

# 'PARTYCATERAARS REKTEN HUN BUSINESSMODEL OP OM TE OVERLEVEN'

De moeilijkste jaren zijn voorbij. Van 2008 tot 2014 maakten party- en eventcaterers loodzware tijden door. Hoe overleefden ze? En hoe gaat het nu? Interview met Wim Wiersma, scheidend voorzitter van Once.

**T**ussen 2008 en 2014 deed de crisis haar werk. Overheidsinstanties werden zuiniger, bedrijven vielen om of krompen in. Bezuinigingen troffen de sector, zegt Wim Wiersma, voorzitter van Once, het platform van party- en eventcaterers. Zelf is de voormalig partycateraar als ondernemer actief in de horeca en de wijnimport (zie ook kader 'Loopbaan').

## Hoe zwaar was het?

'Heel zwaar. Ik vermoed dat sinds 2008 25 procent van het aantal party- en eventcateringbedrijven is gestopt, waaronder ook grote bedrijven. Daarnaast hebben de meeste partycaterers omzet ingeleverd, zo'n 10 tot 30 procent.'

## Heeft u ook wel eens aan tafel gezeten met een ondernemer die er geen gat meer in zag?

'Ik heb de nodige keren op verzoek support verleend aan partycaterers die mij in vertrouwen namen omdat ze in de problemen zaten. De conclusie was in die gevallen vaak dat ze het met de markt van dat moment niet zouden redden. In dat geval is mijn advies: wacht niet langer, neem de pijn en stop ermee of krimp in, zodat je weer lucht en ruimte krijgt om dingen te gaan doen. Hoe sneller je anticipeert, hoe beter je eruit komt. In sommige gevallen was het daarvoor te laat en ging de onderneming failliet.'

**ONCE-VOORZITTER WIM WIERSMA STAAT AAN DE VOORAVOND VAN ZIJN AFSCHEID ALS VOORMAN VAN PARTYCATERAARS**

## Hoe kun je als partycateraar overleven?

'Dat kan door er andere dingen bij te gaan doen, zoals locatiecatering of horeca. Denk aan theaters en musea. Daar hebben veel caterers op ingespeeld. Ze hebben hun businessmodel opgerekt. Sommigen begonnen met een horecabedrijf naast hun bestaande onderneming. Soms onder een andere naam, zoals de Borrelfabriek, die onder de naam Boven de Plank, de horeca verzorgt van Theater Amsterdam.'

## Alleen partycatering volstaat niet meer?

'Ik denk dat het een kwestie van 'en en' is. Partycaterers verzorgen de catering in een >

## LOOPBAAN

Wim Wiersma (60) sinds 2010 voorzitter van Once, heeft een horeca-achtergrond. Hij startte zijn eerste restaurant in 1980 in de Utrechtse Zadelstraat. De zaak werd in 1987 verkocht. Ondertussen had Wiersma een grand café Grand geopend in Nieuwegein. Daarna in 1987 heeft hij samen met Richard Verhoef Grand café Tomeloos geopend in Amsterdam. De omzet van Grand in Nieuwegein viel tegen. De compagnons richtten in 1989 Grand Catering op om extra inkomsten te genereren. Grand Catering ging in 2000 samen met de Jaarbeurs Utrecht. In 2005 werd het bedrijf aan Jaarbeurs Utrecht verkocht. Wiersma bleef als directeur tot 2010 aan. In 2003 was hij weer begonnen met de exploitatie van restaurants in Utrecht. Nu exploiteert Wiersma een wijnlokaal in Utrecht - een tweede in Amsterdam is op komst - en wijnimportbedrijf Wow-Wine. Verder was hij betrokken bij The Colour Kitchen.

museum of een andere locatie, de horeca en de party's en evenementen die daar plaatsvinden. Ze doen dat deels voor eigen rekening en risico. Ze investeren vaak ook. Bedrijven die in een vroeg stadium op deze manier gingen werken, schrijven inmiddels allemaal zwarte cijfers; die doen het goed.'

### **Een zusterbedrijf van Maison van den Boer produceert maaltijden voor het Radboudumc. Is dat kansrijk?**

'Ze hebben een grote *plant*, grote keukens. Die moeten rendabel gemaakt worden, vandaar deze stap. Of dit een goede weg is? Dat kan ik in dit specifieke geval niet zeggen, maar in principe moet een partycateraar in de zorg zijn weg kunnen vinden. Hutten toont dat aan.'

