

 @sandraphlippen

## DE WEEK VAN PHILIPPEN



# Steek je hand in diepe zak van Hoekstra!

**V**eertigduizend ondernemers hebben zich tot nu toe gemeld voor die 4000 euro noodsteun voor getroffen sectoren. Over drie weken staat het geld op hun bankrekening mits ze het formulier goed hebben ingevuld. Dat lijkt veel, maar niet als je realiseert op welke schaal ondernemers in de problemen zitten.

**Een van de zwaarst getroffen sectoren** is de horeca, alleen daar zijn al minimaal 60.000 mkb-ondernemers actief en die zijn gemiddeld gezien 75 procent van hun omzet direct na 13 maart kwijtgeraakt. Wij weten dat vrij precies doordat we onze pintransacties analyseren die in de horeca plaatsvinden. Ten opzichte van de pintransacties die er in dezelfde week vorig jaar en het jaar ervoor plaatsvonden is er zo'n 75 procent minder omzet.

In twee andere zeer hard geraakte sectoren, de retail en de industrie, zijn ook nog eens zo'n 180.000 kleine ondernemers die in groten getale hard onderuitgaan. De brancheorganisatie voor retail-ondernemers schat zo'n 80 procent omzetverlies.

**Waarom vragen zo weinigen van hen steun aan?** Is men onbekend met de maatregel? Ik kan mij dat niet voorstellen, want als je een restauranteigenaar bent zonder omzet, dan is dit waarschijnlijk het enige waar je nog aan denkt. Nu zou het zo kunnen zijn dat veel ondernemers de steun niet nodig hebben. Ze zouden bijvoorbeeld nog flink wat reserves achter de hand kunnen hebben en liever geen steun willen aanvragen bij de overheid. Toch is ook dit niet zo waarschijnlijk. Uit Amerikaanse data blijkt dat mkb-bedrijven in de retailbranche en de horeca gemiddeld voor 15 tot 20 dagen omzetverlies met reserves kunnen opvangen voordat ze omvallen.

**Als onze Nederlandse ondernemers ook** maar enigszins op hen lijken, dan loopt het dus niet goed

met hun bedrijf af zonder steun. Het is inmiddels 4 april, dat zijn al 22 dagen nadat de restaurants en cafés dicht moesten. De afgelopen dagen ontstaan steeds meer ruzies tussen ondernemers en pandeigenaars over het betalen van de huur. Het is begrijpelijk dat ondernemers hun kosten proberen te drukken en



**We zien dat de horeca sinds 13 maart al 75 procent omzet zijn kwijtgeraakt**

het is ook niet meer dan logisch dan pandeigenaars met goede reserves daaraan tegemoet komen. Toch zien we vooral dat grote retailketens succesvol de huurprijs omlaag onderhandelen. De kleine ondernemer heeft die onderhandelingsmacht niet.

**Wat kan die ondernemer dan nog doen?** Ik ben bang dat de flexibele contracten als eerste worden stopgezet. In de horeca gaat het om zo'n 60 procent van alle werkenden. Het is van het grootste belang dat alle ondernemers de weerzin om overheidssteun te vragen laten varen. Vraag die noodsteun aan beste ondernemers! Als jullie dat niet doen, dan verspreidt de economische malaise zich via enorme werkloosheid naar verlies aan besteedbaar inkomen naar een nieuwe ronde van omzetverlies voor jullie branche in het najaar. Steek die hand gerust in de diepe zakken van minister Hoekstra.

► Sandra Philippen is chief economist bij ABN Amro en docent aan de Erasmus School of Economics.



**Ahold Delhaize**

**+3,8%**

De grootgrutter sloot de beursweek af als koploper in de AEX.

**Just Eat Takeaway**

**+3,5%**

De maaltijdbezorger deed ook goede zaken.

**PostNL**

**-6,2%**

Het postbedrijf kon gisteren de handen niet op elkaar krijgen.

