

ONDERNEMEN MET EEN RECHTSPERSOON;  
PRIVÉ NOOIT AANSPRAKELIJK?

> WET- EN REGELGEVING PAGINA 13

WIN

EEN  
BOEK  
> P16



# DERESTaurant KRANT

WWW.DERESTaurantKRANT.NL

JAARGANG 15, APRIL 2023



## Geld, geld, geld

Deze speciale editie van De RestaurantKrant staat in het teken van geld en betalen. We doken in de wondere wereld van betaalsystemen, vroegen experts wat de beste manier is om ondernemersloon uit te keren en zetten verschillende kassasystemen op een rij. Dat allemaal om de betalingen soepel te laten verlopen.

### #VERDIEPING



Column Fernando  
Jonker  
**Samen sterker**

> COLUMN  
PAGINA 5

### #VERDIEPING

Zes kassasystemen  
**Onderzocht**

> UITEENZETTING  
PAGINA 11

### #KENNIS

**Onderhandelen  
met de leverancier**  
Zes tips

> ONDERHANDELEN  
PAGINA 3



### # BEST GELEZEN ONLINE

**Loetje opent in Vught deuren 32ste restaurant**

De horeca blijft, ondanks de hoge inflatie, nog doorgroeien. In winkels nemen de verkopen daarentegen af, vooral door minder grote aankopen. Dit blijkt uit het gepubliceerde Vooruitzicht Sectoren van ING Research. Ook nu de coronapandemie achter de rug is, blijven het uitdagende tijden voor de horeca. Na de grote inhaalslag in 2022 wordt voor de horeca, met een volumegroei van respectievelijk 3% en 1%, zowel in 2023 als in 2024 een pas op de plaats gemaakt.

# 5 voordelen van vega(n) op de menukaart

**slim**  
ondernemen

voor professionals  
die vooruit willen

Steeds meer horecazaken spelen in op plantaardige gerechten en minder vlees. Niet zonder reden. Want één ding is zeker: om vega(n) kan niemand meer heen. Ontdek de voordelen:

1

## De veganist of vegetariër wordt jouw ambassadeur

Met plantaardige gerechten op de kaart, spreek je in de eerste plaats nieuwe, vegan of vegetarische gasten aan. Maar via hen ook andere gasten. Want: liefhebbers van plantaardige gerechten spelen in groepen een doorslaggevende rol, bied je geen vega(n) opties dan gaan ze ergens anders naartoe.

2

## Plantaardig is extra onderscheidend

Gasten gaan graag uit eten voor gerechten die ze thuis niet – of minder snel – zelf kunnen maken. Plantaardige producten bieden volop inspiratie om je gasten te verrassen. Geef bijvoorbeeld een vegetarische twist aan een klassieker die normaal met vlees of vis bereid wordt.

3

## Meer plantaardig is gezond voor je gast

Maak het voor gasten mogelijk om meer volkoren graanproducten, peulvruchten, groenten, fruit en noten te eten. Een eetpatroon van meer plantaardig en minder vlees is goed voor de algemene gezondheid.

4

## Seizoensgroenten zijn extra duurzaam

Seizoensgroenten zijn bij uitstek op hun best in het seizoen: smaakvol en gezond. En meestal verkrijgbaar van lokale telers. Daardoor zijn ze gemakkelijk en duurzamer te leveren en ook nog eens goedkoper in te kopen.

5

## Je draagt bij aan een beter milieu

De horeca kan een belangrijke bijdrage leveren aan een beter milieu. Op dit moment eten we in Nederland 60% dierlijke producten en 40% plantaardig. Die verhouding moet zijn omgedraaid, willen we de klimaatdoelen van 2030 behalen.



## daarom Slimme Keuken

- ✓ 40% minder arbeidsuren in de keuken
- ✓ Minimaal 65% marge per gerecht
- ✓ Behoud van kwaliteit en gasttevredenheid
- ✓ Gemakkelijk wisselen van gerechten
- ✓ Minder derving en waste

## snel - en slim - aan de slag?

Met het foodconcept Slimme Keuken wissel je gemakkelijk van kaart en heb je altijd inspiratie voor een onderscheidend gerecht. Voor elke gast. Kies uit volledig vegetarisch, geef je eigen plantaardige twist aan bestaande gerechten of geef een optie van vlees en vis. Alle recepten van Slimme Keuken zijn speciaal ontwikkeld om tijd te besparen in de keuken en marges te verhogen. Daardoor bereik je meer met je huidige team of behoud je een constant niveau met minder keukenpersoneel.



vraag meer informatie aan:

Scan de QR-code of ga naar [sligro.nl/slimmekeuken](https://sligro.nl/slimmekeuken)



Groots in genieten

# Zes tips over onderhandelen met je leverancier

De huidige inflatie zorgt voor veel frustratie bij menig horecaondernemer. Halverwege februari nog, maakte Heineken bekend het bier dit jaar nog duurder te maken. Zij zullen niet de enige leverancier zijn die de prijzen omhoog bijstelt. Maar onderhandelen is altijd mogelijk. In dit artikel geven we je zes onderhandeltips

AUTEUR – DAVID BAKKER



Om een beeld te geven: in de afgelopen periode is de prijs van bier ongeveer 12 procent gestegen, vlees een kleine 20 procent, brood tien procent en ook groenten stegen de afgelopen periode met iets minder dan 19 procent. Dat zijn flinke percentages. En dan laten we de gestegen energiekosten nog buiten beschouwing.

Waar de inflatiecijfers het laatste halfjaar van 2022 tot exorbitante hoogte stegen, lijken de stijgingen iets af te nemen. Maar grote kans dat veel leveranciers hun prijzen flink hebben verhoogd of dat in de nabije toekomst doen. En die komen allemaal op het bordje van de horecaondernemer terecht. Doorbereken of niet? Is dan de vraag. Om marge te houden, maar ook jezelf niet uit de markt te concurreren, kiezen veel horecaondernemers voor de gulden middenweg. Beetje voor de gasten, beetje voor mij.

## Inflatiecorrectie

Maar het is uiteraard geen gegeven dat verhoogde prijzen klakkeloos worden gepikt door horecaondernemers. Onderhandelen is altijd een optie. Als de prijsverhoging hoger is dan de inflatiecorrectie, dan dien je daar als ondernemer iets voor terug te krijgen. Hieronder geven we je zes tips tijdens het onderhandelingsproces

### 1. Voorbereiding

Een goede voorbereiding is essentieel om een goede onderhandelingspositie te verkrijgen. Verzamel alle contracten en verzamel informatie over het product. Hoe ziet de markt eruit? Wat kost het bij de burens? Breng in kaart hoe de prijzen van het product zich de afgelopen jaren hebben ontwikkeld en breng ook in kaart welke informatie je van de leverancier wilt hebben. Schrijf deze op. Neem de tijd voor een goede voorbereiding. Het helpt bij de onderhandelingsgesprekken.

### 2. Eerste gesprekken

Als ondernemer/eigenaar ben je volledig beslissingsbevoegd, maar dat hoeft degene waar je mee onderhandelt niet per definitie te zijn. Informeer voordat de onderhandelingen starten in hoeverre de gesprekspartner beslissingsbevoegd is. In de eerste gesprekken worden de verwachtingen uitgesproken. Je wilt als ondernemer natuurlijk lagere prijzen, maar onderhandelingen kunnen ook

invloed hebben op service zoals soepelere leveringsdiensten of flexibelere betaaltermijnen om de cashflow op peil te houden. Maak voor jezelf een heldere strategie: 'als dat gebeurt, reageer ik zo.'

### 3. Evaluatie

Met de verkregen informatie van de eerste gesprekken ga je aan de slag. Grote kans dat er bij de eerste gesprekken nieuwe informatie tot je is gekomen die invloed heeft op de onderhandelingspositie. Evalueer goed en herzie, indien nodig, de onderhandelingsstrategie.

### 4. Voorstel

De volgende stap is het voorstel. Hoe dat voorstel tot stand komt, hangt af van de strategie. In een direct en harde strategie wordt er snel een prijs op tafel gelegd en een deadline gesteld. De houding is: 'graag of niet'. Als jij als horecaondernemer de onderhandeling bent gestart, is dit misschien geen handige aanpak, tenzij je een grootverbruiker bent van het product waarover wordt onderhandeld. Een zachtere aanpak is meer oplossingsgericht waarin je de onderhandelende partij betreft bij het oplossen van het probleem. Vanuit een voorstel volgt vaak een tegenvoorstel van de partij waarmee je aan tafel zit. Zet daarom hoog in.

### 5. De knoop doorhakken

Uiteindelijk moet er een keuze worden gemaakt. Is de nieuwe prijs een prijs die ik als horecaondernemer wil en kan betalen, is de vraag die hierin centraal staat. Vaak is bij een goede deal geen van beide partijen volledig tevreden. Er is van beide kanten iets toegegeven om tot elkaar te komen. Als de wensen te ver van elkaar liggen en er een impasse ontstaat, is het verstandig om te kijken naar alternatieve leveranciers. Maar het niet nader tot elkaar komen, hoeft geen einde van de relatie te betekenen. Er kan ook besloten worden om in een later stadium opnieuw te onderhandelen. Als de deal wel beklonken is, is het uiteraard verstandig om alles vast te leggen.

### 6. Evalueren

Als de nieuwe afspraken zijn vastgelegd, is het zaak om te evalueren. Zijn de doelen bereikt? Op welke facetten is winst behaald en op welke facetten is toegegeven? Wat waren als onderhandelde partij de sterke punten en waar had het beter gekund? Het is verstandig om de evaluatie op papier te zetten om bij een volgende onderhandeling (ook al is die met een andere partij) op papier te zetten. Het geeft inzicht in je sterke en zwakke punten. Daarvan kan worden geleerd.

### Tot slot

Niet iedereen vindt het prettig om te onderhandelen, terwijl andere ondernemers er juist veel voldoening en plezier uit halen. Niet overtuigd van de eigen onderhandelkwaliteiten? Het is altijd mogelijk om iemand anders de onderhandelingen te laten doen. Dit kan zowel iemand binnen als buiten het bedrijf zijn.

