

'Een hotel is géén statussymbool'

Vergeet jachten of voetbalclubs. Hotels zijn het nieuwe statussymbool van topondernemers. Al zien ze dat zelf anders. Yvan Vindevogel kocht zijn hotel uit nostalgie. Jan Callewaert omdat hij verliefd was op de voorgevel.

NICO SCHOofs



Hotel The Fourth van Option-CEO Jan Callewaert ligt naast het Leuvense stadhuis. © DIETER TELEMANS

'Zonder mijn netwerk had ik me nooit in dit avontuur gestort'

Jan Callewaert, eigenaar The Fourth

Wan dit hotel droom ik al mijn hele leven', glundert Jan Callewaert, de oprichter van de Leuvense specialist in draad-

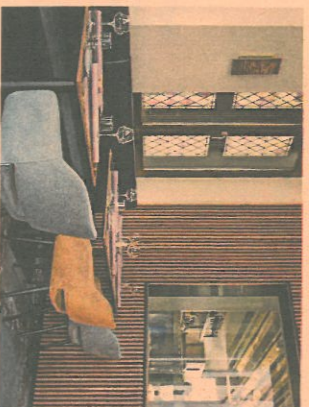
loze datacommunicatie Option, als we op de Leuvense Grote Markt zijn nieuwe luxehotel The Fourth binnenstappen.

Toen Callewaert dit monumentale 15de-eeuwse pand als 22-jarige voor het eerst zag, was hij meteen verkocht. 'De vader van een medestudent werkte voor de Nationale Bank, die hier lang kantoor hield. Ik was op slag verliefd op de gotische voorgevel en de prachtige geschiedenis.'

Toen het gebouw in 2005 openbaar geveild werd, rook hij zijn kans. 'Ik betaalde 7 miljoen euro.' Sindsdien telde Callewaert nog eens een veelvoud van dat bedrag neer voor de renovatie. Het gebouw had jaren leeggestaan. 'Binnenin was het een ramp. We ruimden wel 50 containers puin.'

Het designhotel, waar we over de werkluit en het afwerkingsmateriaal struikelen, zal op zijn vroegst binnen een paar weken de eerste gasten ontvangen. Maar Callewaert is zeker dat The Fourth al vanaf het tweede jaar break-even zal draaien en dat hij binnen 15 jaar zijn investeringen heeft terugverdiend.

'Ik heb een berekend risico genomen.



Van dit hotel droom ik al mijn hele leven.

Na 15 jaar in het zakenleven beschik ik over een enorm binnen- en buitenlands netwerk. Zonder dat netwerk had ik me nooit in dit avontuur gestort.'

Bij dat netwerk - de stad, de universiteit, het universitaire ziekenhuis, maar ook een rist binnen- en buitenlandse bedrijven - proeft Callewaert veel appetijt. 'De aanvragen om te overnachten of om ons restaurant af te huren stromen binnen. Gemiddeld zal een overnachting 180 euro kosten, voor een suite betaal je 400 euro.'

Callewaert is ook trazend ambitieus omdat hij ervan overtuigd is dat zijn concept uniek is. 'Experts die in ons land hotels screenen beamen dat.' De ondernemer, die al in hotels over de hele wereld sloop, haalde de mosterd bij ultramoderne Chinese en Zuid-Koreaanse designhotels, die volgens hem technologisch mijlenver voorop liggen. 'Al onze kamers rusten we uit met de modernste domotica', toont Callewaert, terwijl we vanop het terras van een van de kamers uitkijken op de groene patio. 'Je zal de kamerdeur kunnen openen met je smartphone, er de lichten in verschillende zones van je kamers anders mee kunnen instellen en er zelfs de gordijnen mee kunnen bedienen.'

Callewaert verwacht ook veel van het restaurant. Chef-kok Wouter Van der Die-

ren werd in 2008 beetroond met een Michelinster voor zijn zaak Claudestino, die begin 2012 de deuren sloot.

Er zijn twee sterrenrestaurants buiten de kleine Leuvense ring, maar geen restaurant van dit niveau in het centrum. We zullen gasten van andere hotels lokken. Net zoals wij mensen naar hen zullen doorsturen, omdat we maar 44 kamers hebben. Daarom zijn de hoteliers in de buurt enthousiast over The Fourth.'

Callewaerts ongebreidelde positivisme over zijn hotel steekt schril af tegen de lijdensweg van zijn bedrijf. Dat is al jaren op de sukkel. Neemt hij met The Fourth mentaal afscheid van Option? 'Zeker niet. Na het ontslag van de CEO eerder dit jaar heb ik die taak moogedwongen weer op mij genomen. Ik wil Option weer op de rails krijgen. Als het echt belangrijk is, ben ik meteen weg. Vorige week ben ik op één dag heen en weer naar de Verenigde Staten gevlogen voor een cruciale vergadering. Als dit hotel binnenkort goed draait, focus ik nog meer op Option.'

