



*“We willen dat klanten
hun droom realiseren en
niet dat ze kapot gaan op
hun Italiaanse avontuur”*

Werkgever in Italië: geen dolce vita

Keihard werken voor het ultieme vakantiegevoel

Een prachtige vervallen Italiaanse ruïne uit de 16de eeuw renoveren? Hoe zorg je dat zo'n project geen relatiecrisis of faillissement oplevert, maar een reportage in een internationaal woonblad? Rob Landeweerd en zijn partner Jeroen Macco realiseren Italiaanse dromen.

TEKST HELEEN RONNER | BEELD WWW.SPECIALUMBRIA.COM

ondernemen

In alle belangrijke 'tweedehuislanden' zijn Nederlandse ondernemers te vinden die mensen helpen om een vakantiehuis te vinden, kopen, (ver)bouwen, verhuren en beheren. Het bedrijf van Rob Landeweerd en Jeroen Macco, Special Umbria, heeft een bijzondere aanpak. Het accent ligt op luxe, creatief design. Bovendien werkt het bedrijf alleen met Italiaanse werknemers, vakmensen en leveranciers. Zo groeide de Italiaanse Domenico Casamasima in een paar jaar uit van 'local chef' tot volwaardige partner.

Bedrijven die vergelijkbare diensten bieden, verkopen die diensten vaak met het gevoel: 'vertrouw ons, we zijn Nederlands'. Dat doen jullie niet.

Landeweerd: "We zijn hier niet gekomen om een soort Nederlandse enclave te beginnen. Natuurlijk hebben we veel Nederlandse, Belgische en ook Britse klanten. En soms komen ze bij ons met vooroordelen en horrorverhalen, maar die angst nemen we juist weg. Je kunt hier heel goed een bijzonder huis of een stuk grond kopen. En de kwaliteit van het werk is hier heel hoog."

Jullie doen alles: van de renovatie van een vervallen boerderij tot een nieuwbouvilla.

"Renoveren en restaureren vind ik zo gaaf. We hebben pas weer een huis uit 1550 gedaan. Het is duurzaam, want je geeft die bijzondere Italiaanse gebouwen door aan volgende generaties. Mijn hart gaat nog steeds harder kloppen van historische details

en oude fruitbomen. We proberen bij renovaties ook altijd om de oude dingen die we tegenkomen, zoals luiken, weer te gebruiken. Laatst hebben we van een 17^e eeuwse voordeur een kast gemaakt."

Op jullie verhuursite staan huizen die zo in een woonblad kunnen.

"We zijn de hele dag met interieurs en inrichting bezig. Soms werken we met een klein budget, waarmee we zoveel mogelijk doen. En soms verzorgen we een restyling die meer dan een miljoen mag kosten. De gemene deler op onze verhuursite: we hebben alle huizen zelf ingericht, of ze voldoen aan onze standaard. Pas geleden wilden we zelf een weekend weg en was ik op zoek naar een vakantiewoning. Dan merk ik weer hoeveel tijd dat kost. Je moet vijfhonderd afschuwelijke huizen bekijken voor je bij iets leuks uitkomt. Wij hebben gewoon zestig mooie huizen, punt. Je hoeft alleen het budget te bepalen."

Je hebt dus nog wel tijd voor een weekendje weg.

"Nauwelijks. Ik wil bijvoorbeeld al jaren naar de Salone del Mobile (belangrijke designbeurs in Milaan, red.) om inspiratie op te doen. Het lukte eerder nooit. Dit jaar had

ik die dag in april al in december geblokt. En weer ging het bijna niet. De ene klant wilde nog even een airco laten installeren en vrijwel iedereen lijkt dit jaar een loungeset te willen. Toch moet je af en toe even uit het gekkenhuis stappen."

Jullie begonnen aan het begin van de crisis, dus het wordt nu vast alleen maar drukker?

"Wij merkten niet veel van de crisis, omdat we de tijd ervoor niet hebben meegemaakt. We groeiden gewoon. En nu trekt de markt extra aan. De Brexit heeft wel invloed: de Britten wachten af. Europa is duurder geworden en ze weten niet waar ze aan toe zijn. Toch groeien we en we hebben net weer mensen aangenomen."

Het lijkt me heftig om zo'n druk bedrijf te runnen met je levenspartner.

"Jeroen en ik zijn nu tien jaar hier en wij hebben natuurlijk ook wel interessante tijden gehad, haha. In Nederland hadden we allebei een drukke, verantwoordelijke baan. Dan kwam je 's avonds thuis en kon je even stoom afblazen. Hier gaat het de hele dag door. Bovendien leer je elkaar als collega's kennen. Je moet onthouden dat je partners bent en daarin investeren. Wij wonen hier

"Het romantische 'oh heerlijk, tomaatjes met mozzarella'-stadium zijn we nu wel voorbij"



in het landschap waar mensen hun vakantie op plannen. Het land van hun dromen. Wij moeten soms zeggen: "We zijn niet gewoon in Nederland, hè. Niet alleen werken, werken, werken."

