



Brenda Botermans en Tom van Tuijl:  
„Eigenlijk verdienen we het in een kort tijdsbestek.”

Bij het speuren naar een locatie voor hun kindvriendelijke restaurant lieten **Brenda Botermans** (24) en **Tom van Tuijl** (29) de bevolkingscijfers spreken. Klinkt misschien kil, maar 2,5 jaar later zitten ze er warmpjes bij in Bloemendaal.

# RIDDERS VAN BREDEROODE, BLOEMENDAAL LEVE DE STATISTIEKEN

**H**et verhaal begint in 2005. Brenda en Tom werken in restaurant Volle Maan in Leidschendam en merken dat het gaat kriebelen: ze willen een eigen bedrijf. Zij heeft Facility Management gedaan, hij Hoge Hotelschool.

In plaats van verliefd te worden op een karakteristiek pandje of een toevallig vrijkomend eethuis over te nemen, duiken de twee in de bevolkingsstatistieken. Ze willen een kindvriendelijk restaurant in een vruchtbare regio, waar veel anderhalf- of tweeverdieners wonen met bovenmodaal inkomen. Een concept met een aparte speelruimte en oppasmeisjes.

„We mikken op hardwerkende mensen met weinig tijd en genoeg geld. Vooral eind twintigers en dertigers die regelmatig met de kids uit eten willen, maar ook graag aandacht aan elkaar besteden. Als je dan naar de statistieken kijkt, kom je uit in Alphen aan den Rijn, Roosendaal, het Gooi of Hoorn. Maar ook in Velsbroek (Pamperciy in de volksmond), Haarlem en Bloemendaal.”

## FIKSE INVESTERING

Zo begint de speurtocht naar een pand dat aan enkele belangrijke voorwaarden moet voldoen: een restaurant op de begane grond, gratis parkeren voor de deur, een terras en geschikt voor cir-

ca tachtig stoelen. Ze vinden in Bloemendaal een kookschool, waar eerder ook een restaurant was gevestigd. Met een serre, die ze onmiddellijk tot speelplek bombarderen. Parkeren kan pal voor de deur, langs de weg. Binnen staan 76 stoelen, op het terras 64.

Om de kookschool om te bouwen tot het sfeervolle, kindvriendelijke restaurant Ridders van

De bedrijfsanalyse komt tot stand in samenwerking met Horeca Adviescentrum HTC, Nieuwe Steen 20, Postbus 92, 1620 AB Hoorn, tel. (0229) 24 50 85, [advies@htcadvies.nl](mailto:advies@htcadvies.nl). [www.htcadvies.nl](http://www.htcadvies.nl).

## PROFIEL

### NAAM EN ADRES

Restaurant Ridders van Brederoode  
Brederodelaan 80  
2061 JS Bloemendaal  
Tel. (023) 526 15 05  
[www.riddersvanbrederoode.nl](http://www.riddersvanbrederoode.nl)

### EIGENAREN

Brenda Botermans en Tom van Tuijl

### JURIDISCHE FORM

Besloten vennootschap

### GEOPEND SINDS

September 2006

### OMZETNIVEAU

Circa €400.000,-

### MEDEWERKERS

1 fulltimer, 15 parttimers

### OPENINGSTIJDEN

Dinsdag t/m zaterdag vanaf 16.30 uur, zondag vanaf 09.00 uur

### VERKOOPCAPACITEIT

Binnen circa 100 m<sup>2</sup>, met 76 stoelen, terras: 64 stoelen

Brederoode, investeren de ondernemers circa €160.000,-. Het grootste deel, een ton, gaat zitten in het thematiseren van de ruimte. De rest in de keuken (€25.000,-), het terras (€15.000,-) en servies en kleinapparatuur (€20.000,-). Met de naam verwijzen ze naar de nabijgelegen ruïne van kasteel Brederoode.

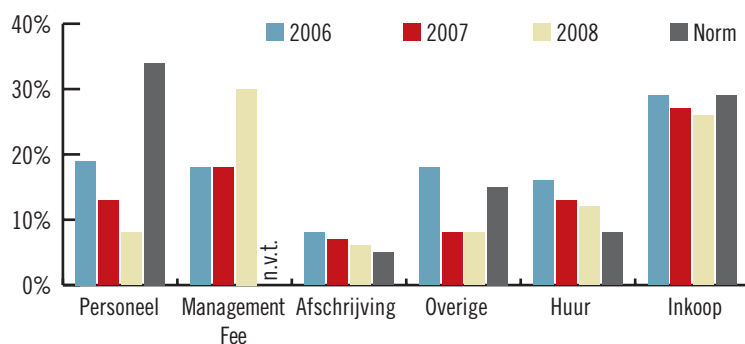
Het zou bij Bloemendaal passen er een trendy zaak van te maken, kijk naar de strandpaviljoens in de kustplaats. „Wij kozen echter voor een tijdloos interieur; warm en gezellig. Ridders en kastelen, dat spreekt kinderen aan. Je kunt er een hip bedrijf van maken, maar dan bestaat het gevaar dat het over twee jaar ‘uit’ is. In zo'n korte tijd kun je de investering niet terugverdienen.”

