



Auberge Du Pêcheur

Serge Vermeersch, cogedelegeerd bestuurder van Auberge du Pêcheur: 'Door het over de boeg te gooien van een professioneel hotel en seminariecentrum spelen we in een stabielere markt. Maar het blijft tegelijk een aangename omgeving die in het weekend vlot volloopt.'

(Foto: Saskia Vanderstichele)

Vaders recept smaakt naar meer

(tijd) - Auberge du Pêcheur in Deurle, Hotel Serwir in Sint-Niklaas, het Gossethotel in Groot-Bijgaarden enzovoort: het zijn bekende plekken voor geroutineerde zakenlunchers. Enkele weken geleden werd het restaurant Ter Dycken in Knokke bij de groep gevoegd, waartoe eveneens de cateringzaak Diner Privé behoort. De broers Serge en Dimitri Vermeersch hebben behoorlijk hun handen vol met de 'oude horecadroom' van hun vader Eddy. 'Maar onze moeder heeft hier ook veel zweet gelaten.'

Het is een wat miezerige middag aan de oevers van de Leie in Deurle, Sint-Martens-Latem. Genieten van een glas op het terras van de Auberge du Pêcheur is er niet bij. Wel zijn er een paar honderd gasten aanwezig in het restaurant, de brasserie en de seminarie-zalen. De oude eigenaars van wie Eddy Vermeersch (61) de Auberge du Pêcheur ruim twintig jaar geleden kocht, zouden hun hotelletje met grillrestaurant waarschijnlijk nauwelijks nog herkennen.

'Mijn vader en zijn broer waren de tweede generatie aan de leiding van een metaalhandel hier in de streek, die eerst ten dele en in 1986 volledig opging in Cockerill Sambre', vertelt Serge Vermeersch (35). 'Vader droomde er al lang van eigenaar te worden van een horecazaak. In datzelfde jaar bood zich een mogelijkheid aan; het paar dat de Auberge du Pêcheur uitbaatte, had geen opvolging. De Pêcheur was een oud etablissement, met een grillrestaurant en 15 hotelkamers. Het was bekend bij toeristen en mensen uit de streek, maar de eigenaars hadden het wat laten uitdoven.'

Eddy Vermeersch moest al snel ondervinden dat een horecazaak niet vanzelf een 'goudmijn' wordt, zoals de volkswijsheid wel eens verkondigt. 'De eerste jaren waren een harde leerschool. Binnen de kortste keren werden mijn ouders bedrogen door onder meer de kok, en besloot mijn moeder zelf dagelijks in de zaak te komen werken. Ze heeft hier veel zweet gelaten.' Vader bleef intussen ook als investeerder in vastgoed actief, en uit die hoek kwam een oplossing voor een professionelere aanpak in de Pêcheur. 'Wat verderop kocht mijn vader met zijn broer Paul en zijn schoonbroer Eric De Witte, zijn vastgoedpartners, het restaurant Rallye St. Christophe. Het pand werd afgebroken om plaats te maken voor appartementen, en de hele ploeg werknemers, chef-kok inbegrepen, verhuisde naar de Pêcheur. Met hen is deze zaak uitgebouwd.'

Wanneer er aanpalende panden

vrijkwamen, werd de kans gegrepen om uit te breiden tot het seminariecentrum dat het nu is, 'maar nu moet het niet meer groter'. Zowel de businessklanten als de toeristen of families uit de streek weten de weg te vinden. 'Door het over de boeg te gooien van een professioneel hotel en seminariecentrum spelen we in een stabielere markt. Maar het blijft tegelijk een aangename omgeving die in het weekend vlot volloopt. Mensen komen ook in hun vrije tijd of om te feesten. Zo draait de zaak zeven dagen op de zeven.'

Begin volgend jaar pakt de Pêcheur uit met een vernieuwd restaurant, dat hogere gastronomische ambities moet waarmaken. Voor de leiding van alle keukenactiviteiten (restaurant, brasserie en banketten) werd Axel Colonna-Cesari aangetrokken, die naam maakte als chef van Couvert Couvert en Folliez. Hij heeft een splinternieuwe keuken ter beschikking. 'Een investering van 1,5 miljoen euro, helemaal op inductie (met magnetische golven), hygiënischer, veel minder warm om in te werken. En veel efficiënter. Restaurant en brasserie hebben wel een eigen keuken, maar sommige taken kan je beter samen doen. Patisserie maken bijvoorbeeld. Vroeger zaten ze aardappelen te schillen of vleeswaren te portioneren voor de brasserie en wisten ze amper dat anderen een paar deuren verder hetzelfde zaten te doen voor het restaurant.'

De modernisering komt er onder

impuls van Roger Souvereys. Nadat die topkok zijn restaurant Scholteshof in Hasselt had verkocht, ging hij de keuken danig missen. Een adviestaak in de horecagroep van de Vermeersch, nu al ruim twee jaar, gaat hem beter af dan als gepensioneerd thuis het dagelijkse potje koken. 'Eindelijk, nu Axel er is, kan Roger die adviserende rol echt gaan opnemen. Hij stond eigenlijk al weer veel te veel zelf aan de stoof.'

Goede ligging

Ook de Serwir in Sint-Niklaas kan voor zijn gastronomisch restaurant te rade gaan bij Souvereys. 'Hotel Serwir namen we over in juni 1999. Een pluspunt was dat het een heel goede ligging heeft. Qua keuken had het echter geen goede naam. De oplossing daarvoor was een geluk bij een ongeluk: vier jaar geleden brandde in de buurt Renardeau af, het restaurant van de familie Van Watermeulen. Wij waren met hen bevriend en boden aan hun klanten bij ons op te vangen. We namen kort daarna hun exploitatievennootschap en hun personeel over. Meneer Van Watermeulen is nog een jaar met een commerciële functie in de zaak gebleven. Vandaar dat het restaurant van de Serwir nog steeds Renardeau heet.'

