

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 van dit 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 keuken. 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, verschenen 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 jaarmzet voor het eerste volledige jaar is geprognosticeerd op €2 miljoen en er staan 22 mensen op de loonlijst.



Katoen op koers voor goed jaar



Hotel-brasserie Katoen in Goes is bijna een half jaar onderweg. Het bedrijf ging in mei open en beleefde een voortvarende start. Wat heeft het eerste kwartaal gebracht? En hoe is het met Ron Diephout?

De eerste maanden waren 'heftig', zegt Ron Diephout (36). De uitbater van Katoen heeft als chef-kok een sloot aan ervaring, maar merkt dat het ondernemerschap andere vaardigheden vraagt. 'Iedereen heeft een mening, maar je moet je eigen koers varen,' zegt hij. Hij heeft nagedacht over de woorden van Ton Lenting, die hem in de vorige aflevering waarschuwde 'geen kanonnenvoer' te worden. Dus staat Diephout minder op de werkvloer en probeert hij de grote lijnen uit te zetten en te ondernemen.

Samen met zijn investeerder werkt hij aan een plan om het hotel met 45 kamers uit te breiden. Ze hebben uitgerekend dat door het synergie-effect met de bestaande exploitatie, een resultaatverbetering van €30.000 haalbaar zou moeten zijn. Afhankelijk van de investering en de bezettingsgraad. Maar

Lenting waarschuwt om niet te hard van stapel te lopen. 'Hoe lang wil je dit werk volhouden. Ik zie dat je een kleiner overhemd hebt gekocht?' Hij wijst naar Diephout's toegenomen buikomvang. Die erkent dat hij sinds de start van Katoen 5 kilo is aangekomen. Niet vreemd als je, zoals hij, zeven dagen per week werkt. 'Op zondag 23 augustus had ik mijn eerste vrije zondag in vier maanden.'

Ton Lenting steekt nog maar weer eens zijn bekende stichtelijke woordje af over de balans tussen werk en privé. De jonge vader beaamt dat. 'Maar', zegt hij: 'ik zie dit niet als werk. Ik heb nog nooit zo lekker in mijn vel gezeten.' Wat hem daarbij helpt, is dat hij op alle sleutelposities bewust zeer ervaren mensen van boven de 40 jaar, met een schat aan ervaring, heeft neergezet. 'Die geven hun kennis door aan de jeugd en zetten de boel strak.'

Door Radboud Bergevoet | Beeld Peter Roek



KATOEN

Winst- en verliesrekening (in €)

	Juni	Juli	Augustus	Totaal	%
Netto omzet	170.577	187.653	206.738	564.968	100,0
Kostprijs omzet	43.027	52.806	63.285	159.118	28,2
Bruto winst	127.550	134.847	143.453	405.850	71,8
Personeelskosten	55.830	55.891	72.949	184.670	32,7
Huisvestingskosten	23.558	26.510	21.217	71.285	12,6
Exploitatiekosten	3.052	6.869	5.186	15.107	2,7
Verkoopkosten	4.760	10.674	1.977	17.411	3,1
Algemene kosten	2.486	4.057	1.209	7.753	1,4
resultaat voor kapitaalslast.	37.865	30.845	40.914	109.624	19,4
Financiële lasten	2.828	3.211	3.107	9.146	1,6
Afschrijvingskosten	6.133	6.133	6.133	18.399	3,3
Resultaat voor belasting	28.904	21.501	31.674	82.079	14,5

Winst- en verliesrekening

Adviseur Ton Lenting voorziet de de winst- en verliesrekening over het eerste volledige kwartaal van commentaar: 'Katoen is goed uit de startblokken gekomen. De gecompri-meerde cijfers van de eerste drie maanden geven een duidelijke indicatie ten opzichte van wat geprognostiseerd is.' Wel constateert hij dat het eerder door Diephout genoemde inkooppercentage van 26 procent niet gehaald is. 'Dat was ook wel heel erg optimistisch. De huidige 28 procent is uitstekend.' Het inkooppercentage van vergelijkbare f&b-bedrijven ligt al snel rond de 31 procent.

