

Van den Tweel Horeca Groep

Gewoon deurdonderen

Als we een hotelgroep - nee, een horecagroep - al mogen vergelijken met een koninkrijkje, dan is Gerard van den Tweel de mannelijke vorm van een... Juliana; niet Beatrix. Joviaal en gewoon gebleven, ondanks de vele miljoenen. Geen wonder dat hij de Achterhoekse rockgroep Normaal best weet te waarderen. Van den Tweel... Niet alleen als motorrijder gaat hij 'oerend hard'.

Tekst Jason van de Veltmaete

Nou ja, als motorrijder eigenlijk niet, want hij bezit een Harley, en die zijn gemaakt voor de wat kalmere toerrijders, maar zodra het op aanpakken, ofwel 'arbeiten' aankomt, is hij niet te stuiten. Werken is zijn lust en zijn leven - op die manier word je rijk.

En voordat sommige lezers denken: weer zo'n goudhaantje... Laat dan gezegd zijn dat geld niet beschermt tegen het ongeluk dat dagelijks op de loer ligt. Van den Tweel heeft meer dan zijn portie gehad: leed in de privésfeer dat we niet gaan toelichten; we zijn immers de Telegraaf niet. Aan 'het vermelden' ontkomen we echter niet, omdat zware tegenslagen niet zelden een enorme werklust verklaren. Hoteliers zijn uiteraard het Duits machtig, dus deze woorden van Schiller laten we onvertaald: 'Das ist es ja was den menschen zieret, und dazu ward ihm die Verstand, dass er im innern Herzen spüret, was er erschafft mit seiner Hand.'

Grootschalig

Gerard van den Tweel is een 'self-made man'. In 1968 is hij begonnen als zelfstandig ondernemer. 'Mijn ouders hadden een levensmiddelenzaak,' vertelt hij. 'Ik kom uit een gezin van zes kinderen - twee broers, drie zusters - en we mochten allemaal gaan studeren, maar dat was niks voor mij. Ik heb de oude Middelbare Handelsschool bezocht. Vervolgens de kruideniersvakschool in Utrecht; daar heb ik de diploma's

gehaald voor de levensmiddelenbranche. Toen ik met school klaar was, ben ik het vak gaan leren bij derden. Tussendoor 24 maanden militaire dienst. In 1968 was ik 23 jaar; het was tijd om terug te gaan naar de winkel van mijn ouders. Dat bedrijf hebben we meteen flink uitgebreid. Het werd de eerste echte supermarkt van Nijkerk. Tot 1974 heb ik samen met mijn ouders in de zaak gewerkt.'

Tijdens een van zijn buitenlandse reizen kwam hij in aanraking met de 'gemeenschapswareshuizen' in Scandinavië: winkelcentra in omgebouwde pakhuizen. Van den Tweel: 'Met mijn supermarkt zat ik ingeklemd in het centrum van Nijkerk, dus ik wilde per se ook zo'n groot pakhuis te pakken krijgen. Ik heb van die Scandinaviërs trouwens ook het fenomeen discount geleerd; beter duizend dubbeltjes dan honderd kwartjes. In 1974 kocht ik een voormalige eierenhal in Nijkerk en maakte daar een winkelcentrum van. In 1995 heb ik de grootschalige supermarkt geopend waar ik nu zit: 12.000 vierkante meter. Daarboven bevindt zich het hoofdkantoor van mijn holding.'

Die holding heet Konst, maar interessanter - in dit kader - zijn natuurlijk de hotels...

Waarom hotels?

'Dat heeft er toch wel mee te maken dat ik een bekende Nijkerker ben... In 1974 kwam ik in de gemeenteraad terecht;



De Van den Tweel Horeca Groep:

Ampt van Nijkerk
Heerlijkheid van Ermelo
Mariënhof Kloostersalons
Hart van Holland



ben derhalve best bereid risico's te nemen. Dat is ondernemerschap: durf en initiatief. Het hotel is in 1991 geopend. We hadden al gauw een meevaller: Renault Nederland zocht een locatie voor de eigen opleidingen en trainingen, en wij werden uitverkoren. We hebben toen zalen achter het hotel neergezet. Helaas besloot Renault acht jaar later om de opleidingen te gaan decentraliseren; daardoor misten we plotseling zes of zeven ton op jaarbasis.'

