



De Robinsons

Knap staaltje ondernemerschap in Spanje

Ze hebben allebei een verleden in de uitzend-, werving- en selectiebranche. Nu runnen ze een spiksplinternieuwe, stijlvolle Spaanse herenboerderij op een kwartier van Girona. Kijk op het Westen sprak met het ondernemende echtpaar Robinson en nam een kijkje.

Tekst: Sarah Schipper

Wie zijn Ingrid en Robert Robinson?

Wij hebben elkaar dertig jaar geleden leren kennen. In 1993 begon ik, Robert, voor mezelf als personeelsintermediair in Den Haag. Vier jaar later heeft ook mijn vrouw Ingrid haar baan opgezegd om bij mij in het bedrijf te gaan werken. In 2000 werd het zakelijk mogelijk om meer tijd in te richten voor andere zaken. Toen ontstond het idee om een vakantiehuis in Noord-oost Spanje te kopen. Catalonië was goed aan te rijden vanuit Nederland, het klimaat was er aangenaam met een wat on-Spaanse groene omgeving en met nog steeds de vier seizoenen zoals in Nederland, dus de keuze was snel gemaakt. We kochten een vakantiehuis in Santa Christina d'Aro en werden door het regelmatige verblijf aldaar meer dan enthousiast en gegrepen door het klimaat, de mensen en de sfeer.

Hoe is het idee geboren van een vakantieboerderij? En hoe ging het toen verder?

In de vijf jaar dat we het huis in Santa Cristina d'Aro hadden, groeide vooral mijn droom (Robert, red.) om ooit nog eens in Spanje iets in het toerisme of in de verhuur te beginnen. Na rijp beraad en veel oriënterende gesprekken met (ervarings)deskundigen werden in januari 2006 de zaak in Nederland en het huis in Spanje verkocht en na tientallen bezichtigingen viel het oog op een masia (herenboerderij) in Maçanet de la Selva: Mas Vidal, gelegen op een kwartier van het vliegveld Girona aan de Costa Brava. In eerste instantie wilden we een bed and breakfast beginnen, maar door de infrastructuur en beschikbare ruimten van de masia leek verhuur in zijn geheel meer voor de hand liggend.

Voordat wij het kochten, woonden er twee oude mensen in de masia. We hebben het woonhuis in tien maanden tijd omgetoverd tot een luxe boerderij met keuken, eetkamer, salon en vijf slaapkamers met ieder een eigen badkamer. Tegelijkertijd werd in het aangrenzende deel ons privé-onderkomen gerealiseerd. We begeleidden het project door in het begin een week per maand en later twee keer een week per maand naar Spanje te reizen. Zo bleven we in eerste instantie nog sterk met Nederland verbonden, maar in juni 2007 was de binnenkant van de masia bijna klaar en kon de verhuurwagen met in Nederland aangekochte meubels vertrekken naar Spanje. Het huis in Nederland werd aangehouden om zoveel mogelijk de band met dochter en kleinkinderen, familie, vrienden en kennissen aan te kunnen houden.



Hoe hebben jullie je voorbereid op dit project?

We zijn begonnen met het aanstellen van een (Nederlandse) coördinator die de verbouwing zou gaan begeleiden. Hij werkte in Catalonië en had connecties met aannemers, architecten en uitvoerders, zodat wij niet zelf op zoek hoefden te gaan naar 'de bouwers'. In Nederland hadden we ons in een eerder stadium al laten adviseren door een juridisch/belastingtechnisch adviseur en hadden we al onderzoek gedaan naar de beschikbaarheid van financiële middelen. De oriëntatie op het gebied van marketing en pr behoorde voornamelijk tot mijn (Robert, red.) activiteiten. Ik zocht op internet, verdiepte me in vakliteratuur en ging te rade bij collega's in Nederland én Spanje. Ingrid richtte zich vooral op de praktische zaken, zoals de aankoop van meubels, bedden, linnengoed en dergelijke. Omdat we al vijf jaar een huis aan de Costa Brava hadden gehad, dat ook flink verbouwd was na de aankoop, hadden we eigenlijk al een netwerk, waardoor de omgeving al vertrouwd en meer bekend was geworden.

