

HET HOOGSTE WOORD

In Het Hoogste Woord laten we elk weekend Limburgers aan het woord die onze provincie op de kaart zetten. De ene misschien bekender bij het grote publiek dan de andere, maar stuk voor stuk baanbrekers in hun vakgebied.

“We laten onze mensen over hete kolen lopen”



HASSELT - Zijn vader heeft het eens uitgezocht: Charles Van Goch (45) heeft echt Van Gogh-bloed door zijn aderen stromen. Via de tak van Theo, broer van Vincent. Kunstenaar is hij ook een beetje, als gepassioneerd trompetspeler. Maar daar houdt de gelijkenis op. Schilder Van Gogh stierf berooid, zonder greintje succes. Ondernemer Van Goch stampte, als student met zelfgemaakte schulden, een horeca-imperium van obers uit de grond. Met de huidige ambitie om naar 100 uitzendkantoren te gaan. “Dat willen de banken toch”, lacht de Nederlandse Lanakenaar. “We hebben nu 50 kantoren in 7 landen. Achtduizend jobstudenten sturen we uit naar cateraars, restaurants, evenementen. Iedereen hebben ze bediend: jou en mij, tot Obama en de koningshuizen.”

U bent van nul begonnen. Onder nul zelfs, als student van 18 jaar had u bijna 5.000 euro schulden. Het goede leven, wat gokken, amusement?

“Ik kwam op de hotelschool van Maastricht met een hoop schulden. Want op 18 jaar had ik studiefinanciering gekregen en ik had uitgedokterd: als je dat deponeerde op een bank kon je tot 500 euro in het rood gaan. Er waren 18 banken... Binnen de week had ik 18 keer 500 euro op zak. Niet nagedacht over de consequenties natuurlijk. Het geld is verdwenen. Aan leuke dingen. Gokken en ik weet niet wat allemaal. Dus ik moest wel werken, ik zat nog geen dag op de campus toen ze me kwamen vragen om op te dienen. Voor 150 frank (3,7 euro) per uur. Handje contantje. Als een idioot ben ik beginnen werken. Ik ging de hotelschool op met 5.000 euro schulden, ik studeerde af met 5.000 euro op de bank. Dus kon ik mijn bedrijf opstarten.”

U koos voor het onzekere bestaan van de horeca, terwijl u een carrière uitgestippeld had liggen: het touring-carbedrijf van vader Van Goch?

“Ik wilde het bedrijf niet overnemen, ik wilde iets voor mezelf. Wat niet wil zeggen dat ik in mijn jeugd niet hard gewerkt heb voor *Van Goch's Tours*. Ik heb vaak moeten helpen, busjes poetsen... De firma lag in Deurne, onder Eindhoven, en van daaruit reden de bussen naar Maasmechelen, Weert, Sittard, Kerkrade. Om mensen naar de mijnen te brengen. Daar zijn we groot mee geworden in de jaren 50 en 60 van de vorige eeuw. Maar ik heb dus een beetje een losbandig leven geleid in mijn jonge jaren. De ideale schoonzoon

was ik niet (*lacht*). Via via heeft mijn vader dan gehoord dat de hotelschool in Maastricht een eigen campus had waar ze heel streng waren. Hij dacht dat het een internaat was en dus heeft hij me daarop geduwd. Het bleek één groot feest... Ik ben in 1988 begonnen, in 1994 afgestudeerd (*lacht*). Veel les heb ik niet gevolgd. Maar ik deed veel voor de school, voor de studentenvereniging: was prins carnaval, heb een bierclub opgericht want ik vond het zonde dat er alleen een wijnclub was...”

Losbandig maar ondernemend. U begon een handeltje in merkschoenen, ging Hugo Boss (met een foutje) verkopen,... Allemaal op school?

“Van Bommel-schoenen waren toen heel erg in. Dit soort (*steekt voet omhoog*). Iedereen wilde zo'n paar hebben. Dus ik ook. De stad in, naar de Van Bommel-winkel. *Ik ben student, kan ik korting krijgen?* Ging natuurlijk niet. Waarop ik vroeg of er iets van de prijs afging als ik 100 paar kocht. Ja, dan zou ik ze voor 90 euro in plaats van 135 euro krijgen. *Da's goed, doe maar 100 paar*. Die kocht ik natuurlijk niet meteen. In de kopieershops - die had je toen nog - drukte ik 100 papiertjes af: *recht op één paar Van Bommel aan 90 euro (200 gulden)*. En die bonnetjes verkocht ik voor 4,5 euro in de aula. En toen hoorde ik dat er in het Duitse Metzingen een fabriek van Hugo Boss was, waar ze pakken met een foutje in de personeelwinkel verkochten. Dus reed ik één keer per maand met mijn autootje naar ginds, ik kocht de winkel leeg en verkocht alles op school. Want iedereen wilde een pak van Boss. Ik heb er altijd *naast gehandeld*.”

