

## ONDERNEMEN

TEKST: KAREL DE VOS / FOTO'S: KOOS GROENEWOLD



Nick en Cristel Dekker van  
café JP Coen: „Ondernemen op gevoel.”

**Ondernemen zonder cijfermatige onderbouwing.** Kan dat nog anno 2007? Nick en Cristel Dekker bewijzen in café JP Coen in Hoorn dat je ook met gezond boerenverstand en veel horecagevoel succesvol kunt zijn.

# CAFÉ JP COEN, HOORN SUCCES OP GEVOEL

**D**e cijfers liegen niet. Elk jaar stijgt de omzet in café JP Coen, gelegen in het historische hart van Hoorn, het stadje aan het IJsselmeer. Met flinke sprongen, want in vergelijking met het jaar 2000 is de omzet ongeveer 2,5 keer zo hoog. Een prestatie van formaat, geleverd in het café dat de naam draagt van de in Hoorn geboren Jan Pieterszoon Coen, gouverneur-generaal in Nederlands-Indië ten tijde van de VOC. Heel mooi, die cijfers, vinden Nick en Cristel

Dekker, maar het houdt ze echt niet wekelijks of maandelijks bezig. „Eerlijk gezegd bezitten we geen bedrijfsplan en praten we niet over ‘concepten’. We ondernemen vooral op gevoel, met oprecht gastheerschap als uitgangspunt. Gasten in de watten leggen, pure interesse tonen en altijd proberen de verwachting te overtreffen, daar gaan we voor.”

Nu zijn de begin dertigers inmiddels gepokt en gemazeld in het horecavak, dus dat gevoel heeft een stevige basis. Nick Dekker stapte namelijk op

21-jarige leeftijd al in het bedrijf van zijn ouders. Noodgedwongen, omdat zijn vader door ziekte uit de running raakte. „Het familiebedrijf betekent alles in ons gezin. Ik stond op het punt bedrijfskunde te gaan studeren in Rotterdam, maar besloot onmiddellijk mijn moeder te helpen in het café.”

#### VERNIEUWEN

Nick en Cristel praten dan over medio jaren '90. Het café oogde in die tijd behoorlijk stoffig, ver-

## PROFIEL

### NAAM EN ADRES

Café JP Coen, Veemarkt 17, 1621 JA Hoorn  
(0229) 21 41 61, [www.cafejpcoen.nl](http://www.cafejpcoen.nl)

### EIGENAREN

Nick en Cristel Dekker-Schneiders

### JURIDISCHE VORM

Vennootschap onder firma

### GEOPEND SINDS

1975, in 1996 overgenomen

### OMZETNIVEAU

Circa €450.000,-

### MEDEWERKERS

2 vennoten, 4 bedieningsmedewerkers

### OPENINGSTIJDEN

Ma t/m do 15.30-2.00 uur, vr 14.00-3.30 uur, zo 15.00-22.00 uur. In de zomer (mei t/m september) op zondag gesloten.

### CAPACITEIT

Maximale bezetting 440 gasten

### BIJZONDERHEDEN

Darts- en biljartcompetities, livemuziek

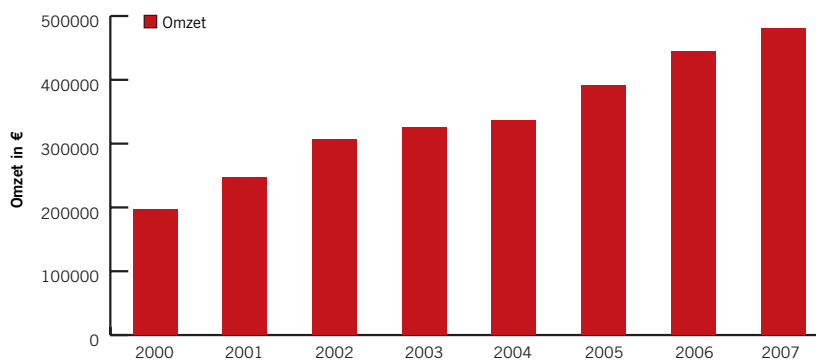
tellen ze: kledjes op tafel, tapijttegels op de grond, glasgordijnen voor de ramen en sigaren-rook boven het biljart. Niet dat het echt slecht ging, maar er hing een deken van oubolligheid over de zaak, waar iedereen onder de vijftig verre van wenste te blijven.

De afgelopen tien jaar vernieuwden de jonge ondernemers het bedrijf bijna helemaal. Ja, de biljarts en kroonluchters bleven, maar verder investeerden Nick en Cristel er lustig op los. Maar wel zonder de sfeer van het bruine café aan te tasten. Integendeel, ze versterkten dat karakter juist. Enige miskoop was het circa €30.000,- dure ventilatiesysteem, dat maar niet optimaal wil werken, ondanks diverse aanpassingen.