Rust nemen voor het Italiëgevoel.

'Het romantische 'oh heerlijk, tomaatjes met mozzarella'-stadium zijn we nu wel voorbij, maar we maken het allemaal mee: eten aan lange tafels op een berg, heerlijke wijnen. Waar ik ook van blijf genieten: mensen leven hier volgens de klok van de seizoenen. Aan het eind van het jaar oogst iedereen olijven, met Pasen komt iedereen iets lekkers brengen. Mensen communiceren veel over en via het eten. Niet alles wordt uitgebreid besproken. Dat merk ik ook met ons homo-zijn. Het beeld is dat Italië hierin heel conservatief is, maar het is hier helemaal geen issue. Doe gewoon maar mee, je hoort erbij. Niemand heeft het erover, terwijl het er in Nederland altijd over gaat, juist ook in progressieve kringen."

Is het ene prettiger dan het andere?

"Aan de ene kant is het fijn dat het geen issue is. Aan de andere kant bespreekt men het misschien niet, omdat het een taboe is. Maar: ik heb me hier nog nooit ongemakkelijk gevoeld. Als je aardig en vriendelijk bent, zijn mensen aardig en vriendelijk terug."

Je had het eerder over vooroordelen van Nederlanders over Italië. Jullie wilden juist vanaf het begin lokaal samenwerken en écht ontdekken hoe het zit.

"Ons uitgangspunt was: we zijn in Italië. We willen Italiaans spreken en met Italiaanse mensen werken. Natuurlijk levert dat ook lastige situaties op. Onze loodgieter en aannemer hadden bijvoorbeeld onenigheid. In

Rob Landeweerd (links) en Jeroen Macco

Rob Landeweerd (46)

- Opleiding: Hoge Hotelschool in Leeuwarden
- Werk in Nederland: o.a. branchemanager Randstad, manager werving- en selectiebureau 30days.
- Nu: partner Special Umbria, een bedrijf in exclusieve vakantiehuizen, van ontwerp tot verhuur.
- Rob Landeweerd woont met zijn partner Jeroen Macco in Piegero, Umbrië.



"Ons ontslag was eigenlijk een cadeautje. We moesten wakker worden"

Nederland zou ik zeggen: 'los het samen op'. Hier moet ik laveren. Eerst rustig met de een praten, dan met de ander. Vervolgens met z'n allen eten en dan langzaam de sfeer verbeteren."

Je bent in Nederland headhunter geweest, dus je kunt de verschillen op de arbeidsmarkt goed vergelijken.

"De arbeidsmarkt in Italië is echt vooroorlogs. Er is nul flexibilisering. Mensen zijn bovendien opgeleid zonder ruimte voor zelfontplooiing. In Nederland leer je al jong om initiatief te nemen en samen te werken. Op de universiteit zit je in allerlei werkgroepen. In Italië vertelt de hoogleraar gewoon wat je moet weten. Wij stimuleren jonge Italiaanse werknemers om pro-actief te zijn: 'Ga maar met die klant praten en kijk maar waar het fout gaat.' Uit zichzelf zullen ze niet snel zeggen: 'Ik heb eens nagedacht en volgens mij kan dit slimmer of beter.' In Nederland had ik 35 mensen die voor mij werkten en die waren kritisch. Als hun werk een tijd niet uitdagend was en het veranderde niet snel genoeg, dan namen ze ontslag. In Italië durft niemand iets te zeggen, want voor jou honderd anderen."



Je had het net over je collega Domenico. Had hij daar ook moeite mee toen hij begon?

"Hij is echt een heel goede, kritische collega en dat zit gewoon in zijn karakter. We hebben hem in het begin wel gestimuleerd om dat ook op het werk te laten zien. We doen het nu helemaal met z'n drieën. Zijn Italiaanse invloed hebben we nodig. Sommige klanten willen tijdens hun vakantie liever met hem praten dan met Nederlandse Rob. Dan willen ze bijvoorbeeld ook hun Italiaans even oefenen."

Je zei net dat er geen flexibele arbeidsmarkt is. Wat merken jullie daarvan?

"Een voorbeeld: we onderhandelden laatst met iemand voor een ondersteunende functie. Er zijn dan strenge regels over wat in het contract moet staan. We moesten een veertiende maand bieden en een hoge reiskostenvergoeding. Dat verzint de sollicitant niet, dat ligt vast vanuit de vakbond. Als diegene met iets anders akkoord gaat, komt direct het pensioen in gevaar. Dat maakt het echt lastig."

Geen dolce vita voor werkgevers dus...

“Nee, zeker niet. Wat overigens wel goed is aangepakt: het zwartegeldcircuit. Eerst kon je zo tienduizend euro opnemen, zonder vragen van de belasting. Nu moet je elk bedrag vanaf negenhonderd euro verantwoorden. Het gaat allemaal niet meer achter de schermen en dat is goed voor de economie.”

Dat vooroordeel kan dus van tafel. Hoe zit het met het idee dat deadlines in Zuid-Europese landen misschien wat flexibeler zijn dan in het Noorden?

