



# Henk Sluiter

NVM Business in coronatijd #7a

## Henk Sluiter – Adhoc horecamakelaars

28 april 2020



“We zetten 42 jaar ervaring in om horeca zo goed mogelijk te helpen”

Horecaondernemers moeten aan de bel trekken bij Adhoc horecamakelaars als de nood hoog is, adviseert directeur Henk Sluiter. Zo kan een sale-and-lease-backtransactie uitkomst bieden in deze coronacrisis. Een faillissementsgolf in de horecasector lijkt na de zomer niettemin onvermijdelijk, vreest hij.

Begin 2020 telde Nederland een recordaantal van 68.700 horecavestigingen, waaronder bijna 33.000 restaurants, 10.500 hotels, vakantieparken en campings en ruim 10.000 cafés. Een absoluut topjaar zou 2020 voor de horeca worden, verwachtte de markt. Er stond een recordaantal beurzen en congressen gepland, het aantal buitenlandse toeristen zou verder stijgen en extra drukte werd verwacht door evenementen als de Formule 1 en het Eurosongfestival. Door de corona-uitbraak kon hier een dikke streep doorheen. Tot zeker 20 mei blijft de horeca op slot.



# Henk Sluiter

NVM Business in coronatijd #7a

## Stilstand

Ook voor Adhoc horecamakelaars, de grootste horeca-adviseur van Nederland, kwam de klap hard aan. "In ons 42-jarige bestaan hebben we zoiets nog nooit meegemaakt. Zelf ben ik sinds 1995 werkzaam bij Adhoc. Eerdere crises verliepen geleidelijk. Maar toen premier Rutte op zondag 15 maart de horecasluiting bekendmaakte, stond de hele wereld plotsklaps stil. Die eerste week werden alle afspraken en onderhandelingen stopgezet en huur- en vastgoeddeals uitgesteld. We doen veel zaken met grote ketens, goed geoliede machines die zonder financieringsvoorbehoud kunnen opereren. Maar ook deze partijen zitten op hun handen. De taxaties lopen gelukkig wel door en blijven zelfs op het normale niveau", vertelt Henk Sluiter, directeur, partner en makelaar.

## Direct contact

Inmiddels zijn Sluiter en zijn team hard bezig om hun klanten door de coronacrisis te loodsen. "Wij hebben direct contact met de horecamarkt. We lezen en schrijven met de directies van vrijwel alle grote horecaketens, hoteliers, vele horecaexploitanten maar ook met branchevereniging Koninklijke Horeca Nederland. We boden de eerste weken veelal een luisterend oor aan onze relaties. Soms om te klankborden, maar ook om individueel advies te geven. We ontvingen uiteraard veel vragen van horecazaken over huurbetaling. De meeste vastgoedeigenaren zijn welwillend en geven betalingsuitstel of huurkorting. Ook een deel van de vastgoedverhuurders krijgen van hun bank betalingsuitstel van rente en aflossing."

## Baanbehoud

Over Adhoc horecamakelaars maakt Sluiter zich niet veel zorgen, over de vele horecaondernemers des te meer. "Wij zingen deze crisis wel uit. Adhoc heeft hele goede jaren gehad en daardoor een gezonde buffer. Onze twaalf werknemers hoeven zich dan ook geen zorgen te maken. Iedereen krijgt zijn gewone loon uitbetaald en niemand zal zijn baan verliezen. Voor veel horecaondernemers is dat geen zekerheid. Het steunpakket van de overheid zal voor veel bedrijven onvoldoende zijn. In de praktijk krijgen ondernemers niet 90 maar 70 procent van de loonkosten vergoed, terwijl de meeste andere kosten doorlopen. De meeste horecazaken kunnen twee maanden sluiting overleven. Maar na drie of vier loonrondes zonder enige omzet is het voor vele voorbij."

## Marktinzicht

Voor beginnende horecazaken is het helemaal een hard gelag, merkt hij op. "Ik ken ondernemers die een prachtige zaak hadden opgetuigd en in maart net open wilden gaan. Omdat ze geen omzet hadden in de maanden daarvoor, hebben ze geen recht op steun. Deze mensen zitten tot hun nek in de investerings schulden en hebben geen buffer. Hij raadt horecaondernemers en vastgoedeigenaren aan snel aan de bel te trekken. Juist nu kunnen wij hen van goed advies voorzien. Wij kennen de markt en de spelers, hebben 42 jaar



# Henk Sluiter

NVM Business in coronatijd #7a

ervaring en kijken verder dan een crisis."

