



# YOSSI ELIAHOO

## “Mensen zijn vaak op zoek naar de eindbestemming, zonder van de reis te genieten.”

In het huis van horecaondernemer Yossi Eliahoo hangt een verzameling aan herinneringen uit de afgelopen decennia, stuk voor stuk verbonden aan dierbare momenten. Reizen, mijlpalen en fotoalbums vullen het huis met verhalen. Tussen de kunst en kookboeken door vertelt de mede-oprichter en eigenaar van THE ENTOURAGE GROUP over zijn liefde voor films, familie en hospitality.

Het interieur heeft wel wat weg van de stijlvolle restaurants van THE ENTOURAGE GROUP: elegant, tijdloos en uitgesproken. Een marmeren mantel tegen de muur en een balustrade die uitkijkt op het hart van het huis: de keuken. Hier spreekt Yossi openhartig over zijn jeugd, eerste baan als afwasser, het opbouwen van een internationaal horecabedrijf en de levensles die hem al sinds zijn tienerjaren drijft.

### Hoe ben jij opgegroeid?

“Ik ben in een heel normaal gezin opgegroeid. We hadden alles wat we nodig hadden, een dak boven ons hoofd, eten op tafel en een warme thuissituatie. Ik wist al jong dat als ik iets wilde bereiken, ik dat zelf moest doen. Dus ben ik op jonge leeftijd begonnen met werken. Het enige wat ik toentertijd kon doen, was afwassen. Ineens verdiende ik mijn eigen geld en kon ik dingen voor mezelf kopen waar ik nooit van durfde te dromen. Ik leerde daardoor dat ik de baas ben over mijn eigen toekomst. Ik ben hierdoor heel zelfstandig geworden en leerde de waarde van geld goed kennen. Daarnaast hield ik altijd tijd over voor vrienden; we gingen surfen, de stad in, noem het maar op.”

### Wat is de belangrijkste les die je hebt meegenomen uit je jeugd?

“Dat als ik het niet voor mezelf doe, niemand het gaat doen. En om altijd hard te blijven werken, maar ook te blijven genieten van het leven. Ik ben niet

iemand die dertig jaar werkt en daarna pas weer gaat genieten. Ik wil van iedere dag genieten alsof het de laatste dag van mijn leven is. Je hebt geen idee waar je morgen gaat zijn, dus waarom zou je niet genieten?”

### Zie je die levenshouding ook terug in je carrière?

“Deze levensstijl ben ik eigenlijk nooit kwijtgeraakt. Ik probeer overal het beste van te maken. Vakanties, tijd met vrienden en familie, noem het maar op. En er vooral van te genieten, sommige mensen vergeten dat nog wel eens. Mensen zijn vaak op zoek naar de eindbestemming, zonder van de reis te genieten. Als je alleen maar naar het eindstation kijkt, mis je al het goeds wat het leven te bieden heeft.”

### Hoe ben jij begonnen met ondernemen?

“Ik hield altijd al van koken. Ik heb jarenlang in de keuken gestaan voordat ik hogerop kwam te werken. Op mijn veertiende begon ik met afwassen. Zo maakte ik langzaam kennis met de keuken. Langzamerhand kreeg ik meer verantwoordelijkheden, begon ik met snijwerk en koken, totdat ik uiteindelijk manager werd. Omdat ik vanaf jonge leeftijd alle functies heb bekleed, ken ik deze werkomgeving van binnen en buiten. Ondernemen is onderdeel van hospitality, dus eigenlijk ging het heel natuurlijk. Je kan geen treden overslaan, alleen zo leer je alle componenten van een bedrijf te waarderen. >

**“Ik leerde al jong dat ik  
de baas ben over mijn eigen  
toekomst.”**

Ondanks mijn leeftijd werd ik uiteindelijk manager van een van de bekendste restaurants van Tel Aviv. Iedereen om mij heen was minimaal tien jaar ouder. Maar omdat ik al zoveel ervaring had en over de juiste leiderschapsvaardigheden beschikte, werkte het goed. Ik heb alle aspecten van dichtbij gezien, waardoor ik *hands-on* kon zijn op iedere afdeling. Toen ik 23 was, verkocht ik mijn motor om mijn eerste zaak te financieren. Hier kwamen wederom allemaal dingen bij kijken. Als kleine zaak had ik geen geld voor marketing of administratie, dat deed ik allemaal zelf.”