### **Renske Bos, één van jullie leden, schreef in een column: 'De zorg is het laatste waar ik aan begin.'**

'Ik kan me bij die opmerking wel wat voorstellen. Ik denk dat de meeste leden van Once de zorg ook als laatste mogelijkheid zien. 't Is andere business. Ze denken wel allemaal na over de vraag waar ze mooie locaties kunnen acquireren. Daar zien ze meer in.'

### **Zijn de partycaterars die de crisis doorstonden, sterk genoeg om ook de komende jaren overeind te blijven?**

'Degenen die stand hielden, zijn sterker geworden. Maar de financiële reserves zijn kleiner, de balansen zijn hier en daar dun. Ik weet niet of dat zorgwekkend is. Links

## **NIEUWE VOORZITTER**

**Wim Wiersma is bezig aan zijn laatste maanden als voorzitter van Once. Hij stopt in april na zes jaar. De naam van zijn opvolger mocht ten tijde van dit schrijven niet worden genoemd, omdat de leden op dat moment nog de kans hebben om tegenkandidaten voor te dragen. Als dat niet gebeurt, dan komt de nieuwe voorzitter vanaf januari officieus aan boord van de vereniging. Tijdens de algemene ledenvergadering van april is hij dan officieel de nieuwe voorzitter van Once.**

en rechts verneem ik in de markt geluiden dat het aantrekt, maar budgetten staan nog steeds onder druk. We denken ook niet dat de gouden tijden van weleer terugkomen.'

### **Maken de leden van Once elkaar wijzer?**

'Ze zijn bereid om informatie prijs te geven. We doen bijvoorbeeld aan benchmark, zodat de leden hun kengetallen kunnen vergelijken met die van anderen. We hebben de bereidheid om daaraan deel te nemen vergroot door de gegevens zonder namen weer te geven. Leden spreken verder onbevengden met elkaar. Omzetten, marges, kosten en andere zaken komen op tafel. Ze zijn daar de laatste jaren opener in geworden.'

### **Hoe heeft u het zover kunnen krijgen?**

'Door het daar constant met elkaar over te hebben. Gewoon vragen: wat speelt er, waar zitten de knelpunten? Ik hoor van bedrijf A dat de marges de laatste drie jaar met 10 procent zijn teruggelopen, speelt dat bij jou ook? En zo ja, wat kunnen we daaraan doen?'

### **Wat voor oplossingen worden zoal aangedragen?**

'In de tijd dat alles kon, kon je opschalen, mooie dingen bedenken en uitvoeren. Nu

is het meer een kwestie van kijken wat het budget is en daar uithalen wat erin zit. En wellicht proberen om dat budget iets verruimd te krijgen. Je moet nu harder werken en meer overtuigen. Bedenk ook dat de volumes per partij zijn afgenomen, en dat pakt bedrijfseconomisch gezien ook niet altijd even goed uit voor de cateraars, want ze hebben per partij wel hun vaste lasten.'

### **De markt kent ook kleinere spelers. Hoe staat het daarmee?**

'Er zijn veel kleine partijen bij gekomen. Ondernemers met weinig overhead, die geweldig kunnen koken en creatief zijn. Zij komen ook binnen bij de grotere opdrachtgevers en scoren daar regelmatig. Ook als het gaat om grote evenementen. Waar je in het verleden als partycateraar eerst je status moest bewijzen, zeggen veel opdrachtgevers nu: kom maar, doe het maar. Ze zijn daar makkelijker in geworden.'

### **Hoe komt dat?**

'Ik denk dat de kleine cateraars waar wij op doelen, slim offeren en in staat zijn om te laten zien dat het goed gaat komen. Daarnaast is de opdrachtgever wat makkelijker geworden. Die durft het eerder aan om in zee te gaan met relatief onbekende partycaterars.'

**Zouden die creatieve, kleine ondernemingen geen lid moeten worden van Once?**

'Ja, daar zijn we mee bezig. Tot nu toe was er een grens van minimaal zo'n €1 miljoen omzet, zodat we niet al te grote verschillen kregen qua omvang en bedrijfsstructuur. Nu zeggen we: als we die ondergrens op zeven, acht ton vaststellen, krijgen we die kleinere creatieve bedrijven wellicht ook binnen, zodat we de groep weer wat groter kunnen maken. We gaan dat in het voorjaar naar buiten brengen. Zelf denk ik dat vijftig leden de max is. Nu zitten we op 25.'