## Sale-and-lease-back

Wat zou hij deze partijen dan aanraden? "Horecazaken met eigen vastgoed - in de Randstad grofweg 20 procent van de markt - hebben we attent gemaakt op de mogelijkheid van sale-and-lease-back. Cash is immers King in deze crisistijd. We kennen geïnteresseerde beleggers. Zo staan er beleggingsconcerns maar ook particuliere beleggers klaar om juist nu vastgoed in te kopen. Het is alleen wel zo dat de vastgoedprijzen nu wat onder druk staan. Ook worden we door sommige horecapartijen actief benaderd dat ze nu willen kopen – vastgoed en horecabedrijven – of willen huren. Wel zoeken ze naar een goede deal, omdat zij in deze tijd iets durven en het geld hebben. Daar willen ze voor beloond worden.

Daarnaast raden we horecaondernemers met verkoopplannen aan zich nu al voor te bereiden en niet te wachten tot de horeca weer open mag. Dit is een goede tijd om het verkoopdossier op orde te maken, verkoopmemorandum op te stellen en mailingen voor te bereiden. Als we samen nu alles voorbereiden, hoeven we na (her)opening van de horeca alleen maar 'op de knop te drukken'."

## Faillissementsgolf

De horecaspecialist hoopt wel dat het kabinet nadenkt over een alternatief voor de 1,5-metereconomie. "De praktische uitvoerbaarheid daarvan is lastig in de horeca. Financieel is er geen verdienmodel op te baseren, zei KHN al. Restaurants moeten dan het aantal stoelen meer dan halveren, terwijl cafés wel driekwart minder bezoekers kunnen ontvangen. De marges in de horeca zijn dan gewoon te dun." Eind zomer verwacht de commercieel directeur een grote drukte. "Ik denk dat een grote faillissementsgolf na de zomer onvermijdelijk is. Daar zullen wij onze handen vol aan hebben, want al die vrijkomende horecazaken moeten weer opgevuld worden. Vanaf half augustus zijn bij ons alle verloven dan ook ingetrokken. Amsterdam zal als veruit de grootste toeristen- en horecastad de langste naweeën van de crisis voelen; die miljoenen toeristen komen niet zomaar terug. Maar de markt zal ook weer opveren. De ondernemerszin van horecaondernemers kent geen grenzen. Bovendien zijn er genoeg nieuwe horecaconcepten die de Nederlandse markt op willen."

Persoonlijk:

## Heeft de coronacrisis bij u tot nieuwe persoonlijke inzichten geleid?

"Dat een balans tussen privé en werken erg belangrijk is (wist ik al), dat mijn werk echt heel leuk is (wist ik ook al) en dat we een fantastisch team hebben (wist ik ook al) dat ik nu wel erg begin te missen."

## Wat doet u met eventuele extra vrije tijd?

"Ik doe veel klusjes in huis en tuin. Ook lekker koken en bbq'en. En veel tijd voor



# Henk Sluiter

NVM Business in coronatijd #7a

het gezin; naast de begeleiding van de kinderen met 'thuischool' doen we vaak spelletjes en leggen een puzzel."

## **Zal u ook na de coronacrisis meer thuis en online werken?**

"Wij waren voor de crisis al actief met thuiswerken. Online vergaderen bevalt me toch minder. Ik mis het een-op-een-contact en de gesprekken bij de koffiemachine."

## **Denkt u minder buitenlandse reizen te maken in het post-coronatijdperk?**

"Nee, buiten Nederland is nog zoveel te ontdekken en te leren, zowel zakelijk als privé. Veel horecatrends komen uit het buitenland. Het blijft belangrijk om ook na de crisis hier als een van de eersten weer kennis van te hebben."

## **In welke horecazaak kunnen we u treffen als de lockdown voorbij is?**

"In restaurant Het Zalmhuis aan de Rotterdamse Maas. Heerlijk eten met een fantastisch terras aan de Maas."