

Spelen met cijfers

**Rollema & Partners administratieve dienstverlening,
20 jaar ervaring, 1987 – 2007**

**Nieuwsbrief met ontwikkelingen op financieel gebied voor relaties
van Rollema & Partners, onderdeel van de Van Spronsen &
Partners Groep.**

DE VRIES
Eten & Drinken



In dit nummer:

Beginnersperikelen voor Anthony de Vries, eigenaar van DE VRIES, <i>E ten & D rinken</i>	2
Heeft u nog aandacht voor de kosten? column Reinder Rollema	4
www.rollemapartners.nl	5



GROETEN VAN DE VRIES



Fotografie interieur: Matthijs van Roon



Met dank aan Anthony de Vries en fotograaf Matthijs van Roon voor de foto's van het interieur.

Ruim een half jaar open en eindelijk de kok gevonden die hij zocht....., zegt deze binnen haar proeftijd op. Heb je net gemeld aan je gasten dat je vaker open gaat voor het diner, wat doe je dan? Zo begon ons gesprek afgelopen week, de kok is er nog een week en dan moet Anthony de Vries een beslissing nemen. Voor het diner sluiten in de zomer en als een speer op zoek of via een uitzendbureau een kok inhuren?

Dit en enkele andere perikelen die half zijn opgelost, vertroebelt het trotse en blijde gevoel met het bedrijf. Althans kortstondig, want na een kop heerlijke espresso komt het enthousiasme weer terug. En terecht, DE VRIES *Eten en Drinken* is een prachtige eetgelegenheid geworden. Na een opleiding communicatie aan de HEAO en een MBA Management heeft Anthony een aantal jaar in de evenementenbranche gewerkt maar het zelf willen ondernemen bleef trekken. Met zijn ervaring in de horeca was de branche snel bepaald.

Uiteindelijk heeft hij een pijpenla op de Haarlemmerdijk gevonden waar ooit een Afrikaans restaurant gevestigd was. Samen met vriend Michiel Hofman van Hofman Dujardin Architecten zag hij volop mogelijkheden voor zijn ideeën.

Anthony maakte zijn eigen haalbaarheidsonderzoek en Michiel tekende voor het interieur. Samenwerken met vrienden is en blijft lastig, maar het over en weer overtuigen heeft effect gehad. De verlaagde plafonds verdwenen en de hoogte met het strakke stucwerk op de muren zijn bepalend voor het ruimtelijke effect. Het behang (knaalrood/groen) tegen het plafond en één van de muren maken de moderne uitstraling van het restaurant af. De architect verdeelde de pijpenla in drie zones. Het voorste gedeelte, het voorhuis, is met zijn grote ramen gericht op buiten. Het middelste gedeelte is lager met hetzelfde behang tegen de muur als in het voorhuis tegen het plafond (alleen wit/zwart), waardoor de ruimte knusser overkomt. Het achterste deel, tegen de keuken aan, is de huiskamer van het restaurant met privéfoto's aan de muur. Het eerste restaurantdesign van Hofman Dujardin Architecten is uiteindelijk precies geworden zoals Anthony het wilde: de sfeer en de service kloppen; het is een ongecompliceerd restaurant waar het niveau van eten en drinken top is.

De opstartproblemen waarmee Anthony is geconfronteerd de afgelopen periode zullen de meeste ondernemers niet onbekend zijn.....

- De ideale personele bezetting, de juiste mensen op de juiste plek vinden is een echte uitdaging;
- Teveel willen: kaart ontbijt/lunch/diner/tea; zelf taarten willen bakken etc.;
- Routing die nog niet helemaal op orde is;
- Mondelinge afspraken die niet altijd schriftelijk vastgelegd zijn;
- Uit de hand gelopen investeringen.

Al pratend met Anthony kwamen we tot de conclusie dat hij een aantal problemen had kunnen voorkomen door zijn haalbaarheidsonderzoek te laten doorlopen door bijvoorbeeld Van Spronsen & Partners horeca-advies. Het is altijd handig de roze bril van de eigenaar te laten toetsen aan de werkelijkheid. Als adviseurs iets weten is het wel dat investeringsbudgetten regelmatig worden overschreden. Daarnaast zorgt het meteen in zee gaan met een administratiekantoor voor een goede administratieve organisatie vanaf het begin. Nu moet je dit naast de dagelijkse besommeringen opzetten en dat maakt het niet eenvoudiger.

Ondertussen heeft hij het idee om alles zelf te willen maken laten varen en is hij druk bezig om te bepalen wat kan binnen de mogelijkheden van zijn restaurant. Een oud studiegenoot van zijn MBA-opleiding merkte op: "Je bent meer bezig op de centen te letten dan met hetgeen waar je heel goed in bent".

Het communiceren met gasten/personeel/pers is de sterkste kant van Anthony. Zijn site ziet er prachtig uit en is bijgewerkt.

