

TIPS UIT EREDIVISIE HORECA

'VAN FOUTEN MAKEN WORD JE BETER'

Ondernemers kunnen elkaar beter maken. Door de cijfers op tafel te leggen en tips uit te wisselen, verbeteren ze hun bedrijfsvoering. Resultaat: een stijgende omzet en een hogere winst. Dat blijkt uit het boek Eredivisie Horeca van adviseur en ervaringsdeskundige Ton Lenting.

1 WEES NIET TE BRAAF

Wees niet te braaf en te afwachtend als het gaat om het aanvragen van vergunningen bij de gemeente. Soms moet je creatief op de zaken vooruitlopen en doorpakken. 'Achteraf om vergoeding vragen, werkt in bepaalde gevallen beter dan wachten op het jawoord van de gemeente', aldus horeca-adviseur Ton Lenting van Lenting & Partners, tijdens de presentatie van zijn boek Eredivisie Horeca op de Horecava. Het boek belicht 25 horecabedrijven en bevat tips, verhalen en feiten op het gebied van ondernemen in de horeca.

2 DUIK IN DE CIJFERS

De ondernemers die in het boek staan, tonen aan dat je met horeca ook anno 2015 een prima omzet en een goed rendement kunt behalen. Een kwestie van alert, slim en creatief ondernemen. De cijfers op een rij hebben, snel ingrijpen als er dingen misgaan, gestructureerd overleggen met medewerkers die betrokken zijn en ook weten wat er in het bedrijf omgaat. Over het belang van cijfers merkt Lenting op dat je

dat onderdeel niet moet overlaten aan een zakelijke partner omdat die er meer verstand van heeft. 'Je bent zelf medeverantwoordelijk voor het bedrijf en dus moet je weten hoe het zit. Ook dat is ondernemen. Opleidingsniveau speelt hierbij geen enkele rol.'

3 LEER VAN ELKAAR

Lenting is van oordeel dat ondernemers er beter van worden als ze onderling tips, cijfers en ervaringen uitwisselen. Dat leidt over en weer tot stappen voorwaarts. Maar je zou ook een stap verder kunnen gaan door medewerkers en apparatuur met elkaar te delen. Op dat vlak zijn er nog grotere voordelen te behalen. Lenting werkt aan een project waarbij bedrijfsleiders in elkaars bedrijven een bepaalde periode aan de slag gaan om ervan te leren en elkaar sterker te maken.

4 INKOOPVOORDEEL 50%

Gezamenlijke inkoop kan voordeel opleveren. Dat is bekend. Maar dat dat voordeel bij de inkoop van bier kan oplopen

tot 40 à 50 procent is opzienbarend. Toch is dat mogelijk, zo blijkt uit de ervaringen van Willem Barend en zijn zoon Barend Willem Nobel van Hotel Nobel in Ballum op Ameland. Ze werken bij de inkoop van bier samen met vijf ondernemers op het eiland. De gezamenlijke inkoop is het werk van de jonge generatie. Willem Barend zegt: 'Ongelooflijk dat ze dat voor elkaar krijgen. Voorwaarde is wel dat iedere ondernemer met de billen bloot moest. Hoeveel koop je in, tegen welke prijzen?' Om toe te voegen: 'Mijn generatie ondernemers is daarin niet open. Maar kijk eens wat je ermee verdient.'

5 GOED CAFÉ IS HELEND

Het belang van sporten en gezond leven krijgt de nodige aandacht in het boek Eredivisie Horeca. Maar een avondje in de kroeg onder het genot van de nodige drankjes kan ook heilzaam werken. Breng dat onder de aandacht van je gasten. Elles Hetebrij van café De Hete Brij in Zwolle doet dat. 'Een goed café is helend. Daar kan geen yogamatje tegenop. Lekker een biertje te veel drinken ruimt op in je hoofd. Ook dat hoop ik mijn gasten mee te geven.'