Toen richting de markt van congressen, vergaderingen en productpresentaties?

'Juist. We kregen steeds meer aanvragen voor grote presentaties. Op een gegeven ogenblik stond de boerderij achter het hotel te koop: een prachtige locatie voor bijeenkomsten. We hebben achter die boerderij een grote hal gebouwd. Zo is dit terrein stap voor stap tot een complex voor allerlei horeca-activiteiten geworden. Dus het hotel Ampt van Nijkerk, met erachter het in 1995 geopende evenementencentrum Hart van Holland. Met de levensmiddelenbranche heb ik natuurlijk heel goede contacten, dus ik kreeg veel boekingen uit die branche. Dat was zo'n tien procent van de omzet. Toch mooi meegenomen in de beginfase.'

Bij het Ampt en het Hart bleef het niet...

'Via de gemeentepolitiek kwam ik terecht bij het voormalige bosbad van Ermelo, waar vroeger de militairen gingen zwemmen. Ermelo wilde op de beschikbare zes hectare graag een hotel hebben. Die grond wist ik te bemachtigen tegen een heel lage prijs. In eerste instantie was er sprake van een hotel met 40 kamers, maar daar is op die locatie geen droog brood mee te verdienen, dus uiteindelijk heb ik een hotel met 120 kamers laten bouwen, met de toezegging van de gemeente dat ik nog flink mag uitbreiden. Niet zo vreemd, gezien de werkgelegenheid die een groot hotel oplevert.'

De uitgesproken ondernemer Van den Tweel zag en ziet dus toekomst in de hotellerie...

'Ik heb de goede en de minder goede jaren mee mogen maken. Het is een kwestie van voldoende vlees op de botten hebben. En niet voor negentig of zelfs honderd procent financieren: wij hebben zelf een heel grote, rijke inbreng in onze bedrijven. En onze winsten worden niet gebruikt voor potverteren. Ook niet voor de aankoop van een jacht of landhuis. Van dat soort fratsen houden we niet in de familie Van den Tweel! Wij blijven met beide benen op de grond staan en laten onze centen in het bedrijf zitten.'

De ontwikkelingen binnen de sector zijn dus niet zo vreselijk belangrijk, zolang het bedrijf maar gezond is?

'Inderdaad. Zolang het bedrijf een stootje kan hebben en er geen bank is die onmiddellijk in je nek staat te hijgen - want dat soort sores moet je niet hebben -, kun je de aandacht gericht houden op de bedrijfsvoering. Ik wil ook dat zeventig tot tachtig procent van het management achter de plannen staat; dan kun je samen bergen verzetten. Bovendien hebben wij een goede mix van horeca en kleinhandel: in goede tijden eten de mensen in onze restaurants; in slechte tijden doen ze boodschappen in de supermarkt.'

De Van den Tweel Horeca Groep bestaat uit vier bedrijven. In hoeverre mogen we spreken van samenhang en samenwerking?

'Van de 21 miljoen euro omzet (in 2006) kan ongeveer 75

veau eten. Natuurlijk, een aantal wel, maar te weinig om het Ampt op een hoger niveau draaiende te houden. In Ermelo heeft het restaurant heel duidelijk een toegevoegde waarde: het is ingebed in de wellnessfaciliteiten daar. Bij de beautysalon horen gastronomische hoogstandjes. In 2001 hebben we de Mariënhof gekocht. Waarom? Mijn moeder komt uit Amersfoort... En laten we wel zijn, het is een mooie aanvulling: dankzij de combinatie Ampt van Nijkerk, Hart van Holland en Mariënhof kunnen we prachtige vergaderarrangementen aanbieden. We hebben veel klanten uit Amersfoort. Vorig jaar hadden we 290 partijen in de Mariënhof. Houd ook voor ogen dat wij een grote onroerend goed portefeuille bezitten, met fraaie historische panden waar de Mariënhof helemaal bijhoort.'

Wat is de indentiteit van de Van den Tweel Horeca Groep?