Zo is Mise en Place ook begonnen, met 'ernaast handelen'?

“Veel hotels en cateraars belden in die tijd de hotelschool op, met de vraag of ze mensen konden sturen. Want het werd dat weekend druk: feestje, bruiloften, partijen... En dan zeiden de telefonistes: *Nou, dan moet je Charly hebben want die kent veel mensen, die regelt dat wel*. En ik vroeg commissie. Bijvoorbeeld aan een hotel in Antwerpen zei ik dat ze me 2,5 euro moesten betalen per persoon die ik stuurde. En de studenten zelf betaalden me 2,5 euro. Dus ik had 5 euro per persoon en hoefde zelf niet te werken (*lacht*). Maar ik ging wel mee. Dat wilden de hotels ook: *Charly, als jij meekomt, staan ze niet stiekem te drinken en wordt er gewerkt*. Jobkoning heette het systeem. Zo had je er zes aan de hotelschool en als die op buitenlandse stage vertrokken, verkochten ze hun postje voor veel geld. Maar ik wilde dat niet kopen. Dus ging ik nieuwe bedrijven zoeken in Brussel, Keulen, Düsseldorf. Waar de hotelschool nog geen zaken mee deed. *Ik moet geen commissie meer, geef mij maar 7,5 euro in plaats van 5 euro per uur*. Waarom zouden ze dat wel doen? Dan hoefden de studenten me geen commissie meer te geven en kon ik de beste uitzoeken. Het ging snel heel hard. En zo kon ik alle jobkoningen uitkopen. In 1993 had ik al die jobs in handen. Ik zat de hele dag in de aula met de agenda in de hand te regelen.”

Ergens tussenin is Charles Van Goch dan toch afgestudeerd?

“In 1993 had ik 30 klanten: hotels, restaurants en cateraars die van mij afhankelijk waren. Ik wilde helemaal niet



In mijn jonge jaren was ik niet de ideale schoonzoon, ik heb een beetje losbandig geleefd

Charles VAN GOCH

Door Caroline Vandenreyt





Uitzendkantoren voor obers

CHARLES VAN GOCH

afstuderen, want als student had ik veel meer contacten. Van de hotelschool heb ik de speciale toestemming gekregen om een halfjaar langer te blijven. In ruil moest ik dinertjes organiseren. Het wijngenootschap, het tabaksdiner,... Ik nodigde altijd de pers uit en dat was goed voor de hotelschool. In de zomer ben ik dan alle klanten afgegaan: *Ik heb goed en slecht nieuws*. Het slechte nieuws was dat ik het als afgestudeerde niet meer voor 7,5 euro kon doen, het zou 12,5 euro kosten. Met het goede nieuws dat ze een factuur zouden krijgen, waardoor ze het konden aftrekken van de belastingen. Ongeveer de helft heeft een nieuwe jobkoning gezocht, de rest wilde het wel proberen.”

Afstuderen heeft u geen windeieren gelegd?

“Dat eerste jaar, in 1984, draaide ik een omzet van 500.000 euro. Die andere 15 bedrijven gingen rechtstreeks op school zoeken, maar ik had daar zoveel vrienden. Niemand durfde voor hen te werken. Want dan gooiden ze

uit de bier- of wijnclub... (*lacht*). Zo heb ik mijn bedrijf kunnen uitbouwen. Op 5 punten waarvan ik vond dat ze niet goed uitgebouwd waren in onze jobkoning-tijd. Dat is nog onze basis.”

Wat liep er fout in de bediening?

“Een: de kwaliteit van de mensen was niet altijd goed, de eerstejaars hadden nog geen praktijk gehad. Dus ik ging op de campusparking staan, waar de jobstudenten vertrokken. Met een torren borden. Met vier borden vol water moesten ze rondjes rond de auto lopen. Zo gauw ze een rondje met water in het bord konden lopen, mochten ze vertrekken. Eigenlijk ben ik vanaf dag 1 gaan trainen. We hebben ook gezorgd voor vervoer. Want de auto's van studenten starten niet altijd of ze krijgen de wagen van ma niet mee. En dan was er de kleding: zwart-wit. Maar er kwamen 100 versies van zwart en wit, terwijl ik wilde dat iedereen hetzelfde droeg. In Holland Casino had ik gehoord dat het personeel smokings droeg. Die moesten vervangen wor-

den, de binnenkant was kapot. Als de directeur me die zou verkopen, kreeg hij van mij een heel scherpe prijs. Nog: de leiding. Ik moest zelf mee of het ging fout. Ze dronken, namen de flessen mee, want het zijn boefjes (*lacht*). Dus ik maakte mensen projectverantwoordelijke, ik gaf hen een paar euro meer en ze kregen de leiding. Tot slot: de betaling. Die was slecht geregeld. Je moet jouw mensen snel vergoeden en zelf maar het risico lopen of je betaald wordt.”

