

'Zullen we nog iets leuks gaan doen?' Deze simpele vraag van echtgenote Jeannette had de impact van een wake-up call. Opeens realiseerde Bas Hoogland (53), commercieel directeur bij Landal GreenParks, zich dat dat precies was wat hij wilde: nog iets leuks gaan doen. Dus ruilde hij de 12.500 vakantiewoningen, waarvoor hij mede-verantwoordelijk was, in voor één: zijn eigen 'de Heerlijkheid' in het Zuid-Limburgse Vijlen.

Interview

Tekst: Mirjam van Twisk Foto's: Eigen collectie

Terug naar het kleine geluk

Ex-Landal-directeur Bas Hoogland gaat van 12.500 naar één vakantiehuis

En daar zit hij nu met een vrijwel lege agenda vooral godsgruwelijk gelukkig te zijn. Geen wonder, denk je als je het oude witte vakwerkhuis naderd. Wat 'n plaatje, daar halverwege de heuvel, omgeven door pril groen. En daar weer boven, op de top van de heuvel, de kerk van het dorp Vijlen. Kan zo op een folder van de Zuid-Limburgse VVV. Wie had dat gedacht: Bas Hoogland weg bij Landal. Hij die aan de wieg stond van het bedrijf. Hij die naar buiten toe het gezicht was van de snelgroeiende en steeds innoverende keten van vakantieparken. Zijn vertrek moet voor velen als een donderslag bij heldere hemel zijn gekomen. Ruim achttien jaar geleden stapte Hoogland van de Bilderberg Groep over naar, toen nog, Aegon Vakantieparken dat verkocht zouden worden. In slechts acht weken tijd werd een nieuwe formule bedacht en gingen de parken de markt op onder de naam Landal GreenParks. Een naam die nu bekend is bij meer dan negentig procent van de bevolking.

Klantgericht

Het bedrijf groeide en bloeide onder de klantgerichte sturing van Hoogland en zijn collega's. Landal sloeg de vleugels uit tot ver over de landsgrenzen, opende wintersportparken in de Alpenlanden, ging de markt op met luxe-appartementen, wist de failliete boedel van het prestigieuze Hof van Saksen nieuw leven in te blazen en bleef ondertussen permanent poetsen aan de kwaliteit. Het legde Landal geen windeieren. Het werd verkocht aan een Amerikaans beursgenoteerd bedrijf en draait een omzet van 300 miljoen. En eindigt sinds 2010 steevast in de Top-3 van meest klantvriendelijke bedrijven van Nederland. Eigenlijk voelde hij zich als een vis in het water. Alleen, na die vraag van Jeannette begon het te knagen. „Ik had er best tot mijn zestigste

kunnen blijven zitten. Had het naar m'n zin en kon nog steeds enthousiast worden voor nieuwe plannen. Maar je moet je uiterste houdbaarheidsdatum in de gaten houden. Ook als je succesvol bent, heb je de neiging op de automatische piloot te gaan koersen.” En dan waren er de persoonlijke overwegingen die 'iets nieuws' aantrekkelijk maakten. „Drie jaar geleden ben ik gedotterd en - het zal wel bij de leeftijd horen - in mijn omgeving zag ik steeds vaker mensen omvallen. Mijn zoons waren oud genoeg om op eigen benen te staan en ik had gespaard, dus kon me veroorloven een nieuwe deur te openen.” Zo alle argumenten op een rijtje zettend, kreeg het idee om het roer

om te gooien vorm. Over hoe die nieuwe toekomst eruit moest gaan zien, hoefden Hoogland en zijn echtgenote niet lang na te denken: ze wilden ergens op een mooi plekje een huis kopen om zelf in te wonen en gedeeltelijk te verhuren als vakantiewoning. Het bloed kruipt toch waar het niet gaan kan. Het duurde nog bijna twee jaar voordat de droom werd omgezet in daad. Voor de zoektocht naar het perfecte huis werd ruim de tijd genomen. „Allebei gek van Zuid-Limburg, zijn we ons al vrij snel daarop gaan oriënteren. Uiteindelijk werd het een in de jaren zeventig volledig gerestaureerd vakwerkhuis in Vijlen, een lief dorpie nabij Vaals. „Pas vorig voorjaar heb ik bekend gemaakt dat ik met ingang

van 2015 zou vertrekken bij Landal. Dat was een emotioneel moment, maar ik heb het los kunnen laten. Ben weliswaar nog steeds als adviseur aan het bedrijf verbonden, maar ook zonder mij gaat het heus wel goed met Landal.”

