

## Tegenwind Leren van tegenslagen

# Kortingen en acties doen het nu goed

### Koen van Santvoord

**Bedrijven:** DiningCity en SeatMe  
**Activiteit:** online restaurantgids en reserveringssysteem  
**Opgericht:** 1999  
**Gevestigd:** Amsterdam en franchisevestigingen in twaalf landen  
**Medewerkers:** 50 (waarvan 10 in Amsterdam)  
**Ondernemer:** Jeroen van den Brink (35)  
**Omzet:** € 3,2 mln

Jeroen van den Brink: 'Twee jaar lang hebben we met zestien programmeurs gewerkt aan SeatMe, een realtimereserveringssysteem voor restaurants. Ik heb investeerders aan boord gehaald om het project, dat € 1 mln kostte, te financieren. De voorspelling was dat we binnen twee jaar uit de kosten zouden zijn, maar inmiddels houden we rekening met vier tot vijf jaar. Toen de site klaar was, stond de markt er namelijk compleet anders voor dan toen we begonnen.'

'We hebben het systeem afgelopen oktober gelanceerd, net in de periode dat Fortis en Lehman Brothers omvielen. De horeca is zeer conjunctuurgevoelig, veel restaurants kwamen direct in zwaar weer terecht en bij SeatMe kwamen nauwelijks reserveringen binnen. De groei ging veel langzamer dan gedacht.'

'Ik had al een bedrijf. Tien jaar geleden ben ik als student begonnen met DiningCity, een website met foto's, menukaarten en restaurantrecensies. Restaurants betalen een vaste vergoeding van € 1000 per jaar en dat geld verdienen ze terug door de reserveringen die via de site bij hen binnenkomen.'

'Ik begon met restaurants in Amsterdam en bouwde het uit naar andere steden. Inmiddels is DiningCity een franchiseconcept en draait het in 26 steden in 12 landen, van Parijs en Milaan tot New York en Hongkong. Een

groot succes is onze Restaurantweek. Gasten krijgen dan voor € 25 een driegangenmenu in een toprestaurant. De laatste keer hadden we 160.000 reserveringen in een week, dat geeft een enorme impuls aan de markt. Voor 15% van de aangesloten restaurants is die week zelfs hun redding geweest. Ook de franchiseemers in Wenen, Singapore en Dubai houden dit jaar een Restaurantweek.'

'DiningCity is een goed concept, maar de groei is eindig omdat op den duur de meeste restaurants bij je zijn aangesloten. Daaruit ontstond het idee om SeatMe te beginnen, omdat

we dan een vergoeding per reservering ontvangen.'

'Maar door de crisis groeit niet alleen SeatMe groeit minder hard dan gehoopt, ook de inkomsten uit DiningCity zijn met 30% teruggelopen. Restaurants zijn failliet gegaan of trekken zich terug.'

'Natuurlijk is dat zuur, maar als het tegenzit moet je als ondernemer direct in actie komen. In deze tijd doen kortingen en acties het goed. In het verlengde van de Restaurantweek organiseren we rond Hemelvaart het Amsterdam Brunchweekend. En na de zomer lanceren we 'à la card': een kaartspel met 50 speelkaarten van evenzoveel restaurants. Iedere kaart geeft recht op € 10 korting bij het betreffende restaurant. De kaartset vertegenwoordigt daarmee een waarde van € 500 en kost de consument maar een paar tientjes.'

'Voor SeatMe hebben we een

loyaliteitssysteem ontwikkeld. Gasten krijgen 100 punten per reservering, bij 2000 punten ontvangen ze een dinercheque van € 20. Het leuke is dat je daarmee kunt 'spelen', bijvoorbeeld door mensen geen 100 maar 1000 punten te geven als ze gaan eten tijdens daluren.'

'Verder is het belangrijk dat we rustig blijven; de investeerders blijven dat ook. We hebben geen aanwijsbare fouten gemaakt, het zijn vooral de economische omstandigheden die ons parten spelen. Wat helpt is dat ik nooit gekke dingen heb gedaan met mijn geld. Ik woon bescheiden, zal nooit een dure Ferrari kopen en ik heb gezonde buffers opgebouwd. Reizen is mijn grote passie, met mijn werk kan ik dat. Die mentaliteit heeft me geholpen. Daarom gaan we deze periode zeker overleven.'

**'Door de crisis groeien we minder hard dan gehoopt. Restaurants zijn failliet gegaan of trekken zich terug'**

