

ONDERNEMEN

TEKST: KAREL DE VOS / FOTO'S: MICHEL ZOETER



Ondernemer Birol Tekin (rechts), met de bedrijfsleiders Sasja van Kessel en Rutger van Loon.

Birol Tekin van brasserie Babbelen in Den Haag vat zijn formule in drie woorden samen: veel voor weinig. Het is hard en creatief ondernemen om een goede winstmarge te halen. Begin februari opent Birol in Delft een tweede Babbelen.

BRASSERIE BABBELLEN, DEN HAAG VEEL VOOR WEINIG

Brasserie Babbelen ligt in het centrum van Den Haag, vlak achter de Spuistraat, een van de winkeladers in de residentie. De wijk rond het horecabedrijf heeft de laatste jaren een flinke opknapbeurt gehad en dat stemt ondernemer Birol Tekin optimistisch. Hij werkte er al negen jaar toen hij het bedrijf in 2003 overnam. Sinds die tijd is het aantal passanten alleen maar toegenomen.

Als we in de nostalgisch bruin ingerichte brasserie arriveren, blijkt hij ook zijn twee jonge bedrijfsleiders te hebben opgetrommeld. Rutger van Loon (27) trok de laatste jaren de kar en krijgt de dagelijkse leiding over de nieuwe vestiging in Delft. In Den Haag draagt hij het stokje over aan Sasja van Kessel (23), die al sinds haar zeventiende in de brasserie werkt.

Beide bedrijfsleiders voelen zich thuis in de ongedwongen sfeer van Babbelen. Het voelt als

een heel informeel eetcafé waar studenten, buurtbewoners, toeristen, winkelende mensen en uitgaanspubliek elkaar ontmoeten. Verdeeld over twee verdiepingen biedt de brasserie ruimte aan ruim honderd gasten. Waarbij opvalt dat het interieur boven rustiger oogt dan beneden, waar de bar prominent aanwezig is, terwijl het bedrijf eigenlijk geen caféfunctie heeft.

Als we de menukaart openslaan, begrijpen we meteen wat het drietal bedoelt met 'veel voor wei-

PROFIEL

NAAM EN ADRES

Brasserie Babbelen
Kettingstraat 1B
2511 AL Den Haag
www.brasserie-babbelen.nl

EIGENAAR

Birol Tekin, sinds 31 maart 2003

JURIDISCHE VORM

Eenmanszaak

GEOPEND SINDS

Oktober 1993

OMZETNIVEAU

€450.000,-

MEDEWERKERS

4 full- en 8 parttimers

OPENINGSTIJDEN

Maandag t/m zaterdag 11.00-1.00 uur,
zondag van 12.00-23.00 uur

VERKOOPCAPACITEIT

Restaurant 105 zitplaatsen; bar 13 zitplaatsen;
terras circa 30 zitplaatsen

nig'. Veel slaat op het zeer uitgebreide assortiment. Rutger van Loon: „Daarin schuilt onze kracht. Als er twintig gasten op de stoep staan, kan iedereen wat naar zijn smaak vinden. Veel gasten keren terug voor die uitgebreide kaart.”

Voor de lunchkaart is enorm, met een gevarieerd aanbod aan soepen, tosti's, broodjes, stokbroodjes, sandwiches, salades, uitsmijters, omeletten, pannenkoeken, hamburgers, saté-schotels en wraps.

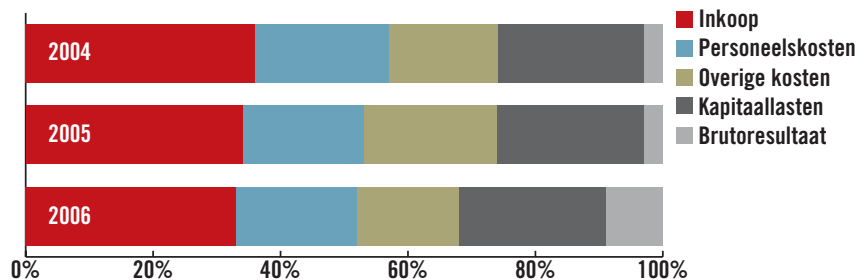
Ook het aanbod aan hoofdgerechten mag er zijn voor een laagdrempelige formule met een krappe keuken: twaalf standaard hoofdschotels en twaalf specialiteiten maken samen 24 hoofdgerechten.