Met hun jeugdig enthousiasme bracht het tweetal veel meer dynamiek in de zaak. In combinatie met hun gastvrije aanpak zorgde dat voor een sterke verbreding van de doelgroep. Over dat gastheerschap zeggen ze: „Je moet laten merken dat je het fijn vindt dat mensen naar je café komen. Wij zaten ooit in een Ierse pub in de Frans plaats Les Deux Alpes. Bij de bestelling kregen we ook een schaalje met pinda's, olijven en worst. Gratis, als blijk van waardering voor onze aanwezigheid. 'Dat willen wij ook', dachten we meteen. En dat doen we dus. Elk moment van de week, ook als we 120 gasten in huis hebben. Een

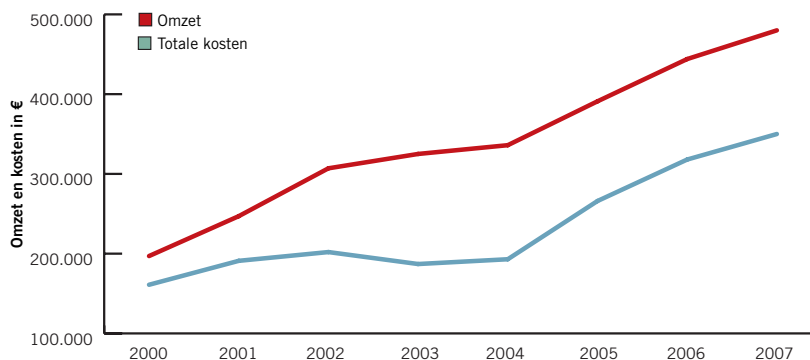
## OMZETONTWIKKELING

De omzetontwikkeling bij café JP Coen kent in de periode van 2000 tot 2006 een stijgende lijn. De prognose voor 2007 is een verder stijgende omzet. Die ligt dan 2,5 keer zo hoog als in 2000.



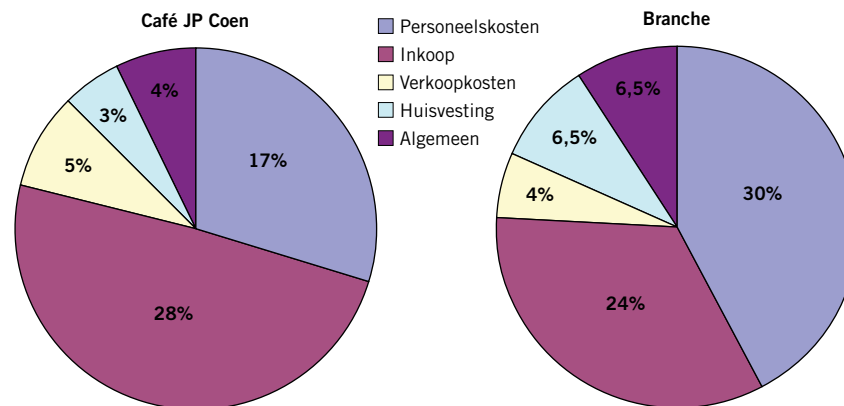
## OMZET EN KOSTEN

Tussen 2000 en 2004 stijgt de omzet sneller dan de kosten en wordt een steeds beter rendement behaald. Vanaf 2005 is meer personeel aangenomen, waardoor het rendement iets afnam. Het resultaat bleef echter positief.



## KOSTENVERGELIJKING

Als we de kosten van café JP Coen vergelijken met het branchegemiddelde, vallen vooral de personeelskosten op. Deze liggen 13 procent onder het gemiddelde. De inkoopkosten komen er 4 procent bovenuit. De verkoopkosten liggen boven het gemiddelde in verband met de promotie van thema-avonden en liveoptredens.



**CAFÉ JP COEN, HOORN**DEZE ANALYSE KWAM TOT STAND IN SAMENWERKING MET  
**HAYK SIMONS & LUC WECHSELER, HORECA ADVIESCENTRUM HTC**

bitterballetje, stukjes kaas, tapas. Gasten zijn altijd weer verrast.”

**BEWEGING**

JP Coen wil een levendig café zijn, een ontmoetingsplek. Altijd is er wel beweging rond de vier biljarts in de zaak of bij de dartborden. En sinds de ondernemers livemuziek programmeren, vooral op zondag, kleeft een dynamisch imago aan het sfeervolle lokaal. Nick en Cristel weten nog hoe ze in het begin, tijdens de bekende Hoornse kermis (tien dagen), met 200 broodkratjes van de bakker een podium bouwden. De afdekplaten van het biljart erbovenop en de muzikanten konden los.

