

Horecatycoon is betutteling beu

‘De jeu van het ondernemen in de horeca is er wel af’, vindt caféverpachter Laurens Meyer

Henk Willem Smits
Etten-Leur

Terwijl de Groningse kroegkoning Sjoerd Kooistra steeds verder oprukt in Brabant, kijkt de Brabantse horecatycoon Laurens Meyer steeds meer over de heg naar het noorden. Meyer (47) is na Kooistra de grootste verpachter van cafés, disco's en restaurants in Nederland. Naast 50 zaken beheert hij een vastgoedportefeuille van naar eigen zeggen circa €30 mln en sinds kort heeft hij een racewagenfabriek in Etten-Leur.

Kooistra is niet Meyers grootste zorg. ‘Elke grote stad kent honderden horecabedrijven.’ Regeldruk en betutteling drukken zwaarder op hem. ‘We zijn in Nederland natuurlijk volkomen van de pot gerukt. Straks moeten we bij de mayonaise die we bij de friet serveren nog zeggen dat je er dood van gaat.’

Meyer, ook bestuurslid van belangenvereniging Horeca Nederland, heeft geen hoge pet meer op van de ambtenarij (‘veelal randbielen’) en de politiek. Hij begon 22 jaar geleden zijn horeca-imperium met twee kroegen in Breda. ‘Ik ben na mavo 3 van school gegaan en heb allemaal uitzendbaantjes gehad, van vet smelten tot ovens maken. Ik draaide altijd dubbele diensten en van mijn spaargeld kocht ik in 1985 twee cafés. Ik werkte ook in de horeca en in die tijd verdiende een kroegbaas nog veel geld. Jammer genoeg is de horeca behoorlijk marginale handel geworden. Je bent al een hele knappe kroegbaas als je 10% marge weet te halen. De jeu is er wel af.’

Voor de discotheken komt dat omdat de jeugd van 16 tot 24 minder in getal is, zegt Meyer. ‘Van 3,5 miljoen tien jaar geleden tot 2,9 miljoen nu.’ Daarnaast geven jongeren veel minder uit in de horeca, constateert hij. ‘Het bestedingspatroon is veranderd. Kijk

maar naar wat jongeren uitgeven aan hun mobiele telefoon.’

Maar ook de steeds overvloediger wordende regelgeving doet de marges geen goed. ‘De investeringen die je moet doen voor een zaak zijn de afgelopen tien jaar verdubbeld. Ik kijk altijd met angst naar het Journaal, of er niet weer ergens in de wereld een ongeluk is gebeurd. Want de volgende dag hebben wij te maken met de waan van de dag van de ambtenaar en krijgen wij de rekening.’

Natuurlijk vindt Meyer dat een complex veilig en gemakkelijk verlaten moet kunnen worden als iets gebeurt. ‘Die verantwoordelijkheid heeft een exploitant. Maar ik heb bijvoorbeeld meegemaakt dat een gemeente besloot naast een discotheek die al jaren draaide een appartementencomplex te bouwen. De bewoners daarvan gingen — terecht — klagen over geluidsoverlast. Vervolgens eiste de gemeente dat wij op onze kosten de disco voor tonnen gingen isoleren. Dat is toch onbehoorlijk bestuur.’

En zo heeft Meyer nog wel wat voorbeelden. Gelukkig is de horeca tegenwoordig beter georganiseerd, zegt hij. ‘Horeca Nederland kent nu 21.000 leden. We kunnen niet alle brandjes blussen, maar af en toe hebben we een sterke lobby. Neem het rookverbod. Nederland liep daarin eens een keer niet voorop. Dat is bijna een wonder.’

Een kroegenconglomeraat uit het niets van de grond tillen is nu niet meer mogelijk, zegt Meyer. ‘Het opzetten van een gemiddeld grand café kost tegenwoordig al €1 mln, waarvan iemand mini-

Bij mij is nog nooit een pachter failliet gegaan. Het levert me waarschijnlijk minder op, maar uiteindelijk leeft het prettiger’

maal 25% zelf moet meebrengen.’ Meyer voorspelt dat twee categorieën ondernemers overblijven. ‘Kroegen waarin een echtpaar dag en nacht werkt, en grote ondernemers. Een kroegbaas met vijf man personeel kan door de huidige regelgeving zijn zaak sluiten als een personeelslid ziek wordt.’

