**Nadenker:**

**Het moment dat restaurateurs, groot en klein, te horen kregen dat ze hun tent voor minimaal drie weken moesten sluiten, werden er massaal creatieve oplossingen bedacht om de boel draaiende te houden. Het gouden ei: *delivery*. Maar gaat dit wel helpen bij het laten overleven van je zaak? We doken erin en kwamen tot een tragische conclusie.**



door [Sharon van Lokhorst](https://favorflav.com/nl/author/sharon-van-lokhorst/)

Jezus, je zaak in één keer dicht. In één keer nul (!) omzet meer. De maand ervoor was er nog niks aan de hand. In ons uitgebreide horeca-netwerk kennen we genoeg zaken die net even flinke investeringen hadden gedaan, extra personeel hadden aangenomen om voorbereid te zijn op het terrasseizoen, of een nieuwe zaak waren gestart. Allemaal prima ondernemersbeslissingen, want niemand zag dit aankomen.

Logisch dat veel chefs en restauranthouders dachten: ‘dan ga ik wel laten bezorgen!’ Maar of dat nou zo’n goede ondernemersbeslissing is… Daar komt namelijk nogal wat bij kijken. Zoals daar is: een delivery-netwerk.

**Thuisbezorgen?**

Maar waarom zat je daar dan nog niet bij? Waarschijnlijk was er een reden dat een bepaalde zaak de Deliveroo’s, Uber Eats en Thuisbezorgds van deze wereld buiten de deur had gehouden. Omdat de stijl van koken zich niet leent voor thuisbezorgen, bijvoorbeeld. En, laten we eerlijk zijn, de kwaliteit (en daarmee dus je imago als chef/restaurant) wordt vaak niet beter van een ritje op een fiets op scooter. Maar je zaak laten voortbestaan is nu natuurlijk even belangrijker dan wat imagoschade. Op het moment draait het maar om één ding en dat is keiharde klinkende munten, en snel een beetje voordat de zaak helemaal naar de klote is.

**Omzet sommetje**

Wat is een reëele bezorg-omzet? Dat hangt van je zaak af. [RIJKS\* was de eerste](https://favorflav.com/nl/new/foodnews/special-delivery-review-de-bezorgmaaltijd-van-rijks/) die besloot te gaan bezorgen (onwijs goed geanticipeerd!) en gaat als een tierelier. Met meer dan 100 -150 maaltijden à € 32,50 draaien zij €3000-€4000 per avond. Je kunt je afvragen hoe reëel het is om ook die hoeveelheden te gaan halen als je er als restaurant later bij bent, of je wel 3-gangen kan verkopen, of mensen bij jou ook bereid zijn om € 32,50 uit te geven en of je wel de capaciteit hebt om honderd 3-gangen menu’s te maken én in te pakken.

Maar laten we super positief blijven (want anders worden ondernemers helemaal knettergek) en gaan rekenen met € 3000 voor 100 maaltijden. We starten dus met +€ 3000.

**Inpakmateriaal**

De simpelste plastic kilo bak met deksel en BTW kost zo’n 30 cent. Bedenk dat je voor een beetje kwaliteitsmaaltijd meerdere bakjes nodig hebt (en waarschijnlijk ook wat wilt upgraden qua uitstraling). Zo spraken we een zaak die met tasje, bakjes en cupjes voor 3-gerechten in een tas op zo’n € 4 aan inpakmateriaal uitkwam. Maal je 100 maaltijden: -€ 400. En dan is je BTW er natuurlijk ook gewoon nog: -€ 247,70.

**Inkoop**

Dan moeten er nog inkopen gedaan worden. Je hebt nog wat dingen liggen die op moeten, je draait een beperkt menu: heel misschien lukt het je om op een keukenpercentage van 20% te gaan zitten. Ten opzichte van je normale 30% best een prestatie, maar hé, we zijn corona-creatief met z’n allen: -€ 600.

**Percentage Deliveroo en Uber Eats**

En dan toch de klapper, na contact met Deliveroo en Uber Eats krijg je na wat aandringen een percentage van 27% aangeboden. Ronduit belachelijk, dat zijn namelijk hun gewone tarieven. Is dit niet heel erg profiteren? Kunnen ze niet gewoon een klein percentage bedingen waarbij ze uit de kosten komen en hopen dat die fijne restaurants op de lange termijn bij het netwerk aangesloten blijven? Dat is toch ook winst, in plaats van extra geld verdienen over de rug van een sector die aan het randje hangt?!: -€ 810.

**Bezorgwinst, help!**

En dan zijn we er nog niet. De overheid heeft een héél fijn pakket aan noodmaatregelen aangekondigd. Maar dat pakket heeft wel consequenties voor je bezorgwinst. Voor alle omzet die je als restaurant draait nu, krijg je geen tegemoetkoming in je loonsom. In het betere segment horeca zit een loonsom vaak zo rond de 30%. Daar krijg je dus 90% van terug nu. Maar niet als je omzet draait. Dan krijg je dus 90% van 30% van je omzet minder terug: -€ 810.

**Reken even mee…**

Heb je meegerekend? Het restaurant heeft nu nog € 132,30 over. Zeker geen vetpot, maar ja, meer dan niks, toch? En als de een minder aanspraak maakt op de pot van de overheid, dan blijft er meer over voor de ander, dus op zich prima. Het restaurant waar wij voor rekenden, ging echter nooit meer dan 40 maaltijden van 3-gangen kunnen draaien. Als ze die voor € 30 konden verkopen, bleef er nog €52,92 over. En daar zijn de risico’s van *waste*, bederf, etc. niet mee te dekken.

En de mensen van de bezorgplatforms, doen gewoon nóg een greep in de omzet. Er zijn namelijk ook nog aansluitkosten. Die hoef je als restaurant nu niet vooruit te betalen (*thanks*) maar dit bedrag wordt ingehouden van je eerste bestellingen (*but no thanks*): -€ 150 (eenmalig).

De eerste dagen sta je als chef/restaurateur dus al voor minder dan niks te werken.

**Sorry, we’re closed. Of toch niet?**

En dan is er nog het risico van de eenmalige tegemoetkoming van € 4000 uit het noodfonds, waarvan geen enkele restaurateur weet hoe dit precies gaat uitpakken. Als je door maatregelen van de overheid je zaak hebt moeten sluiten, heb je in principe recht op dit bedrag. Maar als je als restaurant doorgaat met bezorgen en afhalen, ben je dan “gesloten”? Krijg je die tegemoetkoming dan nog? Niemand die het kan vertellen.

Bij de super positieve omzet van € 3000 moet je 30 dagen bezorgen om die € 4000 terug te verdienen. Maar de vraag blijft of bezorgen dan alsnog wel gaat helpen bij het laten overleven van je zaak.

**Afhalen**

Zijn er dan geen andere mogelijkheden? Jawel, als mensen bij je zaak komen afhalen, betaal je niks aan Deliveroo of Uber Eats. Maar dan is je potentiële afzetmarkt natuurlijk wel veel kleiner. En je eigen personeel op scooters? Kan, maar dan heb je niet alleen je eigen website en social media als kanaal, je bent ook nog eens volle bak aansprakelijk als een personeelslid een aanrijding krijgt.

**De oplossing**

Dus eigenlijk is er maar één echte oplossing. En dat is dat de Deliveroo’s en Uber Eats van deze wereld zichzelf eens achter de oren krabben. Als zij nou eens zakken naar een normaal percentage, dan helpt bezorgen ineens wel met het in stand houden van onze oh zo geliefde horeca. Amen.