

Een idioot die elke keer iets nieuws bedenkt

# De motor achter Heerlijk Mariënwaerdt



Eigenlijk voelt hij zich geen echte horecaondernemer, maar zijn passie en zijn creativiteit maken hem markant. En hij heeft horecagelegenheden. Dus Meest Markante Horecaondernemer van Gelderland is Frans baron van Verschuer op het lijf geschreven.

Hij deelt de titel met zijn vrouw Nathalie.

Tekst: Juditte Aangeenbrug – Foto's: William Hoogteyling

Soms heeft iemand geluk. Frans baron van Verschuer beheert landgoed Heerlijk Mariënwaerdt in het Gelderse Beesd - in de familie sinds 1734 - en heeft daardoor ruim negenhonderd hectare ter beschikking om horeca op te bouwen. "Ergens is het een beetje oneerlijke concurrentie met andere ondernemers die misschien veel harder werken dan ik", vindt de baron. Daarmee wil hij niet zeggen dat hij niet hard werkt, maar wel dat hij "een idioot is die elke keer weer iets nieuws bedenkt" en daar dan simpelweg de ruimte voor heeft.

Momenteel beheert hij een pannenkoekenhuis (ruim vijfhonderd zitplaatsen), een bed & breakfast en diverse locaties om trouwerijen, vergaderingen of andere partijen te houden. Een hotel staat op de planning. Bovendien vindt op Heerlijk Mariënwaerdt jaarlijks de Landgoedfair plaats (ruim vijftigduizend bezoekers) en wordt hier dit jaar voor het eerst het WK Vierspannen gehouden.

## Bedrijfsspionage

Dat is best veel horeca voor iemand die, wat betreft deze bedrijfstak, alleen zijn diploma

voor sociale hygiëne heeft omdat het moest en een agrarische studie heeft gedaan. "Eigenlijk heb ik nog steeds geen verstand van horeca." De baron lacht en vertelt zijn verhaal over hoe hij dan toch in slaagde bijvoorbeeld het populaire pannenkoekenhuis neer te zetten. Dat had te maken met erg veel uit eten gaan met zijn gezin. Zo vaak dat zijn kinderen geen pannenkoek meer konden zien. Bedrijfsspionage met één missie: overal alle tafels en stoelen tellen, erachter komen hoe de pannenkoeken gebakken worden, timen hoeveel er gebakken worden, hoe snel,

hoe lang de wachttijden zijn, hoe de menukaart eruit ziet en of de toiletten schoon zijn. "Ik was dus - en ben nog steeds - een heel grote klant van de horeca, een hoofdverbruiker. Daardoor wéét ik wat gasten willen." Daar focust de ondernemer zich dan ook op: wat wil de gast? "Het is leuk als je aan het eind van de dag een paar euro hebt verdiend, maar de onderneming is niet heilig. Het werk zelf is ook niet heilig en als je het met elkaar goed hebt, loopt het vanzelf. Waardering en resultaat krijg je pas als de gast tevreden is." Het doet de baron dan ook pijn als hij soms negatieve brieven, maar hij beantwoordt ze allemaal. En hij leert er van; goede adviezen voert hij uit. Zo zal hij nooit frites serveren in het pannenkoekenhuis. "Dat is de concurrent."

## Geloof en ideaal

Er is nog één ding waar nooit aan getornd wordt: (het gebruik van) de producten van het landgoed. Bijna alles wat gasten voorgeschoteld krijgen op Heerlijk Mariënwaerd komt van het landgoed zelf, van de kaas en de jam tot het vlees en het meel. Soms gaat de kok zelfs met gasten de moestuin in om ingrediënten voor een gerecht uit te zoeken. Het belang van deze biologische producten is zo groot, dat de baron zich ook hierdoor niet als horecaondernemer ziet. "Mijn geloof is eerlijk en natuurzuiver eten maken, mijn werk is het instandhouden van het landgoed, mijn ideaal is zoveel mogelijk mensen laten genieten van onze mooie producten." De horeca bleek daarvoor dus slechts een geschikt middel, een manier om de oogst te verkopen. "De reden tot mijn benoeming van Meest Markante Horecaondernemer van Gelderland is dan ook veel breder, denk ik, dan puur om de horeca: het gaat zowel om alle locaties, als om de delicatessen en de jaarlijkse evenementen."



## 'Eigenlijk heb ik nog steeds geen verstand van horeca'

Honderdveertig man loopt rond op Heerlijk Mariënwaerd, tweederde ervan in de horeca. "Ik pretendeer iedereen ervan te kennen, maar met zoveel mensen is het wel eens moeilijk." De baron vindt dat de benoeming in ieder geval voor hen is. "Ik zie het niet als een prijs voor mij, maar voor hen. Ik kan wel een mooi praatje houden over hoe het er hier aan toe gaat, maar zij moeten het uitvoeren." Al het personeel is dan ook met afgang uitgenodigd voor een grote barbecue. De sfeer is goed in het team van Heerlijkheid Mariënwaerd, eensgezind. "Als dat zo is, komen de positieve resultaten ook." En die gastvrijheid? Die lat ligt hoog. "Iedere gast moet met een beter gevoel vertrekken dan hij gekomen is. Mensen komen hier en ze

betalen. Daardoor hebben ze het recht om kwaliteit te krijgen", stelt de baron. Hij vindt kwaliteit dé prioriteit en dan niet alleen voor de producten. "Ook gastvrijheid is een vorm van kwaliteit."

## Drive

Door de agrarische achtergrond en het doel van de baron af te zetten tegen de diverse horecagelegenheden en -evenementen (de middelen), beseft Van Verschuer dat hij niet de geëigende weg aflegt om horeca neer te zetten. "Qua zorgen en financiën was het misschien zelfs slimmer geweest om bijvoorbeeld alleen een pannenkoekenhuis neer te zetten en zo mijn boterham te verdienen. Maar ik heb ergens die drive gevonden om veel verder te gaan. Sommige mensen verklaren mij voor gek, maar ik vind het een uitdaging. En dat maakt mij misschien wat meer bijzonder dan heel veel andere, gerespecteerde collega's die het anders doen." Markant dus.

> **HorecaEntree** <

**'Iedere gast moet met een beter gevoel vertrekken dan waarmee hij gekomen is'**

## Bedrijfsgegevens

<b>Naam bedrijf:</b>	Heerlijkheid Mariënwaerd
<b>Plaats:</b>	Beesd
<b>Ondernemers:</b>	Frans en Nathalie van Verschuer
<b>Soort bedrijf:</b>	multifunctioneel landgoedbedrijf
<b>Horeca:</b>	pannenkoekenhuis, (trouw)locatieverhuur, bed & breakfast en grootschalige evenementen
<b>Geopend:</b>	altijd
<b>Aantal medewerkers:</b>	140
<b>Aantal couverts:</b>	ongeveer 750
<b>Keuken:</b>	van pannenkoek tot sterrenniveau
<b>Ambiance:</b>	ambachtelijk
<b>Bijzonderheid:</b>	vooral gebruik eigen, natuurlijke producten
<b>Internet:</b>	www.marienwaerd.nl