VOORWOORD DAVID BAKKER

## De Drie Grote J's

Koken is en blijft een kunst. Evenals gastheerschap. Helemaal hebben we die cultuur in Nederland niet. Hoewel we hielden als Jonnie Boer, Jacob Jan Boerma en Jannis Brevet waarderen, is de sterrenstatus er niet. De 'gewone' man heeft ongetwijfeld wel eens een van deze drie namen voorbij zien komen, of er ergens over gelezen. Maar terwijl Johan Crujff en Max Verstappen over de hele wereld bekend zijn, zijn de 'Drie Grote J's' dat in veel mindere maten.

En dat is bijzonder jammer. Want helden zorgen voor nieuwe helden. Marco van Basten had Johan Crujff, Patrick Kluivert had Marco van Basten en Robin van Persie had Patrick Kluivert en ga zo maar door. Dat is er in de vaderlandse culinaire wereld ook, maar een stuk minder. Helemaal als je het vergelijkt met Frankrijk.

Toen Paul Bocuse een aantal jaar geleden overleed hing de vlag een aantal dagen halfstok. Dat zal hier niet zo snel gebeuren. En iedere Fransman kent de aardappelpuree van

Joël Robuchon. Zoals Zinedine Zidane wereldberoemd werd met zijn pirouette (niet geheel toevallig een Frans woord), werd Rebuchon

## “We mogen onze culinaire helden meer eren”

dat met zijn aardappelpuree. In Nederland weet niemand buiten de culinaire wereld wat het culinaire erfgoed is van de Drie Grote J's maar kunnen we wel allemaal vertellen hoe Marco van Basten de bal tijdens de finale van het EK van 1988 op de pantoffel nam en waarschijnlijk ook nog wie die half mislukte voorzet gaf.

Enfin. Ik denk dat we onze culinaire helden wel iets meer mogen eren. Te meer ook om de jeugd te laten zien hoe fantastisch het is om een van de beste chefs van het land te zijn. We hebben een probleem in Nederland. Goede koks zijn bijzonder moeilijk te vinden. Door onze helden nog meer op het podium te hijsen zorgen we er misschien voor dat kinderen denken: 'later wil ik Jonnie Boer worden'. In plaats van: 'later wil ik Memphis Depay worden'. Want laten we eerlijk zijn: het EK winnen in 1988 was een bijzonder mooie prestatie. Maar al bijna twintig jaar drie Michelinsterren op de gevel hebben is een veel grotere prestatie.



DERESTAURANT  
KRANT

#### COLOFON

Alles voor restaurateurs en chef-koks  
ISSN: 1879-792X

De RestaurantKrant  
Leijenseweg 111 F  
3721 BC Bilthoven  
tel. (030) 251 22 70  
restaurantkrant@uitgeverijps.nl  
www.derestaurantkrant.nl

#### Het team van De RestaurantKrant:

**Uitgever**  
Paul Sprakel  
paul.sprakel@uitgeverijps.nl

**Redactie**  
David Bakker  
David.bakker@uitgeverijps.nl

Juan Kort  
Juan.kort@uitgeverijps.nl

**Vormgever**  
BuroDaan, Markelo

**Aan deze uitgave werkten mee:**  
Fernando Jonker, LOFF Advocaten

**Voor abonnementen**  
(030) 251 22 70  
info@uitgeverijps.nl

Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan. Alle abonnementen lopen tot 1 januari en worden automatisch verlengd, tenzij uiterlijk vóór 1 november schriftelijk wordt opgezegd. De abonnementsprijs bedraagt € 45,- (excl. BTW) voor zes nummers. Abonnementen buitenland: € 69,-. Abonnementsprijs vanaf 01/01/2023.

#### Copyright

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enig andere wijze, in elke vorm, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. De informatie in deze uitgave is met grote zorg samengesteld. Redactie en uitgever kunnen niet verantwoordelijk worden gehouden voor onverhoopte fouten of onjuistheden, noch voor onvolledigheid van de informatie. Zij aanvaarden geen aansprakelijkheid voor eventuele gevolgen. Indien u foto's of ander beeldmateriaal en teksten ten behoeve van publicatie naar ons toestuur, verklaart u daarmee dat het ons vrijstaat zonder enige beperking tot publicatie daarvan over te gaan en dat er geen rechten van derden zijn die zich daartegen verzetten. In voorkomend geval zult u Uitgeverij PS: bv vrijwaren van alle aanspraken van derden.

De RestaurantKrant is een uitgave van Uitgeverij PS: bv

# Dit zijn de betaallopties voor restaurants



Als horecaondernemer kan je kiezen voor verschillende betaalmogelijkheden, met ieder zijn voor- en nadelen. Je wilt het uiteraard de gast en jezelf zo makkelijk mogelijk maken, en de kosten laag houden. Dit zijn de betaallopties voor de horeca op een rij.

AUTEUR – JUAN KORT

**P**innen is verreweg het meest gebruikte betaalmiddel in de horeca. Inmiddels is een pinbetaling gemiddeld 65 procent goedkoper dan een contante betaling. Een contante betaling is de laatste jaren fors duurder geworden en was in 2020 gemiddeld 0,49 euro, meldt Betaalvereniging Nederland. Dat is 0,20 euro duurder dan in 2017, het jaar van het vorige onderzoek door onderzoeksbureau Panteia. Dan kost een gemiddelde pinbetaling nu 0,17 euro.

Je kan als ondernemer bij pinnen kiezen voor een vast bedrag per transactie of een percentage per transactie. Contactloos pinnen gaat twee keer zo snel dan betalen met pinpas en pincode. Inmiddels is contactloos pinnen de populairste manier van betalen, zeker sinds de coronapandemie. Het is gemakkelijk, snel én hygiënisch. Nu gaat contactloos betalen vooral met de pinpas, maar kaartloos betalen zoals met

een smartphone of wearable is de toekomst. Bij 5 procent van de horecaondernemingen kun je alleen met pin betalen (pin-only), volgens een enquête van KHN in 2019. Het pinapparaat koppelen aan een slim kassasysteem bespaart tijd en voorkomt fouten.

## Om pinnen te accepteren heb je het volgende nodig:

- Een betaalautomaat al dan niet met servicecontract. Inmiddels kun je soms een smartphone gebruiken als betaalautomaat, afhankelijk van het merk en type toestel. Daarvoor moet je nog steeds een contract afsluiten met een betaaldienstverlener.
- Een Maestro of V PAY overeenkomst. Dat zijn debetkaartdiensten van respectievelijk MasterCard en VISA. Maestro en V PAY worden vanaf dit jaar vervangen door de kaartmerken Debit Mastercard en Visa Debit. Alle

nieuwe contracten zijn dus ook voor deze twee nieuwe kaartmerken. Op de langere termijn verdwijnen Maestro en V PAY. Zolang er nog kaarten van Maestro en V PAY in omloop zijn, blijven die twee 'oude' kaartmerken onderdeel van de contracten voor pinbetalingen tussen ondernemers en betaaldienstverleners.

- Een datacommunicatieverbinding.

Je kunt deze onderdelen los aanschaffen of huren. Er zijn bedrijven die fungeren als aanspreekpunt bij afname van een pinpakket. Deze bestaan uit minimaal een betaalautomaat en een contract voor de datacommunicatieverbinding, maar vaak ook de bankkosten, internetgebruik en bijvoorbeeld telefonie. Daarbij kan je als horecaondernemer voor een vast bedrag per maand je klanten tot een maximaal aantal keer, of onbeperkt, laten pinnen. De kosten van een pinautomaat hangen

af van het type pinautomaat en of je wilt gaan huren of kopen. Naast de maandelijkse huurprijs of eenmalige aanschafprijs zijn ook de service en de transactieverwerking onderdelen van de kosten.

Je doet er verstandig aan om bij de aanschaf van een betaalautomaat te bedenken hoe jouw horecazaak er in de toekomst bij staat. "Kijk goed naar je omzet en de hoeveelheid transacties om in te schatten wat het beste bij je onderneming past," zegt Berend Jan Beugel, voorlichter van de Betaalvereniging Nederland, op kvk.nl. "Sluit eerst een niet al te lang contract of een flexibel contract af. Dan kun je na een of twee jaar beoordelen of dit nog steeds het voordeligst is voor jouw situatie." Op checkout.nl staan de zaken waarop je moet letten bij de aanschaf van een nieuwe betaalautomaat, zoals leveranciers, kosten en de verschillende mogelijkheden als vast en

## NIEUWS

### Vernieuwde Diego's

Het was de notering over zijn verrassende smaakcombinaties in de beroemde Gault&Millau gids, die het gevoel van Diego Buik bevestigde en zijn ambities verder aanwakkerde. Het was tijd om zijn restaurant Diego's Burgers op de kop van Rotterdam-Zuid naar een hoger niveau te tillen. "Mijn grote passie zal altijd het creëren van prikkelende burgers zijn. Maar ik blijf in hart en nieren een chef. Ik miste de diversiteit in mijn menu." Na vier jaar was het tijd was voor verandering: "We hebben het interieur aangepakt en een volwassen en tijdloze uitstraling gegeven.

Daarnaast is de kaart verrijkt met moderne gerechten zoals een ceviche van zalm én heeft de wijnkaart een fikse update gehad. Maar burgers blijven natuurlijk ook een plek behouden op het menu."

### Voltaire\* bij Romantik

Hotel Parc Broekhuizen, inclusief restaurant Voltaire\*, is het nieuwste Nederlandse lid van Romantik Hotels & Restaurants. Parc Broekhuizen is gevestigd op een landgoed in Leersum, in natuurgebied de Utrechtse Heuvelrug. Het culinaire aanbod van Romantik Hotel Parc Broekhuizen is bekend. In Voltaire verzorgt Chef Arturo

Dalhuizen zijn gerechten getypeerd met de woorden vers, fris en elegant. Veel van de ingrediënten komen uit eigen tuin of van het land uit de directe omgeving. Het restaurant is modern ingericht en zomers kunnen de gasten op terras dineren.