Attractie

In de boerderij wordt inmiddels de laatste hand gelegd aan een interne verbouwing. Hoogland leidt zijn bezoek met onverholen trots rond. Zijn vrouw en hij, plus hond Boy, betrekken het voorste deel van het pand. In het achterhuis kunnen binnenkort groepen tot veertien personen terecht voor een familie- of vriendenweekend. Het huis krijgt een luxeuze stoer-warme uitstraling. Maar hoeveel zorg er

ook wordt besteed aan de inrichting, de grootste attractie van de woning is toch buiten te vinden: het geweldige uitzicht dat vanaf het terras heuvelend de diepte in gaat. Bij de boerderij hoort, als een soort bonus, ook een klein huisje, het Hans & Grietjehuisje. Dat werd als eerste aangepakt en is omgetoverd tot een vakantiehuisje voor vier personen. Daar is al de eerste ervaring opgedaan met gastvrijheid à la Hoogland op microniveau. „We zorgen dat er een flesje wijn staat, maken onze gasten wegwijs in de omgeving, gaan graag mee om de mooiste plekjes te wijzen en, als het zo uitkomt, zijn we ook nog met alle liefde baby-oppas. Hoogland geniet met volle teugen. Wij

vinden het allebei heerlijk om het de mensen naar de zin te maken. 't Is gewoon klein geluk.” Opnieuw koestert hij het gastheerschap, waaraan hij in zijn tijd bij Landal zoveel waarde hechtte dat het hem de titel 'Minster Klantvriendelijkheid' opleverde. Alleen de schaal der dingen is gewijzigd. Niet langer beslist hij over miljoenenrenovaties of nieuwbouwprojecten. Tegenwoordig twijfelt hij of hij latjes zal gaan zagen danwel wil werken aan de nieuwe website. Hoogland geniet. Weet nog maar nauwelijks welke dag van de week het is. De digitale agenda heeft plaats gemaakt voor een papieren exemplaar. En dat is louter bestemd voor het registreren van de boekingen. Geen online-

boekingsysteem meer voor hem. „Nee, we willen het persoonlijk houden. Eigenlijk proberen we het zo te regelen dat we alleen maar leuke gasten krijgen.”

Netwerk

En die staan in de rij, mede dankzij Twitter, waarop Hoogland 20.000 volgers heeft, die hij ook nu nog regelmatig verwent met leuke weekendes weg. Tegenwoordig klopt hij daarvoor aan bij zijn nieuwe netwerk, dat hij in rap tempo in Limburg aan het opbouwen is. Want die provincie, zo heeft Hoogland bedacht, kan altijd promotie gebruiken. Zo kan de ultieme downsize van Hoogland niet alleen leiden tot klein geluk, maar ook tot een upgrade. ■



Geschikt voor een folder van de Zuid-Limburgse VVV: het vakwerkhuis 'de Heerlijkheid' dat Hoogland en zijn vrouw kochten in Vijlen.

'Het afscheid was een emotioneel moment, maar ik heb het kunnen loslaten'

Paspoort

Bas Hoogland, geboren in Blerick (1961), getogen in Zeist. Kreeg zijn opleiding aan de Hoge Hotelschool Maastricht, waar hij zijn vrouw Jeannette leerde kennen. Het stel heeft twee zoons van 21 en 19 jaar.

Hoogland begon zijn carrière in 1984 bij Bilderberg Hotels, waar hij tot 1994 directeur marketing & sales was. Vervolgens werkte hij een jaar als commercieel directeur bij J.C. Decaux en kreeg in 1996 diezelfde functie bij Landal GreenParks, waar hij tot 1 januari van dit jaar werkzaam was. Nu exploiteert hij de Heerlijkheid in het Zuid-Limburgse Vijlen (www.deheerlijkheidvijlen.nl), geeft lezingen en adviseert bedrijven over klantvriendelijkheid, projectontwikkeling en marketing.



Bas Hoogland en hond Boy.

Interview