn. In het najaar klopte hij aan bij de Horeca Ondernemers Academie. “Of je nu goed draait of slecht, ik zou het elke ondernemer aanraden”, zegt hij. “Je leert vanuit nieuwe invalshoeken naar je zaak te kijken.”

De deuren gesloten houden op maandag en dinsdag, een keukenmedewerker laten vertrekken en verder nauwgezette kostprijberekeningen maken. Het was nog maar de eerste dag dat Paul Kesting zijn begeleidend ondernemer van de Horeca Ondernemers Academie over de vloer had, of de man had de toon gezet. ‘De man’ is Joop Vendrik, eigenaar van Het Braadspit in Maartensdijk en bovendien degene die er in de herfst van 2006 voor de honderdste keer op uittrok om bij een collega rendementsverbetering voor elkaar te krijgen. “Joop Vendrik heeft een stuk bedrijfsblindheid bij me weggenomen”, zegt Kesting.

Veranderen

Twee jaar geleden namen Kesting en zijn vrouw het restaurant Higgins Lunch & Diner in Ridderkerk over. De twee beschik-

ten over een schat aan horeca-ervaring. Ze hadden onder meer Causerie ’t Boerengat in Rotterdam opgebouwd, maar veel restaurantkennis hadden ze niet in de bagage. “Naar mijn gevoel draaiden we al snel hartstikke goed”, zegt Kesting. “We zagen veel gasten komen. Maar keek je aan het eind van de maand onder de streep, dan kon je concluderen dat er financiële druk op onze bankrekening ontstond. Mijn accountant verzorgt de cijfers, maar hij kon me niet vertellen wat ik in de zaak moest veranderen om wél goede resultaten te boeken.”

Bij zijn bierbrouwer Heineken werd Kesting gewezen op de Horeca Ondernemers Academie. “We zijn onmiddellijk gaan bellen en binnen de kortste keren kreeg ik Vendrik toegewezen als begeleidend ondernemer. Ik ging het *Rendement Plus! Programma* volgen.” Projectleider Hans Leenhouts van de Horeca Ondernemers Academie: “Tijdens een telefonische intake brengen we onder meer in kaart om wat voor type bedrijf het gaat, hoe groot het is, waar het is gevestigd en wat de ondernemer wil verbeteren. Op basis van die informatie zoek ik een begeleidend ondernemer uit. Daarvan hebben wij er negentien.”

Begeleidend ondernemer Vendrik zocht allereerst telefonisch contact met zijn pupil. “Als je als horecaondernemers onder elkaar vijf minuten van gedachten wisselt, spreek je al helemaal dezelfde taal. En na tien minuten heb je de zere plekken te pakken. Dát is volgens mij de kracht van de Horeca Ondernemers Academie: dat je als ondernemers met elkaar

hoger rendement

praat. In het geval van Kesting zei ik aan het eind van het gesprek: 'dat kan nooit een groot probleem zijn. We gaan het oplossen.' Kesting had me duidelijk gemaakt dat zijn grootste probleem de te lage brutowinst was. Nou, de oorzaken daarvan zijn in grote lijnen altijd hetzelfde."

Kostprijs

In een periode van vijf maanden reed Vendrik drie keer naar Ridderkerk. "Ik herinner me nog de eerste dag. Het was lunchtijd en ik zag een bord voorbijkomen dat helemaal vol vlees lag. Bleek dat de saté te zijn die Kesting voor 7,50 euro verkocht. Ging hij later de kostprijs berekenen, bleek dat hij twee keer zoveel moest vragen aan zijn gasten."

Kesting: "Vendrik heeft mij een formule gegeven waarmee je de exacte kostprijs kunt berekenen. Daarvoor deed ik het toch minder nauwkeurig." Vendrik: "Maar met goede kostprijsberekening ben je er nog niet. Vervolgens moet je de discipline hebben om je eraan te houden en ook steekproefsgewijs te controleren of je inderdaad honderd in plaats van honderdvijftig gram vlees op een bord legt."