'De naamsbekendheid is nog gering... Maar we gaan verder met groeien! Het is beslist de bedoeling dat we nog een heel stuk groter worden. We zijn niet aangesloten bij een hotelketen of hotelgroep, dus we zijn volstrekt zelfstandig bezig onze bedrijven in de markt te zetten. In Amersfoort willen we op korte termijn een groot hotel neerzetten; de gesprekken zijn gaande. Dat moet een congreshotel worden met rond de 120 kamers. In het noorden van ons land wordt nog vóór het einde van het jaar grond aangekocht... Tot dusver nieuwbouw, maar we kijken ook naar bestaande hotels.'

Moet het allemaal eigendom zijn?

'Ja, ik ben zo'n man. Mijn vrouw vraagt regelmatig: "Wat moet je toch met al die spullen?" Ik ben een verzamelaar van gebouwen. Als we straks zes of zeven hotels hebben, zullen we ons landelijk gaan profileren. Misschien kunnen we in de toekomst ook wel met een bestaande groep gaan samenwerken - onder een nieuwe naam. Of wellicht kunnen we vijf of zes hotels in het westen van Nederland overnemen, zodat we een betere landelijke spreiding krijgen. Daar wordt allemaal over nagedacht.'

In hoeverre bemoeit Van den Tweel zich als persoon met het reilen en zeilen van de hotels?

Roland Rozenbroek, algemeen directeur van de horeca groep: 'Daar werd ik vier jaar geleden van alle kanten voor gewaarschuwd, maar van bemoeienis is geen sprake. Hij loopt ons absoluut niet voor de voeten. Zijn betrokkenheid is nochtans onmiskenbaar; hij kent de mensen; hij kent de problematieken... De loyaliteit van de medewerkers tegenover de familie Van den Tweel is mede daardoor erg groot. Als we praten over de cultuur van de Van den Tweel Horeca Groep, dan moet die betrokkenheid benadrukt worden. Dat hij de vinger aan de pols houdt, spreekt vanzelf.'

Terug naar de eigenaar... Voelt Gerard van den Tweel zich ook een beetje hotelier?

'Jazeker. Anders kun je dit werk niet doen. Gastvrijheid spreekt mij aan; ik ga graag met mensen om. Dat uit zich ook in het vele charitatieve werk dat ik doe. Overigens vind ik dat je als hotelier niet moet proberen telkens het wiel opnieuw uit te vinden. Je moet gewoon gaan kijken bij collega's die succesvol zijn. Van dat rondkijken kun je veel leren. En niet eigenwijs zijn; gewoon leren luisteren. Bezieling is prachtig, maar goed ondernemerschap moet aan de basis staan van elk hotelbedrijf.'

Wij laten de centen in het bedrijf zitten

ik heb de plaatselijke afdeling van de VVD opgericht. Vervolgens vijftwintig jaar onafgebroken in die raad. In 1987 wilde Nijkerk graag een hotel binnen de gemeentegrenzen. Dat zag ik persoonlijk ook wel zitten. Ik ben een ondernemer die altijd klantgericht gedacht en gewerkt heeft, en het maakt voor mij niet uit of ik met een klant te maken heb of met een gast. Als ik mijn klanten in de supermarkt niet verwen, komen ze niet terug; dat is in een hotel precies hetzelfde. Maar ja, hoe moest ik aan geld komen voor zo iets? We hebben het over zo'n elf miljoen gulden; dat was toen heel veel geld. Iedereen voor-spelde dan ook dat ik er kapot aan zou gaan. Wat moest een kruidenier met een dergelijk duur hotel? Maar ik wist heel goed wat ik deed. Bij mij stond voorop dat er kwaliteit geboden moest worden. Daarvoor had ik bekwame mensen nodig, en die wist ik aan te trekken. Het werd een viersterren-hotel met een driesterrenprijs.'

Wethouders hebben vaak mooie plannen... Is destijds onderzocht of er een markt was voor zo'n hotel?

'Het college heeft eerst met een paar hotelketens gesproken. Die namen allemaal ongeveer hetzelfde standpunt in: we willen het wel doen, maar alleen als de gemeente het eventuele exploitatietekort voor haar rekening neemt. Die ketens waren heel voorzichtig, maar ik ben een echte ondernemer en