

Hotelschool biedt straatkinderen in Peru toekomst

# Niños en nood



Straatkinderen in Cusco kunnen als het aan Gertjan Boogers ligt in de toekomst een opleiding volgen aan de hotelschool.

**Verbeter de wereld: eet verse noodles. De jonge ondernemer en kok Gertjan Boogers gebruikt het gat in de markt om zijn droom van een hotelschool voor straatkinderen in Peru te financieren. Hij bouwde een fabriek voor zijn bedrijf Noodles Enzo in Amsterdam. “Ik wil straatkinderen een toekomst geven. Dat kan met een horecaopleiding.”**

**G**ertjan Boogers werkte met plezier als kok in de Amsterdamse Westergasfabriek. Maar na verloop van tijd miste hij toch iets in zijn werk. “Ik vind de horeca een prachtige branche. Dat ik voor mijn beroep mensen kan verwennen, daar word ik echt blij van! Maar op een dag realiseerde ik me dat ik voor mensen bezig was die er toch al behoorlijk warmpjes bij zitten. Dat heeft me aan het denken gezet. Ik wil iets betekenen voor mijn omgeving. Van alleen werken voor mijn geld word ik niet gelukkig.”

## Straatkinderen

Tijdens een reis naar Zuid-Amerika kwam Boogers in contact met Jolanda van den Berg. Zij is een Nederlandse die in de stad Cusco een aantal hotels en restaurants heeft. De opbrengsten van die ‘Niños hotels’ steekt ze in een basisschool voor straatkinderen.

Boogers: “Jolanda is mijn voorbeeld geworden. Ze is naar Peru gegaan met niets dan goede bedoelingen en een hoop energie. Inmiddels heeft ze twee hotels en vier kinderrestaurants gebouwd om de school mee te financieren!” Boogers wil

voor een vervolgopleiding gaan zorgen. “Een hotelschool. Dat is mijn droom. Naar het voorbeeld van de hotelschool in Den Haag met een eigen hotel dat als stagebedrijf volledig gerund wordt door studenten. Uiteindelijk moet de school plaats gaan bieden aan zo’n tweeduizend kinderen die nu nog op straat leven. Die kunnen leren en krijgen drie keer per dag een maaltijd. Dat verlicht ook de zorgen van de ouders, want zij hebben zo meer tijd om geld te verdienen. Bovendien houden ze meer geld over omdat de kinderen niet mee hoeven te eten.”

# les

Het mes zal uiteindelijk aan twee kanten snijden voor leerlingen die de opleiding afronden, legt Boogers uit. “De situatie is nu dat grote westerse hotels zich vestigen in ontwikkelingslanden. De managers zijn buitenlanders en de winst stroomt naar de moederbedrijven in het westen. Ik hoop dat Peruanen dankzij mijn opleiding hun eigen hotels kunnen beginnen. Ik wil de ondernemers van de toekomst opleiden. Zij nemen weer andere Peruanen in dienst en zo komen de winsten en salarissen ten goede aan de eigen economie.”

## ‘Ik wil de ondernemers van de toekomst opleiden’

### Spaarvarken

Het doel was gevonden. Maar Boogers had geen goed gevuld spaarvarken om stuk te slaan. Hij moest op zoek naar manieren om zijn plannen te verwezenlijken. “Ik wil snel rijk worden zodat ik mijn geld meteen weer weg kan geven”, lacht Boogers. “Daarvoor had ik een goed idee nodig. De Westergasfabriek is een plek waar veel koks in hun vrije tijd komen om te praten en te netwerken. Door mijn eigen ervaringen en de opmerkingen van koks die bij ons langskwamen, begon zich langzaam een idee te vormen van een gat in de markt voor de horeca. Verse noodles.”

Het idee was geboren. Een van de voordelen van een noodlesfabriek is dat het geen ingewikkelde onderneming is. “Met relatief bescheiden investeringen kun je al een hoop”, vertelt Boogers. “Ik ben er samen met een goede vriend ingestapt. Samen durfden we het risico wel aan. De machine die we hebben, kan door één persoon bediend worden, dus personeelskosten zijn het probleem niet. We wilden direct met een goed product komen. Een eerste indruk wek je immers

maar één keer. Daarom hebben we vier koks in dienst. Dat geeft ons de know-how die we nodig hebben om goede noodles te ontwikkelen.”

