



Går du med tanker om at udvide din restaurant, din café eller din bar, så sørg for at vælge de rigtige samarbejdspartnere. Det gør processen både nemmere og billigere.

Lige når man kommer ind, ser man det ikke. Det ligner en stor café, hvor alting bare er bygget og designet i ét hug, men sådan forholder det sig imidlertid ikke. For bare to en halv måned siden var Café Emil i Valby kun cirka halvt så stor og

med væsentligt færre siddepladser. Det var inden byggeriet begyndte og problemet med manglende siddepladser fredag og lørdag aften blev løst. Vi spoler tiden tilbage til 2015. Deniz Bayram, indehaver af Café Emil, havde længe

gået og luret på lokalet ved siden af caféen. I lang tid var det blevet brugt som træningscenter, men gæsterne i centret var få, og Deniz indleder derfor en forhandling med udlejer om en overtagelse af lokalet.

Direktør satte skub i tingene

I foråret 2016 taler Deniz Bayram med sin fætter, som anbefaler ham at kontakte Restaurantsalg.dk. Direktør Flemming Østergaard overtager herefter forhandlingerne, og så sker der noget. Efter kort tid bliver der forhandlet en aftale på plads med udlejer. "Det har været super fedt, at Flemming bare har klaret alt med lejekontrakt, forhandlinger og økonomi generelt. Han har bare haft totalt styr på det", konstaterer Deniz, som herefter kontakter en af Restaurantsalg.dk's samarbejdspartnere, arkitekten Erik Sander Solberg fra DaVinci-gruppen. Erik går i gang med at lave skitser og tegninger og sammensætter med Deniz et hold af håndværkere og byggeledere.

"Deniz havde nogle folk i sit net-

værk, så dem har vi brugt for at presse prisen ned. Jeg har derudover sendt opgaverne i udbud for at indhente tilbud", forklarer Erik, der undervejs selv stod for den daglige kontakt til håndværkerne. "Jeg blev meget inspireret af, hvor-

dan Erik tacklede håndværkerne", fortæller Deniz. "Hvis der var et problem, så fortalte han dem bare, hvordan det skulle gøres, hvordan reglerne er osv., selv om det var et område, som håndværkeren burde vide mere om end Erik".



En god investering

Ombygning og indretning af udvidelsen begynder den 3. februar 2017, og den endelige sammenlægning af det større lejemål står klar cirka en måned senere. Caféen er nu udvidet med 55 siddepladser og en markant forøgelse af køkkenet. Effekten ses med det samme. Allerede kort efter åbningen af den nye Café Emil strømmer folk til og omsætningen stiger med 80% fredag og lørdag aften. ”Det tager tid for folk at vænne sig til, at der er mere plads nu, men jeg regner med at investeringen er tjent hjem på cirka to år”, konstaterer Deniz. Han ender med at bruge ca. 1 mio. kroner på udvidelsen, som også har haft nogle dyre poster undervejs. Og nu hvor projektet er afsluttet og alting står færdigt, er samarbejdet med arkitekten og Restaurantsalg.dk så også slut? ”Ikke helt”, forklarer Erik. ”Jeg har jo stadig kontakt. Jeg vil jo godt følge med i, hvordan det går”, slutter han og smiler.

Arkitektens gode råd

- Sørg for fuldt overblik over budget, indretning og strategi
- Gør meget ud af tegningerne. De er din guideline
- Hold byggemøder og lav referater
- Skriv alle aftaler ned
- Vær tålmodig. Kontrol er bedre end hastighed

Erik Sander Solberg er arkitekt i DaVinci-gruppen. Han har mange års erfaring med indretning og udvidelser af cafeer og restauranter og har været fast samarbejdspartner hos Restaurantsalg.dk gennem mere end fem år



Restaurantsalg.dk

Restaurantsalg.dk har serviceret hotel- og restaurantbranchen siden 2000 ved køb, salg, udvikling, generationsskifte, lejeforhandlinger, finansiering og markedsføring. Via annoncering, direct mail, nyhedsmail og sociale medier er medarbejderne i løbende kontakt med Danmarks ca. 17.000 hotel- og restaurantvirksomheder og væsentlige dele af branchens ca. 90.000 ansatte. På Restaurantsalg.dk vises den aktuelle salgsliste og her kan hentes salgsoptillinger 24 timer i døgnet.