Hoe is het concept van Mas Vidal tot stand gekomen? Welke doelgroep hadden jullie voor ogen?

Zoals gezegd bepaalde de beschikbare ruimte in de masia zelf voor het belangrijkste deel het concept. Verhuur voor kleine gezelschappen dus voor maximaal tien personen. Zowel privé als zakelijk. We richten ons op gezelschappen bestaande uit grootouders, kinderen, kleinkinderen, de vriendenstellen met jonge kinderen, maar ook vriendengroepen. Wat zij allen gemeen hebben is dat zij tijd willen doorbrengen met elkaar, in een bijzondere omgeving en voorzien van alle gemakken en luxe. En in dat opzicht komt ook het bedrijfsleven goed tot hun recht in de masia. Net even buiten het massatoerisme van de kust maar wel alles voorhanden in de directe omgeving. Met de indeling en inrichting van de masia hebben we continu getracht om drie woorden inhoud te geven: luxe, gemak en verbazing!

De directe omgeving heeft veel te bieden voor golfers, strand-, natuur- en cultuurliefhebbers, wandelaars en mountainbikers. Verder zijn Girona en Barcelona binnen het uur bereikbaar. Dit maakt het ook voor de zakelijke markt een interessante locatie om te verblijven voor vergaderingen, brainstormsessies, incentives en trainingen.

Hoe is de verbouwing verlopen?

De verbouwing is, zoals gezegd, begeleid door een coördinator die ons regelmatig vanuit Spanje op de hoogte bracht en tijdens ons verblijf in Spanje hadden wij veelvuldig overleg met hem en de architect. De totale verbouwing heeft ruim tien maanden geduurd en we hebben nog eens zes maanden besteed aan de afwerking, inrichting en verfijning van het complex, zowel binnen als buiten. De communicatie en samenwerking tussen Spaanse aannemers en ons verliep met name in de eerste fase van de bouw (sloop en ruwbouw) via de coördinator, daarna

hebben wij zelf de touwtjes meer in handen genomen. Meer dan goed voor het leren van de Spaanse taal. Dit leidde vaak tot ongeduld van onze kant, maar terugkijkend op de hele verbouwing zijn we zeker niet ontevreden en is alles op zijn pootjes terecht gekomen.

Wat hebben jullie precies aan het gebouw gedaan?

De voornaamste, belangrijkste en kostbaarste investering, betrof de hele infrastructuur. Om een masia gebruiksklaar en bewoonbaar te maken voor tien personen is een juiste voorziening van elektriciteit, water, riolering en gas nodig. Een compleet elektriciteitshuis, inclusief de weg er naartoe, om aan te kunnen haken aan de hoogspanningsmast was noodzakelijk, een septictank, een gastank op het terrein en een ondergronds waterreservoir van twintigduizend liter, direct verbonden met de twee waterputten, was onontbeerlijk, evenals de zuivering van (eigen bron)water zodat het kraanwater te drinken zou zijn. Verder is de centrale verwarming gemoderniseerd en op de begane grond is overal vloerverwarming aangelegd.

Er zijn in de masia twee slaapkamers opgeofferd om vier extra badkamers te maken waardoor nu elk van de vijf slaapkamers een eigen badkamer heeft. Dit alles om de formule inhoud te geven (luxe, gemak en verbazing). Belangrijk was dat de oorspronkelijkheid van de masia intact bleef.

In het privégedeelte (in het verleden de stal en de garage) is er door meer en grotere ramen ook meer licht gekomen in de masia. De garage werd een super (eet)keuken voor onszelf en in de voormalige stal zijn een woonkamer en privéslaapkamers gekomen. Het terrein is compleet onder handen genomen door terreinwerkers en tuinmannen. Op het terrein is een verwarmd zwembad aangelegd, inclusief een terras met koelkast en ligbedden.

