

Het Wijn en Spijs Lokaal

‘Lekker eten en een goed glas wijn’

door

Joost van Meggelen

fotografie

Hans Tak

Als de muren van Het Wijn en Spijs Lokaal konden spreken, dan zouden zij een tevreden geluid laten horen. Het uit 1863 daterende pand in hartje Bilthoven herbergt namelijk een goed lopend specialiteitenrestaurant, waar iedereen terecht kan die van smakelijk eten houdt en van een goed glas wijn.

Het restaurant ligt dichtbij het station van Bilthoven. Oorspronkelijk was het dan ook een stationskoffiehuis. Later werd het een hotel. Maar toen Ron van Schaik en zijn compagnon er in het jaar 2000 hun restaurant begonnen, stond het al geruime tijd leeg. Het nieuwe restaurant – met 120 zitplaatsen – liep al snel als een trein en momenteel werken er 26 mensen. Hoe kwam dat?

Formule

‘Het bijzondere van ons restaurant is de prijs/kwaliteitverhouding’, vertelt Ron van Schaik. ‘En wat ook een rol speelt, is dat je bij ons ook alleen een hoofdgerecht kunt bestellen. Iedereen heeft het tegenwoordig druk. Daarom serveren wij ook snel.’ Een formule die aanslaat in Bilthoven, want de gemiddelde bezettingsgraad is maar liefst 92%. Ron en zijn compagnon hadden al langer ervaring met deze formule. Om precies te zijn: al sinds 1993.

Omslag

In dat jaar maakten zij de sprong naar het zelfstandig ondernemerschap en begonnen zij een specialiteitenrestaurant in de Reguliersdwarsstraat te Amsterdam. Een straat met heel veel horeca. ‘Elke dag komen daar tien à twaalfduizend mensen voorbij.’ Maar een terras had het restaurant niet en tijdens de hete zomer van 1994 moesten de twee jonge ondernemers met lede ogen aanzien hoe alle mensen hun restaurant voorbijliepen en bij de buurman op het terras gingen zitten.

De omslag kwam kort daarna, totaal onverwachts. In oktober 1994 verscheen een lovende beoordeling van het restaurant in de gids Lekker. ‘De parel van de Reguliersdwarsstraat’ werd het restaurant daar genoemd. Vanaf de dag dat deze uitgave verscheen, liep de zaak prima. ‘Het was een mooie periode’, blikt Ron terug.



Maarsssen

Maar het pand had ook nadelen. De maximale capaciteit was 36 couverts en de tafeltjes waren verdeeld over twee verdiepingen. Ron: 'Per dag moest ik zo'n 250 keer de trap op en af. Dan is het niet de vraag óf je lichamelijke klachten krijgt, maar wanneer.' In 1996 werd de zaak verkocht en nam het duo een slechtlopende zaak over in Maarsssen. Ron licht toe: 'Neem je een goedlopende zaak over, dan betaal je heel veel voor goodwill, terwijl die in de praktijk gebonden is aan de ondernemer. Vandaar onze keus om een zaak over te nemen waar de loop uit was met de bedoeling die weer draaiend te krijgen.' Dat lukte en restaurant Auguste in Maarsssen werd een begrip in de omgeving.

Rokers

Auguste telde echter maar 40 stoelen en de ondernemers wilden méér. Vandaar dat de zaak in Maarsssen verkocht werd en eind 2000 de overstap werd gemaakt naar Bilthoven. Heeft Ron last van het rookverbod per 1 juli vorig jaar? 'Helemaal niet. We hadden voor die tijd al een ruimte ingericht speciaal voor rokers. Maar het bleek dat bijna alle rokers toch in het niet-roken gedeelte wilden zitten. Dus onze klanten waren er al aan gewend. En voor het personeel is het toch wel fijn dat er niet meer gerookt wordt.'

Fantastisch

Het was ook in de Bilthovense tijd dat Ron de King-optie Vaste activa in gebruik nam. 'Alle activa van het restaurant staan erin. Van de stoelen tot en met de apparatuur in de keuken. Ik kan alles bijhouden, dus wat ik ervoor betaald heb, waar het staat en of het vervreemd is. Bij een nieuw activum voer ik de inkoopboekening in, ik maak ik de afschrijvingstermijnen aan en klaar. Dat werkt fantastisch!'





RON VAN SCHAİK

'De optie Vaste Activa werkt fantastisch!'

De keuze voor King werd al gemaakt in 1993. 'Als beginnend ondernemer zocht ik een betaalbaar pakket en kwam ik uit bij King. Mijn vader was wel accountant, maar ik wilde zelf het overzicht houden en dus zelf de administratie doen. Weet je wat ik in King ideaal vind? De balans met vergelijkend boekjaar. Ik kan daarmee goed de periodes vergelijken.'

Verrast

Op de kassa draait aparte software. Daarin kunnen per tafel de bestellingen worden bijgehouden. Eenmaal per week worden de kassamutaties in King ingevoerd. Dat er geen goede integratie is tussen King en de kassa heeft wel nadelen. 'Onze vaste klanten willen weleens verrast worden. Ze vragen dan: Ron, welke wijn kun je hierbij adviseren? Ik weet veel van wijn af en ken veel importeurs. Keus hebben we hier dus genoeg. Ik wil dan bijvoorbeeld weten welke wijn een bepaalde klant de vorige keer gedronken heeft. Als de kassa geïntegreerd zou zijn met King zou ik dat zo op kunnen vragen. Maar de Point of Sale van King heeft nog geen tafelsysteem. Misschien een idee voor een volgende release?'

Entrecote

De slotvraag blijkt niet eens zo makkelijk te zijn. Welk menu zou Ron adviseren aan een nieuwe bezoeker van zijn restaurant? Na lang nadenken kiest Ron voor een entrecote van Palmesteijn en rode wijn van Salentein. Dus als u eens in de buurt van Bilthoven bent...