Zo hebben ze u wel in de zak gezeten?

“Een cateraar uit Belgisch-Limburg belde, hij had *garçons* nodig. Wat dat moest kosten? Zes euro. Goed. We hebben gewerkt als de beesten. Maar bij de uitbetaling gaf hij 5 euro. Ik had hem *fout begrepen*. Ruzie heb ik niet gemaakt, maar ik hoopte dat hij eens terugbelde. En ja, twee maanden later: *Ik vond het vorige keer zo goed, je krijgt nu 6 euro*. Half zes was het aperitief, de gasten kwamen al toe. Om vijf vóór

stapte ik naar hem met 15 man. Grote kerels van de bierclub. *Wij gaan vertrekken of u kan nu afrekenen. Omdat ik zo'n grote jongens bij heb, gaat het u 10 euro per uur kosten*. Hij heeft gebloed.”

En de naam, *Mise en Place*?

“Tja, ik had een bedrijf maar had ook een naam nodig. Na een avondje stappen met de jongens, trokken we naar de studentenkamers, ik nam het boek *Restauranttechnieken, deel II* en sloeg dat open: *debrasserer*, tafels afruimen. Klonk te moeilijk. De volgende poging leverde *mise en place* op, voorbereidend werk.”

Jullie zitten nu in 7 landen, goed voor 8.000 studenten. Een bedrijf noemt u het niet meer, maar een 'universiteit'?

“We zijn geworden tot een school, we leren onze 8.000 jobstudenten niet alleen de horeca, maar ook coaching, mensen leiden, managen... Tussen 18 en 28 jaar krijgen ze bij ons de kans te groeien, zich te ontwikkelen. Hun dromen omzetten in werkelijkheid. De maatschappij stampert die dromen van ondernemerschap er uit. Niet bij de MEP-academy. We doen aan mindmapping, braintraining, empowerment, laten mensen over hete kolen lopen.”

Hete kolen?

“Een truc. Maar het opent de hartenergie: als je schrik hebt om erover te lopen maar het toch doet, dan zet je angst om in pure power. Kracht, dat leren wij die kids. Peggy Dylan, de vrouw die de kennis van het vuurlopen naar het

► lees verder blz. 10



FOTO: S. LUC DAELEMANS

► **vervolg van blz.9**

westen heeft gebracht, heb ik naar hier kunnen halen. Ze wilde 20.000 dollar per persoon. Waarop ik haar duidelijk maakte dat ze het niet begrepen had, dat wij gratis voor die jongeren werken. Ik heb haar gestalkt tot ze kwam. En ze is huilend van de emoties vertrokken.”

Bent u een 'vakidoot', let u op de bediening op restaurant?

“Ja, maar ik zeg er niets van. Ik doe sinds een tijd aan *facial readings*, gezichten van mensen lezen. Ieder mens heeft 600 trekken waaraan je het karakter kan aflezen. Je lip wordt boven dunner, dus je praat niet graag over privé. Je haren dit, je ogen dat... Dat ga ik dus niet doen, ik schakel het af als ik ergens ben. Bij studenten in de training pas ik het wel toe. Dan vertellen ze de waarheid niet, dus ga ik het gezicht lezen en beginnen ze te huilen. Want ik zie alles. Om mensen te helpen.”

En wat leest u dan in mijn gezicht?

“Dat vragen ze me dan allemaal. Even kijken. Jouw wenkbrauwen beginnen sterk en dan zijn ze weg. Je begint aan veel dingen, maar hebt moeite om ze af te maken. Aan jouw levenslijn kan ik zien dat je veel hebt meegemaakt in jouw zakelijke kant, de buitenkant. Maar innerlijk komen er nog lessen, er volgt nog gedoe. Het huwelijksgebied is heel gezond.”

Hoe bent u in Lanaken verzeild?