### 't Nonnetje\*\* heropend na verbouwing

In maart is het met twee Michelinsterren bekroonde restaurant 't Nonnetje heropend na een verbouwing van 2,5 maand. Het restaurant is een complete metamorfose ondergaan. Robert Jan Nijland, gastheer en eigenaar van het restaurant,

heeft hiervoor ruim een jaar geleden architect Niels Maier aangetrokken. "Hij heeft met bijzonder veel gevoel onze identiteit weten te vertalen naar een ambiance met een natuurlijke stijl, die warm en modern is met veel aandacht voor rust en comfort."

### Restyling Spetters\* start in april

Spetters\* in Breskens gaat restylen. Het Zeeuwse sterrestaurant van eigenaar Laurent Smallegange grijpt dit jaar meerdere momenten aan om onderdelen in het restaurant aan te passen. De gefaseerde verbouwing begint half april. Laurent start

mobiel. Deze website was van Stichting Bevorderen Efficiënt Betalen. Deze stichting is in 2019 opgeheven, de website checkout.nl wordt nog beheerd door een commerciële partij maar gaat binnenkort ook offline. “Gelukkig zijn er niet heel veel aanbieders van betaalpakketten in de markt en krijg je zelf met Google en andere prijsvergelijkers al snel een goed overzicht van die markt”, laat Berend Jan Beugel weten aan dit blad. Met mobiele pinautomaten kun je bezoekers van het terras aan hun tafel laten afrekenen. Op deze website kan je deze zaken vergelijken. Een simpel draagbaar model zoals een mobile Point of Sale (mPos) kan bijvoorbeeld geschikt zijn als je weinig of onregelmatig transacties boekt. De prijzen verschillen van een paar tientjes tot rond de duizend euro. De meest geschikte pinautomaat verschilt per onderneming. Wanneer een betrouwbaar mobiel betaalsysteem nodig is, kunnen ondernemers beter kiezen voor een traditioneel mobiel pinapparaat, meldt Beugel op kvk.nl. Neem je een betaalautomaat van iemand over? Zorg en dan voor dat ook de verkopende partij contact opneemt met zijn bank om de mutatie door te geven.

## Creditcard

Nederlanders gebruiken relatief weinig hun creditcard voor betalingen. Dit in tegenstelling tot bijvoorbeeld Amerikanen en andere Europeanen. Voor die gasten die met creditcard willen betalen, wil je dat uiteraard wel kunnen aanbieden. Dat verhoogt de gastvrijheid en wekt vertrouwen bij (internationale) gasten. Dat is vooral van toepassing als veel internationale gasten jouw horecazaak bezoeken. Zoek in dat geval een betaalprovider die ook creditcards accepteert. Deze zijn meestal duurder dan betalingen met bankpassen van Maestro en V PAY. Je hoeft geen vaste (maandelijkse) kosten te betalen, je betaalt enkel wanneer je creditcardbetalingen ontvangt. Als je als ondernemer veel Chinese klanten hebt, kan het ook een goede keuze zijn te kiezen voor een betaalprovider die Union-Pay, WeChat Pay of AliPay accepteert.

## Toch meer fooi met pinnen

Horecazaken lopen veel fooi mis nu steeds vaker gasten pinnen. Dat komt omdat zij bij contante betalingen de bedragen vaak royaal naar boven afronden. Pinnende klanten doen dat veel minder vaak, zij moeten dan echt aan fooi denken. Fooien zijn belangrijk voor de medewerkers van horecabedrijven. Als de fooi grotendeels verdwijnt, kan het lastiger worden om mensen bij jouw zaak te behouden of aan te nemen. De vuistregel is vaak 5 tot 10 procent van het bedrag

bij uit eten. Maar, “Als je een drankje doet op het terras is vaak naar boven afronden al genoeg”, zegt Anne-Marie van Leggelo, directeur van het Etiquette Bureau, tegen het AD. Edwin Vlek van FNV Horeca ziet dat er nu gemiddeld 2 tot 5 procent fooi wordt gegeven. Kies daarom voor een betaalautomaat met een automatische stap om fooi te geven.

## Cash

De oudste betaalmethode, maar niet meer de meest gebruikte. Toch rekenen relatief veel gasten in de horeca nog af met contant geld. Daarvoor moet je als horecazaak altijd genoeg wisselgeld in de kassa hebben. Achteraf moet je het geld storten bij de bank, wat op drie manieren kan:

- Via een stortautomaat (met een bankpas)
- Via een sealbagautomaat (met een afstortovereenkomst)
- Via een waardetransport (opgehaald bij je horecabedrijf)

Met veel contant geld in de kassa, is er meer risico op diefstal. Ook is cash geld verwerken inmiddels duurder dan pinnen. Er zijn manieren om klanten te stimuleren om elektronisch te laten betalen. Er is gratis promotiemateriaal te verkrijgen van Betaalvereniging Nederland via pin.nl voor ondernemers, om te laten zien dat gasten bij je kunnen of moeten pinnen. Je mag namelijk ook contant geld weigeren. Je moet dat wel via een (raam)sticker of bordje bij de kassa aan de klant duidelijk maken welk betaalmiddel je wel of niet accepteert. Je bepaalt zelf welk wettig betaalmiddel je wel of niet aanneemt. Alleen contant geld accepteren mag dus ook. Horecaondernemers maken nog altijd 20 procent van hun omzet in contant geld. Denk daar dus goed over na.

## QR-code

Bestellen met een QR-code gebeurt steeds vaker, waarbij de coronacrisis een grote rol in de groei heeft gespeeld. Ook betaalt men via de bestelsite, waarop de gasten via de QR-code op terechtkomen. De gast kan vervolgens kiezen uit verschillende betaalopties die jij hebt uitgekozen. Dat kan erg handig zijn als je een groot terras hebt met een snelle doorloop. Er is ook de optie om klanten direct te laten betalen door ze een op dat moment aangemaakte QR-code op een scherm of bon te laten scannen, met hun eigen bank-app. In de horeca is dit erg praktisch als het heel druk is en alle mobiele pinapparaten in gebruik zijn. Op die manier kan de gast toch meteen afrekenen. De gast blij, jij blij.

met een uitbreiding van de keuken. De bar maakt daarbij plaats voor de koude keuken en het deel waar nu de koude keuken is, komt bij de warme keuken. Dit gebeurt zonder verlies van het aantal couverts, laat eigenaar Laurent weten.

## Restaurant verkoopt tickets

Frank Streefland, chef-kok en eigenaar van restaurant De Nieuwe Polderkeuken en bistro De Nieuwe Polderkamer, verkoopt sinds maart vooruitbetaalde tickets via hun eigen websites, naast de mogelijkheid om regulier een tafel te reserveren. De tickets zijn te koop voor culinaire verras-

singsmenu's van diverse groottes en invulling, ook zit er bij de prijs een glas champagne of prosecco (in de bistro) in. Overige consumpties, zoals bijvoorbeeld een wijnarrangement, kunnen gasten op de avond zelf bestellen en bij vertrek afrekenen. Het voordeel voor de gast is direct merkbaar: bij een ticket valt er tot meer dan 15 procent korting te verzilveren dan wanneer er een reguliere reservering gemaakt wordt, waarbij na ontvangst pas van de menukaart gekozen wordt.

## Record Nederlandse wijndruiven

De Nederlandse wijnboeren hebben in

## COLUMN FERNANDO JONKER

# Samenwerken

Een tijdje geleden zijn wij met het team van Fernando's bij LadyPapa gaan koken, een wat groter restaurant in het nabijgelegen dorp Bergen. Zo een samenwerkingsverband hebben we vaker gedaan. In het toenmalige IJkgebouw in Alkmaar – nu De Eendracht – hebben we als team van Fernando's een aantal gerechten op verschillende avonden gekookt onder leiding van Bram Haver. Wat een chef is dat. Voor wie Bram niet kent: op zijn cv staat onder andere Chapeau (dat toen twee Michelinsterren bezat), Duin en Kruidberg en Ron Blaauw. Het is een ongelooflijk goede chef waar ik mijn petje voor afneem. Inmiddels is Bram al twee jaar chef bij LadyPapa.

Bram is goed georganiseerd, strak en overzichtelijk. Ik ben meer van de gecontroleerde chaos. LadyPapa is een grote zaak en hij weet iedere keer kwalitatieve hoogstaande gerechten op een verrassende manier te presenteren. Fernando's is een vrij kleine zaak waar we iets meer ruimte hebben om te experimenteren.

“Een signature-menu van negen gangen zou zomaar kunnen”

Met onze verschillende bedrijven en andere kookstijlen zijn we de uitdaging aangegaan om samen in LadyPapa de gasten te ontvangen en een 'Fernando's meets LadyPapa' avond te organiseren

De reserveringen stroomden al vrij snel binnen. Uiteindelijk hebben we voor 135 gasten een vijfgangenmenu ontwikkeld. Het leuke van zo'n dag is dat de teams, de werkwijze en de kookstijlen samensmelten. En dan heb ik het nog niet over de wijnkeuze. Marcel Hansen is de eigenaar van LadyPapa en een fervent wijnliefhebber. Marcel heb ik leren kennen tijdens een wijnreis en de klik was er eigenlijk direct. Zijn passie voor wijnen is ongekend. Op de bewuste avond kan hij het dan ook niet laten wijnen te serveren die helemaal niet binnen het budget passen, maar hij vindt het prachtig om gasten kennis te laten maken met wijnen die net een tikkie hoger liggen dan de gangbare wijnen. Het is pure passie.

Marcel en ik komen in onze vrije tijd ook bij elkaar over de vloer. Dan koken we wat, drinken we een paar glazen wijn en dan komen de mooiste gesprekken naar boven. Ik geniet daarvan. Net als de avond in zijn restaurant en we 135 man meer dan tevreden naar huis hebben zien gaan. We hebben er zelf ook nog eentje gedronken en afgesproken om het sowieso nog een keer te organiseren. Misschien dan wel bij Fernando's, hoewel er dan slechts plek is voor 34 couverts. Een signature-menu van negen gangen zou zomaar kunnen. Wie weet in de nabije toekomst.