**Aegon**

**-8,5%**

Ook andere verzekeraars leverden gisteren fors in.



Meer beursnieuws?  
[AD.nl/Economie](http://AD.nl/Economie)

**Economie**

## CORONAVIRUS

# De horeca laat zich niet uit het veld slaan

**Horecaondernemers proberen zich op allerlei manieren** staande te houden in deze coronacrisistijd. Ze stappen in bezorging, maken afhalen voor klanten mogelijk of verkopen waardebonnen. Helpen de noodgrepen?

**Natasja de Groot**  
**Tilburg**

Horecaondernemer Leander Willemstein (41) van het Tilburgse restaurant RAW werd ook overvallen door de coronamaatregelen, maar hij laat zich niet uit het veld slaan. Ja, die eerste nacht dat zijn restaurant de deuren moest sluiten, heeft hij wakker gelegen. Maar de volgende ochtend zat hij al met zijn compagnon en chef-kok te brainstormen hoe ze verder konden.

Een van de ideeën die daar werd geboren, is de 'LAT-relatie'. Klanten kunnen een houten latje bestellen voor 25 euro. Daar komt hun naam

ken. Van een klein succesje mag Willemstein toch wel spreken, want vorig weekend moesten ze zelfs 'nee' verkopen aan klanten.

„We staan in Tilburg bekend om onze biefstuk, alleen is biefstuk heel lastig om te bezorgen, de bereiding luistert heel nauw en hij moet goed op temperatuur zijn. Zo kwamen we op het idee om de biefstukken in een wijk klaar te maken, zodat we het gerecht snel kunnen bezorgen. Een kennis van ons bleek een foodtruck te hebben die we konden gebruiken. Gelukkig bespaart ons dat een hoop en zo komt er toch nog wat geld binnen.”

Nu zit hij elke avond te rekenen of dat genoeg geld is om alle rekeningen te betalen. Het meest zit hij in over de 42 mensen die bij hem werken, waarvan tien fulltimers. De andere 'jongens en meisjes' zijn oproepkracht en staan op de lijst bij een payrollbedrijf. „Het belangrijkste is dat zij hiervan niet de dupe worden. Ik wil dat het voor hen goed is geregeld. Hun vaste lasten lopen ook gewoon door en bovendien heb ik ze straks weer heel hard nodig als dit alles achter de rug is.”

Afgelopen maand heeft hij hun salarissen betaald, maar voor deze maand is hij afhankelijk van de financiële bijdrage vanuit het NOW-loket dat maandag de deuren opent. „Het is te hopen dat het geld op tijd komt, want met de inkomsten die we met onze ludieke acties ophalen, gaat dat ons niet lukken. Die inkomsten zijn niet meer dan een druppel op een gloeiende plaat.”

**Somber**

Ook Koninklijke Horeca Nederland (KHN) ziet dat veel ondernemers met bezorging of andere initiatieven proberen toch wat inkomsten te generen. Precieze cijfers over



**Het is heel lastig biefstuk te bezorgen, dus besloten we het in de wijk klaar te maken**

– Leander Willemstein, restaurant RAW

op te staan en die komt in de zaak te hangen. Zodra het restaurant weer opengaat, krijgen ze in ruil daarvoor een gratis maaltijd.

De interesse bij gasten is er, zo blijkt. In vier dagen tijd hebben ze al ruim 130 latjes verkocht. „Dit geeft ons echt een steun in de rug, vooral mentaal”, zegt Willemstein. Dat klanten ze graag willen helpen, merkt hij ook aan de populariteit van een andere actie die ze zijn gestart: de RAW on tour.

Met een foodtruck doen ze op de donderdag, vrijdag en zaterdag telkens een andere Tilburgse wijk aan, waar ze ter plekke biefstuk bereiden om die vervolgens met de fiets te bezorgen. Gemiddeld verkopen ze op een avond 40 tot 50 biefstuk-