

DE SUCCES-TAPES BART VANDAELE, EIGENAAR ÉN CHEF VAN BELGA CAFÉ IN WASHINGTON DC

# “De Belgische klant is een verwend nest”

U kent hem misschien als vriend van VRT-journaliste Greet De Keyser. Maar als chef-kok maakt Bart Vandaele zelf naam en faam in Washington DC met zijn toprestaurant Belga Café. “Een restaurant is zoals een parkeerplaats. De meter moet constant gevoed worden.”

## Ev Ballegeer – Washington DC

Het is drie uur in de namiddag en in *Belga Café* is de middagrush net achter de rug. Aan de bar zijn twee obers druk doende met kassabonnetjes, terwijl in de keuken de laatste sporen van de lunch opgeruimd worden. “De eerste zes maanden stond ik zelf achter het fornuis”, legt eigenaar en chef Bart Vandaele uit. “Maar toen het hier goed begon te lopen, ben ik meer naar het

### Bart Vandaele over falen:

“Thomas Keller, de bekendste restaurateur van de VS, heeft drie restaurants naar de vaantjes geholpen vooraleer hij slaagde met nummer vier.”

kantoor verhuisd. Ik stel het menu, de wijn- en bierlijsten op en ik ken de volledige boekhouding. Ik wil ‘on top of my game’ zijn. Hoeveel keer hoor je niet: de boekhouder is weggegaan met al het geld? Het bestaat niet dat mij dat overkomt!”

Hij zegt dat hij nu rustiger is dan anderhalf jaar geleden toen het restaurant de deuren opende, maar de voorbije nacht heeft hij toch weer niet geslapen. Hij wil een Belgian beer festival op poten zetten en de organisatie knaagt aan zijn nachtrust. “Als je voor het eerst in je leven een eigen zaak opstart, dan heb je uiteraard zenuwen. Bovendien deed ik het in de VS. Je begint met een team van dertig man waar je nog nooit mee gewerkt hebt. Ik had ook geen frank teveel. De meeste nieuwe restaurants zorgen ervoor dat alle obers op voorhand alle gerechten al eens geproefd hebben, maar daar hadden wij geen geld meer voor. Of ik bang was? Ja en nee. Als je niet bang bent, ben je slecht bezig, want dan ga je ervan uit dat je alles al kunt. Maar hier is het geen ramp als je niet slaagt, in tegenstelling tot in België. **Thomas Keller**, de bekendste restaurateur van de VS, heeft drie restaurants naar de vaantjes geholpen vooraleer hij slaagde met nummer vier. ‘Better luck next time’, zeggen ze dan.”

### GESMAAKT DOOR HILLARY CLINTON EN KOFI ANNAN

De restaurantwereld is Vandaeles habitat. Zijn ouders baatten twintig jaar lang café, restaurant en feestzaal D’Oude Smisse in Roeselare uit. “Ik ben opgegroeid tussen de potten en de pannen. Misschien ben ik daar gefabriceerd ook”, lacht hij. “Mijn ouders hebben mij nooit in een bepaalde richting geduwd, maar tegen dat ik een jaar of tien, elf was, wist ik het al: ik wou kok worden.” De lange en lastige werkdagen van de horeca schrikten de jonge kok allerminst af. In dat opzicht vertegenwoordigt hij het stereotype van de hardwerkende West-Vlaming. “Je komt niet ver door een dag in je zetel te zitten. Ik ging vroeger ieder weekend werken, ook al toen ik nog op school zat. De baas kwam mij oppikken aan school op vrijdagavond en zette mij er op maandagmorgen

terug af. En als ik niet op een ander werkte, dan hielp ik thuis.” Vandaele liep stages in de Belgische toprestaurants en nadat hij afgestudeerd was aan de Brugse hotelschool, bouwde hij een indrukwekkend cv op als chef de cuisine bij **Piet Huysentruyt** en als sous-chef bij **Roger Souvereyns**. Toen hij de kans kreeg om naar Amerika te verhuizen als de privé-chef van de ambassadeur van de Europese Gemeenschap, twijfelde hij geen moment. Na drie jaar ging hij in dienst bij de Nederlandse ambassadeur. Zijn gerechten werden geproefd door **Hillary Clinton**, **Kofi Annan** en **Prins Willem-Alexander**. “Ik heb in die tijd veel bekende mensen ontmoet, maar voor mij maakt het niets uit voor wie ik kook”, zegt hij met een tekenende nuchterheid.