FERNANDO JONKER IS CHEF-KOK EN MEDE-EIGENAAR VAN FERNANDO'S EN LA LOGANDA IN ALKMAAR. FOTOCREDIT: MAURO PREVITI



2022 een recordhoeveelheid druiven geoogst. Dat blijkt uit de oogstcijfers die de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) heeft gepubliceerd. In totaal is er 9.837 hectoliter wijn geproduceerd. Dat is zo'n 30 procent meer dan een jaar eerder. Het vorige oogstrecord dateert uit 2018, toen na een bijzonder warme zomer er 9.500 hectoliter wijn is gemaakt. In 2021 viel de oogst lager uit door regen en lage temperaturen, maar afgelopen seizoen was het weer gunstiger. De zon scheen volop, de temperaturen lagen hoog en van de extreme droogte hadden de wijnstokken relatief weinig last.

## Chupitos nu party én dinerlocatie

De Amsterdamse shooterbar Chupitos is verhuisd naar de Korte Leidsedwardsstraat en heropend als The Chupitos Club. Zonder afscheid te nemen van de welbekende 150 shotjes, is The Chupitos Club nu goed voor een volledige avond uit; van een diner, kleurrijke cocktails en entertainment, tot een dansje na afloop. Van 21 tot en met 23 april vindt op de nieuwe locatie een Chupitos reünie plaats en worden twee concepten gelanceerd die maandelijks zullen plaatsvinden: The Last Chupiper en The Day After brunch op zondag.



Drie goede redenen om over te stappen op **CO2 neutraal** tafelwater.

**1**  
Je marge verhogen

**2**  
Het milieu helpen

**3**  
Schoon drinkwater in Kenia doneren

Duurzaam ondernemen is winst voor iedereen

Meer weten? Bel 06 236 922 77 of kijk op [ecotapwater.nl](http://ecotapwater.nl)



eco  
tap  
water

# Geert Leijen, directeur IBEO, adviseert horecaondernemers

## Zo moet je als restaurateur jezelf uitbetalen

Betalen doe je niet alleen aan personeel en leveranciers, ook aan jezelf. Geert Leijen is directeur van IBEO, een boekhoudkantoor voor horecaondernemers. Hij vertelt alles over jezelf als eigenaar uitkeren, juist eigen geld in de zaak steken en waar je daarbij op moet letten. Een monoloog.

AUTEUR – JUAN KORT



“Allereerst zijn er twee soorten ondernemers. Je kan ondernemer voor de inkomstenbelasting zijn of voor de vennootschapsbelasting. Een ondernemer voor de inkomstenbelasting heeft een eenmanszaak of vennootschap onder firma (vof) en een ondernemer voor de vennootschapsbelasting een besloten vennootschap (bv). Het hangt van deze rechtsvorm af hoe je jezelf kan uitbetalen als ondernemer.”

### Ondernemers voor de inkomstenbelasting

“Ondernemers voor de inkomstenbelasting betalen zichzelf uit door middel van privéopnames – dat betekent geld overmaken naar de privérekening – zoveel zij zelf willen. Dat is niet terug te zien op de winst- en verliesrekening. Zij betalen inkomstenbelasting over de winst. Er is in dit geval geen verschil tussen jou als persoon en het bedrijf. Stel, een zelfstandige doet een privéonttrekking van 50.000 euro en de winst is 40.000 euro, dan is alleen de 40.000 euro belast. Wij raden wel altijd aan om privéopnames aan te laten sluiten bij het verwachte resultaat, waarbij het resultaat de winst is. Ons advies is om van het resultaat 60 procent voor privéopnames te gebruiken en 40 procent voor mogelijke belasting. In dat geval is er vaak nog wat over.”

### Ondernemers voor de vennootschapsbelasting

“Ondernemers voor de vennootschapsbelasting krijgen een vast salaris. Hierbij moeten ze voldoen aan de gebruikelijkloonregeling, wat betekent dat zij zichzelf minstens het salaris moeten toe-

kennen wat iemand anders in dezelfde of vergelijkbare functie verdient. Daarvoor kun je aansluiten bij de horeca-cao en kijken naar bijvoorbeeld de functie van bedrijfsleider. Per 1 januari 2023 mogen

“Als het gebruikelijk loon niet is vast te stellen, moet je 51.000 euro als salaris aanhouden”

ondernemers niet meer onder het gebruikelijk loon zitten, daarvoor was het wel toegestaan om jezelf 25 procent daaronder uit te betalen. Nu heeft de overheid de regeling aangepast omdat je in dat geval meer winst maakt en over winst minder belasting betaalt dan over loon. Een hoger loon dan het gebruikelijk loon mag wel. Alleen als je echt niet belangrijk bent voor de zaak, dus nooit aanwezig bent en niet bijdraagt, hoef je jezelf geen loon te geven. Ondernemers voor de vennootschapsbelasting zijn wel in loondienst, maar in de meeste gevallen zijn ze niet verzekerd voor werknemersverzekeringen en hoeven daar dus ook geen premies voor te betalen. Als er na aftrek van het eigen salaris en vennootschapsbelasting nog resultaat overblijft,

kan dat worden uitgekeerd als dividend aan de ondernemer. Wij raden wel aan om voldoende eigen vermogen te houden voor onvoorziene omstandigheden. Daar zijn ratio's voor in de horeca. Als je een maand zonder inkomsten alle kosten kan blijven betalen, zit je al redelijk goed. Een grotere buffer is echter beter.”

### Eigen geld in zaak steken

“Als een uitbater juist privégeduld in zijn of haar bedrijf wil stoppen, ligt het er weer aan wat voor soort ondernemer het is. Een ondernemer voor de inkomstenbelasting kan zoveel als hij wil naar de zakelijke rekening overmaken. Wat betreft belasting maakt dat niks uit.

Ondernemers voor de vennootschapsbelasting moeten in dit geval zakelijk handelen. Zij kunnen op de volgende twee manieren geld overmaken naar het bedrijf:

- Door middel van een lening. Daar moet je rente over betalen welke is belast in box 1.
- Daarom kan het voordeliger zijn het te storten als agio, dat is informeel kapitaal. Het moet per geval bekeken worden wat fiscaal het meest voordelig is.”

### 'Secundaire arbeidsvoorwaarden'

“Als eigenaar kan je ook te maken krijgen met vakantiegeld- en dagen. Ondernemers voor de inkomstenbelasting kennen beide niet. Ondernemers voor de vennootschapsbelasting kunnen zichzelf het vakantiegeld wel in mei uitkeren. Ik ken er meerderen die het doen, dat

vinden ze fijn. Het salaris inclusief vakantiegeld moet minstens net zo hoog zijn als het gebruikelijk loon inclusief vakantiegeld. Als er meerdere aandeelhouders in bijvoorbeeld de bv zitten, zijn er vaak afspraken gemaakt over het aantal vakantiedagen van de op de vloer staande ondernemer. Deze zijn vastgelegd in de aandeelhoudersovereenkomst of managementovereenkomst.”

### Valkuilen

“Waar horecaondernemers voor de vennootschapsbelasting zich vaak in vergissen is de gebruikelijk-loonregeling. Als het gebruikelijk loon niet is vast te stellen, moet je 51.000 euro als salaris aanhouden. De verwarring is vaak dat dit bedrag het minimum is, terwijl het soms mogelijk is om jezelf minder uit te betalen dan 51.000 euro. In dat geval betaal je minder belasting.

Ook gebeurt het dat ondernemers voor de inkomstenbelasting te hoge privéopnames doen. Ze maken zodoende de winst op en vergeten dat ze daar nog belasting over moeten betalen.

Wat zich ook voltrekt bij ondernemers voor de inkomstenbelasting is dat het salaris van de ondernemer niet terug te zien is op de winst- en verliesrekening. Omdat je deze in eerste instantie niet ziet als personeelskosten, moet je daar wel scherp op zijn en rekening mee houden bij het beoordelen van de cijfers. Sommigen denken dan bijvoorbeeld dat ze goed zitten met 35 procent personeelskosten, terwijl het 30 procent moet zijn omdat zij zelf nog 5 procent bijdragen.”

## Productnieuws

### Elixers worden populair

Naast de snelle opkomst van alcoholvrije bieren en wijnen, is er nóg een categorie die razendsnel groeit: die van de elixers. Dit zijn alcoholvrije dranken gemaakt van 'botanicals' als kruiden, wortels, specerijen, vruchten of bloemen. Sapinca is een 'Organic Root Elixir', waarbij de makers zich hebben laten inspireren door de Inca's. Dit inheemse volk stond bekend om het gebruik van natuurlijke ingrediënten met een krachtige of medicinale werking. Sapinca 'herontdekte' wortelsoorten als ashwaganda, yacon en maca en maakte er een elixer van die op verschillende manieren te drinken is; bijvoorbeeld als shotje, cocktail, mocktail of als thee. Sapinca.com



### Een 'T' doos voor thee

De luxe T-Box is een theedoos in de vorm van de letter 'T'. Het is gemaakt van duurzaam bamboe en voorzien van transparante of zwarte beschermende lak. De scharnieren zijn verborgen en door de magnetische sluiting en verhoogde vakken blijven de theezakjes op hun plek, ook in staande positie. De adviesprijs van de T-Box is 59 euro inclusief verzendkosten. De T-box is verkrijgbaar via the-t-box.com



### Bier met Italiaans zeezout

Birra Moretti introduceert een nieuw kwaliteitsbier: Birra Moretti Sale di Mare. Het is een ongefilterd en daardoor lichttroebel bier met 5,5 procent alcohol, verrijkt met extra hoparoma's en een vleugje Italiaans zeezout. Deze combinatie zorgt voor een lekker verfrissend en makkelijk doordrinkbaar bier en is tegelijkertijd vol van smaak. Sale di Mare is zeer geschikt voor een aperitivo moment en sluit naadloos aan bij de Italiaanse keuken. Het past zowel bij het diner als bij kleinere hapjes, zoals olijven, arancini en oesters. Birramoretti.com



### Mobiel windscherm Flower-Line

Of de zon nu wel of niet schijnt, een stevige windvlaag kan een etentje verstoren. Hoklartherm presenteert daarvoor Flower-Line. Het is een windscherm met een aluminium bak als basis. Die kan dienst doen als plantenbak maar ook als zitbank. In het midden van de bak staat (tussen twee aluminium staanders) een stevige, glazen wand. De Flower-Line is moeiteloos te verplaatsen naar de gewenste plek, waardoor gasten desgewenst altijd in de luwte zitten, ongeacht de windrichting. Het windscherm is verkrijgbaar vanaf 1.321 euro. Hoklartherm.de

# Schrijf je in voor de nieuwsbrief

[www.derestaurantkrant.nl](http://www.derestaurantkrant.nl)



**slim**  
ondernemen

voor professionals  
die vooruit willen

# zichtbaar onderscheidend

## van zaak naar horecamerk

De wereld van food gaat niet alleen om lekker eten en een gastvrije service. Ook in onze branche is het belangrijk om een sterk merk te hebben: een merk speelt namelijk een grote rol in het keuzeproces van gasten. Wanneer je een sterk merk hebt, herkennen gasten jou en kiezen zij sneller voor jouw zaak. Horecabranding is dé manier om jezelf zichtbaar te onderscheiden. Met bedrukte producten vergroot je jouw naamsbekendheid en bied je gasten een unieke beleving.