KORTINGSREGELING

Het 'weinig' heeft betrekking op de prijs. Birol Tekin: „Ons uitgangspunt is dat gasten een driegangendiner kunnen bestellen voor €18,50. We hanteren een omgekeerde kortingsregeling. We trekken €4,- van de rekening af voor iedere gast die een voor- (€5,75), een hoofd- (€11,75) en een nagerecht (€5,-) eet. Als iemand een specialiteit (van €13,25 tot €17,50) als hoofdgerecht wil, valt het iets duurder uit. In Babbelen komen veel gasten met een krappe beurs, die willen we toch lekker laten eten. Als we de menuprijs met €5,- zou-

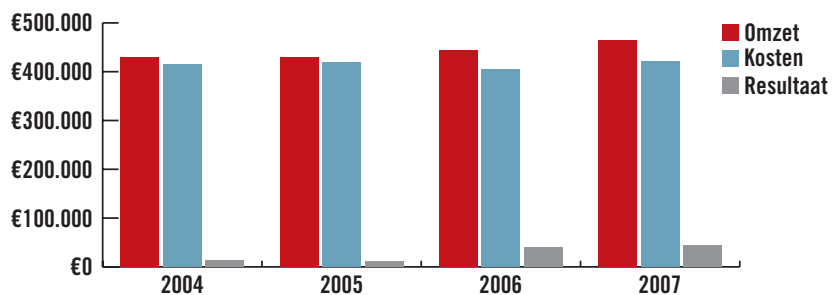
BEDRIJFSRESULTAAT

De omzet van brasserie Babbelen laat een lichte groei zien, ook voor het jaar 2007. Het bedrijfsresultaat steeg in 2006 flink ten opzichte van 2005. De oorzaak schuilt in lagere aflossingskosten en overige kosten. Voor het jaar 2007 komt de groei van het bedrijfsresultaat uit op circa 10 procent.



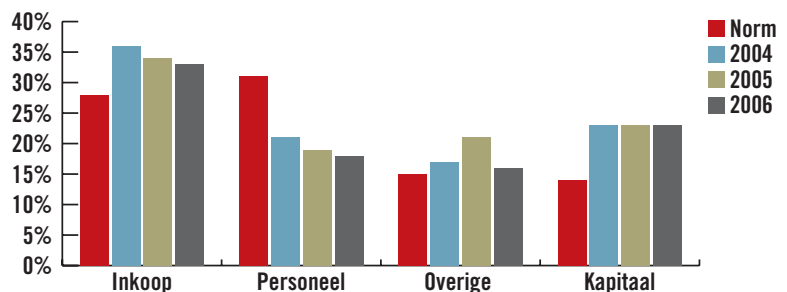
KOSTEN EN OMZET

De grafiek geeft aan hoe brasserie Babbelen door de jaren haar kostenverdeling ten opzichte van de omzet heeft weten te beheren, waardoor in 2006 een hoger brutoresultaat is gerealiseerd.



KOSTENVERDELING

De grafiek toont de kostenverdeling 2004 t/m 2006, vergeleken met het Horeca Analyse Systeem van Horeca In Cijfers. De personeelskosten liggen flink lager dan de norm van 31 procent. De inkoopkosten vallen echter beduidend hoger uit dan de norm van 28 procent. Ook de kapitaallasten zijn zeer hoog. Deze bestaan uit huur en afschrijvingen.



BRASSERIE BABBELN, DEN HAAGDEZE ANALYSE KWAM TOT STAND IN SAMENWERKING MET
HAYK SIMONS & FLIP VERSCHOOR, HORECA ADVIESCENTRUM HTC

den verhogen, blijven grote groepen weg. Om echt voor elke portemonnee aantrekkelijk te zijn, bieden we ook een daghap aan voor €7,50. Ideaal voor studenten en voor alleenstaanden die geen zin hebben thuis te koken.”

Een kleine 40 procent van de avondgasten kiest voor de drie gangen, is de schatting van de ondernemer. Veel mensen laten het dessert schieten, ook door de ruime porties van voor- en hoofdgerechten.

SCHERP INKOPEN

Om het motto ‘veel voor weinig’ waar te maken, moet de ondernemer scherp inkopen, beseft hij. „We nemen genoeg met een lagere winstmarge per gast. Ik verdien liever tien keer een dubbeltje dan vier keer een kwartje. Met onze leveranciers maak ik elk jaar prijsafspraken, en ik beding ook een bonus bij ze omdat ik veel bij ze inkoop. Zoals dat bij de brouwer gebeurt, zo doe ik dat ook met de slager, de groenteboer en de groothandel. Verder let ik heel goed op aanbiedingen van verse producten. In de kelder onder de keuken beschikken we over een flinke vries- en koelruimte, zodat we optimaal kunnen profiteren van aanbiedingen.”