Meyer zelf had nog geluk in 1986. ‘Met de twee kroegen die ik kocht en samen met mijn broer uitbaatte, deden we alles fout. In 1986 kocht ik met een hoop bluf de Graanbeurs in het centrum van Breda. Op een bepaald moment moesten we toegeven aan de eigenaar dat we geen cent hadden. Hij ging ermee akkoord dat we elke week wat geld brachten, hij had wel vertrouwen in ons.’

De Graanbeurs werd een groot succes. ‘Op een bepaald moment was de ijsmachine kapot en ging het personeel elders ijs halen. De eigenaar van die zaak zei: je kunt de ijsmachine wel kopen. Ik zei: ik wil de hele zaak wel kopen. Dat was goed. Zo is het door blijven rollen.’

Meyer kreeg wel eens het lid op de neus. ‘Als het lang goed gaat, ga je denken dat je King Kong bent. Samen met twee compagnons kocht ik een hotel op Miami Beach. Ik dacht dat zij het verder zouden regelen, zij dachten dat ik dat zou doen. Dat kostte ons veel geld.’

Nog steeds heeft Meyer ondernemingen in het buitenland. Zoals een stierenboerderij in Turkije. ‘En zo nog wel wat dingetjes’, is het enige wat hij daar over kwijt wil.

Nu heeft Meyer 25 cafés en restaurants in Breda. Verder is hij actief in Eindhoven, Den Bosch, Rotterdam, Helmond, Den Haag en op Ameland. In Amsterdam bezit hij restaurant Luden, en aan het Gartmanplantsoen bij het Leidseplein opent hij binnenkort het Belgisch Bier Café, een concept dat hij in meer steden wil neerzetten. Voor de nabije toekomst kijkt hij vooral naar Arnhem en Nijmegen.

Door die uitbreidingen in Amsterdam en wellicht in Nijmegen betreedt Meyer het territorium van Kooistra. Die betrad eerder zijn terrein, Breda, door daar het grote café en discotheekcomplex De Drie Gezusters neer te zetten. ‘Dat heeft niets met elkaar te maken’, zegt Meyer. ‘Kooistra zet totaal andere horeca neer dan wij. En zijn Drie Gezusters in Breda is fantastisch. Het trekt publiek van tot ver buiten de regio. Daar profiteren wij ook van.’

Meyer houdt er een andere manier van werken dan Kooistra op na. ‘Hij vraagt van zijn pachters een percentage olopend tot 33% van de bruto omzet aan pacht. Dat is niet mijn stijl. Wij vragen een vast bedrag, berekend op basis van resultaten in het verleden. Zodoende is de pachter vanaf het begin verzekerd van een inkomen. Bij mij is nog nooit een pachter failliet gegaan. Het levert me waarschijnlijk minder op, maar uiteindelijk leeft het een stuk prettiger.’

De omzet van Meyers bedrijf schommelt nogal. ‘Het ligt eraan hoeveel zaken we zelf uitbaten en hoeveel we verpachten. Dat wisselt per jaar. In het totale bedrijf werken ongeveer 2500 mensen. Het bedrijfsresultaat ligt jaarlijks tussen de €4 en 5 mln. De nettowinst is net genoeg om van te kunnen racen’, zegt Meyer lachend.

Auto's verzamelen en autoracen zijn zijn grote hobby. Hij bezit onder meer een knalgele Ferrari 340. Sinds enkele maanden produceert hij zelf racewagens, de Saker. ‘Geen auto voor op de weg, alleen voor het circuit. Ze zijn geschikt voor elke “supercar challenge”.’ In Nederland is er al een Saker Challenge met wedstrijden in onder meer Zandvoort en Assen. ‘Dit jaar produceren we 35 wagens, volgend jaar tussen de 50 en de 60. Dat moet naar 100 per jaar, voor de Europese, Australische en Amerikaanse markt.’



Laurens Meyer in de assemblagehal van zijn sportwagenfabrikant Saker

Foto: Erik van der Burgt