Omdat ze de lening kunnen afdekken met eigen vermogen, een achtergestelde lening en een borgstelling van de drankengroothandel, komt de bank vrij vlot over de brug. „We hadden ruim €200.000,- nodig. Naast investering in het bedrijf moest er een financiële buffer zijn om de eerste maanden de btw voor te financieren, leveranciers te betalen en de loonkosten op te hoesten.”

Na een vliegende start in september 2006, met prachtig terrasweer en een heel dorp dat over het nieuwe restaurant spreekt, lopen Brenda en Tom tegen een probleem op. Gasten vinden de sfeer geweldig, maar het eten minder. „We hebben de eisen van de gasten in deze regio onderschat. De

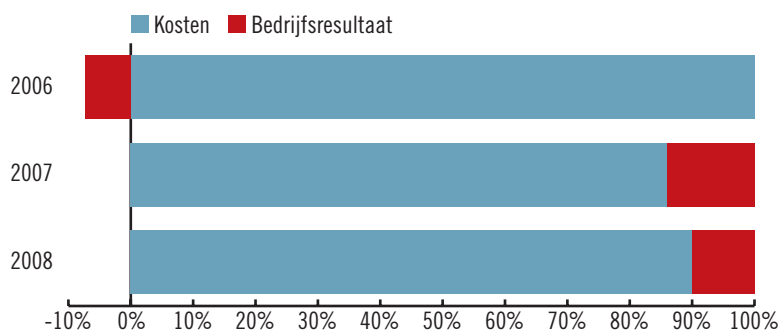
## KOSTENVERDELING

Deze grafiek geeft een overzicht van de kostenposten. Omdat beide eigenaren meewerken, liggen de personeelskosten ver onder het branchegemiddelde. Ook de overige bedrijfskosten vallen lager uit. Behalve de huur, die ligt boven het gemiddelde.



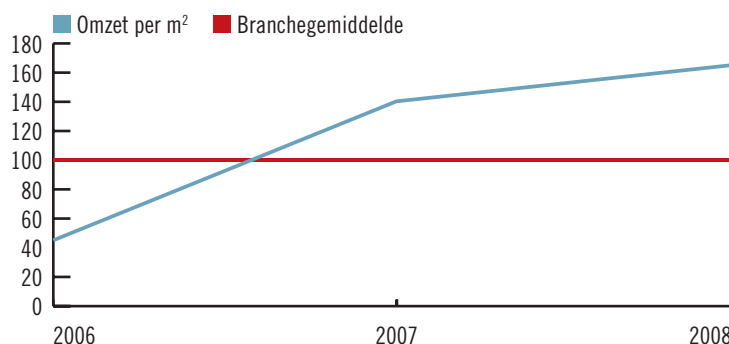
## KOSTEN VERSUS RESULTAAT

Na een eerste jaar met verlies laat Ridders van Brederoode een positieve ontwikkeling zien. Doordat in 2008 de *management fee* is verhoogd, valt het bedrijfsresultaat lager uit: 10 procent (voor belasting).



## OMZETTEN PER VIERKANTE METER

In het eerste jaar lag de omzet per vierkante meter onder het branchegemiddelde, in 2007 en 2008 erboven. In 2008 ligt de omzet zelfs 66 procent boven het branchegemiddelde.



ANALYSE

gerechten bleken te eenvoudig, we gebruikten onvoldoende verse ingrediënten en de wijnkaart liet te wensen over. De kinderen eten veel vis en biefstuk, en drinken appelsap en verse jus. Veel ouders zijn gewend buiten de deur te eten en proeven het als de kreeftensoep niet vers is.”

De ondernemers stellen de koers snel bij. Tom belandt in de keuken, omdat de kok vertrekt. Samen met een jonge, vrouwelijke kok staat hij nu dagelijks aan de kachel. Brenda verzamelt een club jonge meiden om zich heen, die in middeleeuws kostuum bedienen. Ze werken allemaal drie uur per week.