## 5 redenen om dit via Sligro te regelen

- Kwalitatieve horecaproducten met je eigen design
- Van idee tot levering via één partij geregeld
- Lage minimale bestelhoeveelheden
- Gemakkelijk en snel besteld én geleverd
- Gemiddeld 10% goedkoper via Sligro



Bekijk de mogelijkheden en profiteer van exclusieve Sligro-korting. Ga naar [sligro.nl/horecabranding](https://sligro.nl/horecabranding) of scan de QR-code.



Groots in genieten

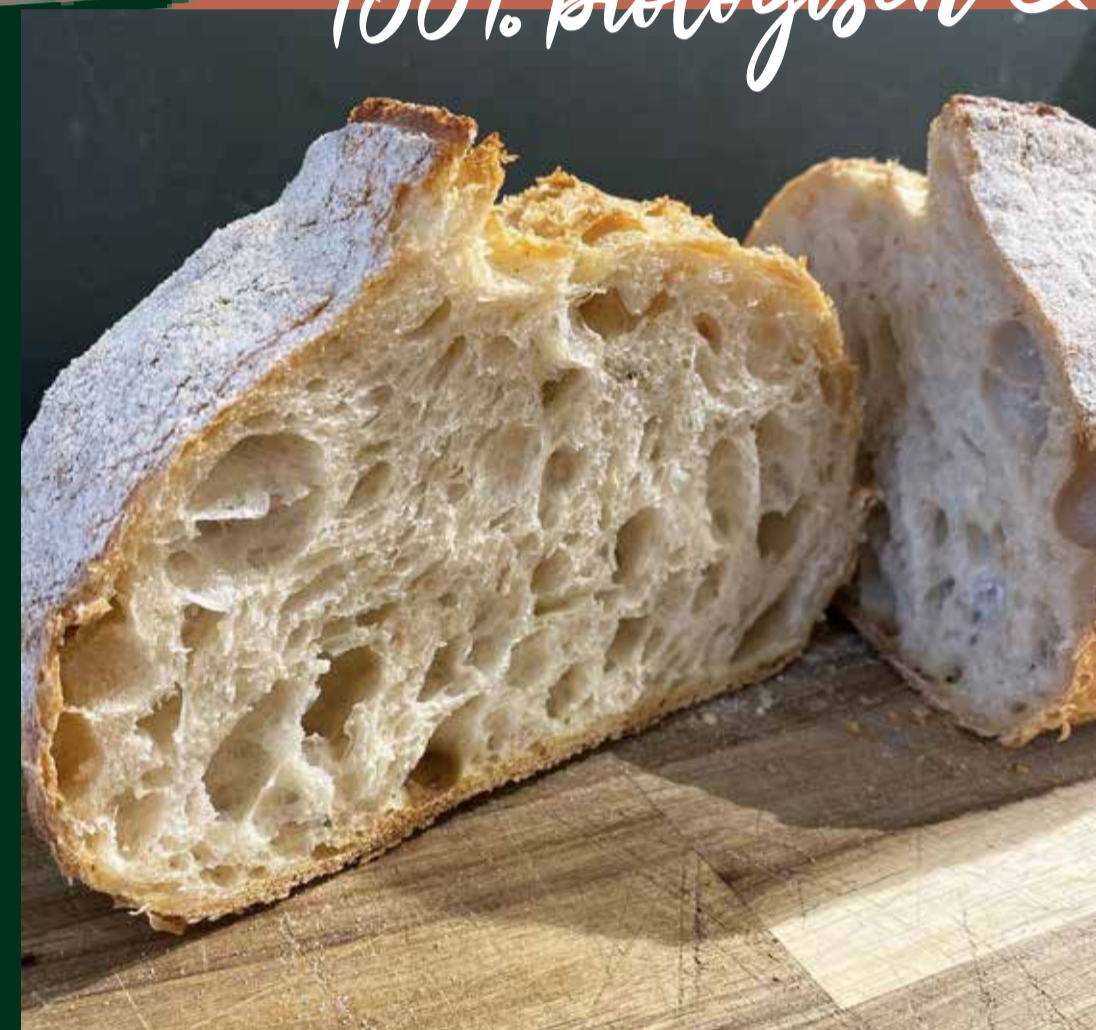
# noé

BOULANGERIE & PATISSERIE BIO



A'dam - Aix

*Uw lokale Franse bakker  
100% biologisch & 100% ambachtelijk!*



*B2B - Daily Breads &  
more French Classics for your Business, also for your  
sandwiches, in or around Amsterdam!*

[www.boulangerienoe.nl/b2b](http://www.boulangerienoe.nl/b2b)



# Wat voor kassasystemen zijn er voor restaurants?



Kassasystemen voor de horeca bieden tegenwoordig veel meer dan alleen het bijhouden van bestellingen. Softwaretoepassingen kunnen het de uitbater en het personeel een stuk makkelijker maken. Bestellingen kunnen rechtstreeks geïntegreerd worden met het boekhoudprogramma en gasten kunnen via een QR-code zelf bestellen en betalen. Dit zijn de zes grootste kassasystemen voor de horeca.

AUTEUR – JUAN KORT

## Spont

Spont is sinds 2015 bezig met ondernemers helpen met het starten van hun bedrijf en wil meer zijn dan alleen een 'iPad kassa'. Het Nederlandse bedrijf vindt het voor ondernemers niet realistisch om naast kassasoftware, nog meer abonnementen te moeten nemen die nodig zijn. Voorbeelden hiervan zijn de opties om reserveringen te boeken, bestellen via QR-code en online bestellen aan te bieden. Spont biedt een simpel all-in-one iPad kassasysteem voor de horeca voor een voordelige prijs. Na een makkelijke installatie kan het personeel aan de slag met takeaway, reserveringen, een keukenscherm waarop orders van verschillende kanalen worden verwerkt en QR-bestellingen. Een horecagelegenheid met een terras? Daarvoor is Spont ook te gebruiken op een iPhone of iPad. Alle data, inkomsten en uitgaves zijn met duidelijke en overzichtelijke statistieken terug te vinden. De softwaremaker wil zijn klanten overigens niet aan langdurige contracten binden, daarom kan men altijd van het contract afkomen. Het kassasysteem kan gekoppeld worden aan Tapp, Deliverect en API van Spont.

## Eijsink

Eijsink is een familiebedrijf uit Hengelo dat bijna veertig jaar actief is in de automatisering en digitalisering van bedrijfsprocessen. Het kassasysteem van deze onderneming heeft een overzichtelijke beheeromgeving waarin prijzen eenvoudig te wijzigen zijn met een centraal

prijsbeheersysteem waarin producten makkelijk zijn toe te voegen. Vervolgens zijn de resultaten snel te bekijken door omzetrappontages. Volgens Eijsink slaat iedere medewerker moeiteloos en snel orders aan op hun systemen. Ook kunnen uitbaters gewone consumententablets of -smartphones veranderen in mobiele kassa's, ook leveren ze industriële, sterke handhelds. Het bedrijf biedt voor verschillende budgetten oplossingen. Doordat de kassa van deze leverancier op een simpele manier en veilig met een boekhoudpakket te koppelen is, bespaart u veel tijd aan administratieve zaken. Het is bovendien geschikt voor kleine en grote zaken met meerdere locaties met vaste kassa's en handhelds. Door het flexibele, cloudbased kassasysteem groeit het mee met de behoeftes van de gebruiker. Eijsink helpt ondernemers ook met alle hardware die ze nodig hebben. Van bonprinters tot handhelds, scanners en pinapparaten. De hardware van Eijsink kan aan de dure kant zijn.

De Duitse groothandel METRO AG nam 100 procent van de aandelen van Eijsink over in maart vorig jaar. Eijsink wordt uiteindelijk geïntegreerd in METRO's techbedrijf Hospitality Digital (HD).

## Lightspeed

Lightspeed Commerce werd in 2005 in Montreal, Canada opgericht en is een softwareleverancier voor verkooppunten en e-commerce. Het bedrijf heeft kantoren over de hele wereld, waaronder in

Amsterdam en biedt diensten aan detailhandel én horeca. Lightspeed geeft de gebruikers de mogelijkheid het businessmodel uit te breiden met integraties voor maaltijdbezorging, afhalen en online bestellen. Tafels zijn met het systeem te verschuiven en vloerplannen zijn aan te passen, zodat de bediening altijd weet waar ze moeten zijn. Gasten kunnen met een Lightspeed kassasysteem snel betalen met hun creditcard, pinpas en smartphone. Deze transacties worden inzichtelijk gemaakt door rapportages. Mocht er hulp nodig zijn bij terugvoeringsbeheer of fraude, staat een team van experts klaar om te helpen.

Lightspeed Restaurant POS software is een managementsysteem waarmee je alle zaken als personeelsmanagement, boekhouding en CRM-management centraal regelt voor elk type horecagelegenheid. Ook kan men bij deze leverancier terecht voor hardware. Lightspeed is geen goedkoop systeem, maar kent geen installatiekosten.

