nieuws

"Café-uitbater moet steeds meer echte manager zijn"

nieuws

De uitdagingen waarmee landbouwers en café-uitbaters kampen, zijn opvallend gelijklopend. In amper zeven jaar tijd verdwenen er in ons land liefst 10.000 cafés, of gemiddeld vier per dag. Dat blijkt uit cijfers van Horeca Vlaanderen en Brussel. "Wie als cafébaas nog een succesvolle zaak wil uitbouwen, moet naast een sociaal beest ook steeds meer een échte manager zijn", zegt Luc De Bauw van Horeca Vlaanderen. "Een kroeg moet niet enkel een gezellig plekje zijn, maar ook een professioneel bedrijf waarin creativiteit op alle vlakken het verschil maakt".

31 DECEMBER 2007 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:02

De uitdagingen waarmee landbouwers en café-uitbaters kampen, zijn opvallend gelijklopend. In amper zeven jaar tijd verdwenen er in ons land liefst 10.000 cafés, of gemiddeld vier per dag. Dat blijkt uit cijfers van Horeca Vlaanderen en Brussel. "Wie als cafébaas nog een succesvolle zaak wil uitbouwen, moet naast een sociaal beest ook steeds meer een échte manager zijn", zegt Luc De Bauw van Horeca Vlaanderen. "Een kroeg moet niet enkel een gezellig plekje zijn, maar ook een professioneel bedrijf waarin creativiteit op alle vlakken het verschil maakt".

Eén van de belangrijkste oorzaken van het verdwijnen van veel cafés is de onmacht om de steeds ontrouwer geworden consument voor lange tijd te binden. Dat stelt Jan Michiels, manager van vijf voortreffelijk draaiende cafés in het Antwerpse, waaronder 'Hangar 41' en 'Berlin'. "De tijd dat elke Belg nog zijn vaste barkruk had, is zo goed als voorbij. Zeker in de grote steden", vertelt Michiels. "Consumenten zijn dezer dagen constant op zoek naar 'iets nieuws'. De kunst om klanten zo lang mogelijk aan je zaak verknocht te houden, zit dan ook in details. Niet in een paar details, maar in álle details".

Een ultieme succesformule bestaat volgens Michiels niet, maar er zijn wel enkele basisprincipes. "Je moet bijvoorbeeld eerst en vooral goed beseffen waar je café zich bevindt en je interieur daarop afstemmen. De aloude bruine kroeg in een hippe, jonge

buurt zal het meer dan waarschijnlijk niet meer halen. Je moet bijvoorbeeld ook weten wat je klant graag leest, wat hij wil volgen op tv, welke muziek hij graag hoort, of hij interesse heeft in nieuwe drankjes, of hij wil dansen en hoe hij wil aangesproken en bediend worden. Daarnaast moet je als cafébaas ook een goede boekhouder zijn. Er komt tegenwoordig ontzettend veel administratieve rompslomp aan te pas".
Moet een cafébaas vooral niet gewoon een gezellige mens zijn? "Of beter: gezellige mensen. Vooral in de steden is het bijzonder moeilijk geworden om alleen of met z'n tweeën een café te houden. Je hebt gemotiveerd, sociaalvoelend personeel nodig, zodat je zeven dagen per week open kan zijn, zowel 's middags als 's avonds. Een toevallige klant die voor een gesloten deur staat, zie je nooit meer terug".
Ook Yvan Roque, voorzitter van Horeca Brussel, is ervan overtuigd dat cafés meer personeel nodig hebben. "Zeker wanneer je als jonge ondernemer een kroeg uit de grond wil stampen. Jonge mensen willen én een goeddraaiende zaak én op vakantie gaan én een sociaal leven hebben. Dat kan niet, tenzij als je op bepaalde momenten je zaak lange tijd of vroeger dichtdoet. Je zaait op die manier verwarring bij de klant, die het dan snel voor bekeken houdt. Hij moet àltijd bij je terechtkunnen".
Omdat Roque het steeds afkalvende café-aanbod in Brussel niet langer kan aanzien, zal hij binnenkort ook een uniek project uit de grond stampen om jonge én oude ondernemers te tonen hoe het moet. "Binnen enkele weken gaan we proberen een oud café om te toveren tot een 'modelzaak', met alle nieuwe snufjes en met succesvolle uitbaters. De bedoeling is dat nieuwe krachten en cafébazen die in de problemen zitten er ideeën kunnen opdoen en een goed beeld krijgen van hoe een café vandaag gerund dient te worden".(KS)

Bron: Het Laatste Nieuws

VILT vzw
Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact
M • info@vilt.be

Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/
screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen

Crafted by Brigada