Is hij niet bang dat hij met al die miljoenen euro's voor The Fourth een slecht signaal uitzendt naar de werknemers en aandeelhouders bij Option? 'Helemaal niet. Ik heb er al bijzonder veel in geïnvesteerd. Ik mag ook eens geld steken in iets anders.'

'Voor het geld had ik beter iets anders gedaan'

Yvan Vindevogel, eigenaar Hotel Damier

Toen de tapijproducent Beau vijf jaar geleden per se af wijk het mythische viersterrenhotel miert, op de Kortrijkse Grote Iaarzeldede serieondernemer Yvan Vindevogel geen seconde. Nochtans had de gen Kortrijkzaan, eind jaren 80 mede oprichter van Omega Pharma, geen ring in de horeca.

'Ik kocht het uit nostalgie', bekende devogel, die zich vandaag ontfemt e zijn farmagroep Damier Group en zi verkopende Copperhead-gin, aan de van het hotel. 'Mijn ouders trouwden 50 jaar geleden. Mijn vrouw en ik kw hier als kind geregeld eten in het restaurant, net als vele generaties voor ons. Damier, dat al sinds 1389 bestaat, i oudste hotel van ons land. Die ziel, w moeijlijk de vinger op kan leggen, vo hier meteen.'

Maar toen Vindevogel en zijn vrontherine Debal Damier overnamen, h veel van zijn plunnen verloren. 'Bij B lieu, de vorige eigenaar, zag de nieuweratie het niet zitten om nog te investeren en ze had de zaak op haar beloop ten.'

Vindevogel en Debal legden niet e 5 miljoen euro op tafel voor het hote onliggende gronden en een paar aalende huizen, maar investeerden daa venop nog eens zowat 1 miljoen euro. 'Begin dit jaar hebben we ons restant helemaal vernieuwd', vertelt Del die de dagelijkse leiding van het hote het restaurant op zich neemt. 'Onze c sous-chef, maitre d'hotel en sommeli zijn twingigers en derfingers. We lokte alleen de oudere Kortrijkzanen opnie naar hier, maar ook de twintigers en gers, met onze trendy, gezonde keuk De Kortrijkse families komen hier we dineren. L'histoire se répète, daar zij fier op.'

De voorbije vijf jaar steeg de bezetgraad, van het hotel van 55 naar 70 procent. Toch liep dat niet van een leien e Aanvankelijk moest Vindevogel maar 10.000 a 20.000 euro toesteken. Van is dat niet meer nodig. Het hotel is nu dabel. Maar voor het geld had ik bete anders gedaan.' Dat een hotel het tulti statussymbool lijkt voor de gefortunte ondernemer wuift Vindevogel weg. 'I merk het tegenovergestelde. Heel wa GEO's kijken erop neer. Sommigen sn den zelfs: 'Maar aller Yvan, ga je nu k uitschenken?'

'We willen in Knokke de place to be worden'

Joris Ide, eigenaar Lebeau Hotel

De Wingense staalmagnaat Ide heropende eind april h voornalige Golfhotel in K ke, onder de naam Lebeau Hotel Ide, die fortuin vergaarde met straalpanelen, verkocht zijn gelijknam bedrijf vorig jaar voor 350 miljoen eu Met de overname van het Golfhotel v jaer timmert Ide voort aan zijn luxe-imperium. Vorig jaar kocht hij het exsieve Zwitserse hotelgigant Julien C dray 1815 en een werkruis in Le Lode, centrum van de Zwitserse hotelogere. Al in 2012 legde Ide de hand op het L lederwaren-, horloge- en jachtmerk Lebeau-Courally, waar de naam van h hotel naar verwijst.

Ide spendeerde al 750.000 euro aa facelift van het hotel. Dat telt 26 kame is goed voor 65 hotelgasten. Je slaapt vanaf 105 euro. Er is geen restaurant, l Lebeau heeft wel een wijn- en champbar, een sigarenlounge en een verwar terras. 'We willen de place to be in Kn worden', liet hotelmanager Walter Va Damme eerder al verstaan. Volgens h er in Knokke genoeg plaats voor nieu exclusieve hotels. 'De afgelopen jaren ten enkele hotels de deuren en Joris z een kans. Het moet vooral een gezellij miliehotel worden. We zullen 365 dag niet jaar open zijn.