

Coronacrisis – Zeven nuttige stappen die restaurants kunnen nemen

25-03-2020 14:07



Opeens is je restaurant dicht. En spoken er als eigenaar honderden vragen door je hoofd. Je moet in actie komen, maar waar begin je? ABN AMRO vroeg het Arthur Bassant van Heerlijk.nl, gespecialiseerd in het vullen van lege restaurantstoelen.

Bassant staat in contact met honderden restauranthouders en heeft er zijn beroep van gemaakt de horeca door zware tijden heen te helpen. “Je moet oorlogsklaar zijn, zodat je straks de strijd weer aankan.”

Stap 1.

Vangnetten. “Doe een aanvraag voor alle [overheidsregelingen](#) die er nu zijn. Vraag een [NOW-tegemoetkoming](#) in de loonkosten aan bij het UWV waardoor je maximaal 90% van de loonsom gecompenseerd krijgt. Via de [regeling Noodloket](#) ontvangt elke horecaondernemer die deels of geheel moet sluiten binnenkort een tegemoetkoming van 4.000 euro. De belastingdienst verleent [uitstel van betaling](#) van loonheffing, btw, vennootschapsbelasting en inkomstenbelasting – maar doe wel aangifte. Ondernemers die een voorlopige aanslag inkomstenbelasting of vennootschapsbelasting 2020 hebben ontvangen en nu een lagere winst verwachten, kunnen deze wijzigen zodat zij direct minder belasting betalen.”

Stap 2.

Cash is king. “Zoek contact met je accountant en maak een kasstroomanalyse met meerdere scenario’s. Wat gebeurt er met mijn zaak als we twee maanden dicht zijn, vier maanden, en zes maanden? Het is zonde als al je spaargeld in deze crisis verdwijnt. Kijk vooral hoe je je kosten kunt minimaliseren; ga *downscalen*. Banken hebben de inning van aflossing en rente opgeschort, dat zijn zaken om mee te nemen in je kasstroomanalyse. Heb je debiteuren: bel ze op en trek dat geld van die openstaande facturen naar binnen. En tot slot: veel restaurants stappen nu in de [bezorging](#). Ik hoop alleen dat elke restaurateur daarbij goed naar de financiën blijft kijken. Als je de stap neemt, ga dan niet op halve kracht maar voluit.”

Stap 3.

Gasten, korte termijn. “Hou je vaste gasten via e-mail en sociale media op de hoogte van wat er bij jou speelt. Maak ze deelgenoot van de positieve acties die je onderneemt. Bijvoorbeeld dat je voorraden eten naar de voedselbank hebt gebracht. Dat je bent gaan koken voor het lokale verpleeghuis of ziekenhuis. Overweeg om je aan te sluiten bij tegoedbon-initiatieven als [Redderestaurants.nl](#) of [Helpdehoreca.nl](#) en breng je vaste klanten daarvan op de hoogte.”

Stap 4.

Gasten, lange termijn. “Veel restauranthouders verwachten dat hun gasten straks weer als vanouds zullen reserveren. Ik ben bang dat dat niet klopt, dat het consumentenvertrouwen tegen die tijd een tik heeft gekregen. Maak een marketingplan voor als de crisis voorbij is. Je moet oorlogsklaar zijn, zodat je straks de strijd weer aankan. Zijn er acties te bedenken waarmee je over een paar maanden de omzet goed kunt boosten? Stap over de schroom om je vaste gasten met kortingen terug te vragen – dat waarderen ze. Hier is [Heerlijk.nl](#) bijvoorbeeld in gespecialiseerd.”

Stap 5.

Personeel. “Maak een helder draaiboek voor medewerkers voor de komende weken, met daarin ook duidelijke doelen die gehaald moeten worden. Verdeel taken, hou ze aan het werk. Dit is de tijd om achterstallig onderhoud aan je restaurant en je terras te doen. Zorg dat je zaak er op en top bijstaat als je weer open mag. Laat het personeel die online wijncursus doen. Heeft iedereen het diploma sociale hygiëne al? Kijk naar e-learning-initiatieven zoals die van [SVH](#) en [Yellowstone](#). Betrek je personeel bij het maken van de marketingplannen die je maakt voor de heropstart.”

Stap 6.

Leveranciers. “Benader je crediteuren proactief en maak afspraken met ze. Ik heb liever een restaurateur die mij belt met de mededeling ‘Arthur, ik ga je rekening niet betalen’, dan een restaurant waar ik helemaal niets van hoor. Restaurateurs die contact met mij opnemen, hebben een streepje voor bij mij. Het kweekt goodwill. Hou als restaurateur de contacten met je leveranciers warm, dat je er weer terecht kan als de crisis voorbij is. Vraag om afstel of uitstel van huurbetaling, in elk geval voor de periode dat je gesloten bent. Komen jullie er samen niet uit, win dan advies in bij een jurist.”

Stap 7.

Blijf positief denken. “Als je horecaondernemer was tussen 2009 en 2014 heb je ook moeilijke tijden meegemaakt. Er komt een tijd dat het weer beter gaat. Bedenk nu al hoe die wereld er uit gaat zien. In normale tijden spenderen mensen grofweg een kwart van hun uitgaven aan voedsel en drank buitenshuis. Welke

kansen gaat het post-coronatijdperk jou bieden? Na deze crisis wordt het leven weer gevierd met vork, mes en lepel.”

Met dank aan:

Stef Driessen, sector banker leisure. Meer informatie op www.abnamro.nl

en Arthur Bassant van Heerlijk.nl

Meer informatie: [Doorverwijspagina Corona recreatiesector](#) Verzamelde artikelen op Pretwerk.nl:
[#CoronaRecreatie](#)

ABN AMRO sector leisure