Van Loon en Van Kessel wijzen op de wijntapinstallatie op de bar, die ook bijdraagt aan lagere kosten. „Omdat we de wijn inkopen in vaatjes van 20 liter, is de wijn voordeliger dan in flessen. Bovendien vergt het tappen minder handelingen dan het openen van flessen en het uitschenken van de wijn in karaffen. Ook beperken we zo de hoeveelheid glasafval.”

Uit het verhaal van Birol Tekin maken we op dat hij arbeid eveneens scherp inkoop. Zo werkt hij zelf minimaal 40 uur mee in de brasserie en maakt hij gebruik van leerlingen, stagiairs en een medewerker in een gesubsidieerd arbeidsproject.

Rutger van Loon: „Jongeren werken hier graag, omdat het er bij Babbelen informeel aan toegaat. Je mag foutjes maken aan tafel, als je maar vriendelijk bent en bereid bent om te leren. Grijs muizen die perfect uitserveren, hoeven we niet. We hebben liever uitdagende types die de naam van het bedrijf eer aandoen en op een leuke ma-



Babbelen kenmerkt zich door een warme, nostalgische inrichting.

ANALYSE**STERKE PUNTEN**

- Gunstige ligging in centrum van Den Haag, veel traffic
- Lage prijsstelling, brede (budget)doelgroep
- Zeer uitgebreide lunch- en dinerkaart
- Laagdrempelig voor groot publiek
- Grote naamsbekendheid
- Teamspirit op basis van verantwoordelijkheid en vrijheid
- Zeer lage personeelskosten

ZWAKKE PUNTEN

- Weinig promotionele activiteiten
- Klein terras, beperkt uit te breiden
- Website niet optimaal benut voor sfeerimpressies
- Geen aandacht voor menu engineering
- Onvoldoende managementinformatie beschikbaar
- Inrichting begane grond sluit onvoldoende aan bij concept
- Zichtbaarheid van pand is beperkt
- Zeer kleine keuken ten opzichte van restaurant en uitgebreide kaart

KANSEN

- Inkoopkosten verlagen door menucalculatie
- Groeiend aantal alleenstaanden en ouderen
- De consument wordt minder prijsgevoelig
- Uitbreiding terras voor pand buurman
- Inspelen op Haagse student

BEDREIGINGEN

- Scheveningen trekt bij mooi weer veel gasten uit Den Haag
- Meer dan één horecaconcentratie in Den Haag
- Gemeente stimuleert vestiging horeca in woonwijken
- Hoge diversiteit in aanbod horeca



De brasserie ligt in het centrum van Den Haag.

CONCLUSIE

Het ‘veel voor weinig’-concept van brasserie Babbelen resulteert in een lage brutowinst. De verkoopprijzen zijn laag ten opzichte van de inkoopkosten. De zeer uitgebreide kaart, het gebruik van verse producten en een lage kostenbeheersing veroorzaken de hoge inkoop. Vooral met menu engineering valt veel te besparen. Daarmee stem je de inkoop beter af op de producten die goed worden verkocht.

Dat toch een positief rendement wordt gerealiseerd, komt door de extreem lage personeelskosten van 18 procent. Hier opereert de ondernemer zeer creatief; het concept maakt het mogelijk te werken met onervaren krachten.

Financieel gaat het dus goed. De afgelopen jaren is een positief bedrijfsresultaat geboekt, ook dit jaar wordt een lichte winststijging verwacht. Er liggen echter kansen de inkoopkosten te verlagen door de menukaart aan te passen aan de vraag.

nier contact weten te zoeken met de gasten.”

TWEDE LOCATIE

Voor zijn gevoel heeft Birol Tekin Babbelen goed op de rit staan, en dat was voor hem reden een tweede locatie te zoeken voor het concept. Hij



De keuken is vrij klein ten opzichte van restaurant en menukaart.

vond die op de Markt in Delft, een pand waar een Chinees restaurant huisde.

Met Rutger van Loon als bedrijfsleider, die de formule door en door kent, geeft hij Babbelen een goede kans van slagen in de studenten- en toeristenstad. De verbouwing is in volle gang en begin februari hoopt Tekin de zaak te openen.

Tekin: „Onze brasserie geniet een grote naamsbekendheid in de regio, dus voor veel mensen in Delft zijn we een bekende. Dat zie ik als groot voordeel. Het concept blijft in grote lijnen hetzelfde, al gaan we in Delft wel werken met een kleinere menukaart en iets meer de nadruk leggen op seizoensgerechten. De prijzen vallen zeker niet hoger uit dan in Den Haag. In het begin zijn ze waarschijnlijk zelfs lager om goed de loop in het bedrijf te krijgen. We willen met een veel nieuwe gasten laten kennismaken met Babbelen.” ■