

Shit happens
maar wij moeten
verder!

Shit happens.....
maar wij moeten
verder!

Jan Willem Schiff

Schrijver: Jan Willem Schiff
Coverontwerp: Irma Hemesath
ISBN: 9789461935526
Uitgegeven via: mijnbestseller.nl
Print: Printforce, Alphen a/d Rijn
©Jan Willem Schiff 2012

Hoofdstuk 1

Het was een paar dagen voor de kerst en het sneeuwde flink. In ons hotel in de Oostenrijkse Alpen waren wij druk bezig met de voorbereidingen voor de kerstperiode, die het begin van het winterseizoen betekende.

Het beloofde een drukke winter te worden, voor de kerst en de jaarwisseling waren we volgeboekt.

Wij (ik, mijn vrouw Inge en onze volwassen dochters Jenny en Silvy) waren pas sinds een jaar de eigenaren van het hotel toen het noodlot toesloeg!

Ik kreeg een hartinfarct!

Ik had erge pijn in mijn linkerarm en dacht aan een ingeklemde zenuw in mijn schouder. Een paar dagen daarvoor had ik, tijdens het skiën, af en toe ook al wat pijn in mijn arm, maar dat verdween na een paar minuten weer. Ik had die nacht niet veel geslapen door de pijn. De pijn werd nu zo erg, dat ik toch maar naar de dokter ging. Ik reed zelf met de auto naar de praktijk, het sneeuwde hevig en het was best een lastige rit om zo in de sneeuw te rijden. De dokter vermoedde direct, dat ik een hartinfarct had en maakte een ECG. Deze ECG bevestigde zijn diagnose en er werd meteen gebeld voor een reddingshelikopter. De helikoptercentrale weigerde een helikopter te sturen vanwege de hevige sneeuwval. De dokter besloot toen om mij per ambulance

met de grootste spoed, met zwaailicht en sirene, naar het ziekenhuis in de nabijgelegen plaats Mittersill te brengen.

De arts van de noodopname deed enkele onderzoeken en zei: "als ik niet binnen 10 minuten een helikopter krijg, heeft verdere behandeling geen zin en sterft de patiënt!" Ook de noodopname arts vond de situatie dermate kritiek dat ik direct naar een ziekenhuis met hartspecialisatie gevlogen moest worden. Deze arts heeft kennelijk erg duidelijke taal gesproken tegen de helikoptercentrale. Binnen tien minuten lag ik, ondanks de sneeuwstorm, in een helikopter richting het ziekenhuis in Schwarzach. Van het heliplatform, op het dak van het ziekenhuis, werd ik direct naar de operatiekamer gebracht. Er was een ader helemaal dicht. Door middel van een hartkatheter werden er twee stents in de ader gezet om deze weer te openen. De ingreep was net op tijd maar er was helaas wel schade aan het hart. Op de plaats van het infarct is een litteken ontstaan en dit litteken op de hartwand beperkt de werking van dit gedeelte van het hart met zeker 25 tot 30%. De rest van het hart moet deze beperking opvangen en compenseren. Het beperkt mij wel enorm in mijn werkzaamheden en dat is een probleem in de gastronomie.

Na drie dagen op de Intensive Care afdeling van het ziekenhuis in Schwarzach verbracht te hebben, werd ik weer overgebracht, voor verdere revalidatie, naar het ziekenhuis in Mittersill. Dit ziekenhuis ligt veel dichterbij ons hotel, wat natuurlijk veel prettiger voor de familie was.

De kerst heb ik in het ziekenhuis verbracht, wat op zich een heel speciale ervaring was. Ik was bijna de enige patiënt. Kerst werd nog best mooi gevierd in dit ziekenhuis. Ze deden er veel aan om de aanwezige patiënten toch nog een beetje kerststemming te geven. Daar sta je normaal niet bij stil. Er liepen "engeltjes" rond die een kertsmandje gevuld met kerstkoekjes aan mijn bed kwamen brengen.

