

Dineren Zes personen, bij het raam graag

Seatme is uit eten zonder te bellen

Edward Deiters
AMSTERDAM

Een restaurant **reserveren** doe je allang niet meer per telefoon. Volgens Seatme.nl pak je daarvoor je computer of iPhone. Toch loopt de **ambitie** nog even voor op de werkelijkheid.

Het gezicht van Jeroen van den Brink verraaft geen spoor van twijfel. 'Seatme is de grootste verandering in de restaurantwereld in 50 jaar', zegt hij over zijn eigen bedrijf.

Bescheiden kun je hem niet direct noemen. Ook niet wanneer hij zijn groeiplan ontvouwt. Van den Brink is met Seatme inmiddels bij ruim driehonderd restaurants binnen. 'Dat moeten er eind dit jaar zeker duizend zijn'. Binnen vijf jaar wil Van den Brink zo'n 2000 à 3000 aangesloten restaurants hebben. 'Ook willen we het systeem uitrollen in het buitenland.'

Vervolgens legt de rad pratende dertiger uit dat het reserveringssysteem van Seatme met de restaurant-eigenaar meedenkt. En wat volgens hem nog mooier is. 'Het zorgt voor een omzetstijging van 15 tot 40 procent'.

Crisis

Met Van den Brinks verkooppraatje zit het wel goed. Zijn gevoel voor timing was minder. Seatme ging live in september 2008. Op de dag dat Lehman Brothers failliet ging. 'En volgens mij was een week later Fortis aan de beurt', zegt Van den Brink. 'Ineens was het crisis en werden de restaurants steeds leger.'

Hij vertelt dat zijn zorgvuldig voorbereide businessmodel daardoor meteen weer op de schop moest. 'We zijn heel goed op de kosten gaan letten. Bovendien zijn wij in plaats van twee euro per reservering, toch maar één euro per gereserveerde stoel gaan vragen'. Een lachje volgt: 'Aan de andere kant als je het in deze markt hebt overleefd, komt het straks ongetwijfeld goed.'

Zijn andere bedrijf DiningCity (anno 1998), een online restaurant gids voor reviews en foto's van restaurants, maakt naar eigen zeggen vanaf dag één winst en draaide vorig jaar een omzet die ergens 'tussen de 3 en 4 miljoen euro' ligt. Een groot deel daarvan komt uit een franchise-systeem dat draait in 26 steden in elf landen.

Hieronder hangt ook de door Van den Brink bedachte - en zeer lucratieve - Nationale Restaurant Week,

waarin mensen een week lang bij top-restaurants kunnen genieten van een driegangsmenu voor maar 25 euro. De Restaurant Week is inmiddels actief in meer dan zes landen. Van den Brink: 'Die was vorig jaar goed voor 220.000 reserveringen in 1 week, daarmee zetten de restaurants meer dan 10 miljoen euro om.'

Maar met Seatme gaat het dus allemaal wat minder hard. In Van den Brinks tweede bedrijf zijn inmiddels volgens hem al wel 'miljoenen' geïnvesteerd. 'Er moet iedere maand nog steeds geld bij', zegt hij. 'Maar ik heb alle vertrouwen dat we het keerpunt hebben bereikt.'

Op DiningCity konden mensen ook al reserveren bij restaurants, maar Seatme gaat verder. Hier kunnen uit-etters 'realtime' een restaurant reserveren. Reserveringen worden vervolgens direct bevestigd.

'Het is voor restauranthouders even een omschakeling', legt van den Brink uit. 'Maar het ouderwetse reserveringsboek kan in feite de prullenbak in.'

Slimme software berekent bij elke nieuwe reservering de meest optimale tafelbezetting. Het systeem wordt voor elk restaurant gepersonaliseerd en kan dus zelfs tafels aan elkaar schuiven en extra stoelen plaatsen. Ook de volgens van den Brink 'ouderwetse reserveringstelefoontjes' kunnen zo in het systeem gezet worden. 'Het kost de klant niets en de restauranthouder betaalt ons een euro per gemaakte reservering.'

Simpel

Het is volgens Van den Brink bij restaurants nu nog zo dat 90 procent van alle reserveringen via de telefoon binnenkomen. 'Maar dat is aan het veranderen'. Om een en ander wat te bespoedigen ging onlangs ook een app live. Van den Brink tovert een iPhone uit zijn zak. Klikk een beetje en wijst op een aantal restaurants in de buurt. 'Mooi hè? Die kan ik nu direct reserveren.'

Seatme boekt nu maandelijks circa 200.000 couverts. Dat moeten er aan het eind van dit jaar 1.000.000 zijn. 'Het is eigenlijk heel simpel', be-

sluit Van den Brink. 'Een vliegtuig of hotel boeken doe je online, een auto huren ook. Alleen voor een restaurant pak je nog steeds de telefoon en hoop je dat er aan de andere kant wordt opgenomen. Dat is toch niet meer van deze tijd.' ●

Wie

Jeroen van den Brink (35) is oprichter en chief executive officer van de internetbedrijven DiningCity(.nl) en Seatme (.nl).

Wat

Websites waarop uit-etters restaurants kunnen bekijken en ook definitief kunnen reserveren zonder dat er een telefoon aan te pas komt.

CV

Bedrijfskunde aan de VU in Amsterdam en startte nog tijdens zijn studie met zijn eerste bedrijf DiningCity.

Ambitie

Seatme.nl uitrollen naar het buitenland en nog dit jaar van ruim 300 naar 1000 aangesloten restaurants.