Op basis van een excell-bestand stelde Vendrik Kesting ook in staat inzicht te krijgen in omzettrends. Kesting: "Het bleek dat de meeste omzet werd gedraaid van woensdag tot en met zondag. De maandag en dinsdag waren te dure dagen." Vendrik: "Daarop is besloten de zaak op maandag en dinsdag te sluiten. Mijn stelling is: als je het niet in vijf dagen kunt verdienen, heb je een serieus probleem. Er is namelijk ook nog zoiets als

het sociale aspect, zeker wanneer je als stel een zaak draait. Behalve naar financieel rendement streef ik als begeleidend ondernemer naar sociaal rendement." Kesting: "Mijn vrouw en ik hebben meer tijd voor elkaar gekregen. Een belangrijke verbetering."

Energieschema

De begeleidend ondernemer adviseert zijn collega. Hij zal geen knopen voor hem doorhakken. Vendrik, met een glimlach: "Toch ben ik één keer op de stoel van Kesting gaan zitten. Maar dat was vooral bedoeld om te chargeren." Kesting: "Hij liep de keuken in, begroette de medewerkers en zette ineens zeven van de acht gaspitten uit. Daarna deed hij hetzelfde met de steamer, de afwasmachine en de frituur."

Vendrik: "Als je met al die zaken bewuster omgaat, bespaar je jaarlijks zeshonderd tot zevenhonderd euro. We hebben een energieschema opgesteld. Als jij een halfuur nodig hebt om frituurvet op temperatuur te krijgen en de lunch begint om twaalf uur, dan hoef je niet al om tien uur het vet te verwarmen. Met opzet heb ik de boeman uitgehangen in de keuken. Dat bood Kesting de gelegenheid de boodschap later te verfijsen bij zijn mensen."

Nog veel meer praktische tips passeerden de revue. Kesting: "Ik wil nog niet zeggen dat ik honderd procent ondernemer ben geworden, maar van een pure horecamaan ben ik wel veranderd in een bijna-ondernemer. Ik heb een aantal zakelijke dingen beter in de vingers gekregen."

Haal meer uit jezelf en uit je zaak

Betere bedrijfsvoering en een hoger rendement. **Dát moeten de resultaten zijn wanneer een ondernemer het *Rendement Plus! Programma* van de Horeca Ondernemers Academie heeft doorlopen. Het programma bestaat uit drie individuele gesprekken van vier uur met alleen een begeleidend ondernemer en drie dagen workshops met collega's erbij. Tijdens de workshops kunnen ondernemers praktijkervaringen en oplossingen delen.**

De Horeca Ondernemers Academie ging twee jaar geleden van start als een activiteit van de Stichting Hoger Rendement Horeca. Ondernemers uit alle sectoren van de horeca kunnen zich inschrijven en leren meer uit zichzelf en uit hun zaak te halen. Het kan gaan om cafetariahouders, hoteliers en restauranthouders, maar ook om eigenaren van café-bar-bedrijven. Hans Leenhouts, projectleider van de Horeca Ondernemers Academie: "Meld je niet pas aan wanneer je problemen hebt. Je doet een beroep op ons wanneer je wilt dat een collega-ondernemer je in de spiegel laat kijken. Jaarlijks volgen ruim honderd ondernemers het *Rendement Plus! Programma*. De ene is cafetariahouder en heeft een zaak met een paar parttimers, de andere heeft honderd mensen in dienst. Ook menig eigenaar van een gerenommeerde zaak schrijft zich in."

De Horeca Ondernemers Academie is een activiteit van de Stichting Hoger Rendement Horeca. De stichting geldt als samenwerkingsverband van Koninklijk Horeca Nederland en een aantal producenten in de branche. Deelnemers betalen een bijdrage.

Meer informatie: www.horecaondernemersacademie.nl