

# Hotelier Oostwegel: 'Je moet in de horeca steeds iets nieuws laten zien'

Limburgse horeca-exploitant breidt zijn zakenimperium uit

Jan Verbeek  
Houthem St. Gerlach

Camille Oostwegel breidt zijn zakenimperium in Limburg uit. De horeca-exploitant, die bekendheid verwierf met het opknappen van cultureel erfgoed, gaat miljoenen investeren in de renovatie en nieuwbouw van een Limburgs rijksmonument, Kasteelhoefe Broers.

Met de aankoop van de grond, hoeve en de uitbreiding bij Château St. Gerlach is een bedrag gemoeid van ruim €5,5 mln. Architect Francine Houben heeft voor Oostwegel een paviljoen ontworpen waar straks honderden gasten een bijeenkomst kunnen houden. 'Hiermee boren we als bedrijf een nieuwe markt aan', voorspelt de ondernemer.

Het is de bedoeling dat Kasteelhoefe Broers & Le Pavillon najaar 2016 de poorten zullen openen. Oostwegel (1950) financiert het miljoenenproject voor de helft met eigen middelen, voor de rest leent hij bij ING en het Nationaal Restauratiefonds en krijgt hij een monumentensubsidie van de provincie.

Daarnaast zou hij graag het Kruisherrenhotel in de binnenstad van Maastricht uitbreiden. Hij wil op termijn het nabijgelegen atelier van de Kunstacademie, een scheping van architect Pierre Cuypers, overnemen en betrekken bij het designhotel. Dat zou de capaciteit met dertig kamers vergroten.

De genoemde projecten zijn noodzakelijk voor de verdere ontwikkeling van het familiebedrijf, dat hij samen met zijn vrouw Judith heeft opgebouwd. Oostwegel: 'Je moet in de horeca wel steeds iets nieuws laten zien.'

Zijn ondernemerschap wordt naar eigen zeggen gevoerd door een passie voor het Limburgs cultuurerfgoed. De monumenten die hij exploiteert, dreigden teloor te gaan. Zijn bedrijvengroep, drie hotels en zes restaurants, zette vorig jaar €22,5 mln om. De groep telt 350 werknemers. Het schoonmaakwerk en het tuinonderhoud

**Expansie**  
Met de uitbreiding is een bedrag gemoeid van ruim €5,5 mln

**Familiebedrijf**  
'Ik beschouw wat wij doen niet als werken. Het is gewoon onze manier van leven'



zijn uitbesteed aan derden. In een holding erboven is het vastgoed van Oostwegel ondergebracht.

Oostwegel is de economische crisis redelijk goed doorgekomen. De laatste jaren leed de horecagroep wel exploitatieverliezen. De afgelopen jaren stuurde hij zijn bedrijf op de positieve cashflow. 'Daarmee konden we investeren en het onderhoud laten uitvoeren.' De exploitatieverliezen leidden er wel toe dat er geen grote projecten konden worden opgepakt.

De gang van zaken dit jaar leidt tot tevreden gezichten in het bedrijf. De omzet groeit met 6,5%. 'Het is nog niet zoals voor de crisis, maar de dynamiek is wel weer terug. We hoeven geen grote kortingen te geven om gasten te trekken.' De gemiddelde kamerbezetting ligt op 55% tot 60%. Om break-even te draaien, is 50% nodig. De helft van de reserveringen komt binnen via eigen kanalen zoals de website.

Oostwegel staat bekend als een ondernemer met een groot netwerk en een man met oog voor detail. Maar zijn zakelijk succes kent meerdere lagen. Hij blijkt ook alle cijfers te kennen. 'Ik doe elke dag hetzelfde. Na het ontbijt en de

**Horeca-ondernemer Camille Oostwegel en zijn zoon en beoogd opvolger Camille junior in het Kruisherrenhotel in Maastricht.**

FOTO: ANNEMIEK MOMMERS  
VOOR HET FINANCIËLE  
DAGBLAD

krant duik ik online in de gastenlijsten van onze hotels. Ik wil weten wie er binnen zijn, welke groepen er hebben geboekt. Daar haal ik de trends uit. En ik doe dat ook gewoon als ik op vakantie ben.'

'Ik zit altijd aan de knoppen. Ik wil gevoel houden met de hotels. Bij voor mij bekende gasten laat ik even snel iets bezorgen. Daarna kijk ik naar de banksaldi. Overtollig geld stuur ik meteen door naar onze spaarrekening.'

'Ik kijk elke dag naar de omzetstaten, naar de prognoses die onze bedrijfsleiders afgeven. Binnen zes dagen na het sluiten van de maand hebben we het financieel overzicht al. Als een directeur van een vestiging afwijkende cijfers laat zien, heeft hij drie dagen om die toe te lichten. Ja, we zijn streng. Ze mogen de cijfers niet uit het oog verliezen.'

'Ik beschouw wat we dagelijks doen ook helemaal niet als werken', stelt hij. 'Het is gewoon onze manier van leven. Ik denk dat die benadering ons door de crisisjaren heeft geloodst.'

Oostwegel vierde vorige maand dat hij 35 jaar zelfstandig ondernemer is. Vijf jaar geleden wilde hij voor zichzelf en de familie duide-

lijkheid hebben: wie wordt straks mijn opvolger? Als geen van de drie kinderen dat wilde, dan zou hij op termijn het bedrijf moeten verkopen, tegen zijn zin. Gelukkig bleek hij een potentiële opvolger in huis te hebben, zoon Camille junior.

Zijn zoon is nu drie maanden werkzaam in het bedrijf, als directeur business development. Inmiddels is hij verantwoordelijk voor marketing & sales. Camille jr (29) volgde onder meer de Hotel Management School Maastricht en deed een masteropleiding aan de Rotterdam School of Management. Daarna werkte hij voor een internationale hotelketen, Starwood, in Madrid en New York.

Camille senior zal steeds meer taken overdragen aan zijn zoon. De ophanden zijnde opvolging betekent niet dat de oprichter voortaan buiten de schijnwerpers zal blijven. 'Ach, er komen altijd weer dingen op mijn pad.' Oostwegel blijft voorlopig wel enig aandeelhouder. Zijn zoon is in dienst van de holding.

De twee generaties praten nog wat na over het tijdstip van de overdracht. 'Binnen vier tot vijf jaar', zegt senior. 'Ik laat junior het tempo bepalen, we hebben geen haast.'