De overname van de Serwir was voor Serge Vermeersch het moment om mee in de zaak te stappen. 'Ik ben jurist van opleiding, en werkte

elders als financieel directeur. Maar als dan de familiezaak groeit... Mijn eerste opdracht was de verbouwing van de Serwir, en de start van de uitbating daar. Eind 2000 kwam Paul Convents ons versterken voor de dagelijkse leiding van de Serwir. Sinds vorig jaar neemt hij die taak ook op zich voor de Pêcheur.'

Een tweede zoon van Eddy Vermeersch, Dimitri (32), kwam er in 2003 bij nadat hij ervaring had opgedaan in de bankwereld. Hij heeft nu als cogedelegeerd bestuurder de verantwoordelijkheid over Diner Privé en over het Gossethotel. 'Dat was er in het begin van de jaren 90 al bijgekomen. Vader had dat gekocht uit de vereffening van de Condor Groep, een groep van een handvol hotels die - raar maar waar - in het bezit waren van enkele dokters. De tip daarvoor kwam van de directeur van het Gosset, Jan Verhelle, die er nog steeds de dagelijkse leiding heeft.'

Een paar jaar geleden werd de generatiewissel ook qua eigendom doorgevoerd, Eddy Vermeersch heeft geen aandelen meer. 'Wij bemoeien ons wel veel meer met de zaken dan wat vader vroeger deed. De wijnkaart was zijn ding, maar voor de rest hield hij het meer van op afstand in de gaten, en hij controleerde eens per maand de boeken. Mijn broer en ik lopen zo goed als dagelijks in de zaken langs.' Hun derde broer en hun zus zijn enkel betrokken bij de vastgoedinvesteringen van de groep (o.a. de Meubelboulevard in Schelle waar Decathlon zich vestigde), die losstaan van de horeca-activiteiten.

Comeback

Dimitri Vermeersch zal zich ook ontfemen over de laatste aanwinst, Ter Dycken in Knokke. Het is voor de groep een beetje een comeback in Knokke. Voorheen werd Charf's Hotel aan het Albertplein gekocht, maar na enkele jaren afgebroken om plaats te maken voor een appartementsgebouw, dat in delen werd verkocht. 'Het was nog de laatste horecazaak aan de 'Place m'as-tu vu', iedereen koos daar voor de hogere opbrengst van appartementen. Maar we hadden wat heimwee naar Knokke. Een terugkeer kwam in een stroomversnelling doordat de exploitanten van Ter Dycken een conflict hadden. We namen daar enkel het handelsfonds over, niet het pand zelf en ook niet de zusterzaak De Vierschare. In kader en publiek sluit Ter Dycken goed aan bij de Pêcheur,

veel klanten komen hier in de week over de vloer en daar in het weekend. Dat willen we nog versterken. Bovendien moet Ter Dycken ook meer een zakenclientèle gaan aanspreken, want in de week is het daar nog te kalm.'

Veel actieve prospectie wordt er niet gedaan, maar zo mogelijk presenteert de groep al haar etablissementen wel samen, opdat klanten kunnen kiezen tussen zaalcapaciteiten, klasse van het restaurant, of ligging, waarbij de mooie geografische spreiding van de zaken uiteraard van pas komt. Naar meer uitbreiding voor de hotellerie, bijvoorbeeld in de provincie Antwerpen of Limburg, zijn de Vermeersch evenwel niet echt op zoek. 'Als zich een kans aandient, zullen we ze wel bekijken, maar voorlopig hebben we werk genoeg.'

De groei moet nu eerst en vooral van de bestaande zaken komen. De Serwir hinkt met 3,2 miljoen omzet nog achterop bij de Pêcheur (4,5 miljoen euro), hoewel het een grotere capaciteit heeft; er wordt daar nog wel een inhaalbeweging verwacht. Gosset is de kleinste met 1,8 miljoen omzet. De traiteurzaak voor grote feesten Diner Privé komt daar iets bovenuit met 2 miljoen euro maar heeft het meeste groeipotentieel, mede door de inbreng van Souvereys' knowhow. 'Het catering begon met klanten van het restaurant die ons vroegen ook eens een privé-feest voor hen te verzorgen. We zijn daar een paar keer op ingegaan, en voelden aan dat er nog ruimte was in de markt voor een goede traiteur. Daarom maakten we er een aparte zaak van. Die is erg flexibel: vijf vaste mensen en voor de rest extra personeel per opdracht. De grote voorbereidingen gebeuren in een keuken in Brussel, voor de afwerkingsfase kunnen de andere zaken als steunpunt fungeren. Er is geen cijfer opgeplakt hoeveel Diner Privé moet groeien, maar we denken die zaak te kunnen uitbouwen als we onze basisstructuur iets breder maken zodat we meer aanvragen kunnen opvangen. Niet dat dat zo'n booming markt is, al zien we wel bijvoorbeeld communiefeesten tot grote gelegenheden uitgroeien, maar door mondreclame bouwen we dat stilaan uit. Met Ter Dycken in Knokke erbij is er weer een nieuw publiek dat ons leert kennen en ook van Diner Privé hoort, en bovendien hebben we er een bijkomende uitvalsbasis. Hoe groeien zulke zaken? Doordat mensen tevreden zijn en terugkeren, hè.'

Erika RACQUET

'WIJ BEMOEIEN ONS VEEL MEER met de zaken dan wat vader vroeger deed. De wijnkaart was zijn ding, maar voor de rest hield hij het meer van op afstand in de gaten, en hij controleerde eens per maand de boeken.'

Serge Vermeersch, zaakvoerder Auberge du Pêcheur