De piek ligt in het weekeinde. Op vrijdag, zaterdag en zondag komt 85 procent van de omzet binnen. „Eigenlijk verdienen we het in redelijk kort tijdsbestek; tussen 17.30 en 20.30 uur. Op zondag doen we ook ontbijt (vanaf 09.00 uur) en lunch, maar op weekendavonden is het echt buffelen. Ouders met kids willen relatief snel eten, blijven niet eindeloos tafelen. De kinderen krijgen in de speelruimte een sticker met hun tafelnummer opgeplakt. Als we een tafel uitserveren, roepen we het nummer om en weet de oppas welk kind naar de ouders moet.”

Ridders van Brederoode is uitgegroeid tot een gezond bedrijf: €400.000,- omzet en een prettig resultaat. De verdeling volwassenen en kinderen ligt op 65-35. Ouders besteden gemiddeld €38,- aan eten en drank, kinderen €12,-. De wijnverkoop stijgt de laatste tijd behoorlijk, omdat de ondernemers de prijzen verlaagden.

„We hanteren nu een vast opslagbedrag per fles. Op de huiswijn €12,50, op de overige wijnen €13,50. Dat maakt het voor gasten aantrekkelijker betere wijnen te bestellen en dat doen ze massaal.”

UITDAGINGEN

Door goed te calculeren en grip te houden op inkoop en loonkosten, blijven een mooie management fee en een gezond rendement over. Nu het economisch minder gaat, daalt het aantal gasten licht, maar de gemiddelde besteding blijft voorlopig stabiel.

Volgens de ondernemers zit nog wel enige rek in de omzet, maar staat het concept nu als een huis. Hoe verder? De meningen lopen uiteen. Brenda: „Ik houd het zo wel een tijdje vol. Tijdens mijn opleiding dacht ik dat ik later alleen maar wilde werken, werken en werken. Nu zie ik dat anders. We hebben een gezond bedrijf, een leuk ondernemersloon en voldoende tijd voor vrienden, hobby's en huisdieren. Prima toch?”

Tom denkt er anders over: „Ik zoek altijd uitdagingen. Zou het bedrijf over een tijdje wel willen verkopen en elders iets nieuws opzetten. Als ik maar geen manager hoeft te spelen, dat vind ik niks.” ■

Ridders van Brederoode, restaurant in kasteelsfeer.



STERKE PUNTEN

- Kindvriendelijk restaurant met speelkamer; in weekeinde met kindermeisje
- Ridderthema volledig doorgevoerd in interieur en personeelskleding
- Gastgerichte en kindvriendelijke medewerkers
- Groot terras, circa 64 zitplaatsen
- Sterke ondersteunende website
- Goede locatie voor feesten en partijen
- Goede promotionele activiteiten; flyers en nieuwsbrieven

ZWAKKE PUNTEN

- Omzet moet in korte tijd worden gemaakt
- Geen mogelijkheden voor uitbreiding
- Beperkte doelgroep door kindvriendelijk concept

KANSEN

- Interesse in entertainment of 'eatertainment'
- Leisurebestedingen in eigen land nemen toe
- Betere infrastructuur in gemeente
- Belang van een goed terras neemt toe

BEDREIGINGEN

- Door slechtere economische situatie neemt de gemiddelde besteding af
- Toename eenpersoonshuishoudens (geen doelgroep)
- Minder jonge gezinnen door ontgroening

CONCLUSIE

Door het middeleeuwse concept trekt restaurant Ridders van Brederoode voornamelijk gezinnen met jonge kinderen. In het eerste jaar (2006) waren de kosten hoger dan de omzet, met als gevolg een negatief resultaat. Dit werd al vanaf het tweede jaar omgebogen naar een positief resultaat. Door het concept op de juiste wijze te managen, leverde ook het derde jaar een gezond resultaat op.

De dagelijkse omzet van het restaurant wordt in een beperkt aantal uren gemaakt, namelijk tussen 17.30 en 20.30 uur. Ongeveer 85 procent van de omzet komt in het weekeinde binnen (vrijdag tot en met zondag). Dit biedt kansen op de andere dagen, bijvoorbeeld door te investeren in arrangementen en 'eatertainment'. Op die manier kan worden ingespeeld op de toename van leisurebestedingen door Nederlanders in eigen land.



De voormalige serre is omgebouwd tot kinderspeelplaats.



Aan de zijkant van het bedrijf ligt het ruime terras.