## MplusKassa

Dit familiebedrijf is in 1985 ontstaan door een voorliefde voor exacte vakken, logica, analyse en systematiek. In 2004 is het bedrijf zich gaan specialiseren in kassasystemen onder het merk MplusKassa. Het kassasysteem voor de horeca laat de bediening door middel van een plattegrond zien welke tafel van een nieuw drankje voorzien moet worden, in 2D of 3D. Verder is het mogelijk een tafel

een naam te geven, een bon te splitsen, de voorraad te beheren, bereidingswijze en allergenen toe te voegen en uren te registreren. Ook dit kassasysteem kan gekoppeld worden aan veel andere software, zoals boekhoud- en reserveringsprogramma's. Ondernemers hebben daarnaast overal toegang tot de online backoffice van de kassasoftware waarbij alle data eenvoudig te analyseren is in het dashboard. Keukenpersoneel is ook gebaat met MplusKassa, doordat met keukenmanagement de bestellingen overzichtelijk getoond worden op een touchscreen in de keuken.

## BizzCloud

BizzCloud, gevestigd in Amsterdam, biedt software die veel kenmerken heeft van ERP software. Anders dan veel ouderwetse ERP systemen, is het makkelijk en intuïtief in het gebruik en is er weinig training en support nodig. De kassasoftware is wat beperkter in vergelijking met concurrenten. Daarentegen is het grote

“Dit zijn de zes grootste kassasystemen voor de horeca”

voordeel de lagere prijs. Wel heeft BizzCloud een geavanceerd voorraadbeheersysteem en uitgebreide koppelingen met boekhoudpakketten en extra functies. Bovendien zijn de bedrijfsresultaten met mobiele applicaties overal realtime te zien. Omdat het systeem tafelstatusindicatoren bevat, is het overzichtelijk welke gasten geholpen moeten worden. Het is mogelijk om het BizzCloud kassasysteem op een bestaande laptop, smartphone of tablet te draaien. De producent biedt zelf ook hardware aan dat speciaal is afgestemd op hun eigen software.

## Zettle by PayPal

Zettle by PayPal, voorheen bekend als iZettle, is een Zweeds financieel technologiebedrijf opgericht in april 2010. Het bedrijf biedt een scala aan financiële producten inclusief betalingen, verkooppunten, financiering en partneraanvragen en werd in 2021 overgenomen door PayPal. Sinds de oprichting is het hun missie om kleine bedrijven te helpen slagen in een wereld van grote ondernemingen. Zettle by PayPal is een mobiele kaartlezer en een one-stop-shop die ondernemers helpt bij het inzien wat de best verkochte producten zijn, de omzet per medewerker is en welke gasten vaker terugkomen, maar ook bij de voorraad beheren. Dit kassasysteem combineert een mobiele app met een draagbaar pinapparaat, zodat je ook onderweg kaartbetalingen kunt accepteren. De software is gemaakt voor gemak en de gast binnen enkele seconden af te laten rekenen. Dankzij kassarapportages is de boekhouding beter bij te houden, wat het maken van zakelijke beslissingen makkelijker maakt. De rapporten zijn rechtstreeks op een smartphone te bekijken, zodat de verkoop overal te volgen is. Zettle by PayPal is te koppelen met vele partners, waaronder betalingspartners en boekhouddiensten.

# LACTOSEVRIJ KOKEN





- Smakt zoals originele product maar dan lactosevrij
- Functioneert hetzelfde als originele zuivelproduct
- Vol romige smaak
- Crème fraîche voor warme en koude bereidingen
- Kookroom voor warme en koude bereidingen
- Griekse stijl yoghurt voor koude bereidingen



**ARLA  
PRO.**

NATUURLIJKE ZUIVELPRODUCTEN  
VOOR DE FOOD PROFESSIONAL

Meer inspiratie?  [arlapro.com/nl](https://www.arlapro.com/nl)  @arlapro\_nl

# Ondernemen met een rechtspersoon; privé nooit aansprakelijk?

Bij het starten van een horecaonderneming zal onder andere een keuze moeten worden gemaakt voor de rechtsvorm. Vaak wordt initieel, met name gelet op belastingvoordelen, gekozen voor een eenmanszaak of vennootschap onder firma (V.O.F.). Het nadeel van die rechtsvormen is dat je met je (volledige) privévermogen aansprakelijk bent voor de schulden van de onderneming.

AUTEUR – EEFJE RUITER EN ALEX PRASCEVIC

Een andere optie is ondernemen met een rechtspersoon (B.V., N.V., coöperatie, vereniging of stichting). Ondernemers die verplichtingen aangaan namens een rechtspersoon binden enkel die rechtspersoon. Voor ondernemen met een rechtspersoon geldt dus dat je in principe niet met je privévermogen aansprakelijk bent voor schulden die de rechtspersoon opbouwt. Je kunt als ondernemer alleen het vermogen verliezen dat in de rechtspersoon is ingebracht. De rechtspersoon zelf is

Er moet dus sprake zijn van een ernstig verwijt richting de bestuurder. Daarbij wordt onder meer gekeken of 'een redelijk handelend bestuurder' in dezelfde omstandigheden anders zou hebben gehandeld. Onbehoorlijk bestuur kan bijvoorbeeld aan de orde zijn als de rechtspersoon verplichtingen aangaat waarvan de bestuurder weet dat die niet kunnen worden nagekomen. Ook een eigen belang laten voor gaan boven dat van de onderneming, het niet voldoen aan de administratieplicht, het nemen

aan de stichting beschikbaar gesteld. Voor de beveiliging van het festival heeft de stichting een overeenkomst gesloten met een beveiligingsbedrijf.

In augustus 2019 heeft het festival ook daadwerkelijk plaatsgevonden, maar door hevige regen blijft de kaart- en muntverkoop sterk achter. Een jaar later is de stichting failliet verklaard. Onder meer het beveiligingsbedrijf blijft achter met een onbetaalde rekening van € 30.000. Het beveiligingsbedrijf stelt de

tes wist dat de opbrengst uit de kaart- en muntverkoop zwaar was tegengevallen en er dus een enorm tekort op de begroting was ontstaan. Naar het oordeel van de rechtbank had de heer Jansen op dat moment moeten begrijpen dat de stichting niet aan haar verplichtingen jegens het beveiligingsbedrijf zou kunnen voldoen. Er was daarom sprake van een situatie waarbij de heer Jansen persoonlijk een ernstig verwijt kon worden gemaakt. Voor de heer Jansen heeft de uitspraak van de rechtbank grote gevolgen; hij dient nu zelf de onbetaalde facturen van het beveiligingsbedrijf te voldoen.

Persoonlijke aansprakelijkheid voorkomen? De vraag is wat een bestuurder in de praktijk kan doen om te voorkomen dat hij persoonlijk aansprakelijk is voor de schulden van een rechtspersoon.

Allereerst is het van belang dat de financiële situatie van de onderneming zoveel mogelijk helder en inzichtelijk is. Zonder dergelijk financieel inzicht kan moeilijk worden ingeschat of afspraken wel realistisch zijn. Zoals uit het hiervoor besproken praktijkvoorbeeld blijkt moet worden voorkomen dat afspraken worden gemaakt op het moment dat duidelijk is dat de rechtspersoon niet (meer) aan haar financiële verplichtingen kan voldoen. Ook is het essentieel te zorgen voor een behoorlijke (schriftelijke) besluitvorming. Vooral op het moment dat de onderneming in financieel zwaar weer komt te verkeren. Op basis daarvan kan achteraf namelijk aangetoond worden waarom en in welke context bepaalde afspraken zijn aangegaan.

Tot slot is het aan te bevelen een bestuurdersaansprakelijkheidsverzekering af te sluiten. Daarmee kan het risico van een aansprakelijkstelling gedekt worden.

## Conclusie

Ondernemen via een rechtspersoon is een manier om te voorkomen dat je met je privévermogen aansprakelijk bent voor de schulden van je onderneming. Hoewel ondernemen ook regelmatig risico's nemen betekent, is het belangrijk om je te realiseren dat roekeloos verplichtingen aangaan tot bestuurdersaansprakelijkheid kan leiden. Heb je hier vragen over of wil je advies, neem dan vrijblijvend contact met ons op.

### LOFF Advocaten

LOFF Advocaten is specialist in de horecabranche en staat horecapartijen, zoals horecaondernemers, leveranciers en (ver)huurders, veelvuldig bij. Voor meer info: [www.loffadvocaten.nl](http://www.loffadvocaten.nl)



aansprakelijk voor haar verplichtingen. Maar deze veilige haven is niet onbeperkt. Vaak realiseren ondernemers zich niet dat je in bepaalde situaties ook persoonlijk aansprakelijk kunt zijn voor de verplichtingen van de rechtspersoon. In dit artikel leggen we uit wanneer dit het geval is en hoe je dit kunt voorkomen.

De bestuurder van een rechtspersoon is verplicht om zijn taken behoorlijk te vervullen. Worden die taken niet behoorlijk vervuld? Dan kan de rechtspersoon de bestuurder (persoonlijk) aansprakelijk stellen. Dat heet de interne bestuurdersaansprakelijkheid. In een faillissement is het meestal de curator die op zoek gaat naar mogelijkheden om alsnog – letterlijk en figuurlijk – verhaal te halen. De wet zegt in dat kader: "dat een bestuurder voor het geheel aansprakelijk is ter zake van onbehoorlijk bestuur, tenzij hem mede gelet op de aan anderen toebedeelde taken geen ernstig verwijt kan worden gemaakt en hij niet nalatig is geweest in het treffen van maatregelen om de gevolgen van onbehoorlijk bestuur af te wenden."

van onnodige risico's, het niet afsluiten van gebruikelijke verzekeringen en het verstrekken van leningen aan (niet solvabele) partijen of zonder voldoende zekerheden kan worden aangemerkt als onbehoorlijk bestuur.

Naast interne bestuurdersaansprakelijkheid bestaat ook externe bestuurdersaansprakelijkheid. Dat houdt in dat de bestuurder aansprakelijk is tegenover derden die schade hebben geleden door het handelen van de bestuurder. Denk daarbij aan schuldeisers die met onbetaalde facturen blijven zitten. Of een bestuurder in ook richting derden aansprakelijk is, hangt af van de omstandigheden van het geval. Hoe dit in de praktijk nadelig voor een bestuurder kan uitpakken, blijkt uit de volgende praktijkcasus.