### Hufterproof

Boogers had goed ingeschat dat er een markt is voor verse noodles. Wokken is de nieuwste trend en oosterse restaurants als de Wagamama zijn in verschillende steden in opkomst. Toch kostte het meer moeite dan hij dacht om zijn product aan de man te brengen. “Voor de komst van Noodles Enzo, konden restaurants alleen gedroogde noodles krijgen bij de groothandel. Die kwaliteit is minder, dus je zou verwachten dat afnemers de deur vanzelf platlopen”, vertelt Boogers. “Maar het is een aparte wereld om zaken te doen. Oosterse restaurants kopen graag van oosterse groothandels. Dat is vertrouwd. Bovendien zijn gedroogde noodles heel goedkoop. Veel goedkoper dan verse.”

Maar Boogers en zijn zakenpartner zijn niet voor een gat te vangen en zochten naar een oplossing. “We laten nu Chinese en Japanse verpakkingen maken die we via de Chinese groothandel aan de ondernemers aanbieden. Daar willen oosterse restaurateurs wel van afnemen.” De Nederlandse afnemers hebben andere specifieke wensen. “Ik ben in onderhandeling met een bedrijf dat mijn noodles graag wil hebben, maar dat geen topkoks in dienst heeft. Verse noodles zijn nu nog vrij lastig te verwerken dus dat was een probleem. Het verzoek aan ons was om ‘hufterproof’ noodles te maken. Noodles waar iedere kok mee uit de voeten kan. We hebben de productie aangepast en ik heb er goede hoop op dat we binnenkort zaken kunnen doen.” Onverwachte meevallers zijn er ook. “We leveren verse noodles aan een restaurant dat meedeed aan een programma van Herman den Blijker. Die was zo enthousiast over de noodles dat hij ze zelf nu ook bij ons koopt. Dat is natuurlijk prachtige reclame.” Een klinkende naam

dus, maar Boogers heeft nog één speciale chef in gedachten. “Cas Spijkers! Dat is een man met zo’n vriendelijke uitstraling. Die zou ik graag als ambassadeur van de goede doelen noodles of van de stichting in Peru willen hebben.”

### Peruaanse sterrenkoks

Noodles met een onverwachte maatschappelijke dimensie. Maar het accent ligt voor Boogers op Peru. “De noodles zijn voor mij niets meer dan een money-maker. Een van de gereedschappen die ik naast een hamer en spijkers nodig heb om mijn opleiding en hotel te bouwen.” Om zijn initiatief extra geloofwaardigheid te verlenen zou Boogers graag in zee gaan met gerenommeerde opleidingen in het westen. “Ik wil een samenwerkingsverband met de Hotelschool, zodat we een gecertificeerde opleiding in het buitenland kunnen beginnen. Dan kunnen we stagiairs, docenten en kennis uitwisselen en kunnen we er bijvoorbeeld voor zorgen dat de Peruaanse studenten straks in kunnen stromen op hogere Hotelscholen als vervolgoopleiding. Met de komende schaarste aan horecapersoneel kunnen die leerlingen misschien ook naar Nederland komen. Koks en kamermeisjes kunnen overal aan de slag. Een goede oplossing voor Nederlandse werkgevers en een buitenkansje voor avontuurlijke studenten! En bedrijven nemen maatschappelijk verantwoord ondernemen steeds serieuzer. NH Hotels bijvoorbeeld is er al heel ver mee. Waarom zouden die geen kansen willen bieden aan ambitieuze en goed opgeleide mensen uit ontwikkelingslanden? Straks staan kinderen van de vuilnisbelt in Peru als chefkok in een sterrenzaak in Nederland of als ondernemer in hun eigen hotel in Peru. Dat is mijn droom.”

Meer informatie op [www.noodlesenzo.nl](http://www.noodlesenzo.nl) en [www.ninoshotel.com](http://www.ninoshotel.com)