**Je hebt ook kleine partycaterers die voedselveiligheid aan hun laars lappen. Wat doen jullie daarmee?**

'Dat gebeurt inderdaad nog steeds. We kunnen er niet zo veel mee. We gaan uit van onze kracht. We zijn professioneel, gecertificeerd, we hebben het label code groen, hetgeen betekent dat we heel hoog scoren als het gaat om hygiëne en voedselveiligheid. Officiële bureaus controleren dat, en dat geeft een extra garantie naar de markt toe. Maar de kleinere partijen, die serieus bezig zijn, werken ook volgens de normen en besteden ook aandacht aan voedselveiligheid. Wij zijn niet de enigen.'

**Drie partycaterers gingen in april samen onder de naam 360foode-**

**vents. Wordt clustering een trend in de partycatering?**

'Ik denk dat juist de kleinere wat groter worden en dat identiteit van de caterers die er nog zijn, overeind zal blijven. Authenticiteit, ambachtelijkheid en herkenbaarheid zijn belangrijk. Clustering van partycateringbedrijven zal geen trend worden, denk ik.'

**Op dit moment (18 november, red.) zijn de aanslagen van IS het onderwerp van de dag. Speelt het ook bij jullie leden?**

'Nee, nauwelijks. Binnen de theaters en musea is er natuurlijk al volop sprake van beveiliging. Daar zijn protocollen voor. Als je een partij organiseert in het Rijksmuseum, moeten de materialen op een bepaalde tijd binnen zijn en zo zijn er meer regels. Ook ten aanzien van de catering binnen de stadions bestaan veiligheidsprotocollen.'

**Maar het is niet zo dat caterers elkaar bellen met de vraag: hoe kijk jij aan tegen de dreiging van aanslagen?**

'Nee, dat gebeurt niet. Ze bellen elkaar wel als er een aanbesteding is in een bepaalde regio. Hoe zie jij dat? Schrijf je in? Is het misschien handig om gezamenlijk in te schrijven?'

**Maar jullie leden zijn toch concurrenten?**

'Ik heb daar de afgelopen zes jaar nauwelijks negatieve dingen over gehoord. Het is wel eens voorgekomen dat er een pitch was waaraan drie leden meededen. Eentje wint. Soms omdat hij het slimmer heeft aangepakt, een andere keer op prijs, maar daar doen ze niet zuur over naar elkaar toe.'

**Gebeurt het ook wel eens dat de cateraar een mooie offerte, een creatief plan opstelt en dat de opdrachtgever er dan mee naar een ander gaat die onder de prijs gaat zitten?**

'Er wordt wel geconcurrerd op prijs en dat brengt strijd met zich mee. Maar het gebeurt niet of nauwelijks dat de opdrachtgever het plan voorlegt aan een concurrent of het in de openbaarheid brengt om er zelf beter van te worden. De partijen waar wij mee werken, gaan daar integer mee om.'

**Je hoort ook wel eens: we werken onder de kostprijs om onze mensen bezig te houden en de vaste lasten te kunnen betalen. Is dat nu voorbij?**

'Dat hangt van de periode van het jaar af. In februari neem je met een andere marge genoeg dan in mei en juni of september, oktober en november, want in die maanden is het druk, in februari niet zo. Je kunt dit bijna omschrijven als *yield management*, alhoewel ik moet toevoegen dat de markt grilliger is geworden. De seizoenen van vroeger zijn ietwat vervaagd. In het verleden kon je precies aangeven wat de topmaanden waren, maar dat is niet meer, het loopt allemaal veel meer in elkaar over.'

**Meer gespreid dus. Dat is mooi.**

'Was dat maar waar. Het is meer dan vroeger hollen of stilstaan. We zitten nu (18 november, red.) in seizoen 4 en er zijn nogal wat caterers die behoorlijk wat omzet moeten binnenhalen om het jaar goed te maken. Het mooie is: dat kan zomaar gebeuren. Er kan zich nog wel een evenement aandienen over twee weken, waar ze nu nog geen weet van hebben. Er is nog steeds sprake van lastminutewerk. De caterers kunnen dat en ze doen het, maar het is niet altijd even fijn.' ■