***Uiteindelijk ben je in Londen terechtgekomen, hoe verliep dat?***

“Klopt, ik kreeg na een paar jaar de mogelijkheid om naar Londen te verhuizen en met een groot bedrijf een aantal restaurants op te starten, daar kon ik alles doen wat ik met mijn eigen café deed, maar dan tien keer zo groot. Ik opende restaurants in Nottingham, Leeds, Londen, door heel Engeland eigenlijk. Acht jaar lang creëerde ik

Pan-Aziatische cuisine, genaamd Chino Latino. Een gigantisch succes, het concept won zelfs meerdere prijzen. In 2007 ontmoette ik mijn zakenpartner, en een jaar later besloten we om samen MOMO Restaurant, Bar & Lounge te openen in Amsterdam.”

***Was dat je eerste zaak in Amsterdam?***

“Ja, inmiddels achttien jaar geleden. MOMO is de grootste ambassadeur van hoe Amsterdam veranderd is op het gebied van internationaliteit binnen restaurants. Amsterdam heeft altijd al fantastische restaurants gehad, maar miste een kosmopolitische ontmoetingsplek. Een plek die stedelijk en internationaal aanvoelde, zoals je in New York City of Londen vindt. Ons doel was om de chique cocktailcultuur, bars met tweehonderd verschillende dranksoorten en open keukens naar Nederland te halen.”

***Hoe zie je dat terug in MOMO?***

“MOMO is een *high-end* en formeel shared dining concept met livemuziek,



dj's en cocktails. Het werkt inmiddels al jaren heel goed. Naar mijn idee heeft MOMO de deuren geopend om meer van dit soort restaurants in de stad te openen. Als je kijkt naar wat er de afgelopen vijftien jaar is gebeurd op het gebied van gastronomie in Amsterdam zie je een gigantisch verschil. Er zijn veel meer vijfsterrenhotels, toprestaurants en veel internationale gasten.”

***Wanneer voelde je dat Amsterdam een bepalende rol ging spelen in je carrière?***

“Eigenlijk in iedere stap van mijn carrière wel. In New York, in Londen, in Amsterdam; iedere plek heeft me wel iets gegeven. Maar als ik één plek zou moeten kiezen, dan toch wel Amsterdam. Hier opende het grootste hoofdstuk voor mij. En zonder dat ik het had gepland. Ik deed gewoon wat ik geloofde dat goed zou werken.”

***Wat kwam er na MOMO?***

“Vier jaar lang focuste ik op niets anders dan MOMO. Voordat MOMO opende heb ik anderhalf jaar lang Amsterdam leren kennen, om ervoor te zorgen dat ik precies kon bieden wat de stad nog miste. Ik wilde zorgen dat we op het juiste pad zaten. Daarom nam ik niets voor lief, al helemaal niet omdat we een compleet nieuw concept gingen introduceren. Na vier jaar op topsnelheid draaien bij MOMO openden we de deuren van een nieuw Aziatisch restaurant in De Pijp; IZAKAYA Asian Kitchen & Bar. En een paar maanden later THE BUTCHER, een burgerbar met een speakeasy achterin, midden op de Albert Cuypmarkt. Beide vergden veel werk, maar werden een groot succes. Mensen uit de hele wereld kwamen langs, en we kregen lovende kritieken. In 2015 begonnen we THE ENTOURAGE GROUP, het overkoepelende bedrijf voor de restaurants. Daarna kwamen MR PORTER Restaurant, Bar & Lounge en THE DUCHESS, twee grote restaurants in een tijdspan van minder dan drie maanden.” >

## “Er zijn geen kortere routes. Je moet iedere trede van de ladder beklimmen.”



### **Sta je wel eens stil bij wat je hebt opgebouwd?**

“Op veel momenten zelfs. Ik neem zoals ik al zei niets voor lief, en probeer alles te omarmen. Ik herinner mezelf er constant aan waar ik vandaan kom. Ik wil nooit veranderen, hoe het ook gaat in mijn professionele carrière. Ik beschouw mezelf als een respectvol persoon, dat zou er bij iedereen in moeten zitten.”