### Praktijkcasus

In 2019 organiseert een rechtspersoon (in dit geval een stichting) en driedaags festival. De heer Jansen (gefingerde naam) wordt in het bestuur van de stichting als secretaris aangesteld. Vanuit de gemeente is een bedrag van € 200.000

heer Jansen voor dit bedrag persoonlijk aansprakelijk, maar die geeft aan dat het beveiligingsbedrijf bij de curator moet zijn. Het beveiligingsbedrijf laat het er niet bij zitten en start een procedure bij de rechtbank. In de procedure verwijt het beveiligingsbedrijf de heer Jansen dat hij, als bestuurder van de stichting, de opdracht voor de beveiligingswerkzaamheden heeft gegeven terwijl hij wist of redelijkerwijze had moeten weten dat de stichting de facturen niet zou kunnen betalen.

Bij de beoordeling van de vordering van het beveiligingsbedrijf heeft de rechtbank gekeken of de heer Jansen een voldoende ernstig en persoonlijk verwijt kan worden gemaakt. Daarbij heeft de rechtbank onderzocht of de heer Jansen bij het verlenen van de opdracht aan het beveiligingsbedrijf wist of redelijkerwijze behoorde te begrijpen dat de stichting niet aan haar verplichtingen zou kunnen voldoen en geen verhaal zou bieden. De rechtbank oordeelt vervolgens dat daar inderdaad sprake van is, nu de heer Jansen op het moment van ondertekening van de offer-

# Waar moet ik op letten bij aankoop van een tosti-ijzer voor de horeca?

Ondernemen is investeren. Als horecaondernemer krijg je regelmatig te maken met nieuwe en noodzakelijke investeringen. In deze nieuwe rubriek 'Waar moet ik op letten bij de aanschaf van' helpen we horecaondernemers elke maand om de juiste keuzes te maken bij het aankopen van nieuwe producten. Deze maand: tosti-ijzers.

AUTEUR – JUAN KORT

De variaties zijn oneindig. Met ham en kaas is de standaard, maar een tosti met geitenkaas, honing en tijm behoort ook tot de mogelijkheden. Sommige tosti-ijzers zijn ook te gebruiken om panini's en croque-monsieurs te bereiden. Maar waar moet je allemaal op letten bij het kopen van nieuwe tosti-ijzers?

## Functionaliteiten

Een tosti-ijzer voor de horeca kan verschillende functies hebben, afhankelijk van het specifieke model en de gewenste toepassingen. Hier zijn enkele mogelijke functionaliteiten:

- Grootte en capaciteit: een professioneel tosti-ijzer kan groter zijn dan een standaard tosti-ijzer voor thuisgebruik om meer tosti's tegelijk te bereiden. Bovendien kan het een hogere capaciteit hebben om tegemoet te komen aan de drukte in horecagelegenheden.
- Instelbare temperatuur: een tosti-ijzer voor de horeca kan een instelbare temperatuur hebben om de perfecte balans te vinden tussen het snel opwarmen van het apparaat en het behouden van de juiste temperatuur voor het bereiden van de tosti's. Dit is vooral handig als er verschillende soorten brood en ingrediënten worden gebruikt.
- Antiaanbaklaag: dit kan het schoonmaken van het apparaat makkelijker maken en voorkomen dat de tosti's aan de platen blijven plakken.
- Groeven in de platen: groeven in de platen geven het brood een mooi patroon. Sommigen willen juist een platte grill voor een gelijkmatige verdeling van het getoaste brood.
- Snelle opwarmtijd: een professioneel tosti-ijzer kan een snelle opwarmtijd hebben om de productiviteit te verhogen en wachttijden voor klanten te verminderen.
- Veiligheid: veiligheidskenmerken, zoals een automatische uitschakelfunctie bij oververhitting, kunnen de veiligheid waarborgen.
- Makkelijk te reinigen: een ontwerp met het oog op eenvoudige reiniging, bijvoorbeeld met uitneembare platen die in de vaatwasser kunnen worden gewassen, is belangrijk voor hygiëne en om tijd te besparen bij het schoonmaken van het apparaat.

## Kwaliteit en duurzaamheid

Een tosti-ijzer kan duurzaam zijn als het ontworpen en geproduceerd is met materialen en technologieën die zorgen voor een lange levensduur en minimale impact op het milieu. Hier zijn enkele kenmerken van een duurzaam tosti-ijzer:

- Kwaliteit van de materialen: een duurzaam tosti-ijzer is gemaakt van hoog-

waardige materialen die zorgen voor duurzaamheid en een lange levensduur. Bijvoorbeeld, platen gemaakt van duurzaam roestvrij staal of gietijzer zijn stevig en bestand tegen corrosie en slijtage. De kwaliteit hangt ook af van het merk en de prijsklasse.

- Energie-efficiëntie: een duurzaam tosti-ijzer is energie-efficiënt en helpt om de kosten van energieverbruik te verlagen en de impact op het milieu te verminderen. Bijvoorbeeld, een tosti-ijzer met een snelle opwarmtijd en een automatische uitschakelfunctie kan het energieverbruik verminderen.
- Onderhoud en reparatie: een duurzaam tosti-ijzer is gemakkelijk te onderhouden en te repareren. Het kan bijvoorbeeld voorzien zijn van uitneembare platen die gemakkelijk schoon te maken zijn, of een eenvoudig te vervangen snoer hebben.
- Recycling en hergebruik: een duurzaam tosti-ijzer is ontworpen om te worden gerecycled of hergebruikt wanneer het einde van zijn levensduur is bereikt. Bijvoorbeeld, het kan gemaakt zijn van recyclebare materialen en demonteerbaar zijn voor recycling of hergebruik.

Door te investeren in een duurzaam tosti-ijzer kan een horecabedrijf niet alleen

de impact op het milieu verminderen, maar ook besparen op lange termijn kosten van vervanging en reparatie.

## Levensduur

De levensduur hangt af van verschillende factoren, zoals de kwaliteit van het apparaat, het gebruik en de mate van onderhoud. Professioneel apparaat is ontworpen en gebouwd om intensief gebruik te weerstaan. Een goed onderhouden en regelmatig schoongemaakt tosti-ijzer kan enkele jaren meegaan, terwijl een tosti-ijzer van mindere kwaliteit mogelijk

onmiddellijk worden vervangen om de levensduur van het apparaat te verlengen.

## Prijs

De prijs varieert afhankelijk van verschillende factoren, zoals de grootte van het apparaat, de kwaliteit van de constructie en de functionaliteit. Over het algemeen kost een professioneel tosti-ijzer voor de horeca tussen de 100 en 500 euro. De prijs hangt ook af van het merk en eventuele extra functies, zoals instelbare temperatuurregeling of een ingebouwde timer.

“Een goed onderhouden en regelmatig schoongemaakt tosti-ijzer kan enkele jaren meegaan”

minder dan een jaar meegaat bij gebruik in een commerciële omgeving.

Het is belangrijk om het tosti-ijzer te onderhouden door het regelmatig schoon te maken en te inspecteren op slijtage of beschadigingen. Als er problemen zijn, zoals kapotte onderdelen, moeten deze

Het is belangrijk om te onthouden dat hoewel een duurder tosti-ijzer wellicht van betere kwaliteit is, het niet altijd nodig is om het duurste model te kiezen. Het is van belang om er een te kiezen die past bij de behoeften van het bedrijf en dat lang genoeg meegaat om de investering waard te zijn.



FOTO: TOASTABLE. FOTOGRAAF: BAS DE BROUWER

# Belangenvereniging uitgelicht: Euro-Toques Nederland



Horecaondernemers in Nederland kunnen zich aansluiten bij tal van verschillende belangenverenigingen en samenwerkingsverbanden. Van JRE en Euro-Toques Nederland tot Alliance Gastronomique en Dutch Cuisine. In deze rubriek schijnt de redactie van De RestaurantKrant zijn licht op deze verenigingen voor restaurants. Een historisch overzicht met actuele cijfers en de missie van de betreffende vereniging uitgelegd. Dit keer: Euro-Toques Nederland.

AUTEUR – DAVID BAKKER

## De ontstaansgeschiedenis en missie

Al in 1986 was het de met drie Michelinsterren bekroonde chef Paul Bocuse die koks opriep ambachtelijk te blijven werken, kennis te delen en alleen met pure kwaliteitsproducten te werken uit de streek en van het seizoen. Koks die gehoor gaven aan deze oproep en schriftelijk verklaarden zich te houden aan de 'Code Van Eer' mochten lid worden van Euro-Toques. In deze code is de ambachtelijke verwerking van natuurlijke streek- en seizoensgebonden producten opgenomen waarbij een dam wordt opgeworpen tegen het gebruik van ongezonde kunstmatige toevoegingen en ongebreidelde voedselverspilling.

Volgens de organisatie wordt in de restaurants van Euro-Toques Nederland ambachtelijk gekookt. De chef en zijn brigade maken alle producten zelf. De samenwerking met lokale, en streng geselecteerde, landelijke producenten die voldoen aan de huidige duurzaamheidskeurmerken, staat garant voor kwaliteit, smaak en behoud van culinaire tradities. Elke lid van Euro-Toques Nederland heeft zijn eigen keuken en identiteit, maar gemeenschappelijk is de passie, gedrevenheid en vakmanschap.

Sinds begin 2018 is Euro-Toques Nederland weer actief in het bestuur van Euro-Toques Internationaal vertegenwoordigd en heeft daarbij strak aangestuurd op het nadrukkelijk gebruikmaken van de officiële stem die ETI heeft in de vergaderingen van de Europese Commissie inzake voedsel, landbouw en visserij. Maar liefst vier commissarissen van het Europese Parlement willen middels het

European Food Form, de Farm to Fork (F2F) strategie uitrollen om het gebruik van gezonde voeding binnen eerlijke, duurzame, korte en transparante toeleveringsketens bewerkstelligen.

