

**DE
GESCHIEDENIS
VAN TEN BEL**

EEN ONWAARSCHIJNLIJK VERHAAL

Guy Devos
Erik Van denStorme

Auteurs

Guy Devos

Erik Van denStorme

Redigent

Marc Engels

Kaft

Guy Devos

Copyright

Alle rechten voorbehouden.

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand en/of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

ISBN 9789464187748

© 2021 GDV&EVDS

INHOUDSOPGAVE

1	MICHEL HUYGEN RASONDERNEMER EN STICHTER VAN TEN BEL.....	9
	<i>Een talentvol ondernemer</i>	<i>9</i>
	<i>Relaties op hoog niveau</i>	<i>11</i>
	<i>Een kunstliefhebber</i>	<i>14</i>
	<i>Een man met charisma en charme</i>	<i>15</i>
	<i>De medewerkers van het eerste uur</i>	<i>17</i>
2	OPBOUW VAN HET LEGENDARISCHE TEN BEL	26
	<i>Het prille begin</i>	<i>26</i>
	<i>De keuze voor Costa del Silencio</i>	<i>27</i>
	<i>Tabaibarril</i>	<i>32</i>
	<i>Het bouwen kan beginnen.....</i>	<i>36</i>
	<i>Ten Bel S.A.</i>	<i>37</i>
	<i>Fase 1 en 2: Bella Vista, Drago 1, Carabela, Eureka en Drago 2</i>	<i>38</i>
	<i>Maggy van Dam aan de slag bij Ten Bel</i>	<i>47</i>
3	EEN GEWELDIGE VAKANTIE	58
	<i>Denis Peersman</i>	<i>58</i>
	<i>De Jeggpap Brass Band</i>	<i>59</i>
	<i>De blonde adonis Tony</i>	<i>62</i>
	<i>Guy de Green</i>	<i>62</i>
	<i>Paula Vermeir zorgt voor nog meer optredens</i>	<i>68</i>
	<i>De put van Ten Bel.....</i>	<i>77</i>

	<i>Christel Peeters en bar Den Don</i>	78
	<i>Huygen duldde geen concurrentie: Rita Vandeveldde vertelt</i>	83
	<i>Denis Peersman ongehoorzaam</i>	87
	<i>Marc Vermeulen: geen klanten laten ontvluchten</i>	89
4	FOLDER TEN BEL HOLIDAY PARADISE	98
5	DE NEERGANG VAN TEN BEL	117
	<i>Donkere wolken boven Ten Bel</i>	117
	<i>De lente van 1983 brengt een combattief ADIPA</i>	125
	<i>Mei 1985 - EURO AMIGOS komt in de plaats van ADIPA-COOP</i>	134
	<i>De problemen van Ten Bel waaien over naar België</i>	142
	<i>Marcel Vangeel de laatste Vlaamse overnemer</i>	148
	<i>Restotel trekt naar Tenerife.</i>	149
	<i>Holiday International Company SA (H.I.C.): een ondoorzichtig kluwen</i>	153
6	TEN BEL STAPT MOEIZAAM DE 21E EEUW BINNEN	173
	<i>Probel, de laatste informatiebron</i>	173
	<i>H.I.C. gaat in vereffening</i>	175
	<i>Het verhaal van Gilbert Roets</i>	177
	<i>Een rumoerige H.I.C.-vergadering</i>	181
	<i>Ten Bel op sterven na dood.</i>	186
7	TEN BEL VANDAAG	188
	<i>Arona</i>	188
	<i>Een wandeling door het huidige Ten Bel</i>	197
8	EPILOOG	213
9	NAWOORD DOOR JAN HUYGEN	216

DE GESCHIEDENIS VAN TEN BEL

EEN ONWAARSCHIJNLIJK STERK VERHAAL

Dankzij de getuigenissen van tientallen mensen die de Ten Bel-periode van dichtbij hebben meegemaakt kon dit boek tot stand komen. Medewerkers, intimi, dichte maten en verre vrienden, kennissen, klanten, leveranciers, zakenpartners en familie van Michel Huygen vertellen elk hun deel van het verhaal.

