

Alleen de winkels draaien nu nog

De restaurants zijn door de coronacrisis dicht. En dat merken ook de toeleveranciers van de horeca. Kaasmeester René Koelman zag de omzet van zijn Beverwijkse bedrijf Bourgondisch Lifestyle met maar liefst 85 procent dalen. „Zo raar, het is alsof je in een sneltrein rijdt, we waren net weer gaan groeien, en ineens wordt er op de rem getrapt.”

Bourgondisch Lifestyle levert kaas aan 350 restaurants in Nederland, België en wat in Duitsland. Daarnaast is er nog de exportmarkt en zijn er de winkels in Beverwijk en Amsterdam. Alleen de winkels draaien nog. „We hadden kasten vol kazen die gerijpt worden. We hebben de temperatuur lager gezet, zodat de rijping langzamer gaat. De kazen zijn later klaar, maar hoe we er dan van afkomen, was de vraag. Die oplossing hebben we gelukkig gevonden in internet.”

Eerst even terug naar het moment: zondag 15 maart. Koelman zat zelf in een restaurant toen hij hoorde dat de paasdagen nog de Vacherin Mont d'Or konden krijgen. Dit Frans-Zwitserse smeltkaasje is normaal tot half maart te verkrijgen. „We wilden voor het Amsterdam Wijnfestival op 22 maart 800 Vacherins hebben. Omdat we niet zeker wisten of het door zou gaan, hadden we om het risico te beperken de helft besteld. Het festival ging niet door, waardoor we tot en met Pasen Vacherins hadden.”

zij niet kiezen, maar wij nu bepalen welke kaas ze krijgen. Uiteindelijk is dat ook beter, want wij weten wat mooi is.”

Zelf begon Bourgondisch Lifestyle ook met online verkoop. „Dat deden we nog niet. We hebben koelkasten waarin we de kaas verpakken en via PostNL aanbieden. De klant heeft zijn bestelling de volgende dag in huis.”

Thuisbezorgen

In Beverwijk, Heemskerk, Uitgeest, Castricum en Velsen en omgeving, laat Koelman de kaas thuisbezorgen. „We hebben hier vier wagens voor de deur die de bestellingen naar de horeca brachten, maar nu naar de klant rijden. En in Amsterdam werken we samen met bakfietskoerier Tring Tring.”

In zijn winkels moest Koelman maatregelen nemen vanwege het virus. Dat staat haaks op zijn visie. Het liefst laat hij zijn klanten de kazen proeven. Maar proeven is er niet meer bij en de klant staat achter een geïmproviseerde balie. Het is even niet anders. Maar vaste klanten keken wel even verbaasd op dat ze voor de paasdagen nog de Vacherin Mont d'Or konden krijgen. Dit Frans-Zwitserse smeltkaasje is normaal tot half maart te verkrijgen. „Er komt ook verse geitenkaas uit Frankrijk. Het geitenkaas seizoen staat op het punt van beginnen. De geiten houden niet op met produceren. Toen vorige week de eerste pallet met spullen uit Frankrijk en Italië aankwam, voelde ik me weer alsof ik net begon, in 2006, zo blij met de spullen.” Koelman begon

Maar met slechts vijftien procent redt Bourgondisch Lifestyle, met dertig man personeel voor wie arbeidstijdvermindering is aangevraagd, het natuurlijk niet. „De vaste lasten zijn veel hoger. Ik hoop op steun van de overheid. Ik ben in gesprek met leveranciers en ook met de huurbaas. Uitstel is geen oplossing. Dat levert discussies op. Maar dat is ook goed. Zonder wrijving geen glans. Je bent aan het overleven. Ik heb gelukkig goed contact met de bank, maar het gaat hoe dan ook geld kosten. We weten niet hoe lang het gaat duren. Als iedereen zich aan de regels blijft houden, en de spreiding van het virus minder wordt, dan hoop ik dat we over een maandje weer een beetje mogen draaien. Maar de omzet zal komend jaar toch twintig procent minder worden. In de winkels loopt het niet terug. In Amsterdam blijft de omzet hetzelfde, ondanks dat het toerisme is weggegaan. En ook in Beverwijk blijven de klanten komen.”

Geitenkaas

Afgelopen week kwamen weer de verse producten uit Frankrijk en Italië. Omdat kaas voedsel is, mogen leveringen gewoon doorgaan. „Er komt ook verse geitenkaas uit Frankrijk. Het geitenkaas seizoen staat op het punt van beginnen. De geiten houden niet op met produceren. Toen vorige week de eerste pallet met spullen uit Frankrijk en Italië aankwam, voelde ik me weer alsof ik net begon, in 2006, zo blij met de spullen.” Koelman begon



Kaasmeester René Koelman in zijn winkel Bourgondisch Lifestyle op de Beverwijkse Plantage.

