

CV

Geboren op **22 april 1965**
in Leuven

1983-1987: studies economie
aan KU Leuven

1997-1999: verkoopdirecteur
bij het modemerkt Mayerline

1999-2004: verkoop- en
marketingdirecteur bij Leonidas

2004-2009: algemeen
directeur Belux Quick
Restaurants

2010-nu: CEO Lunch Garden

Omzet 2018: 130 miljoen euro

Ebitda 2018: 16 miljoen euro

Personeel: 1156



ANNICK VAN OVERSTRAETEN (54), CEO LUNCH GARDEN

We willen snel vooruit met de nieuwe concepten'

3 VRAGEN AAN ANNICK VAN OVERSTRAETEN

Hoe bent u als manager?

ANNICK VAN OVERSTRAETEN. "Ik heb 77 Lunch Garden-restaurants. Zonder mijn teams in de restaurants ben ik niets. Je moet de werknemers in elk restaurant gemotiveerd krijgen en houden, zodat ze alle dagen opnieuw hun klanten met een glimlach bedienen. Ook al hebben ze thuis problemen. Het is het personeel dat het doet. Ik ben minder belangrijk."

Loopt alles na tien jaar operationeel op wieltjes bij Lunch Garden?

VAN OVERSTRAETEN. "Dat is een gevaarlijke uitspraak. Maar we zijn een goed lopende machine. We hebben daar jarenlang hard aan gewerkt. Lunch Garden is vernieuwd. We hebben een stabiele klantenbasis. En we hebben een naamsbekendheid van 92 procent. Belgen hebben vertrouwen in ons merk: ze krijgen een goed gerecht, van goede kwaliteit, tegen een scherpe prijs. Die geoliede machine moet nu ook kleinere projecten en meer maatwerk aankunnen. En klanten bedienen aan tafel. Daarin moeten we nog een stuk groeien."

Hoe groot is de markt van het nieuwe concept Bistro Garden?

VAN OVERSTRAETEN. "Ik zie mogelijkheden voor nog eens elf restaurants in ziekenhuizen in de volgende vijf jaar. Die markt is sterk afhankelijk van openbare aanbestedingen. Daar komen de zaken beetje bij beetje, een beheerste groei. In musea kunnen we er op korte termijn nog vier openen. "En we hebben nog een nieuw concept: Lunch Bunch. Daar kun je sandwiches kopen, en de bestsellers van onze keukens: vol-au-vent, balletjes in tomatensaus, tomatensoep, salades. Op kleinere locaties openen we zo'n winkel in een winkel, bijvoorbeeld in de Inno in de Brusselse Nieuwstraat." © WOLFGANG RIEPL, FOTOGRAFIE THOMAS SWEERTVAEGHER

Wat doet het bedrijf?

Lunch Garden is een keten van 77 zelfbedieningsrestaurants, waarvan 34 in franchise. "Onze focus ligt op families", stelt Annick Van Overstraeten. "We leveren een gemakkelijke, snelle hap, voor een redelijke prijs. We maken het niet ingewikkeld." Bijna een vijfde van de klanten zijn gepensioneerd, "heel loyale klanten." De hoofdaandeelhouder is het investeringsfonds Bregal Freshstream van de Nederlands-Duitse familie Brenninkmeijer, vooral bekend als eigenaar van de kledingketen C&A.

Vandaar de keuze

Lunch Garden was ooit synoniem voor slecht eten in ouderwetse restaurants. Annick Van Overstraeten friste het imago van de keten op. 95 procent van de restaurants is gemoderniseerd, een investering van 60 miljoen euro. Lunch Garden knoopte bovendien aan met groei, in een oververzadigde markt. De omzet steeg van 100 miljoen euro in 2010 naar wellicht 140 miljoen euro dit jaar.

Het markantste feit van het voorbije jaar

Annick Van Overstraeten zoekt groei met het nieuwe

concept Bistro Garden, bezoekersrestaurants in ziekenhuizen en musea. "Je groeit geen 10 procent per jaar met een keten van traditionele restaurants. De markt van bezoekersrestaurants is enorm. Voor een ziekenhuis is een bezoekersrestaurant geen kernactiviteit, voor ons wel." Er zijn intussen Bistro Gardens in het Sint-Maarten-ziekenhuis in Mechelen en Imelda in Bonheiden, het Afrikamuseum in Tervuren, Bokrijk en het Gallo-Romeins Museum in Tongeren. "80 tot 85 procent van ons aanbod is uniform. Daarnaast serveren we per museum specialiteiten. In Tongeren werkten we bijvoorbeeld met een voedingsarcheoloog."

De grootste uitdaging

Groei blijkt de grootste uitdaging. Er zijn nog vijftien nieuwe Lunch Gardens gepland, maar die markt is oververzadigd. "De diversificatie met Bistro Garden moet lukken. Het hele netwerk is nu in orde. Nu moeten we het tempo versnellen. We hebben eerst het huis in orde gebracht. De marketing en de producten zijn verbeterd. We hebben selectieve openingen gedaan. Nu willen we snel vooruit met de nieuwe concepten."