

Succesvol ondernemen: de lessen van restaurant Zoldering

December 2023

In 2019 opende Restaurant Zoldering in de Utrechtsestraat in Amsterdam zijn deuren. Wie binnenkomt, treft een drukke buurtbistro. In niets lijkt het restaurant op het stereotypebeeld van het sterrenrestaurant waar mannen en vrouwen in het zwart hun gasten bedienen die zitten aan tafels gedekt met kreukloos tafellinnen. Zoldering leeft. Een zaak van de buurt. Ondanks - en misschien wel dankzij - die informele sfeer bekroonde Michelin het restaurant met een ster.

Voor Topics gingen Ivo Jenniskens en Karel Zwaan van Providence Capital in gesprek met Wout Jans (sommelier) en Tomas Bron (chef-kok) van Zoldering.

Een gesprek over het succes van ondernemen: dwars denken en trouw blijven aan jezelf.

‘Het in Coronatijd bij elkaar houden van ons team was cruciaal om succesvol te zijn.’

Zoldering is opgericht door drie horeca tijgers en een wijnhandelaar. Wout Jans, de voormalig sommelier bij Ciel Bleu, Tomas Bron, voormalig chef bij onder meer Waldorf Astoria en Job Seuren, onder meer sommelier bij De Librije vormen, samen met horeca buitenstaander Joost Clarijs, het team. Het viertal was nog maar net begonnen of de coronapandemie brak uit. Met kunst en vliegwerk - koken voor de buurt; eten in bakjes - slaagden ze erin om al het personeel te behouden. Volgens Wout Jans was het bij elkaar houden van het team een van de succesfactoren: ‘we konden dus zonder moeite door toen de wereld weer opening en iedereen zin had om weer uit eten te gaan.’

Een unieke samenwerking

Dat een van de vier geen horeca achtergrond heeft vinden zowel Wout als Tomas een voordeel. Het succes van Zoldering is te danken aan de unieke

samenwerking van de vier partners. ‘Joost is cruciaal voor ons als het op cijfers aankomt. In een restaurant probeer je alles te doen voor je gasten. Je wilt de lekkerste gerechten maken en daarbij de beste wijn schenken. Zakelijk moet het wel uit kunnen. Joost is daar een meester in. Hij is bankier van origine en is later de wijnverkoop ingegaan.’

Betaalbaar blijven

‘What you see, is what you get.’

‘Natuurlijk moet een chef-kok ook zelf aan de kosten denken’, vult Tomas aan. ‘Als ik een gerecht ontwikkel voor de kaart denk ik ook aan de kostprijs. Het moet betaalbaar blijven.’ Die betaalbaarheid vinden de mannen van Zoldering belangrijk. Dat is niet eenvoudig, want door stijgende prijzen gaan de inkoopkosten omhoog. ‘Ik kreeg vanochtend een app van mijn leverancier. Voorheen betaalde ik voor een tankje olijfolie vijfenveertig euro, dat is nu gestegen naar vijfenzestig euro voor vijf liter olijfolie. Hetzelfde met boter. Toen ik hier startte, betaalde ik voor een blok boter van vijf kilo vierentwintig euro dat is zelfs een tijdje achtendertig geweest’, zegt chef-kok Tomas. ‘Onze kracht is, denk ik, dat we wel kunnen rekenen. Ik zorg dat de inkoop klopt. Ik betrek alle jongens en meiden in de keuken daar ook bij. Want je kan allerlei creatieve ideeën hebben en mooie dingen maken, maar als je als chef niet kunt rekenen, houdt het heel snel op.’

Daarnaast is ‘what you see is what you get’ volgens Wout belangrijk. ‘Soms zie je in een restaurant bijvoorbeeld ribeye staan voor twee personen voor vijftig euro. Daar staat dan in kleine letters onder dat die prijs per persoon is. Daar beginnen we niet aan. Wij calculeren het zoals het is en zo zetten we het op het bord. Kost voor twee man een ribeye honderd euro, dan staat dat ook zo op het bord.’



ZOLDERING

UTRECHTSESTRAAT

Die betaalbaarheid vindt Wout ook een van de taken van de sommelier. ‘Ik probeer echt ook betaalbare wijnen op de kaart te hebben. In iedere prijsklasse moet er voldoende keus zijn.’ Hij vindt dat een sommelier moet aanvoelen wat een klant wil. Ook wat prijs betreft. ‘Je moet niet een zo duur mogelijke fles proberen te verkopen. Integendeel. Als iemand zestig euro wil uitgeven voor een fles, kun je beter met een goede suggestie van vijftig komen, dan dat je naar de zeventig gaat.’