Hij heeft bij de opening tweeduizend ansichtkaarten met de groeten van DE VRIES rondgedeeld in de buurt (zie pagina 2). Verder heeft hij in onderstaande bladen gestaan:

- Linda
- Delicious
- Elle wonen
- Eigen Huis & Interieur

Hij heeft al een groep "vaste gasten" die erg enthousiast zijn en regelmatig met nieuwe gasten terugkomen. Er zijn initiatieven opgestart zoals gastkokavonden, waarbij enthousiaste hobbykoks onder begeleiding van een professionele kok hun favoriete recepten koken

Nu alleen nog de kok vervangen, gelukkig gaan veel gasten op vakantie wat Anthony een speling van een kleine zes weken geeft, voordat de keuken weer dat topniveau moet halen wat Anthony wil bieden.

Anthony aan het werk



Heeft u nog aandacht voor de kosten?

Het gaat economisch een stuk beter en ook de horeca merkt dit. Regelmatig worden ook in de pers omzettingen gemeld, door CBS of KHN. Zo was in de FEM Business van 2 juni te lezen dat de "horeca op volle toeren draait". In het eerste kwartaal van 2007 stegen de omzetten van hotels en conferentiecentra met 12% en de restaurants met 9,5%. Ook onze klanten tonen, omzettechnisch, tevreden gezichten. We moeten echter wel extra hard werken omdat we weinig gekwalificeerd personeel kunnen krijgen of omdat we nog wat vlekjes weg te werken hebben vanuit het verleden, maar het overgrote deel van de horeca is positief gestemd. En terecht, alleen moet ik u als boekhouder wel wijzen op het feit dat het ook nu niet handig is om de kosten uit het oog te verliezen.

De meeste klanten kijken maandelijks naar de percentages en zolang daar geen grote wijzigingen in ontstaan wordt er momenteel weinig actie ondernomen. Het is overduidelijk dat de aandacht voor kostenbeheersing verslapt nu de omzet en winst in de lift zit. Ik constateer dat uw aandacht met name uitgaat naar de personeelskosten. Waarschijnlijk omdat u zich ook beseft dat de komende jaren de personeelskosten de belangrijkste kostenstijging zullen veroorzaken. Niet alleen de salarissen maar ook de kosten die u zult moeten maken om talent te vinden en aan u te binden, zullen rijzen.

Een makkelijke manier om snel vast te kunnen stellen of de kosten een te hoog niveau hebben bereikt is het vergelijken van de jaarlijkse stijging in procenten van de omzet en de kosten (bijvoorbeeld van de afgelopen 5 jaar). Indien de kosten procentueel sterker stijgen dan wordt het tijd om eens op zoek te gaan naar mogelijkheden om de kosten te reduceren. U moet de stijgende kostenlijn zo snel mogelijk afremmen. De kosten mogen ten hoogste procentueel even sterk toenemen als de omzet maar liever wat minder sterk want dan neemt uw winstgevendheid pas toe.

En dan het waarmaken. Zelfs in het Oosten en Noorden van het land hoor ik hoteleigenaren hardop denken: "nog een jaartje buffelen en dan hebben we de ellende van een aantal jaren een mindere economie weer verwerkt. Dan is er weer ruimte om iemand aan te nemen voor". Vult u zelf maar in.

Veel ondernemers zijn niet in staat aan te geven wat op het niveau van de kosten de belangrijkste veroorzakers zijn van de stijgingen. En ook als men dit wel kan en zichzelf een percentage kostenreductie oplegt, krijgen velen dit niet voor elkaar. Hoe pak je kostenreductie nu goed aan? En waarom zou je je er druk over maken als de winst toch goed is? Dat laatste ga ik u niet uitleggen, als dat uw denkwijze is dan maakt u bewust de keuze om uw winst niet te maximaliseren. En als de afgelopen jaren iets hebben bewezen is het wel dat we in perioden van economische voorspoed onze winsten zo veel mogelijk moeten maximaliseren.

Kostenreductie:

1. Inventarisatie van de kosten en baten per verkooppunt.
2. Vergelijk de uitkomsten van punt één; vergelijk op prijs/kwaliteit/opbrengst verhouding. Vraag ook input van uw personeel en eventueel uw gasten. Zo hoorde ik laatst een discussie tussen kok en eigenaar dat alle amuses maken te veel tijd (lees geld) kost. De kok gaf daarbij aan dat hij daar zijn creativiteit in kwijt kon en hij het idee had dat de gasten het bijzonder waardeerden. Check of dit laatste waar is door het gewoon te vragen!
3. Bepaal alle punten waarop u eventueel kunt besparen. Maak deze lijst zo uitgebreid mogelijk aan de hand van de inventarisatie en uw vergelijkingen van punt twee.
4. Maak een keuze waarop u gaat besparen. Stel een duidelijk doel en kies een kostenbesparing die het makkelijkst te bereiken is.
5. Implementeer de acties om tot de reductie te komen. Breng iedereen die hier mee te maken heeft op de hoogte. Leg uit waarom u terwijl het omzettechnisch beter gaat toch over gaat tot het reduceren van bepaalde kosten.