Op kerstavond kwamen Inge en de kinderen om half twaalf nog langs om toch een beetje kerst samen te vieren. Dit was gelukkig totaal geen probleem.

De artsen vertelden mij later, dat het echt heel kritisch is geweest. Ze vroegen mij wanneer ik de eerste pijn kreeg en waarom ik toen niet direct naar het ziekenhuis was gekomen. Ik vertelde ze dat ik geen idee had dat het een signaal van een hartinfarct was en dat ik veel aspirines geslikt had tegen de pijn. Misschien was dat aspirines slikken wel een goede zet geweest, het is bloed- verdunnend en dat was belangrijk in deze situatie. Ik was door het oog van de naald gekropen. De volgende keer moet ik toch sneller naar de dokter gaan. Hoezo de volgende keer, dat wil ik niet.

De arts meldde mij aan voor revalidatie. Dat zou in een speciale revalidatiekliniek moeten gebeuren. Een revalidatie van minstens een maand lang. Enkele dagen later kreeg ik al een oproep van een kliniek, die minstens vier uur rijden van ons hotel lag. Bovendien moest ik mij melden op 31 december om twaalf uur! Dit vond ik een heel groot probleem en ik heb gevraagd of het op een ander tijdstip en dichterbij huis zou kunnen.

Toen ik na een week weer thuis kwam was de rekening van de helikopter er al inclusief 30% gevarentoeslag voor het slechte weer. Welkom thuis! Maar ja, het heeft wel mijn leven gered.

Tijdens mijn ziekenhuisverblijf liep ons hotel vol met gasten voor hun welverdiende Kerstvakantie in de sneeuw. We waren volgeboekt. Hoe moesten wij dat gaan aanpakken? Gelukkig was één van onze gasten een oude vriend met zijn familie. Zij hebben een avond gekookt voor de gasten, wat voor hun weer een hele aparte ervaring was en voor ons een enorme steun. Onvoorbereid koken voor een hotel vol met gasten! Dat was een hele prestatie.

Ik heb dat winterseizoen aan de zijlijn meegelopen en geholpen zover ik dat kon, in plaats van volop mee te werken in de keuken als kok. De familie was vol in de stress en wij hebben met hulp van vrienden het winterseizoen overleefd.

Hoe nu verder te gaan, dat was de grote vraag. Wij waren pas een jaar bezig en de verbouwing voor de brandvoorschriften, die in april gepland stond, moest doorgang vinden, anders zou de waarde van het hotel nihil worden en er dreigde dan zelfs sluiting vanwege het niet tijdig naleven van de brandvoorschriften. In april, direct na het winterseizoen, werd het hotel verbouwd en aangepast aan de brandvoorschriften. Het was een maand lang hakken, breken en timmeren. Niet een rustige omgeving voor revalidatie en de voorbereiding van het nieuwe seizoen. Wij moesten zelfs enkele dagen het hotel verlaten vanwege het leggen van de nieuwe tegelvloeren. Het resultaat van de verbouwing was erg goed. Het was allemaal heel mooi geworden. De nieuwe deuren en vloeren hadden beslist een zeer positief en verrijkend effect.

De medische nacontroles waren in het begin positief, maar de arts wilde toch, om op zeker te gaan, een kathetercontrole van het hart laten uitvoeren. In juli moest ik voor dit onderzoek naar het ziekenhuis. Het onderzoek was helaas niet positief. De ader was alweer bijna dicht en er moest opnieuw ingegrepen worden. Er moest een derde stent in de ader gezet worden. Dit was een enorme klap voor mij en de familie. Het ging dus niet echt vooruit met mijn gezondheid. Mijn inzet zou altijd beperkt blijven. Na lang beraad en overleg met de artsen besloten wij het hotel toch maar te koop te zetten. Wij realiseerden ons wel dat de verkoop van zo een object niet snel zou gaan. Dat betekende dat wij intussen verder moesten. Gewoon verder gaan en

toch proberen het hotel op te bouwen, zodat het een betere verkoopwaarde zou krijgen.