FOTO RONALD GOEDHEER

Bourgondisch Lifestyle eind 2001 samen met zijn zus. Zij stapte er al snel uit, hij ging door. In 2006 opende hij de winkel op de Plantage, zeven jaar later kwam daar een winkel in Haarlem bij en nog weer drie jaar later Amsterdam.

Maar in 2017 kreeg Koelman een grote tegenslag te verwerken. Hij en zijn toenmalige partner gingen uit elkaar. Die relatiebreuk zorgde

ook voor een zakelijke scheiding. Dat leidde ertoe dat Koelman Haarlem afstootte. „Je moet het zien als een schip met twee kapiteins. De een wil naar links, de ander naar rechts, waardoor het schip onbestuurbaar werd. Dat was heel eng: 2016 en 2017 waren dramatische jaren. We zijn toen bijna ten onder gegaan. Ik had veel steun van de bank en de leveranciers. Ook 2018

was lastig, maar 2019 was eindelijk weer een goed jaar.”

Communicatie

„Door die geschiedenis weet ik hoe deze weg loopt. Communicatie is belangrijk. Begin 2017 schaaude ik me dood en wilde ik het liefst in mijn hol zitten. Maar dat werkt niet. Je moet contact hebben met je leveranciers. In het begin van de

coronacrisis was ik op afstand aan het knokken voor het bedrijf, maar dat had ik niet met mijn team gecommuniceerd. Dat leverde wrijving op, totdat we het erover hadden. Iedereen doet wat hij kan.”

Aan het begin van het jaar bedacht hij dat er meer beleving in de winkels moet komen. Een gastroschop, noemt hij het zelf. „In Am-

sterdam maken we oertosti's. Die willen we in Beverwijk ook gaan verkopen. Of een lekkere salade met mozzarella. We willen een plek creëren waaraan je kan hangen. Internet is heel belangrijk, maar in de winkel moet je het uiteindelijk beleven.” Maar dat zal pas later zijn, na de coronacrisis.

Annemiek Jansen

Buurt moet instemmen met kaasfort

René Koelman kreeg in 2015 de sleutels van Fort Zuidwijkermeer aan de Beverwijkse Kanaalweg, net over de grens met Assendelft. Het fort moet een kaaswalhalla worden, vertelde hij destijds in deze krant.

Er hebben al aanpassingen plaatsgevonden. In de toekomst liggen in het fort kazen te rijpen, worden er bestellingen voor de horeca afgehandeld en kleine proeverijen gehouden. Maar nu liggen de zaken stil. Dat heeft overigens niets met het coronavirus te maken.

De datum voor de verhuizing van de kazen van Beverwijk naar Assendelft stond al gepland, september vorig jaar, toen er een bezwaarschrift van omwonenden in de bus viel. Zij zijn bang dat het kaasfort veel te veel bezoek gaat trekken. „We zijn een groothandel, dat vinden ze eng”, legt Koelman uit. „De omwonenden zijn ook langs geweest in de winkel in Beverwijk om te zien en te proeven wat we doen. Ik zal geen datum meer noemen voor een verhuizing, maar uiteindelijk gaan we het fort ook gebruiken. Alleen willen we wel eerst dat iedereen zich daarin comfortabel voelt. De eigenaar van het Fort, Landschap Noord-Holland, zet zich in om de juiste balans te vinden met de omgeving. Je wilt de buurt niet tot last zijn, maar iets toevoegen.”

De vishandel

„Normaal gesproken is tachtig procent van de afzet bestemd voor de horeca en de rest voor particulieren.

Maar sinds het uitbreken van de coronacrisis zijn die percentages omgekeerd. De horeca neemt nog maar mondjesmaat af. Gelukkig laten mijn vaste klantjes me niet in de steek.”

De wereld staat op z'n kop voor Marlon Rijbroek van het visbedrijf Visonline in het havengebied van IJmuiden. „Normaal werk ik de hele dag door en kom ik pas tegen de avond thuis. Nu vertrek ik al om half drie naar huis om op mijn kinderen te passen. Die kunnen namelijk niet naar school. Dus begin ik 's ochtends zo vroeg mogelijk.”

De IJmuidenaar heeft zijn hele leven in de vis gezeten. Zo heeft hij jaren visproducten gekocht op de Albert Cuijpmarkt in Amsterdam. In Haarlem had de ondernemer een viskiosk. Sinds 2011 heeft hij een eigen visbedrijf, Visonline. Waarbij – zoals de naam al verradt – klanten telefonisch of digitaal vis bij hem kunnen kopen. Vooral restaurants in Haarlem en de IJmond bestellen bij hem. „Ik heb van alles. Tong, schol, poon. Maar ook krab, kreeft, mosselen en dergelijke.”