„Muziek speelt nu een prominente rol”, vertelt Nick, die serieuze zangambities heeft. Hij haalde nog de ‘theaterronde’ bij een van de eerste edities van Idols en treedt regelmatig op in JP Coen. Soms spontaan, soms gepland. „Onze muziekagenda kent een brede opzet: blues, rock, Hollands, salsa, cabaretliederen, alles is bijna mogelijk, zolang het geen knalharde rotherrie is.”

Inmiddels brachten de ondernemers de kratjes terug naar de bakker en lieten ze een groot podium inbouwen, kochten ze een professionele muziekinstallatie en investeerden ze in isolatie. Dat laatste na een paar boetes van de gemeente. „We lieten een technisch bureau akoestische metingen doen. Het advies luidde om voor een *box-in-a-box* constructie te kiezen, maar dat kost een vermogen, dus kozen we voor extra isolatie.” Ook bij de activiteiten gaat het duo voor iets extra’s. „Als wij een après-skifeest organiseren, pakken we het rigoureus aan. Dus niet twee ski’s in de zaak, maar honderdvijftig. We slepen complete bomen naar binnen en versieren de hele zaak. Niet dat halfslachtige, daar houden we niet van.”

**BROEDEN**

Vraag is natuurlijk of Nick en Cristel de stijgende omzetlijn kunnen vasthouden. Het rendement daalde wel vanaf 2005, maar dat was een bewuste keus. Ze namen een extra medewerker aan, om meer tijd te creëren voor hun dochttertje en zichzelf. Inmiddels is die fulltimer vervangen



Het authentieke interieur werd flink opgeknapt, maar de sfeer bleef.

**ANALYSE**

Café JP Coen ligt aan de rand van het stadscentrum.

**STERKE PUNTEN**

- Gepassioneerde en gastvrije horecaondernemers
- Hoge consistentie in service en gastvrijheid
- Succesvolle ideeën van anderen overnemen
- Grote capaciteit (ruimte voor livemuziek)
- Gasten zijn erg loyaal aan het café
- Regelmatig entertainment: thema-avonden/ -middagen of optredens
- Biljart- en dartmogelijkheden
- Gewaardeerde authentieke sfeer
- Continu bezig met vernieuwen om zich te onderscheiden

**ZWAKKE PUNTEN**

- Het café heeft geen eetmogelijkheden
- Er is geen terras
- Café ligt aan de rand van het centrum
- Onvoldoende financieel inzicht

**KANSEN**

- Ouderen (50-plus) met veel geld en veel vrije tijd
- Grote vraag naar innovatie
- Toename consumptie gezonde drankjes

**BEDREIGINGEN**

- Invoering van het rookverbod
- Onzekerheden economie
- Afname cafébezoek in Nederland

**CONCLUSIE**

In 1975 is het bedrijf opgestart door de ouders van Nick Dekker. Sinds Nick en Cristel het café in 1996 overnamen, kent het stijgende omzetten. Zonder ondernemingsplan en met beperkte financiële managementinformatie, werd het café puur op gevoel draaiend gehouden. De ondernemers speelden goed in op trends en ontwikkelingen, waardoor het café continu vernieuwend was. De trend waaraan Nick en Cristel zich nog niet hebben gewaagd, is het aanbieden van eetmogelijkheden. Veel cafés kunnen het hoofd niet boven water houden zonder volwaardige keuken. Nu de jaarlijkse omzet van JP Coen nog stijgt, is er geen reden voor zorg. Op een gegeven moment zal de omzet echter stagneren. Daarom is het goed nu al te kijken naar vernieuwingen voor de komende jaren. Door beter financieel inzicht, meer managementinformatie en het blijven volgen van trends, kan café JP Coen de stijgende lijn continueren.

door een parttimer, maar het besef leeft dat ze niet te veel hooi op hun vork moeten nemen, anders verdwijnt het plezier. Daarom hebben ze



Livemuziek speelt anno 2007 een belangrijke rol in het café.

recent ook het tijdstip van openen verlaat van 14.00 naar 15.30 uur.

„Ons gevoel zegt dat de omzet de komende twee, drie jaar verder zal stijgen. We liggen inmiddels goed in de markt bij een breed publiek, waarbij de kern bestaat uit 30-plussers, waaronder veel ondernemers. De liveoptredens en de themafeesten bieden zeker nog omzetgroei. Mogelijk bestaan er ook kansen op het gebied van eten, want we serveren nu alleen maar bittergarnituur. Op dat idee gaan we eens broeden. We zien wel waar het toe leidt, tot nu toe lijkt alles als een natuurlijk proces te verlopen. Zonder ingewikkelde planning of langs uitgestippelde lijnen. Klinkt misschien wat naïef, maar ons gevoel laat ons zelden in de steek.” ■