De klant zit bij Zoldering letterlijk met de meest prachtige flessen om zich heen. De flessen liggen veilig achter glas in het ideale klimaat. ‘Zo’n enorme voorraad is een investering, maar het maakt ons ook bijzonder. Zeker omdat we de prijzen redelijk houden en niet alles zo maar een paar keer over de kop laten gaan’, zegt Wout. Heel slim opent Zoldering komend jaar een wijnwinkel op de Haarlemmerstraat in Amsterdam. De voorraad wordt dan dubbel gebruikt. ‘En,’ vult Jans aan: ‘klanten vinden het fijn om de wijn die ze gedronken hebben, ook thuis te drinken. Heerlijk toch om ’s avonds te eten; een wijn te proeven en de volgende dag kun je een doosje halen bij onze wijnwinkel.’

‘Veranderd? We houden elkaar juist scherp om trouw te blijven aan onze principes.’

Een sterke connectie met de buurt

Vanaf het begin heeft Zoldering zich ingezet voor het opbouwen van een sterke band met de buurt. Het houden van tafels voor spontane gasten en het beperken van reserveringen tot slechts een maand vooruit versterkt de lokale betrokkenheid. Deze aanpak heeft geresulteerd in een diverse mix van gasten, zowel lokaal als internationaal, die de unieke sfeer van Zoldering waarderen. ‘We hebben buurtgasten die soms meerdere keren per week komen eten, bekende Nederlanders en toeristen. Dat maakt ons restaurant zo mooi’, zegt Wout. Tomas vult aan: ‘ik zag laatst een van onze gasten aan de hoge tafel zitten genieten van patrijs met zuurkool en daarbij een heerlijk glas oude bordeaux. Hoe mooi kan het zijn.’

Onverwachte Michelinster: Trouw aan principes

Vorig jaar kwam de kroon op het werk toen Zoldering een Michelinster ontving. Die eer kwam volledig onverwacht. ‘Wij dachten dat we uitgenodigd waren omdat we voor het eerst in de gids opgenomen zouden worden. Michelin neemt ook restaurants op zonder ster. Tomas: ‘Dat vond ik al een mijlpaal. Mijn vriendin had de avond tevoren nog tegen me gezegd: je moet wel iets netjes aan. Stel je voor dat je die ster krijgt. Ik heb toen gezegd dat dat absoluut niet ging gebeuren. En ja, toen kwam die er toch.’

Die plotselinge roem heeft niet tot veranderingen geleid bij Zoldering. Wout: ‘Ik heb niet het idee dat we ineens een ander soort gasten gekregen hebben, of dat we zelf veranderd zijn. We houden elkaar juist scherp om trouw te blijven aan onze principes. Het aantal ‘tafels voor de buurt’ is zelfs omhooggegaan. Het idee om binnen te lopen past in ons concept. Het geeft een bepaalde dynamiek die ik typisch Zoldering vind.’

Lessen voor ondernemers

Lessen voor andere ondernemers willen Tomas en Wout het niet noemen, maar hun kernprincipes hebben ze helder voor ogen. 'Ik denk dat voor iedere ondernemer geldt dat de verscheidenheid in je team cruciaal is.

Ambachtelijkheid is natuurlijk ook belangrijk. Iedereen heeft een ambacht. Je moet je kosten in de hand houden zodat je aanbod betaalbaar blijft. Verder is voor ons de connectie met de buurt wezenlijk. En ten slotte is het trouw blijven aan je principes het allerbelangrijkste. Dit is wie we zijn. Dit is waar we voor staan. Succesvol zijn is mooi, maar wel op onze manier.'

Door zelf veel producten te maken, zoals de ambachtelijke paté, kunnen ze de kwaliteit handhaven terwijl ze betaalbaar blijven. Wout: 'De focus ligt op het aanbieden van hoofdgerechten met een glas wijn onder de €40,-.

Daarmee onderscheiden we ons van de meeste andere restaurants van dit niveau.'

Disclaimer

Informatie die op in deze nieuwsbrief wordt aangeboden, mag niet worden gebruikt als vervanging voor enige vorm van advies. Beslissingen op basis van deze informatie zijn voor eigen rekening en risico. Hoewel Providence Capital NV ernaar streeft om correcte, volledige en actuele informatie uit betrouwbare bronnen te verstrekken, biedt Providence Capital NV expliciet noch impliciet geen garantie dat de op of via deze nieuwsbrief aangeboden informatie juist, volledig of up-to-date is. Providence Capital NV schrijft deze internetsite vanuit Nederlands perspectief en garandeert daarom niet dat de aangeboden informatie ook geschikt of beschikbaar is voor gebruik in andere landen.