



Het Kameryck van Hans Voorn en Mark Haagen

Verwerkelijking van een visie

Men neme twee doorgewinterde ondernemers. Voeg daar een perfecte locatie aan toe, begin vroeg met de pr, win deskundige adviezen in, verzamel personeel met een goed hart, zorg dat elk detail klopt en bestrooi dit alles met passie. Dán ontstaat het succesverhaal van Kameryck van het ondernemersteam Mark Haagen en Hans Voorn.

Tekst: Juditte Aangeenbrug - Foto's: Ron Offermans

'Rijkelijk, dát is kwaliteit. Dat gasten denken: als ik dat maar opkrijg'



Nog geen jaar geleden gingen ze open, nu al klinken voorzichtige woorden als ten onder kunnen gaan aan succes. Zo'n vaart loopt het gelukkig nog niet, maar tempo zit er wel in op Kameryck, het multifunctionele vergader- en recreatiecentrum in Kamerik. Dankzij twee ondernemers: voormalig eventmanager bij het Recreatieschap in het Rivierengebied Hans Voorn en Mark Haagen, voorheen food- and beveragemanager van het Victoria Hotel in Amsterdam. Het is niet hun enige werkervaring in de branche. Ze kennen echt het klappen van de zweep.

Naast de expertise van de twee mannen dragen de vele dimensies van Kameryck eveneens bij aan de voorspoed. Behalve dat er vergaderd of overnacht kan worden in bijvoorbeeld tot veldhuisjes omgebouwde bouwketen, kan er ook volop gesport en gespeeld worden, zoals Pitch & Putt Golf of waterpolokano. Daarnaast is er ruimte voor wandelen of een terrasje pakken en voor stijlvol dineren. Niet alleen is de omgeving verleidelijk (middenin het Groene Hart, aan het water), Kameryck is ook gemakkelijk bereikbaar vanuit de Randstad. Haagen: "Het is een unieke locatie en formule en het is dankzij al die facetten dat we zo succesvol kunnen zijn".

Er ligt nog meer ten grondslag aan de voortgang van Kameryck, bijvoorbeeld een

vliegende start. En dat was ook nodig. "Zoals wij op de markt zijn gekomen, de hoeveelheid die wij hebben geïnvesteerd, dat is best wel pretentius", blikt Voorn terug. "Bij zo'n kostenniveau - direct mensen in dienst, de bank die zijn centjes op tijd wil hebben - is het noodzakelijk om in het begin gelijk veel business te hebben. Anders loop je heel snel leeg en dat zien we veel gebeuren in deze branche. Het had ook ónze dood kunnen zijn."

Nog voor de onderneming de deuren opende, werd de publiciteit gezocht. Een must, al-

dus Voorn. En het werkte, want de boekingen kwamen al tijdens de bouw binnen en de prognoses zijn ruimschoots overtroffen. "Het is gewoon heel goed gegaan en dat heb je echt nodig als je zoveel investeert."

Wat volgens de twee ook onmisbaar is, is samenwerking. Voorn, de initiatiefnemer van Kameryck, zocht lang naar de juiste partner. Hij vond die in Haagen, omdat zij elkaar vooral versterken, zij niet hetzelfde zijn. "Het is bijna een spreekwoord geworden dat een tweede exploitant er een succes van maakt. Ik kan het ook iedereen aanraden die een

Bedrijfsgegevens

Naam bedrijf:	Kameryck
Plaats:	Kamerik
Ondernemers:	Mark Haagen (34) en Hans Voorn (47)
Soort bedrijf:	multifunctioneel vergader- en recreatiecentrum, inclusief onder meer restaurant, overnachting in paviljoententen/ veldhuisjes en kinderboerderij
Geopend:	dagelijks van 10.00 tot 22.00 uur , gesloten tussen kerst en oud en nieuw
Aantal medewerkers:	11
Aantal couverts:	130
Capaciteit terras:	200
Keuken:	Frans, biologisch
Specialiteit:	kruidenciabatta met huisgerookte fricandeau
Aantal bedden:	16 huisjes met 4 bedden
Ambiance:	eigentijds met klassieke tonen

'Bij zo'n kostenniveau – direct mensen in dienst, de bank die zijn centjes op tijd wil hebben – is het noodzakelijk om in het begin gelijk veel business te hebben'



bedrijf wil beginnen van enige omvang: sta open voor samenwerking en partnerships. Want ik moet ze nog tegenkomen, die mensen die overal goed in zijn." Daarnaast schroomde het stel niet andere deskundigen aan te schieten. "Je netwerk is van essentieel belang, zonder kun je niet. Wees niet bang om advies te vragen, wees niet eigenwijs én heb geen tunnelvisie. Sommige mensen geloven te heilig in hun eigen plannetje."

