

# Aandeelhouder schuift aan tafel

■ door ARNOUD BREITBARTH

UTRECHT - Soms eet je ergens zo goed, dat je meteen 'fan' bent van een restaurant. Je vindt het zonde als zo'n tent het niet redt, dus ga je er vaker heen. Als steuntje in de rug. Een Utrechtse restaurantketen-in-wording pakt het slim aan en doet een financieel beroep op deze fans.

Voor horecaondernemers is het een moeilijke tijd om uitbreidingsplannen te financieren. Ondernemer Stefan Vreugdenburg, uitbater van het Indonesische restaurant Blauw, dat recent een tweede vestiging opende in Amsterdam, had een gat in zijn financiering en bedacht een plan: hij vraagt zijn fans om 'aandeelhouder' te worden.

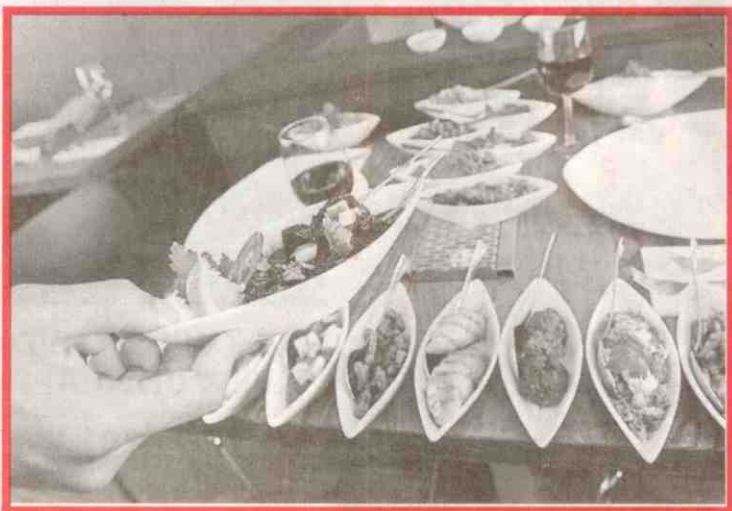
Wie € 3000 inlegt, krijgt na drie jaar zijn inleg weer terug. Jaarlijks wordt contant 7% rente uitgekeerd en mogen aandeelhouders twee keer met vier personen gratis komen eten. Gedurende die drie jaar ontvang je - bij een gemiddeld bedrag van € 200 voor een vierpersoons diner - € 1200, plus € 630 contant aan rente, samen € 1830. In totaal bedraagt het rendement daarmee in drie jaar tijd zo'n 60%.

Dat rendement kan nog wat verder oplopen, want de aandeelhouders krijgen een pas waarmee ze 10% korting krijgen als ze vaker komen eten.

De term aandeelhouder is in deze wat misleidend,

want in feite is er sprake van een achtergestelde lening. „De 'aandeelhouders' hebben dus geen stemrecht - al hoor ik natuurlijk graag hun ideeën”, legt Vreugdenburg uit. „Ik wil wel weten van wie ik geld leen, dus ik voer eerst een persoonlijk gesprek met de investeerders.” De restaurantuitbater benadrukt dat de investering niet zonder risico is: „Indien het restaurant omvalt, krijg je helemaal niets. Daarom kun je het niet zien als alternatieve spaarrekening. Maar om iets meer zekerheid te bieden, ga ik de lening wel persoonlijk aan, het geld zit dus niet verstopt in een bv. Schuldeisers kunnen bij mij - of als ik onverhoopt kom te overlijden - bij mijn nabestaanden aankloppen.”

Het effect van de investeerders op zijn



bedrijf is erg positief, merkt Vreugdenburg: „Ze zijn echt actief aan het werven voor de restaurants. Normaal gesproken vertel je hooguit aan een paar mensen hoe lekker je hebt gegeten, maar als het restaurant voor een deel van jou is, beveel je het aan veel meer kennissen aan. Het restaurant profiteert zo optimaal van het netwerk van de aandeelhouders.” Tot nu toe hebben 37 klanten geld aan Vreugdenburg uitgeleend. „Daarmee hebben we ons tweede filiaal goed kunnen afwerken. Zo was er eigenlijk geen geld meer voor een geluidsendepend plafond, maar dat zit er nu toch in. Dat soort details maakt het restaurant extra waardevol”, meent de restauranthouder, die heimelijk al denkt aan internationale expansie.