



Halsema's brief aan Kanye

Roelf Jan Duin

Heerlijk moment, dat je zo'n handgeschreven kaartje op je hotelkamer aantreft. 'Dear mister Duin, welcome to your room, we wish you a pleasant stay in our hotel.' Je weet dat het een standaard-service is en toch voel je je heel even bijzonder.

Hoewel dit bekendheden voortdurend overkomt, zal Kanye West deze zomer toch verbaasd hebben opgekeken toen er in het Conservatorium Hotel een brief van burgemeester Femke Halsema voor hem klaar lag. Geen fanmail, geen warm welkom, maar het dringende verzoek om de stad zo snel mogelijk te verlaten. 'Ik zou u het liefst uit onze stad weren.'

Maar nu hij er toch was, vroeg Halsema hem zich 'met het grootst mogelijke respect te gedragen tegenover Amsterdammers in het algemeen en Joodse Amsterdammers in het bijzonder'. Dat kwam niet uit de lucht vallen, de rapper maakte een nummer met de titel *Heil Hitler* en verkocht T-shirts met hakenkruizen. Daar bood hij later excuses voor aan, hij schreef het toe aan zijn mentale problemen.

Voor zover Ye niet al verward genoeg was, kreeg hij diezelfde dag ook een uitnodiging van de burgemeester van Arnhem, de stad waar hij optrad. Ahmed Marcouch wilde samen met hem het Holocaustmuseum bezoeken en een krans leggen bij het Namenmonument. Marcouch, zelden vies van publiciteit, maakte zijn uitnodiging openbaar en was in al zijn scoringsdrift zelfs vergeten het Holocaustmuseum te informeren.

Maar de brief die Halsema aan Ye schreef was 'vertrouwelijk'. Althans, dat beweerde haar woordvoerder, nadat de brief deze week toch naar buiten was gekomen. 'In principe is het niet gebruikelijk om dit soort persoonlijke brieven openbaar te maken,' zei de woordvoerder, maar omdat het was gaan 'rondzingen' werd besloten de brief alsnog publiekelijk te delen.

Wat een onwaarschijnlijk verhaal. Als de brief inderdaad uitsluitend voor Ye bedoeld was, waarom zou Halsema haar spaarzame tijd aanwenden om een van het padje geraakte rapper een lesje te leren over de Tweede Wereldoorlog, staatsrechtelijke bevoegdheden en vrijheid van meningsuiting? Wat hoopte ze te bereiken, dat West zou inzien dat zijn

Waarom zou Halsema haar spaarzame tijd besteden aan een van het padje geraakte rapper?

naziverheerlijking inderdaad wat ongepast was? Of dat West haar verzoek zou inwilligen en dan maar een hotel buiten de gemeentegrenzen (Aalsmeer? Hoofddorp?) zou zoeken?

Ook een gek precedent dat Halsema schept. Er komen wel meer mensen met abjecte denkbeelden naar Amsterdam, de meesten minder bekend dan Ye. Krijgen al die racisten, homofoben en misogynen influencers ook een persoonlijk schrijven van de burgemeester als ze een hotelletje boeken?

Het zou een stuk logischer zijn als Halsema's brief wél bedoeld was om openbaar te worden. Een burgemeester zou daarmee een norm stellen, steun geven aan de Joodse gemeenschap en duidelijk maken dat antisemitisme hier niet wordt getolereerd.

Bovendien zou ze het wedstrijdje moreel verplassen met Marcouch hebben gewonnen. Want daar leek dit toch vooral om te gaan. De kans dat Marcouch en Ye samen een krans zouden leggen bij het Namenmonument was ongeveer even groot als de kans dat Ye na het lezen van Halsema's brief als een verlicht en tolerant mens Amsterdam zou verlaten: nul komma nul.

r.duin@parool.nl

Interview Ramez Ramzy moest 14 horecazaken verkopen

'Soms win je, soms leer je'

In de nasleep van corona nam hij de ene na de andere horecazaak over. Het leek niet op te kunnen, maar het tij keerde voor de Amsterdamse ondernemer Ramez Ramzy (33). Hij verkocht bijna de helft van zijn zaken. Een harde maar waardevolle les. 'We waren niet bezig met het verbeteren van wat we al hadden.'

Herman Stil
ECONOMIE



Het wulpse interieur van Ventuno is nauwelijks opgewassen tegen de ochtendzon die ongenadig fel schijnt op het weelderige pluche van de nachtclubachtige skylounge in het Amsterdamse Amstelkwartier.

Serieondernemer Ramez Ramzy (33) opende Ventuno in 2023. De *roaring twenties*-pastiche is een wereld verwijderd van snackbar Funny Duck, waarmee vader Bahaa Ramzy 33 jaar geleden de aanzet gaf tot het horeca-imperium dat sinds 2020 door zijn zoon wordt geleid. Die bouwde aan 'een miljardenbedrijf', zei hij drie jaar geleden in *Het Parool*. Het liefst nog dit decennium: 'Mijn vader heeft dit voor ons opgebouwd. Ik wil het nog groter maken.'