6 TELEFOONS UIT

Bij de start van lezingen en symposia wordt vaak gevraagd of de bezoekers het geluid van hun mobiele telefoon willen

uitzetten. In een café moet het gebruik van mobiele telefoons ook worden ontmoedigd. Dat verhoogt de sfeer, zegt Elles Hetebrij. 'Zet die telefoon uit. Zorg dat je niet gestoord wordt en geef elkaar de kans op een gesprek. Een heerlijk niets-aan-de-handgesprek of een goed gesprek, net waar de mensen op dat moment behoefte aan hebben.' Om het mobieltje aan banden te leggen kondigde ze in haar zaak ooit een verbod af op het spelen van Wordfeud. Ze haalde daarmee de landelijke pers.

7 ZORG VOOR FEMALE POWER

Feminisering rukt op in de horeca. En dat is een goede zaak. Vrouwen zijn vooral op het gebied van sfeer, interieur, leidinggeven, cijfers en gastvrijheid erg sterk, zo blijkt. Elles Hetebrij heeft ervoor gekozen om, op de bedrijfsleider na, uitsluitend met vrouwen te werken. Jan van Es van eetcafé Groothuis in Emmen praat over *female power*. Hij betreft zijn vrouw Diana steeds meer bij het bedrijf en heeft een vrouwelijke bedrijfsleider. Over de vrouwen zegt Van Es: 'Ik merk dat zij de puntjes op de i zetten als het gaat om interieur en gezelligheid. Bovendien zijn ze veel consequenter richting medewerkers.'

8 MAAK FOUTEN

Fouten maken moet kunnen. Wie fouten durft te maken en daarvan leert, heeft uiteindelijk meer succes, schrijft Ton

Lenting, die zelf in het verleden als horecaondernemer ook de nodige missers op zijn naam heeft staan. 'Veel succesvolle mensen zeggen hun succes te danken te hebben aan de mislukkingen die ze hebben meegemaakt.' Ook medewerkers moeten de kans krijgen om fouten te maken. Om toe te voegen dat prestatiebeloning niet werkt en dat sturen op vertrouwen wel motiveert. 'Mensen moeten beslissingsruimte krijgen, duidelijk afgebakend door bedrijfswaarden en gedragsregels.'

9 ORGANISEER EVENEMENTEN

Een evenement organiseren is om geld te verdienen. Maar het is daarnaast ook een uitstekend middel om je bedrijf te promoten, zegt Bert van Zijtveld als deeltijdondernemer eigenaar van pannenkoekenboerderij De Heikamp in Ruurlo. De Heikamp verbouwt zijn eigen graan, organiseert oogstdagen, midwinterwandelingen en concerten. Het terras werd met vorst al eens omgetoverd tot een natuurijsbaan om daar het NK terrasschaatsen te organiseren. De wedstrijd trok slechts zeven deelnemers, maar leverde wel publiciteit op.

Tweede zaak dure leerschool

In Eredivisie Horeca laat adviseur Ton Lenting zich kritisch uit over de tweede zaak. 'Soms gaat het goed, vaak is het een dure leerschool.' Ondernemers die goed boeren, krijgen de tweede en de derde zaak vaak op een presenteerblaadje aangereikt. 'Pandeigenaren weten je feilloos te vertellen waarom jij de aangewezen persoon bent om het bedrijf tot een succes te maken.'

Je bent pas een echte ondernemer als je meer bedrijven hebt, zo denken velen. Klinkklare onzin, concludeert Lenting, het gaat vaak mis als de ondernemer zijn aandacht over meerdere zaken moet verdelen. Hij waarschuwt. Medewerkers, leveranciers, adviseurs en accountants hebben er baat bij als de ondernemer een tweede zaak opent. 'Maar ze zijn vanuit hun eigen belang niet altijd objectief.' Eredivisie Horeca kan worden besteld op Lentingpartners.nl.