### TWEE MILJOEN DOLLAR OMZET NA ANDERHALF JAAR

“Ik dacht er over om een eigen restaurant te openen en op een avond vermeldde ik dat terloops aan mijn burens. Dat was een donderdag. De maandag erop kreeg ik al een telefoontje van makelaar huppeldepup die zei ‘ik heb gehoord dat je op zoek bent naar een locatie voor een restaurant.’ Ik viel wat uit de lucht, maar ik had niets te doen die middag en ik ben komen kijken naar dit pand. Voordien was dit een bloemenzaak. Deze buurt was tot kort voordien volledig in verval, maar ze hebben een paar miljoen in de wijk gepompt en je zag stilaan nieuwe restaurants opduiken. Ik ben wat navraag begonnen doen bij vrienden in de horeca en uiteindelijk heb ik naar mijn beste

vriend gebeld in Brugge. Die had altijd gezegd dat hij mij financieel zou steunen mocht ik ooit een restaurant openen en zo is de bal aan het rollen gegaan. Hij is naar hier gekomen en we hebben een week aan een business plan gewerkt. Daarna heb ik andere investeerders gezocht, allemaal silent partners. We zijn nu anderhalf jaar open en ik ben hen al aan het terugbetalen. We maken dubbel zoveel omzet dan voorzien. We hadden gerekend op 1,2 miljoen en we zitten aan twee miljoen dollar.”

### COPY, PASTE, TASTE

Het snelle succes van Belga Café doet Vandaele al denken aan uitbreiden. “Ik ben niet bang om een tweede Belga Café te openen aan de andere kant van de stad. Als je een goed product hebt, een concept dat werkt, waarom niet? Gewoon: copy. Paste. Het plan is er. Eventueel wil ik wel uitbreiden naar andere steden ook. New York of Philadelphia.”

### Bart Vandaele over hard werken:

“In België arriveren de klanten pas om half acht, acht uur. Tegen die tijd heb ik mijn restaurant al anderhalve keer gevuld. En mijn personeel werkt even lang.”

Als de uitbreiding er komt, weet de chef alvast waar hij extra moet op letten. “Ik had hier aanvankelijk te veel problemen met de zaal. Mijn eten kreeg goede kritieken, maar de service was

niet in orde. Je vindt hier geen getraind personeel. Ik heb geen enkele ober die daar voor gestudeerd heeft. Het zijn allemaal acteurs of mensen die dit tussen de soep en de patatten doen. Maar je moet het doen met wat je hebt. Eerst en vooral moeten we hen vijftien verschillende bieren leren kennen, honderd wijnen, en diverse alcoholen waarvan ze er veel niet kennen, zoals Armagnac, Calvados en jenever. Ik vloek in alle talen: Nederlands, Frans, Engels, Spaans en West-Vlaams. Ik ben een stier van sterrebeeld. Ik weet wat ik wil en dan moeten de dingen exact zijn zoals ik ze wil. En meestal heb ik gelijk ook.”

### VIJF KEER PER AVOND DE TAFELS VOL

“Tijdens het weekend doen we dagelijks driehonderdvijftig couverts en ik heb nochtans amper vijftien tafels. Dat wil zeggen dat ik elke tafel vijf, zes keer kan vullen. Tijdens het weekend serveren we nu tweehonderdvijftig brunches, van elf tot drie uur. Binnenkort openen we zelfs om tien uur. Welk restaurant serveert er in België om tien uur al eten? Niemand. We zijn nu zeven dagen per week open. Tja, de huur moet betaald worden van de eerste van de maand tot en met de eenendertigste. Dit restaurant is een bistro with an attitude. Waarom Belgisch? Omdat er geen andere Belgische restaurants zijn in Washington. Dat is marketing research. Mijn eten is het betere restauranteten maar de sfeer is die van een bistro. Zo heb ik het beste van de twee werelden. Als je hier een klasseaak opent, kun je maar twee keer per avond je tafels vullen. Daarom heb ik mijn prijzen ietsje lager gelegd, ik heb opgepast met de kostprijs van de ingrediënten, en ik kan mijn tafels vijf keer draaien. In and out.