En groter werd Ramzy Groep. "We gingen corona in met twintig zaken," zegt Ramzy, een plasje gemorste cappuccino van de smetteloze bar deppend. "We kwamen er met 35 uit. Tussen 2020 en 2023 namen we in razend tempo vestigingen over. Terwijl iedereen stilstand, groeiden wij."

Er zaten zaken bij op gouden locaties, zoals microbrouwer De Bekeerde Suster op de Kloveniersburgwal, Pasta Pasta in de Warmoesstraat en Ventuno op de 21ste verdieping van het QO Hotel dat in de slipstream van covid failliet ging. Etablissementen die alleen tegen schappelijke prijzen beschikbaar kwamen omdat hun uitbaters het vanwege corona niet meer zagen zitten.

Die zaken hadden het niet voor niets moeilijk. De Bekeerde Suster was al tweeënhal jaar dicht toen u het overnam. Dat is een risico.

"Het moreel in de horeca was toen ontzettend laag. Ondernemers met en zonder financiële problemen stonden er veel meer voor open om te verkopen. Wij draaiden goed, hadden geen coronaschulden. Ik dacht: als covid voorbij is, krijgen we dezelfde ervaring als vóór 2020. Even doorbijten en het gaat weer los."

"Er was geen aanleiding om te denken dat de economie drastisch zou veranderen. Maar alles werd duurder: energie, drank, voeding, personeel; als je dat al kon vinden. Door de inflatie

gingen veel huren de lucht in, heffingen en belastingen stegen. Alles zat tegen."

Ondertussen nam u als een razende zaken over.

"Onze strategie was: we willen honderd vestigingen en een miljard euro omzet halen en dan een mooie exit. Anticyclisch investeren; waar anderen stopten, namen wij juist over. Dat is niet per se de juiste methode als het tegenzit."

U noemt al die overnames strategie. Was het niet gewoon opportuniteit?

"We wilden profiteren van de omstandigheden. Maar die groei slokte alle aandacht op. We hadden net De Bekeerde Suster heropend, tekenden voor Ventuno. Daar moest eigenlijk alle aandacht naartoe. Tegelijkertijd namen we allerlei zaken over, groot en klein, vooral omdat ze beschikbaar kwamen. Dat trok alle focus weg, dus niets ging echt goed."

Het leverde ook gedoe op. U voert nog altijd rechtszaken vanwege onenigheid over zulke overnames.

"We hadden ons ingekocht in een zaak in de Warmoesstraat, maar volgens ons hield de verkoper zich niet aan de afspraken. Daar kwamen we niet uit, gewoon een zakelijk conflict. Ik vond dat ik het gelijk aan mijn zijde had."

"In die zaak heeft de rechter anders geoordeeld en dat vonnis respecteren we. Een deel van die procedure loopt nog. In een andere zaak zijn wij in het gelijk gesteld. Voor mij is het een oud hoofdstuk. Zulke risico's lopen we niet meer."

'We wilden honderd vestigingen en een miljard euro omzet halen en dan een mooie exit'



→ Horecaondernemer Ramez Ramzy: ‘Natuurlijk kijk ik in de spiegel naar wat er is misgegaan. Maar ik blijf er niet in hangen.’ FOTO DESIRÉ VAN DEN BERG

Wanneer dacht u: dit gaat zo niet lukken?
“Januari 2024 was de omslag. In 2023 draaiden we top. Maar in 2024 veranderde de hele situatie. Omzetten stagneerden, winstmarges liepen terug. Er kwamen minder mensen. En als ze kwamen, gaven ze minder uit. In plaats van alle aandacht daaraan te geven, waren we bezig met groei en met de gevolgen van groei. Niet met het verbeteren van wat we al hadden.”
“We moesten stoppen met overnemen. De focus terug op horeca. Alles onder de tachtig zitplaatsen of een jaaromzet tot een miljoen euro hebben we van de hand gedaan. Veertien zaken in twee jaar tijd. Daar zit niet zo veel emotie bij. Alleen wil mijn pa zijn allereerste zaken niet wegdoen. Die draaien gelukkig ook goed.”

Met de opbrengst hield u de rest overeind.
“We hebben een deel gebruikt om onze overgebleven zaken op te waarderen, Ventuno voorop. Het succes hier is mogelijk door die verkopen. Dat betekent zoveel meer voor me dan die veertien vestigingen. We zijn nu weer anticyclisch bezig; wij draaien goed, terwijl het in de horeca tegenzit.”