Dagelijks krijgt hij geleverd door de visgroothandel. „Meestal halffabrikaten”,

licht hij toe. „Hier in de zaak maak ik de vis helemaal schoon, haal er bij voorbeeld achtergebleven graatjes uit. De visporties verpak ik vervolgens vacuüm en leg ze daarna in de

• Inkomsten zijn net zo hoog als onkosten •

koeling. De klanten halen hun bestellingen op of we bezorgen met de bestelbus.” Rijbroek laat de grote bus zien die voor zijn pand staat aan de r Industriewegstraat. „Vroeger deed je een paar ritten per dag naar restaurants. Maar sinds de meeste restaurants gesloten zijn, zijn we voor het grootste deel aangewezen op particulieren. De bus rijdt constant op en neer voor het wegbrengen van visproducten naar gezinnen.”

Een licht in de duisternis is er volgens de vishandelaar wel te bespeuren. „Gelukkig kun je steeds vaker bij restaurants maaltijden bestellen of ophalen. Daar kunnen wij ook van profiteren. En dankzij de sociale media – vooral via Facebook – komen meer klanten bestellingen ophalen in het haven-



Marlon Rijbroek verdient zelf momenteel niets.

FOTO UNITED PHOTOS/TOUSSAINT KLUITERS

gebied.” Maar al met al hoopt de IJmuidenaar dat de crisis zo snel mogelijk voorbij is. „Ik draai nu momenteel quite. De onkosten zijn net zo hoog als de inkomsten. Zelf verdienen ik niets.

Gelukkig heeft mijn vrouw een betaalde baan. Dus komt er nog wat geld binnen.

Deze situatie kan hooguit een paar maanden duren. Anders moet ik er mee stoppen. Dit is toch vreselijk. Met dit mooie weer zouden normaal gesproken de terrassen volzitten. Nu is er niemand.”

Pieter van Hove

De bakker

„Risico hoort bij ondernemen, maar een terugval naar nul inkomsten is met geen reserve te bestrijden”, legt Dennis Hartendorp van BoulangerGuy Bake-off in IJmuiden de situatie uit. „Zo'n buffer is niet op te bouwen. Niemand had deze situatie kunnen voorzien. Nul inkomsten is heftig.”

Het bedrijf is gespecialiseerd in brood en aanvervante producten en levert nagenoeg alleen aan de horeca. „We leveren aan Artis, de Eye-bar in Amsterdam, Brinkmann in Haarlem en veel strandtenten. Ons concept is dat we voor elke afnemer een uniek brood maken, dus je zal in een restaurant nooit hetzelfde brood eten als bij de burens.”

Afhalen en bezorgen

Sinds de horeca verplicht moest sluiten, liepen de inkomsten enorm terug. „We hebben nu 95 procent minder werk”, schat Hartendorp in. „De klanten buiten de horeca, dat is marginaal in vergelijking tot de afnemers in de horecasector. De eerste korte periode hebben we de retail naar de consument opgepakt, ook omdat de supermarkten leeg waren op de broodafdeling. Maar dat zette geen zoden aan de dijk, het dekt de kosten gewoon niet. Ook in verband met het besmettingsrisico

hebben we het bedrijf zo goed als stilgelegd. Sommige restaurants doen nu afhaal of bezorgen in plaats van een gevulde eetzaal. Ze bestellen wel bij ons, maar veel minder

• Een terugval naar nul is met geen reserve te bestrijden •

dan normaal.”

Het personeel zit thuis. „Onze medewerkers krijgen nu honderd procent uitbetaald. We hebben werktijdvermindering aangevraagd, als dat wordt goedgekeurd dan wordt negentig procent van het salaris uitbetaald. Wij vullen dat veevolgens zelf aan tot honderd procent.”

Tegemoetkoming

Of de ondernemers voldoen aan de criteria van de overheid om in aanmerking te komen voor compensatie valt nog te bezien. „We vallen nu niet onder de codes die de overheid heeft aangegeven als rechthebbende op een tegemoetkoming. Maar ze hebben eerst



Dennis Hartendorp en zijn compagnon Quint Eetgerink van BoulangerGuy. FOTO UNITED PHOTOS/PAUL VREEKER

een lijst opgesteld van bedrijven die zeker geraakt zouden worden, de toeleveranciers komen daar hopelijk nog bij. We blijven positief, aan pessimisme heb je niks.”

Daarom worden er in het bedrijf nu ook klussen gedaan die eerder werden uitgesteld of bleven liggen. Zo wordt er een nieuw

Susanne Moerkerk