

‘Klanten onthouden hoe je hierop reageert’

‘**W**e verkopen onze koffie veelal aan kantoren en restaurants en verloren al snel zo’n 80% van de omzet. Er zijn meelevende reacties, maar een enkele klant uit de horeca grijpt ‘corona’ aan als argument om rekeningen niet te betalen die juist dateren van voor de virusuitbraak. Woest word ik ervan. Ik moet ook mijn relaties betalen. Hoe je reageert als ondernemer op deze crisis, dat is wat mensen gaan onthouden. Dat is je visitekaartje voor de toekomst.’

‘Via de winkel in Amsterdam verkopen we momenteel alleen koffie *to go* en verpakte koffie. De onlineverkoop vanuit de branderij in Dronten schiet wel omhoog, maar compenseert het omzetverlies elders niet. Voor de 35 medewerkers was dit ook een dreun, hoewel ik merk dat men er de laatste tijd weer meer in gelooft.’

‘Het is super dat de overheid bijspringt. De kredietlijn bij de bank kan verruimd worden, want we hebben in de kern een gezonde business. Maar in het worst-casescenario duiken we diep de rode cijfers in en zijn we de komende jaren bezig die schade weer goed te maken.’

‘Toch heeft deze periode ook iets moois, want je wordt als ondernemer creatiever en neemt uitgestelde besluiten. We dachten al na over *cold drip* — koude koffie — wat erg populair is in Azië en de Verenigde Staten, en gaan het nu ook aanbieden, net als eigen limonade en een koude thee. Die willen we verkopen via bestaande kanalen. We hopen zo additionele omzet te realiseren. En we zijn een experiment begonnen met traceerbaarheid



‘De vraag verdwijnt niet. Dat bakkie troost hebben we allemaal nodig’



Naam Menno Simons (49 jaar)
Beroep Oprichter koffiegroothandel Trabocca en branderij/koffiezaak Bocca
Plaats Amsterdam en Dronten
Aanleiding grijpt crisis aan om nieuwe markten aan te boren

van een Ethiopische koffie, via blockchaintechnologie.’

‘Via mijn andere koffiebedrijf, groothandel in ongebrande bonen Trabocca, merk ik de zorgen van toeleveranciers, zoals de koffieboeren. Met sommigen werk ik al vijftien jaar, het zijn vrienden geworden. Ze vragen zich af of ze de koffie nog wel kwijt kunnen en wat de crisis met de prijs gaat doen. Wij betalen een premie zodat boeren een stimulans hebben om betere koffie te leveren. Ook al krijgen ze het lastiger, ik denk niet dat ze daarvan afstappen. Ze zullen liever minder verkopen dan dat ze de prijs aanpassen.’

‘De vraag zal ook niet verdwijnen. Dat bakkie troost hebben we allemaal nodig.’

‘We denken nu na over hoe Bocca in de 1,5-metersamenleving moet functioneren. Het wordt lastig. Ik denk dat 90% van de horeca niet levensvatbaar is in die situatie. De klandizie wordt gehalveerd en van de resterende omzet kunnen de meeste hun vaste kosten niet betalen. Het vraagt creativiteit, ook bij het zoeken naar additionele omzet. Misschien moeten restaurants ook grondstoffen verkopen zodat mensen thuis maaltijden kunnen maken. Ik ben benieuwd wat voor oplossingen we gaan zien.’

Tekst: Jasper Houtman