### **Wat voor soort leider ben jij?**

“Iedereen moet gelijk behandeld worden. Je spreekt op dezelfde manier tegen een afwasser als een general manager. Je moet hoe dan ook altijd mensen met respect en waardigheid behandelen. Pesten op de werkvloer of een onveilige werksfeer creëren, zit niet in mijn aard. Ik heb lang genoeg in deze wereld gezeten om mee te maken hoe Franse chefs met pannen door de keuken gooiden en serveersters te bang waren om een keuken in te lopen. Het klopt niet en ik zou het hoe dan ook anders gaan doen.”

### **Waar ben je uiteindelijk het meest trots op?**

“Op mijn gezin. Natuurlijk ben ik trots op alles wat we met THE ENTOURAGE GROUP hebben opgebouwd, maar uiteindelijk zijn restaurants, gebouwen en bedrijven maar een onderdeel van je leven. Het belangrijkste blijft wat je thuis hebt. Mijn vrouw, mijn kinderen, de herinneringen die we

samen maken. Dat zijn de dingen die blijven. Uiteindelijk herinneren mensen zich niet hoeveel vergaderingen je hebt gehad of hoeveel uur je hebt gewerkt. Ze herinneren zich de momenten die je samen hebt beleefd. Dat is voor mij altijd het allerbelangrijkste geweest. Daarom probeer ik ook bewust tijd vrij te maken voor mijn familie. Succes is mooi, maar zonder de mensen om je heen betekent het veel minder.”

### **Ondanks dat je restaurants in Londen en Barcelona hebt, is Amsterdam je thuisbasis. Waarom?**

“We wilden een thuisbasis voor onze kinderen. Amsterdam is, ondanks dat het een wereldstad is, zo’n rustige omgeving. Wij noemen het ook wel ‘The Zen Place’. Een paar jaar geleden hebben we het volledige huis gerenoveerd, binnen elf maanden was helemaal klaar. Inclusief onze uitbouw, wat nog een grote uitdaging was om te regelen met de vergunningen in de stad. Ik ben ook betrokken bij het interieur van alle zaken van THE ENTOURAGE GROUP, dus je ziet elementen van onze restaurants terug in ons huis.”

### **Hebben jullie toekomstplannen voor THE ENTOURAGE GROUP?**

“Zeker. THE ENTOURAGE GROUP staat aan het begin van de volgende stap. We willen van THE BUTCHER een wereldwijd concept maken. Verder hebben we

plannen om uit te breiden in het Verenigd Koninkrijk, in steden als Madrid, Milaan, Dubai en Miami. MR PORTER Restaurant, Bar & Lounge heeft ook veel potentie om te groeien, we zitten nu natuurlijk al in Amsterdam, Londen en Barcelona. We hebben de eerste tien jaar bewust niets overhaast, maar inmiddels zijn we een dusdanig stabiel bedrijf dat we klaar zijn voor de volgende stap.”

### **Waar kom je zelf graag als je niet in een van je eigen restaurants bent?**

“Dit ligt net buiten Zuid, maar Zoldering op de Utrechtsestraat is een restaurant waar ik graag kom. Verder gaan we met de kinderen graag naar het Vondelpark, het is op loopafstand en voor de kinderen een soort tweede achtertuin.”

### **Als je één advies zou mogen geven aan jonge ondernemers, wat zou dat zijn?**

“Er zijn geen kortere routes. Je moet iedere trede van de ladder beklimmen. Hoe meer treden je overslaat, hoe groter de kans dat je valt. Je moet leren voordat je succes boekt. Al helemaal in hospitality. Hospitality is één van de bedrijfstakken met de hoogste risico’s. Je hebt simpelweg gewoon ervaring nodig. Als je niet weet wat je doet, ben je afhankelijk van anderen, en is de kans dat het niet lukt groter. En als laatste; wees niet bang om te falen. Je hebt tegenslagen nodig om te weten wat je de volgende keer anders zou doen.” <