Het hotel werd te koop aangemeld bij twee Oostenrijkse makelaars. Die meenden te weten dat Nederlanders het wel snel zullen kopen. Wij hadden er niet veel vertrouwen in en zijn zelf ook op zoek gegaan naar kopers.

Al vrij snel meldde Olga zich. Olga is een makelaar die vooral op Rusland is georiënteerd. Zij kwam in augustus met een Russische familie. Een ouder echtpaar uit de bankwereld, die met pensioen gingen. Zij hadden twee dochters voor wie zij het hotel wilden kopen, zodat die een betere toekomst in het westen zouden kunnen krijgen en de kleinkinderen een goede schoolopleiding in Oostenrijk zouden kunnen volgen. Zij wilden het hotel gaan kopen, maar moesten eerst hun verblijfsvergunning zien te regelen. Op 12 oktober meldden ze ons, dat ze de verblijfsvergunning hadden aangevraagd. Intussen kwam de internationale crisis goed op gang. Er mocht geen kapitaal het land meer uit en daarom werd hun uitreisvisum geweigerd.

Wij hebben die zomer toch nog best wel wat gasten gehad. Vooral met mooi weer zat het terras vol. Gasten op het terras waren zo onder de indruk van de locatie en het uitzicht dat ze vaak ook nog wilden blijven overnachten. Wij hadden nog maar weinig contact kunnen leggen met reisorganisaties, zodat wij wel aangewezen waren op “aanloop” gasten.

Begin september meldde zich Baiba uit Litouwen. Ze vroeg veel foto's en gegevens op en vertelde ons dat zij weg wilde uit Litouwen en al zes maanden op zoek was naar een hotel in Oostenrijk. Ze maakte een afspraak voor 18 september. Na een uitgebreide bezichtiging vertelde zij ons dat dit hotel precies was wat ze zocht, maar dat ze niet veel

contant geld had. Financiering werd ook moeilijk, omdat Litouwen nog geen goede regels had met de Europese Unie. Een maximale financiering van 50% zou zij via de banken kunnen krijgen. Zij wilde het hotel daarom eigenlijk eerst twee jaar huren. Na twee jaar werken in Europa zou ze in aanmerking komen voor de gunstige financieringen van 70 tot 80%. Wij gingen niet op haar voorstel in. Het was jammer, want zij was erg gemotiveerd, maar zonder een financiering gaat het niet en wij wilden niet verhuren.

Wij kregen 11 september een e-mail van een Zwitserse beleggingsfirma, die interesse in ons hotel toonde. Deze firma had de opdracht van een Saudische investeerder om een hotel te zoeken in de Oostenrijkse Alpen. Veel belangrijke gegevens werden uitgewisseld. Toen wij enige tijd later wilden navragen naar de interesse van de investeerders bleek de beleggingsfirma failliet te zijn. De financiële crisis liet zich weer merken.

Via één van de Oostenrijkse makelaars meldde zich een Nederlandse familie, de familie Jansen. Bij veel Nederlanders leeft de gedachte, of beter gezegd een droom, om in Oostenrijk een hotelletje te kopen. Met een Bed en Breakfast pension denkt men met weinig werken snel rijk te kunnen worden. Wat gasten herbergen en overdag wat drankjes op het terras serveren. Dit is echt een droom. Het kopen van een hotel is het kopen van veel en hard werken. In de seizoenen is het zeven dagen in de week ongeveer 15 tot 20 uur werken per dag. Als je niet gezond bent, is dit niet lang uit te houden. Deze droom leefde dus ook bij deze familie. Begin augustus kwamen ze om het hotel te bekijken. Zij vonden het erg mooi, wat duurder dan gedacht, maar verder helemaal wat ze zochten. De familie Jansen kwam en wist het meteen, dit moest het worden en ze gingen met de makelaar verder onderhandelen. Wij hadden aan hun onze bank aanbevolen

om navraag te doen over de financieringsmogelijkheden. Deze bank, die niet in het dorp gevestigd is, had wel interesse om met deze mensen te praten.