Alles is geautomatiseerd. Alle bestellingen, de kassa's, alles gebeurt via de computer. Als mijn klanten binnenkomen, dan worden ze ingetikt. Ze gaan zitten en als er dan binnen de zeven minuten geen ticket met de bestelling in de keuken binnenloopt, dan zit ik al achter de ober. Het is simpel. Een tafel moet je zien als een parkeerplaats. En de meter moet gevoed worden. Hup, een voorgerecht, en meteen zoveel mogelijk drank proberen verkopen. Verkopen, verkopen en upsales proberen doen: als ze een glas champagne vragen, dan moeten de kelners de beste proberen te verkopen. In België arriveren de klanten pas om half acht, acht uur. Tegen die tijd heb ik mijn restaurant al anderhalve keer gevuld. En mijn personeel werkt even lang. Weet je, de Belgische klant is een verwend nest. Hij is verwonderd dat hij acht euro betaalt voor een glas champagne. Ik zou ook liever vijf euro betalen en ik hoef daar al die nootjes en toastjes niet bij hebben. Als ik hapjes wil, dan zal ik die mij wel kopen. Hetzelfde met de koekjes en pralines bij de koffie. Dat zijn allemaal extra kosten. Enkel in de grootste restaurants doen ze dat hier. Voor niets geven, is voor niets geven. Alle beetjes helpen. Ik heb frieten theelichthoudertjes en mijn personeel gooit telkens de papieren zakjes ervan in de vuilbak. Dat is telkens drie cent. *McDonalds* denkt ook niet in miljoenen. *McDonalds* denkt in pennies. “But they multiply them by millions and millions.”



Bart Vandaele, chef-kok in Washington DC, over zijn personeel: “Mijn obers zijn allemaal acteurs of mensen die dit tussen de soep en de patatten doen. En we moeten hen vijftien verschillende bieren leren kennen, honderd wijnen, en diverse alcoholen waarvan ze er veel niet kennen, zoals Armagnac, Calvados en jenever.”

## DE MAN

**Naam:** Bart Vandaele  
**Leeftijd:** 35  
**Functie:** chef en eigenaar van Belga Café  
**Opleiding:** hotelschool Brugge  
**Eerste ervaring:** in het restaurant en de feestzaal van zijn ouders, D’Oude Smisse in Roeselare  
**Bekendste ex-bazen:** Roger Souvereyns (Scholteshof) en Piet Huysentruyt  
**Grootste voorbeelden:** Zijn vader en Piet Huysentruyt

**Beste kookboeken:** Alain Ducasse, Piet Huysentruyt en Michel Bras  
**Favoriete restaurants in de VS:** Daniel en Jean-Georges in New York, Charlie Trotter’s in Chicago  
**Woonplaats:** Washington DC  
**Burgerlijke staat:** samenwonend met Greet De Keyser  
**Laatst in België:** twee jaar geleden

## HET BEDRIJF

**Naam:** Belga Café  
**Geopend:** oktober 2004  
**Aantal medewerkers:** 40  
**Omzet:** 2 miljoen dollar in het eerste jaar  
**Aantal couverts per dag:** 250 tijdens de week, 350 tijdens het weekend  
**Bekende klanten:** presidentskandidaat van 2004 Dick Gephardt, Kamervoorzitter Dennis Hastert, Karel De Gucht, Fientje Moerman  
**Populairste gerechten:** mosselen, stoverij en “kip en krab sigaren”

## MINIMUM 18 PROCENT FOOI

“Mijn obers leven van de fooien. Ze krijgen een minimumloon van 2,70 dollar per uur, maar dat gaat naar de belastingen. Gemiddeld kan een goede ober hier 250 tot 300 dollar op een avond verdienen. Gemiddeld geven onze klanten 21 procent fooi. Als ik zie op de kassabon dat een ober slechts 17 procent gekregen heeft, dan moet hij verantwoorden wat er fout gelopen is. Let wel, niet de hele fooi gaat naar de ober. Dertig procent van wat hij verdient, gaat in een pot voor de hostessen, de busboys en de barmannen. Als we Belgische toeristen over de vloer krijgen, rekenen we automatisch 18 procent bij de rekening. Dat doen we trouwens voor elke buitenlander. In België betaal je ook 17 procent voor de service, maar de mensen vergeten dat omdat het inbegrepen is in de prijs.”