



mijn second life

hemm-blog juni 2015



Ik heb het lang verborgen weten te houden. Maar nu mag iedereen het weten: ik heb een second life."

Ik speur op internet naar weetjes over haar. Bekijk haar foto's via Google. Doe wat gel in mijn kuif. Zoek kleding uit waarin ik me prettig voel. Trek mijn mooiste sneakers aan. Spuit een vleugje parfum in mijn nek. Stap ruim op tijd in de auto. Zie de kilometers op de navigatie aftellen. En dan eindelijk.....daar staat ze.

De kennismaking met een maatschappelijke accommodatie is als een blind date voor me. Mijn gevoelsmeters beginnen uit te slaan als ik een accommodatie in zijn volle echtheid ervaar. Op het moment dat ik een voet over de drempel van een school zet, weet ik meteen of ik mijn kinderen hier zou aanmelden. Of een sporthal geschikt is voor mijn beperkte voetbalkwaliteiten. Of ik een voorstelling in het theater zou bezoeken. Of de bibliotheek me uitdaagt om lekker rond te struinen. Of ik mezelf later zie biljarten in het verzorgingshuis.

Natuurlijk zijn deze gevoelsmeters subjectief. Toch zijn ze in de loop van de jaren een belangrijke graadmeter geworden. Mijn gevoel geeft me een eerste indicatie of een accommodatie wel of niet succesvol is. Of het wel of geen maatschappelijke meerwaarde heeft. Of het wel of niet goed geëxploiteerd kan worden. En ik geef toe: heel soms houden de voelsprietten me voor de gek. En moet ik mijn indruk bijschaven. Maar meestal klopt mijn primaire gevoel met de werkelijke situatie.

Wat bepaalt nu toch mijn gevoel voor een accommodatie? Is het de architectuur, indeling of afwerking? Gaat het om functionaliteit, binnenklimaat of kleur? Ligging, duurzaamheid of inrichting? Ongetwijfeld spelen al deze zaken mee. Toch is er één element in het bijzonder, dat mijn vastgoeddate tot een succes maakt: *de juiste vent op de tent, de juiste vrouw op het gebouw.*

Hij of zij die werkelijk inhoud en betekenis geeft aan de accommodatie. Die gastvrijheid in zijn genen heeft. Die een sfeer schept die personeel en bezoekers aanspreekt. Die een geolied team om zich heen verzamelt. Die creativiteit combineert met zakelijk instinct. En die ons klanten continue weet te verleiden om te zorgen dat het niet bij dat ene bezoek blijft. Ondernemende, sociale, inspirerende duizendpoten: ze zijn van een zeldzaam soort. Het vraagt geduld en doorzettingsvermogen om ze te vinden. Maar neem de moeite. Ze bestaan namelijk echt. Ik heb ze met eigen ogen gezien.

mkogelman@hemm.nl