Na enkele dagen vroegen wij de makelaar naar de situatie en wij kregen te horen, dat het voor de familie Jansen niet mogelijk was een financiering te krijgen. Zij lieten het er echter niet bij zitten.

Een maand later was er plotseling weer contact met de familie Jansen en zij lieten blijken dat zij nog steeds zeer geïnteresseerd waren. Zij waren erg ontevreden over de makelaar. Die heeft alles snel afgeknapt en ze hadden daar toch een raar gevoel over. Zij vroegen Inge hoe die het contact ervaren had met de makelaar. Inge heeft toen nog een lang gesprek met ze gehad. Zij vertelden dat zij nog wel wat geld achter de hand hadden en hun vader zou ook kunnen helpen met de financiering. Zij spraken af om weer naar Oostenrijk te komen en nogmaals alles door te speken en te rekenen. De Nederlandse makelaar had hun bovendien destijds beloofd naar Oostenrijk te komen, het hotel te taxeren en met de bank te praten.

De makelaar is inderdaad geweest, heeft het hotel toen niet getaxeerd en vertelde ons alleen maar, dat de familie Jansen geen middelen had om de aankoop te financieren. Hij zou ook bij de bank geweest zijn. De makelaar had vooral interesse om het project aan het TV programma "Ik vertrek" te verkopen. Daar heeft hij uitgebreid met ons over gesproken. De familie Jansen was voor hem toen al vergeten. De familie Jansen kreeg van de makelaar te horen dat ons hotel oud en verwaarloosd was en dus de prijs niet waard, wat volgens de makelaar bevestigd werd door de bank. Het hotel was in april net verbouwd en aan de modernste veiligheids- en brandvoorschriften aangepast. Alle deuren waren vervangen door mooie, moderne, beukenhouten, brandveilige deuren. De plafonds waren brandveilig gemaakt

en geschilderd. De trapleuningen op hoogte aangepast. Het zag er allemaal werkelijk mooi en verzorgd uit.

De makelaar had alleen het restaurant gezien en hoe de rest van het hotel er bij stond, had hij niet gezien. De makelaar was ook niet bij onze bank geweest, maar bij de bank in het dorp. Deze bank werd geleid door de familie van de belangrijkste concurrent hotels en die waren helemaal niet geïnteresseerd in een goedlopend concurrent hotel. Dit hadden wij zelf bij de aankoop van het hotel ook al ervaren. Op deze wijze kun je ook concurrentie uitschakelen. De uitspraken naar de twee partijen toe was dus nogal tegenstrijdig. Enerzijds naar ons "de familie kan het niet betalen" en anderzijds naar de familie Jansen "het pand is het niet waard". Deze situatie was de reden dat er een nieuwe afspraak werd gemaakt om nogmaals te kijken hoe wij tot elkaar zouden kunnen komen. De familie Jansen was zo overtuigd van het succes dat er werd gezegd:

„nu gaan we naar de makelaar en het koopcontract tekenen“.

Het bod was echter nog even laag en een nieuwe voorwaarde was, dat ze eerst hun eigen huis in Nederland moesten verkopen. In Nederland was intussen de huizenmarkt ingestort door de crisis. De familie Jansen dacht ook een financiering van minimaal 100% te kunnen krijgen. Een financiering van 60 tot 70% is het maximale wat je in Oostenrijk kon verkrijgen. Voor ons was deze nieuwe voorwaarde niet te accepteren. De teleurstelling hierover was enorm groot voor hun, maar ook voor ons
De familie reisde diep teleurgesteld af.