Ook plannen voor horecaketens zijn van tafel. Terwijl u om die reden juist kleine zaken had overgenomen.
“We waren bezig met gezonde to go-zaken op de metrostations. De eerste op Weesperplein. Maar dat week te veel af van wat we gewend waren. We hadden Kaipap, een Koreaanse streetfoodketen. Daar was gewoon geen geschoold personeel voor te vinden.”
“Horecaconcepten ontwikkelen spreekt me nog steeds aan. Met Ventuno naar het buitenland. Of een Griekse franchiseformule op basis van The Greek Embassy. Maar het daadwerkelijk uitvoeren van concept tot keten heb ik voor nu losgelaten. Net als het adviseren van andere horecaondernemers. Daar is het de tijd niet voor.”
Rekent u het zichzelf aan dat u te lang hebt vastgehouden aan groei?
“*Sometimes you win, sometimes you learn.* Natuurlijk kijk ik in de spiegel. Maar ik blijf er niet in hangen. Het heeft niet per se met leeftijd te maken. Ik zit al m’n hele leven in de horeca, sinds zes jaar als baas van de groep. Ik moest

‘Ik moest eerst alles meemaken om erachter te komen wat ik goed deed en wat ik verkeerd deed’

eerst alles meemaken om erachter te komen wat ik goed deed en wat ik verkeerd deed. Dat het veel belangrijker is om waarde te vergroten met wat je hebt, dan door het bij elkaar te kopen.”
Dat klinkt nog steeds eigenzinnig.
“Ik overleg alles met ons team en mijn familie en neem dan een besluit. Mijn pa is mijn meest senior adviseur. We sparren dagelijks over grote

- 10 bekende zaken van Ramzy Group**
- **Burrata**
Italiaans restaurant
Halvemaansteeg 9
 - **Café-Slijterij Oost West**
Zeedijk 85
 - **Club Rain**
Nachtclub
Rembrandtplein 44
 - **De Bekeerde Suster**
Brouwerij/café
Kloveniersburgwal 6
 - **Downtown**
Steakhouse
Rembrandtplein 16
 - **Frenzi**
Italiaans restaurant
Zwanenburgwal 232
 - **Royal Amsterdam**
Hotel
Rembrandtplein 44
 - **The Big Apple**
Steakhouse
Reguliersdwarsstraat 17
 - **The Greek Embassy**
Grieks koffiehuis
Weesperzijde 85
 - **Ventuno Skylounge**
Restaurant/nachtclub
Amstelvljetstraat 4

en kleine zaken. We blijven dicht bij elkaar, doen alles uit liefde voor wat we hebben opgebouwd. Maar ik heb wel geleerd dat er meer nodig is.”
“We hebben nu een hele rij mensen die over verschillende facetten advies geven. Sommigen doen dat informeel, anderen huren we in. Ik vind van mezelf dat ik dingen goed analyseer, maar realiseer me dat bepaalde vaardigheden kunnen ontbreken. Dat beseft ik hier voor onvoldoende. Nu ga ik ervan uit dat er perspectieven kunnen zijn die ik niet zie.”

Is er nog steeds een einddoel?
“De ambitie is er zeker, maar ik hang geen cijfertjes meer aan mijn toekomstdroom. Ik heb tijd zat. Als ik zie wat wij de afgelopen twee jaar aan ontwikkeling hebben doorgemaakt en aan volwassenheid in de organisatie hebben gebracht, staan alle deuren voor ons open.”

Het vizier is gericht op horeca, maar een flink deel van de opbrengst van die veertien zaken die u heeft verkocht zit in vastgoed. Spreiding van belangen is een beproefde methode om een bedrijf financieel stabiel te maken.
“Die zekerheid speelt mee. Vastgoed is een heel goede belegging, de waarde blijft nog wel even stijgen. We bezitten nu een aantal panden waarin onze zaken zijn gevestigd. Dat scheelt veel huur.”
“Aan de Nieuwendijk 40 huurden we al jaren voor steakhouse Madre Maria, maar het onderhoud holde achteruit. In 2021 is het pand tijdens werkzaamheden deels ingestort. Wij hebben die ruïne met een partner gekocht. Samen knappen we het op: nieuwe fundering, nieuwe kozijnen, nieuw dak. Boven komen weer woningen, beneden een nieuwe zaak gericht op het publiek dat over de Nieuwendijk loopt.”

Het merendeel van die vastgoedportefeuille bestaat uit woningen, dan richt u zich toch niet op horeca?
“Het is binnen de groep nu ruwweg *fifty-fifty* tussen horeca en vastgoed. Van het vastgoed bestaat twee derde uit woningen en de rest uit horecapanden. We hebben altijd huizen gehad. Dat is gewoon een goede belegging. Zeker als je vervolgens in die panden investeert, zodat ze meer waard worden en meer huur opbrengen.”

Is dat ook omdat horeca uitbaten in Amsterdam steeds moeilijker wordt?
“Dat speelt zeker een rol. Het ondernemersklimaat verslechtert. De gemeente gaat steeds meer op de stoel van ondernemers zitten, terwijl ze daar de kennis niet voor heeft. Dat komt ook doordat Amsterdam daar nog eens allerlei lastenverhogingen bovenop legt.”
“De toeristenbelasting gaat verder omhoog om toeristen weg te jagen. Daar komen ze nog wel op terug. Minder bezoekers betekent minder restaurants, minder cafés, minder voorzieningen waar Amsterdammers ook wat aan hebben. Iedereen wordt geraakt en iedereen die het nog niet voelt, zal het nog gaan voelen.”