“Wij werken gewoon met een projectplan en sturen al onze mensen afwerklijsten met data. Dat werkt goed. Die aanpak is hier wel vrij uniek, de meeste aannemers werken daar niet mee. Ze komen gewoon even praten en schrijven niets op. Ze onthouden dan trouwens echt opvallend veel, maar wij willen het liever vastleggen. We begrijpen steeds beter waarom dingen soms anders gaan. In Nederland denken we bijvoorbeeld: ‘de klant komt, dan moet het werk af zijn en wij uit beeld.’ Hier is het ook een kwestie van beroepseer om hard bezig te zijn als de klant komt. De tuinman gaat het liefst op de aankomstdag grasmaaien. Nu zeggen we gewoon: ‘De klant komt op 9 juni, dus 7 juni zijn wij weg.’”

Nederlanders willen direct privacy op vakantie.

“Er zijn mensen die het wél leuk vinden als er iemand van ons langskomt. Ik heb de Hoge Hotelschool gedaan. Het zit in mijn systeem om aan te voelen: die gast wil niet

gestoord worden en die juist wel. Een groot deel van dit vak is psychologie. Het is een heel intiem proces om samen met mensen hun vakantiehuis te vinden, vorm te geven en te beheren. Het gaat om emotie en passie en vaak om heel veel geld. De ene klant heeft ook veel geld over, anderen hebben er hun hele leven voor gespaard. Wij willen dat ze hun droom realiseren en niet dat dit avontuur hen de kop kost. We willen weten wat ze echt vinden en hoe ze hun tijd hier willen besteden.”

Na de Hotelschool belandde je eerst in de HR.

“Ja, maar ook als headhunter was ik heel ondernemend. Ik had eigenlijk een soort niche-bedrijf binnen het bedrijf opgezet en daar wilden we alles net even anders doen. Dat werd overgenomen door een Brits concern. Daardoor werkte het niet meer. Het eindigde in ontslag. Jeroen werkte bij een bank en werd ook gevraagd om zich heen te kijken. Het was vlak voor de bankencrisis. We hadden dus allebei even niets. We zeiden altijd al dat we ooit naar Italië zouden gaan en het ontslag was eigenlijk een cadeautje. We moesten wakker worden: waarom doen we het eigenlijk niet? Als je hard uit je *comfort zone* wordt gehaald, neem je de stap.”

Wilden jullie allebei even graag?

“Ik denk het wel. We hoefden elkaar niet te stimuleren. We stonden allebei eigenlijk op straat, dus we konden het ook echt helemaal samen doen. Ik was nog onzeker over mijn Italiaans en hij sprak de taal al heel goed.

Italiaans vakantiehuis inrichten

- 1. Laat meubels maken.** “Het ambacht staat hier nog echt centraal. Wat onze timmerman kan maken van een stuk hout is ongelooflijk. Ik adviseer klanten vaak om geen tafel te kopen maar er een te laten maken.”
- 2. Kijk voorbij IKEA.** “Krap budget? Variëer ook met andere budgetmerken zoals Zara Home, Cultfurniture en Maison du Monde. Knap oude meubels op en struin in lokale kringloop- en antiekwinkels.”
- 3. Verhuren? Puntjes op de i!** “Als je een vakantiehuis binnenloopt, denk je vaak: ‘leuk, maar ik moet het nog wel even van mezelf maken.’ Dat willen wij niet. Zorg dat het direct sfeervol is en natuurlijk: fris en superschoon.”

Zonder hem had ik het niet gedaan, we hadden elkaar nodig voor dit succes.”

Nu loopt het zo goed, dat de achterblijvers jullie niet meer terug verwachten.

“Wat ik meer begin te voelen, is dat mijn ouders ouder worden. Ik ben enig kind, dus ik voel me verantwoordelijk. Mijn ouders zijn gelukkig heel ondersteunend en ze hebben nooit geklaagd. Ze zeggen altijd dat ze het fantastisch vinden dat ik dit doe. Mijn moeder vindt het contact nu juist intensiever geworden. Ik haal ze regelmatig op en we bellen veel. En toch: ik zit hier en zij zitten daar.”

Je zei net dat er meer is dan werken, werken, werken. Hoe voorkom je dat eigenlijk concreet?

“Toen ik hier kwam wonen zei ik: ‘Ik ga nooit meer op een kantoor werken.’ Dus deden we alles vanuit huis. We groeiden uit tot een bedrijf met zeven werknemers. Werk en privé liepen wel erg door elkaar heen. Zaten we met z’n allen in de woonkamer te vergaderen. Sinds kort hebben we dus een kantoor. Het is twintig meter lopen, maar die schakel scheelt echt. De afgelopen maanden hebben we in de avonden zomaar een flink aantal Netflix-series doorgewerkt, dus dat is echt een verbetering. Tegelijkertijd: het heeft een reden dat we zo hard werken. We vinden het ontzettend gaaf om te doen.” ■