“Toen we nog studeerden, kon je in België veel goedkoper een huis vinden. Ik heb mijn familie zo gek gekregen om iets te kopen in Riemst. Daar kon je 9 kamers van maken. Ik heb er 8 verhuurd aan vriendjes en zelf woonde ik dan voor niks. Ik hou van groen, de natuur, jagen. Bij dit huis in Lanaken wilde ik minstens 20.000 meter grond. Ging ik volgens de makelaars niet vinden voor ons budget. Mijn volgende strategie was: we gaan fietsen door Gellik, Lanaken, Zutendaal en bij ieder huis dat groot genoeg leek, zouden we een bierviltje in de bus duwen: *Beste bewoner, wij zijn Charlie en Lizette (was het toen nog). Als u ooit verkoopt, zijn wij geïnteresseerd.* Ik denk dat we dat bij zeker 50 huizen hebben gedaan. Een paar jaar later belde een notaris: *Zijde ge nog geïnteresseerd in het huis?* Welk huis? Hij wilde het adres niet zeggen en liet me naar zijn kantoor komen. *Handelen jullie in drugs?* Neen, wij zijn Mise en

Place. En het gaat goed met het bedrijf. Een adellijke dame uit Visé woonde hier, haar chauffeur zat boven. *Het huis is niet te koop*, kon ik uit haar Frans opmaken. Ieder halfjaar ben ik bij haar op de thee geweest. Een jaar later wilde ze wel verkopen, voor 40 miljoen frank (1 miljoen euro, red). Kon ik niet betalen. Wist ze, zei ze, maar ik zou ieder jaar meer verdienen. *Dus vertrek maar, centjes verdienen.* Ik werkte hard, wist ze ook. Want ze had 's avonds laat aan ons kantoor in Maastricht staan uitkijken.”

Tijd voor hobby's is er niet. Behalve eentje die overal met u meereist: uw trompet?

“Dat is mijn handelsmerk geworden. Toen ik 6 jaar was, heb ik een longziekte gekregen. De arts in het ziekenhuis zei dat ik daar moest blijven, om elke dag aan de beademing te hangen. Nou, daar had ik geen zin in. Het ging ook niet: mijn moeder stond voor de klas en vader was natuurlijk altijd met de bussen bezig. *Geef hem dan maar een blaasinstrument.* Ik kreeg de trompet van mijn opa in handen en ben een beetje op dat ding beginnen spelen. Op mijn tiende kon ik alles, met de radio mee. En vandaag doe ik het nog: als ik ergens moet spreken, begin ik vaak met een nummer. Of op café. Ik heb zelfs al tijdens voetbalmatches van Genk gespeeld: *tadadadatada, aanvalleu...*”



Ik lees gezichten van mensen. Ik zie alles. Om hen te helpen

WIE IS

Charles Van Goch

→ Charles Van Goch werd in december 1969 geboren in het Nederlandse **Deurne** (bij Eindhoven). Hij heeft een zus. Vader had een touringcarbedrijf dat vooral mijnwerkers en werknemers van DAF Trucks naar het werk vervoerde. Moeder Toos stond in het onderwijs.

→ Na een moeilijk parcours in het middelbaar begon Van Goch aan de hogere **Hotelschool** in Maastricht. Hij zwaaide af in 1993.

→ Na zijn afstuderen, begon 'Charly' meteen met een eigen bedrijf: **Mise en Place**. Restaurants, evenementenbureaus, hotels en cateraars huren zijn personeel in om te zorgen voor de bediening.

→ Vandaag is Mise en Place actief in een 7-tal landen, met vijftig kantoren. Het nieuwe hoofdkantoor, kasteel **Jerusalem** in Maastricht, wordt in augustus officieel geopend.

→ Van Goch woont in Lanaken. Hij heeft geen kinderen. **“Mijn 8.000 job'ers zijn mijn nageslacht.”**



Charles Van Goch

APART

Waar kan u echt geen geld aan uitgeven?

“Ik ben een gever, ik kan overal geld aan uitgeven. Of wacht: bedelaars. Daar geef ik principieel geen geld aan. Wel aan straatmuzikanten, daar stop ik zelfs speciaal voor. Die doen er iets voor. Als een bedelaar me vraagt waarom, leg ik het wel altijd uit. Dialoog vind ik belangrijk.”

Hoe is Van Gogh Van Goch geworden?

“We zijn familie van Theo Van Gogh, de broer van Vincent. De man van de brieven, ja. Tussen 1880 en 1900 is

onze tak van naam veranderd, bij het verkeerd overschrijven van de paspoorten aan de grens. Heeft mijn vader ooit uitgezocht. Ze vragen er me wel altijd naar. En dan krijg ik ook een andere kamer (*lacht*).”

Wat is uw slechtste eigenschap?

“Dat ik mensen niet laat uitpraten. Omdat ik weet wat ze gaan zeggen, denk ik dan. Ik trek te snel conclusies.”

Wat is uw favoriete restaurant?

“Vivendum in Dilsen-Stokkem vind ik fantastisch. Of Beluga in Maastricht.”

Waarvoor kan u ontroerd worden?

“Muziek, een eerlijk verhaal. Ik hou van mooie verhalen.”

Hoe maakt u het hoofd leeg?

“Ik wandel, doe aan wielrennen, yoga. En ik mediteer elke ochtend. Zeker één keer per week neem ik een massage, liefst een Thaise.”