Euro-Toques Nederland heeft eigen controleurs ter controle van de naleving van de Code van Eer. In deze unieke code is nadrukkelijk opgenomen dat de leden uitsluitend gebruik mogen maken van natuurlijke, bij voorkeur streek- en seizoen gebonden producten waarbij zo weinig mogelijk restafval wordt geproduceerd. Als lid van Euro-Toques Nederland kan men bovendien samen met internationale collega's van gedachten wisselen over de toepassing van de formule F2F en/of het principe van 'Kop tot Staart' zodat zo weinig mogelijk wordt verspild. Met het bezoek aan een van de leden kan dit ervaren worden. De Euro-Toques Nederland-restaurants zijn te herkennen aan het ledenschild van Euro-Toques Nederland, dat uitsluitend aan de gevel mag hangen bij de streng geselecteerde leden.

## De leden

De leden worden zorgvuldig geselecteerd volgens de kernwaarden van Euro-Toques: ambacht, (h)eerlijke producten en voedsel, liefst uit de streek en met de seizoenen en duurzaam. Alleen indien een restaurant aan al deze kwalificaties voldoet mag het lid worden van Euro-Toques.

Ten tijde van de pandemie is het belang van goed en gezond voedsel meer dan actueel geworden. Meer dan ooit kiest de gast voor pure gastronomie en kwaliteitsproducten. De Euro-Toques

aangesloten restaurants staan hiervoor garant. Inmiddels is Euro-Toques Nederland met meer dan tweehonderd leden uitgegroeid tot een van de grootste restaurantorganisaties van Nederland. Een goed overzicht van alle aangesloten restaurants is te bekijken via [www.euro-toques.nl](http://www.euro-toques.nl).

## Voordelen

- Lidmaatschap betekent een erkenning met betrekking tot de kernwaarden: ambacht, kwaliteit, (h) eerlijk voedsel uit de streek en van de seizoenen en duurzaam handelen. De aangesloten restaurants dragen deze boodschap met trots uit.
- Door de herkenning van het Euro-Toques logo, weet de gast wat hij mag verwachten: pure (h)eerlijke gerechten van bekende oorsprong, ambachtelijk en duurzaam samengesteld.
- Door activiteiten als masterclasses, clubdagen, het Jaarevent, deelname aan beurzen (de Euro-Toques Nederland wedstrijdarena bij Gastvrij Rotterdam en het Euro-Toques Nederland Partner Paviljoen tijdens Folie Culinaire/BBB Maastricht) en het benefietgala is er veel samenwerking en kennisuitwisseling tussen de leden onderling.
- De promotie en zichtbaarheid van Euro-Toques Nederland is groot. Je komt de organisatie online tegen, op social media, in het eigen Euro-Toques Nederland katern in STRRN Magazine, op beurzen, op evenementen en in de plaatselijke en landelijke (vak)media.
- Samen met zijn leden werkt Euro-Toques Nederland aan een mooie, gastronomische, duurzame en gezonde toekomst.



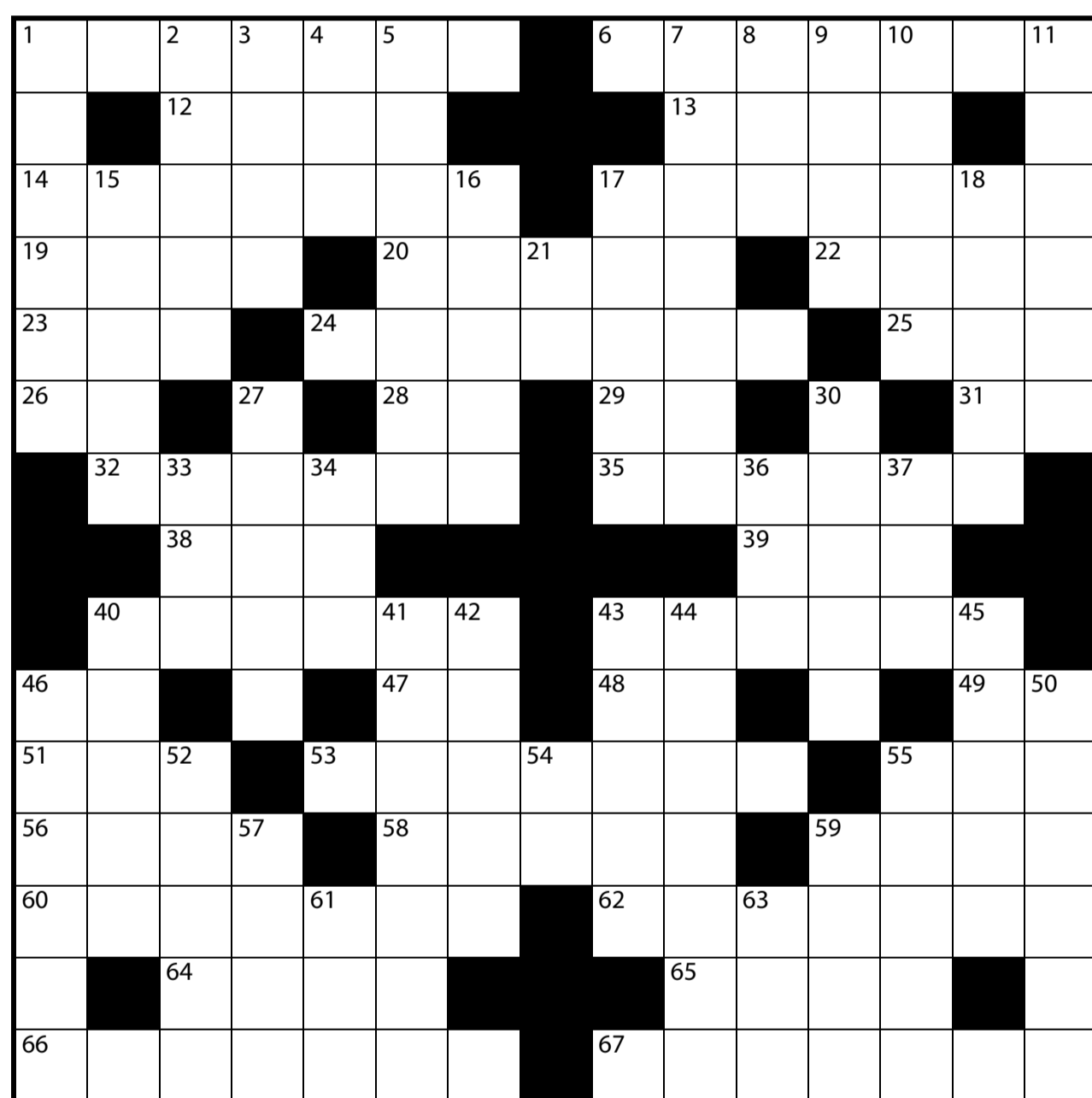
## Populair online

De RestaurantKrant is niet alleen een vakblad dat zes keer per jaar verschijnt. Op [derestaurantkrant.nl](http://derestaurantkrant.nl) vind je meer nieuws, achtergronden, columns, achtergronden en inspiratie. Hieronder een greep uit de meest populaire artikelen.

- Deze restaurants maken hun intrede in de Michelinids 2023
- Themamaand Betalen: Fooien uitkeren. Hoe zit dat ook alweer precies?
- Social Deal neemt concurrent De Leukste Deal over
- Dit zijn de winnaars van de Thuisbezorgd.nl Awards 2022

# Los de puzzel op en win 'Dagboek van een restaurateur'

Los de kruiswoordpuzzel op en stuur het goede antwoord naar de redactie. Je maakt dan kans op het boek 'Dagboek van een restaurateur', geschreven door onze eigen columnist Sico de Moel. Horecaondernemer De Moel (1971) is chef-kok, sommelier in een intiem en klein restaurant in de Amsterdamse Jordaan. Dit boek onthult een inkijkje in het dagelijks horecaleven van een Amsterdamse horecaondernemer..



Stuur de oplossing naar **puzzel@uitgeverijps.nl**, of naar De RestaurantKrant, Leijensweg 111F, 3721 BC Bilthoven. Vergeet bij je inzending de bedrijfsnaam of het bedrijf waar je werkt te vermelden. De inzendtermijn eindigt op **23 mei 2022**. De winnaar krijgt bericht. Over de uitslag kan niet worden gecorrespondeerd.

40	2	36	67	27	18	56	14
----	---	----	----	----	----	----	----

6	64	43	24	59
---	----	----	----	----

**Breng letters uit de puzzel over naar de hokjes met de corresponderende nummers.**

**Horizontaal:** 1 opinie 6 overdadig 12 watervogel 13 stof voor hoeden 14 heler 17 roeiwedstrijd 19 roemen 20 tijdelijk gebruiker 22 bedehuis 23 stuk hout 24 logo 25 gard 26 debet 28 uitroep van pijn 29 lidwoord 31 telegraaf restant 32 onverwacht 35 guitig 38 Spaanse uitroep 39 grote papegaai 40 het geloof verkondigen 43 bijbelse koning 46 bevel 47 civiel ingenieur 48 tot en met 49 nikkel 51 griezelig 53 oranje eetbare vrucht 55 vrouwelijk dier 56 dito 58 gelooide dierenhuid 59 middag 60 inkomen 62 Frans kustgebied 64 pl. in Zuid-Jemen 65 maal 66 in druppels neervallen 67 zangstuk.

**Verticaal:** 1 agio 2 soort appel 3 Scandinaviër 4 enzovoort 5 ridder 7 gelijklopend 8 gevechtsvliegtuig 9 snede 10 wondvocht 11 werkweigeraar 15 muze v.d. zangkunst 16 beeldpuzzel 17 al 18 fier 21 Nederland 27 opkoper van gestolen goederen 30 adellijk persoon 33 harde duw 34 eikenbast 36 paling 37 deel v.e. viool 40 bamboebeer 41 waterverf 42 pl. in Frankrijk 43 dapper 44 werelddeel 45 schande 46 IJslandse springbron 50 verovering 52 braspartij 54 per dag 55 juichkreet 57 larve 59 ontkenning 61 snelle loop 63 heidemeertje.