Column

Reinder Rollema



Op onze site, die van Van Spronsen personeel- en salarissystemen, en van Van Spronsen horeca-advies vindt u dagelijks vers financieel en horeca nieuws. Veel gegevens komen rechtstreeks van de nieuwsbrieven en persberichten van de diverse ministeries. Op deze pagina vindt u een aantal recent via onze site gepubliceerde artikelen.

www.rollemapartners.nl

Milieuvriendelijk auto? Lagere bijtelling

06-07-2007 - De staatssecretaris van Financiën heeft onlangs laten weten dat hij door middel van twee belastingmaatregelen milieuvriendelijk autogebruik wil stimuleren. De eerste maatregel om milieuvriendelijk autogebruik te stimuleren is een forse verhoging van de BPM op onzuinige auto's. De tweede is een belastingprikkel voor werknemers met een auto van de zaak om voor een zuinige auto te kiezen. Het plan van de staatssecretaris is om leaserijders die meer dan 500 km. per jaar privé rijden vanaf volgend jaar een lagere bijtelling te geven als ze in een milieuvriendelijke auto rijden. Het gaat dan om een zeer zuinige, kleine auto of bepaalde grotere hybride modellen. De kosten van deze maatregel zijn relatief beperkt waardoor het algemene bijstellingspercentage van 22 niet verhoogd hoeft te worden.

Bron: E-mailService Onderneming & Salaris, week 27

Belastingdienst maakt fout in acceptgiro's voorlopige aanslagen

03-07-2007 - De Belastingdienst heeft een fout gemaakt in de pas verzonden acceptgiro's bij voorlopige aanslagen Inkomstenbelasting en Zorgverzekeringswet 2006. Op de acceptgiro's is ten onrechte de naam afgedrukt van de gemachtigden, veelal belastingadviseurs. Ook is de aanslag verstuurd aan de gemachtigden in plaats van aan de belastingplichtigen. De Belastingdienst meldt dat de fouten zo snel mogelijk worden hersteld en dat ontvangers voorlopig niets hoeven te doen. 'Binnen enkele weken ontvangt u een excuusbrief en worden juist geadresseerde aanslagen en acceptgiro's verstuurd. Begin volgende week informeren we u over de voortgang', zo meldt de fiscus op zijn website. Het is toch uiterst zorgelijk dat rekeningnummers van klanten op de verkeerde plek komen. We snappen dat medewerkers met verouderde systemen werken, maar het herstellen van de fouten kost veel tijd en geld van de burger,' aldus een woordvoerder van het College van Belastingadviseurs.

Bron: Elsevier Fiscaal, 03-07-2007

www.salaris-spronsen.nl

Fiscus mag niet-gegeten maaltijd op werk niet belasten

10-07-2007 - De fiscus staat voor een forse strop: over de honderdduizenden gratis warme maaltijden per jaar voor werknemers kan het bij duizenden bedrijven niet zomaar belasting heffen. Deze gerechtelijke uitspraak, waarover zeven jaar is gestreden, leidt vooral voor de horeca tot gigantische besparingen, verwachten belasting-experts. De Belastingdienst, zo oordeelt de Hoge Raad, mag de bedrijven voortaan alleen een aanslag sturen, als het aantoonbaar dat werknemers de maaltijden hebben opgegeten. 'Over maaltijden die niet zijn opgegeten, mag de fiscus niet langer belasting heffen alsof het loon in natura is. Maar hoe controleer je nou of dat ene kopje soep uit die grote pan in een restaurant is gegeten? Vooral in de horeca heeft de fiscus altijd klakkeloos aangenomen dat het eigen personeel de gratis maaltijd gebruikte. De kok van een Veluws luxerestaurant bracht deze ommezwaai tot stand: in plaats van dagelijks gratis uit de door hem bereide gerechten mee te eten, koos hij steevast voor de kookkunsten van zijn Surinaamse vrouw.

Bron: Nieuws voor de salarisadministrateur, week 28

www.spronsen.com

Compacte slaapcabines van Yotel binnenkort ook op Schiphol

Londen, 12 juli 2007 - De nieuwe hotelketen Yotel komt naar Nederland. Yotel brengt een geheel nieuw hotelconcept op de markt. Een Yotel heeft, in plaats van hotelkamers, compacte cabines waar de hotelgast de overnachting doorbrengt in een zeer kleine ruimte. De cabines zijn nog kleiner dan het onlangs in het WTC Amsterdam geïntroduceerde Qbic. Schiphol lijkt de meest logische plaats voor een vestiging van Yotel. Een week geleden werd ook al een vestiging geopend op London Gatwick Airport.

Samenvatting van bericht op: zakenreisnieuws.nl

Rollema & Partners, administratieve dienstverlening
Onderdeel van de Van Spronsen & Partners Groep

Kantoorgebouw Statenhof
Reaal 5M, 2353 TK LEIDERDORP
Postbus 289, 2350 AG LEIDERDORP
Telefoon: (071) 541 88 66
Fax: (071) 541 88 69