Het was inmiddels midden oktober geworden en wij moesten door. Wij moesten toch het winterseizoen weer in en alles gaan voorbereiden voor het komende seizoen.

Hoofdstuk 2

In de eerste weken van december waren er slechts enkele geïnteresseerden en helaas waren zij niet echt serieus. Echter op 19 december meldde de makelaar zich met Ivana. Ivana kwam uit Praag, sprak goed Duits en was beslist zeer geïnteresseerd. Er werd veel informatie uitgewisseld en het bleek al vrij snel heel serieus te zijn. Ze wilde ook snel komen kijken. Nog voor de kerst werd al een eerste afspraak gemaakt voor bezichtiging. Ivana kwam samen met haar man Marek en zijn vriend Florian. Deze vriend Florian zou ook partner en medeigenaar van het hotel worden.

Zij waren onder de indruk van het pand en de staat waarin het erbij stond. Vooral de brandveiligheids aanpassingen vonden ze erg mooi. Zij wilden graag verder gaan met onderhandelen. Vrijwel dagelijks was er contact over alle “ins” en “outs”, kosten en dergelijke. Het punt energieverbruik was erg belangrijk voor ze. Ze vroegen naar een energiecertificaat. Dit was weer de nieuwste ontwikkeling volgens de Oostenrijkse wetgeving, maar het was nog erg omstreden of dit certificaat wel of niet nodig zou zijn. In januari wilden ze al weer komen om verdere details te bespreken. De schoonvader van Ivana moest ook alles zien, want hij wilde medefinancier worden. Zij wilden het hotel eigenlijk al voor de carnaval overnemen.

Het hotel zat het vol en wij hadden het erg druk. Er was veel sneeuw gevallen en het sneeuwde bijna iedere dag weer opnieuw. Dat leverde heel wat probleemsituaties op met de aankomst van gasten. Gasten kwamen daardoor zelfs pas om twee uur 's nachts aan. Dan wilden ze natuurlijk eerst nog afkikken van de reis. Gezellig nog even een drankje drinken en even bijkomen. Prima, dat hoort erbij. Er kwamen ook mensen die strandden in de sneeuw en niet verder konden rijden. Die wilden dan ook blijven overnachten. Daarvoor moesten kamers snel klaar gemaakt of aangepast worden. Met vijf personen in een tweepersoons kamer bijvoorbeeld. Maar ja, ook dan is het op een gegeven moment: "vol is vol".

In dat soort situaties zou je ook goed sneeuwkettingen kunnen verkopen. Er waren zoveel mensen die toch nog met zomerbanden redenen dan ook nog zonder sneeuwkettingen. Helaas zijn er zoveel verschillende bandenmaten, dat het op de plank leggen van sneeuwkettingen ondoenlijk was. Een "one fits all" sneeuwketting zou ideaal zijn.

Een heel fraai verhaal was wel een vader met zijn dochter, die aan kwamen lopen, omdat ze niet verder durfden te rijden. Ze reden met een net nieuwe auto, de dag ervoor van de garage gehaald. In München viel het weer erg mee en ze dachten: "kom laten we een weekendje gaan skiën". Onderweg vanaf München begon het in de bergen echter te sneeuwen en er viel die nacht zeker 50 cm sneeuw. Ze hadden de auto op een veilige plek geparkeerd en de laatste drie kilometers door de sneeuw naar ons hotel gelopen. In de loop van de volgende dag had hij zijn auto naar het hotel gereden. Toen bleek het een nieuwe MINI Cabrio te zijn met zomerbanden en ze hadden geen sneeuwkettingen meegenomen.

In dit soort dagen waren de nachten kort. De ene gast kwam om twee uur 's nachts aan en andere gasten wilden al vroeg ontbijten om als eerste bij de skilift te zijn. Dat jaar was het voor het eerst dat de skibus langs ons hotel reed en de