De omzet van €2 miljoen per jaar en het resultaat van 5 procent zijn volgens Lenting haalbaar. Maar hij houdt een slag om de arm: 'Eén kwartaal is niet voldoende om nu al met zekerheid een prognose te geven voor een heel jaar. We weten niet wat de winter gaat doen met Katoen. Ook zijn er in de maanden maart, april en mei de nodige aanloopkosten geweest die van invloed zijn op het uiteindelijke resultaat.' Sommige exploitatiekosten, zoals de energielasten, zijn volgens Lenting pas goed te duiden nadat de zaak een heel jaar geëxploiteerd is.

De balans





'GASTEN DIE VRAGEN OM EEN DISCOUNT, LAAT IK EERST DE KAMERS ZIEN EN DE BRASSERIE'

9,4 op Booking.com

Hoe dan ook, met Katoen gaat het uitstekend. Dat vindt ook Booking.com. Op de hotelsite scoort de hotel-brasserie een 9,4 gemiddeld, uit 130 beoordelingen.

Diephout: 'Gasten vinden het hier mooi, maar ook gastvrij. Dat horen we van iedereen.' Hij vertelt een anekdote. Een gast schreef op Booking dat de klusjesman van het hotel zo vriendelijk was om zijn fiets te repareren. 'Dat was ik, hahaha!'

Terwijl hij zijn verhaal vertelt, rijdt een auto voor met een Belgisch kenteken. Prompt verdwijnt een medewerker van de bediening naar buiten om het stel te helpen met de koffers. 'Kijk,' zegt een glunderende Diephout, 'dat bedoel ik nou. Ze doen het helemaal uit zichzelf.' Volgens hem zit die hulpvaardigheid in de Zeeuwse aard. 'De mensen staan hier voor elkaar klaar.'

Natuurlijk heeft Diephout te maken met het feit dat particuliere gasten die sites als Booking.com gebruiken, voor een dubbeltje op de eerste rang' willen zitten. Maar daar heeft hij een mooi antwoord op. 'Als gasten vragen om een discount, laat ik ze eerst de kamers zien en leid ik ze door de brasserie. 'Hier is uw ontbijt morgenvroeg', zeg ik dan. Meestal zijn ze dan wel om.'

Sinds het de deuren officieel opende, begin

augustus, draait het 23 kamers tellende hotel goed. De maandomzet ligt op €35.000 exclusief ontbijt, Diephout verwacht dat dat groeit naar €45.000. Ook de brasserie doet het goed. De gezamenlijke netto-omzet van hotel en brasserie bedroeg in augustus ruim €206.000.

€3 miljoen

De winst- en verliesrekening over het eerste kwartaal ziet er dan ook keurig uit. De totale netto-omzet bedraagt dik €565.000. De bruto winst ligt op een mooie 71,8 procent (€405.850). Ook de kosten heeft Diephout prima in de hand. De grootste twee kostenposten, personeelskosten (32,7%) en huisvestingskosten (12,6%) zijn marktconform. De huisvesting lijkt duur, maar is volgens Lenting 'een reëel bedrag'. Diephout betaalt de investeerder een huur van €300.000 per jaar voor een gloednieuw, turn key opgeleverd bedrijf. Waarbij aangetekend moet worden dat Katoen eigenlijk twee bedrijven in één is. Van het oude stadsarchief aan het Bleekveld is voor €3 miljoen een gecombineerd horecabedrijf gemaakt: brasserie én hotel.

In de vorige aflevering constateerde Diephout al dat de synergiewerking groot is: 'Als je aan de brasserie een pacht van €180.000 toerekent, blijft er voor het hotel €120.000 over. Een pacht van 12 procent over de brasserie-omzet is voor een zaak als dit laag, terwijl 30 procent voor het hotel binnen de benchmark valt.' Overigens profileert Diephout zijn bedrijf naar buiten simpelweg als Katoen, niet als hotel en/of brasserie.

De geprognosticeerde jaarmzet van €2 miljoen in het eerste jaar voor het totale bedrijf, lijkt haalbaar. 'Al moeten we even afwachten wat Katoen in de winter doet,' houdt adviseur Ton Lenting een slag om de arm. **MI**