Diverse doelgroepen

Een andere sleutel tot het welslagen van Kameryck is het brede draagvlak. De accommodatie is namelijk geschikt voor diverse doelgroepen in alle seizoenen. Het richt zich voornamelijk op de zakelijke markt (vergaderingen, relatiedagen, sportevenementen, congressen), maar de 80-jarige oma kan er ook uitstekend haar verjaardag vieren en als de zon schijnt schuiven dagrecreanten graag aan. "Wij zijn bijna alle dagen druk en daardoor is de exploitatie van het bedrijf zo gezond", vervolgt Voorn. Dus of het nu een vergadering of avondje uit eten betreft: ieders stoel moet spreekwoordelijk goed zitten. De vormgeving is daarom niet superstrak of kil zakelijk, maar juist warm zakelijk. En natuurlijk, puur en eigentijds. Daarbij vinden de ondernemers het essentieel dat elk detail klopt; er mag geen dissonantie zijn. "Je kunt niet zeggen: 'Nou dat komt volgend jaar wel' of 'Laat die buxusbollen (voor op de terras-

sen, red.) maar zitten want daar hebben we nu nog geen geld voor'. Die dingen zijn juist belangrijk", stelt Haagen. Het ontbreken van dissonantie komt ook tot uiting doordat buiten binnen terug te vinden is. Zo kan een gast meemaken dat hij bij het buffet van steigerhout fruitspiesjes uit een boomstam plukt en daarna een varkenscarré als lunch nuttigt, bereid op de smoker, een barbecue in de vorm van locomotief. Bovendien werkt de keuken veel met ecologische, streekeigen producten en kruiden uit eigen tuin. "We streven geen Michelinster na, maar een goed en eerlijk product", legt Haagen uit. En dat wat geserveerd wordt, is altijd royaal. "Als je een salade met zalm wilt, dan zit daar echt zalm in en niet een beetje erover heen. Of je krijgt een serieus stuk appeltaart met zelfgemaakte slagroom. Rijkelijk, dat is kwaliteit. Dat gasten denken: als ik dat maar verkrijg."

Goed hart

De voorspoed van Kameryck kent ook een soort schaduwzijde. Haagen: "Doordat je het zo goed doet als onderneming, kun je ten onder aan gaan aan het succes. Zover is het hopelijk nog niet, maar een minpunt van het harde groeien is wel dat goed horecapersoneel lastig te vinden is. Het trucje, de horecavaardigheden, kan ik mensen wel leren, maar een goed hart kan ik ze niet geven. Onze mensen moeten lief zijn voor de gasten." De

twee partners blijven dan ook op zoek, maar zelfs als ze deze vakmensen met een goed hart vinden, blijft de lat hoog liggen. "Door werkoverleg, trainingen, mystery visits, coaching en begeleiding van het personeel proberen we het niveau steeds bij te sturen en naar een hoger plan te brengen."

Visie

Voor Haagen en Voorn zijn alle facetten van Kameryck een typisch verhaal van het één kan niet zonder het ander, geen detail mag de beleving van de gast verstoren. Het geheel kan dan ook niet zonder de passie van de twee ondernemers. Haagen: "We zijn niet twee projectontwikkelaars die iets neer hebben gezet en dan weer weggaan. We geven hier onze visie gestalte." En later elders nogmaals hun geluk beproeven? Misschien, misschien, voorlopig nog niet. "We hebben nu pas één wedstrijd gespeeld", besluit Voorn. Maar wel een goede.

> **HorecaEntree** <

'We zijn niet twee projectontwikkelaars die iets neer hebben gezet en dan weer weggaan. We geven hier onze visie gestalte'