Als jullie het over mochten doen, wat zouden jullie dan anders doen? En wat niet?

Veel dingen lopen anders dan je denkt en het romantische beeld dat je hebt van wonen, verbouwen en werken in Spanje wordt door de werkelijkheid in de loop der tijd flink bijgesteld. Problemen waar we tegenaan zijn gelopen, hebben voornamelijk te maken met de taal (nog eens extra bemoeilijkt door het Catalaans), ondanks de intensieve taaltrainingen en cursussen vooraf, de Spaanse leefwijze en het werktempo. 's Lands wijs, 's lands eer doet hier zijn opgeld en daarmee omgaan is geen sinecure. Er wordt veel beloofd en het gebeurt ook wel, maar altijd een behoorlijke tijd later en vaak ook net nog even anders dan we vooraf bedacht hadden. Geduld is een schone zaak en ons geduld is dan ook erg op de proef gesteld. We beseffen nu dat dat in Spanje ook niet anders had gekund. Zo is het hier nu eenmaal en al met al is het wel goed gekomen. Door de tijdsduur zijn de kosten behoorlijk uit de hand gelopen en kunnen de opbrengsten pas veel later gegenereerd worden.



Maar er zijn ook zaken heel erg meegevallen. Zo zijn wij erg te spreken over de betrouwbaarheid en loyaliteit van de bouwers/werkers en vooral over de kwaliteit van hun werk en het opdoen van allerlei nieuwe ervaringen. Wat ook nieuw was voor ons, was dat we het 24 uur samen moeten zien te klaren. Een zeer grote verandering in vergelijking met ons leven in Nederland. Maar we zijn nog steeds blij met elkaar!

En hoe verloopt de integratie?

Door veel bij dorpsfeesten en andere dorpsactiviteiten te verschijnen, proberen we zoveel mogelijk aansluiting te krijgen met de mensen uit het dorp. We doen er onze boodschappen en als er werkzaamheden moeten worden verricht, dan doen we dat zoveel mogelijk met bedrijven uit het dorp. Eerlijk gezegd is dat best lastig en in de praktijk blijkt dat de Nederlanders of andere buitenlanders elkaar toch opzoeken. Al met al hebben we wel al een aardige kennissenkring opgebouwd, maar het contact met de Spanjaarden is nog oppervlakkig.

We hebben nog steeds de Nederlandse nationaliteit en ook hebben we nog geen plannen om ons huis in Nederland van de hand te doen. We zijn er in het afgelopen jaar achter gekomen dat we zowel Nederland (met de familie en vrienden) en Spanje (met de realisatie van het nieuwe avontuur en het klimaat) meer dan plezierig vinden. Hoe de toekomst eruit gaat zien, kunnen we ons nog niet zo voorstellen. We wachten ons eerste verhuur seizoen in spanning af en stortten ons daar met veel enthousiasme op. Het verblijf in Nederland zal zich beperken tot de wintermaanden en/of de weken dat er geen huurders zijn. Afreizen naar kind, kleinkinderen, vrienden en familie kan ook in 'groepen' van een, dus onafhankelijk van elkaar. Dat is de luxe die we onszelf willen permitteren.

Hoe ziet de toekomst eruit voor de Robinsons?

Ons voornaamste doel is om te ervaren of de verhuur van de masia en het leven in Spanje ons gaan bevallen. Het commerciële doel is de masia zoveel mogelijk te verhuren tegen een meer dan goede prijs/kwaliteitsverhouding, het liefst het hele jaar door. We proberen het onze gasten ontzettend naar de zin maken en daar zelf ook nog eens intens van te genieten. ■

Voor meer informatie: www.metelkaarriantinspanje.nl