WWW.WIJNENSPIJSLOKAAL.NL

In 2003 kreeg de politie met een uitzonderlijk misdrijf te maken. In dat jaar gaf journalist Teun van de Keuken zichzelf aan bij de politie als chocoladecrimineel. De politie dacht eerst dat het om een grap ging. Maar al snel bleek het om een serieuze zaak te gaan. Uiteindelijk heeft het gerechtshof in Amsterdam op 5 april 2007 uitspraak gedaan.



door

Joost van Meggelen

fotografie

Hans Tak

Tony's Chocolonely

'We willen het geld eerlijk verdelen'

Publiciteit

Het gerechtshof besloot toen om Teun van de Keuken niet te vervolgen, maar erkende wel de misstanden bij de productie van cacaobonen. De meeste cacao komt uit West-Afrika, uit landen als Ivoorkust en Ghana. Vooral in Ivoorkust werken kinderen onder dwang en onbetaald in plantages. Pure slavernij dus. Teun van de Keuken vond dat hij door het eten van chocolade medeplichtig was aan deze wantoestanden. Zijn aangifte bij de politie in 2003 leidde tot veel publiciteit in binnen- en buitenland en was de aanleiding tot het produceren van slaafvrije chocolade, een initiatief van Teun van de Keuken zelf.

Eerlijk

De eerste 5.000 slaafvrije chocoladerepen werden eind 2005 geproduceerd onder de naam Tony's Chocolonely. Door alle publiciteit rond de actie van Van de Keuken werden gelijk

al 13.000 repen besteld! Alle reden dus om door te gaan met slaafvrije chocolade. Begin 2006 werd 'Tony's Factory' opgericht, als commercieel bedrijf maar met een ambitieuze doelstelling: op een 'eerlijke' manier chocolade maken. 'Fair Trade' heet dat. Wat 'Max Havelaar' is op koffiegebied, wil Tony's Factory voor de cacao bereiken. Maar wat houdt fair trade chocolade nu precies in?

Massa

Eveline Raijmans leidt dit bijzondere bedrijf sinds de start. Hoewel afkomstig uit de mediawereld, is ze inmiddels chocolade-expert bij uitstek. Eveline: 'Fair trade houdt in dat de cacaoboeren uit West-Afrika een gegarandeerde minimumprijs krijgen plus een vaste premie. Dat is een eerste stap om het geld dat aan chocolade verdiend wordt, eerlijker te verdelen. Anders gaat bijna alles naar Europa. De cacaobonen worden in Nederland en België verwerkt

tot chocolademassa. In West-Afrika zelf wordt namelijk niet zoveel chocolade gegeten. Wij kopen fair trade chocolademassa in bij een Belgische producent en laten daar repen van maken in een chocoladefabriek. Bestellen gebeurt bij ons, maar het inpakken en verzenden besteden we tegenwoordig uit.'

Afnemers zijn supermarkketens (van Jumbo tot Dirk van den Broek), Wereldwinkels en natuurwinkels. Vanaf het eerste begin werkt Tony's Factory met King in combinatie met de webwinkel van MijnWinkel. 'De meeste bestellingen komen

Zou ik mijn cacao uit Zuid-Amerika halen, dan heb je weer te maken met hoge invoerrechten van de EU. Niemand kan 100% fair trade garanderen. Vandaar dat wij ook zeggen: op weg naar slaafvrije chocolade. We zijn er dus nog lang niet. Ik ben er daarom ook heel blij mee, dat wij samen met Oxfam Novib een nieuw onderzoeksproject konden starten. De afronding zal eind dit jaar zijn. Dit onderzoek gaat de geld en goederenstromen nog beter in kaart brengen, zodat wij weer een veel beter en actueler beeld krijgen van de mogelijkheden om slaafvrije chocolade te maken.'



EVELINE RAIJMANS

Overtuigd

'Misschien moeten we in de toekomst direct gaan samenwerken met een coöperatie in West-Afrika of zelf daar een coöperatie opzetten. Wij zijn maar een druppel op de gloeiende plaat. Maar ik ben er vast van overtuigd dat het de moeite waard is wat wij doen, hoe klein wij ook zijn op de wereldmarkt. Daar geloof ik echt in! We willen een voortrekkersrol spelen. Eigenlijk moet er een hele fair trade productlijn komen, zodat ook banketbakers en ijsmakers fair trade chocola kunnen verwerken. Maar de producenten zeggen dat daar weinig of geen vraag naar is. Een extra uitdaging dus. Maar voorlopig verkopen we alleen eindproducten en geen grondstoffen.'

via de webwinkel binnen. Supermarkten bestellen via de fax of EDI', legt Eveline uit. Via de webwinkel kunnen trouwens ook particulieren direct bij Tony bestellen.

Complex

Eveline onderstreept dat fair trade niet zo makkelijk is als het misschien lijkt. 'De situatie in West-Afrika is heel complex. In Ghana wordt de cacao productie gereguleerd door de staat. In Ivoorkust heb je te maken met hoge accijnzen.

Op z'n kop

Dat er in de consumentenmarkt wel degelijk vraag is naar fair trade-producten, bewijst de groei van Tony's Factory. Eveline heeft inmiddels drie medewerkers gekregen. Marije Berg-huis doet de boekhouding. Met King uiteraard. Het inpakken van chocolade is uitbesteed. Het assortiment wordt gestaag uitgebreid. De fair trade hagelslag werd in maart 2007 geïntroduceerd. Sinds begin dit jaar is er ook de kleine napolitain (chocolaatje). En na de zomer komen er weer nieuwe repen