De auteurs gingen op zoek naar de waarheid achter de schermen van het prestigieuze project dat enkel maar kon slagen. Samen hebben ze hun energie gebundeld, het resultaat kun je hier lezen.

De inhoud is zowel onthutsend als ontroerend, en zowel hilarisch als humoristisch.

Wat werd er gepland en nooit gerealiseerd in het Ten Bel-project? Wat was de reden van de teloorgang? Was Michel Huygen een innemend mens? Wat met zoon Jan Huygen?

Wat was het kapitaal en waaraan werd het besteed? Was er een kapitaaltekort? Is alle geld naar Ten Bel gevloeid? Wie is er vandaag in het bezit van de aandelen? Wat zijn ze nog waard?

Veel vragen die in het boek een antwoord krijgen, maar er is meer ...!

Wij wensen u veel leesgenot.

INLEIDING

Over het vakantiecomplex Ten Bel is reeds heel wat inkt gevloeid. Zowel voor, gedurende en na de realisatie ervan zijn er talloze nieuwsartikels, reportages en reacties over het vakantiedorp op het zonnige Tenerife de revue gepasseerd.

Zelfs anno 2016 is er een niet onaardige hetze ontstaan na een reportage van Annemie Struyf over Tenerife. Niet het mooie eiland, niet de cultuur en niet de toeristische plaatsjes kwamen overvloedig in beeld, wel de teloorgang van een deel van Ten Bel. Ten Bel, het eens zo



majestueuze vakantieoord op Tenerife, door een Belg op poten gezet, heeft een heel bewogen geschiedenis achter de rug en zoals bij alles is er ook hier een aanleiding en een oorzaak waarom je een boek begint te schrijven.

Een der motieven voor het schrijven van dit boek is de zoektocht naar de bronzen buste van Michel Huygen. Ik had deze graag teruggezet op de plaats waar ze thuishoort.

Namelijk op de *Plaza Jhon Huygen*. Ik was reeds een tijdlang op zoek naar de buste. Ik vroeg het her en der, maar het antwoord kwam er niet. De buste ook niet.

Met het schrijven van een boek zou er misschien een seintje uit de goede richting komen. Iedereen die Ten Bel van dichtbij heeft meegemaakt in eender welke functie hebben wij erom gevraagd. Niemand gaf mij het juiste antwoord.

Het meest plausibel zou wel eens kunnen zijn dat het beeld werd gestolen. Als het daarenboven werd omgesmolten voor de waarde van het brons, dan kan ik mijn eervolle intentie niet meer waarmaken. Dan zijn we Señor Michel voorgoed kwijt.

De oorzaak moeten we zoeken in een dieperliggend gegeven. De rijke geschiedenis die verhaalt hoe het familiedomein werd opgericht en het heeft waargemaakt om honderdduizenden vakantiegangers vanuit Centraal- en Noord-Europa naar Tenerife te brengen om een zonnige vakantie door te brengen, is te mooi om het niet te verhalen. Enkel met correcte informatie en met gefundeerde waarheid is er rekening

gehouden. Niet met wat de mensen denken en daarna fantasievol doorvertellen. Neen, dit zijn roddels en dit wordt door de waarheid niet goedgekeurd. Er werden tientallen personen geïnterviewd die van dichtbij Ten Bel hebben zien groeien en hebben geholpen om het vakantiedorp volume te geven. Personen die met hart en ziel hebben meegewerkt om de visie van één man te verwezenlijken.

Van portier tot directielid, van ontwerper tot bouwer. Je probeert zoveel mogelijk informatie te verzamelen en je pendelt tussen Tenerife en de Lage Landen om bij de *laatsten der Mohikanen* waardevolle informatie te kunnen verzamelen. Je graaft diep, en dieper, het gat wordt groot en groter, de donkere ruimte wordt nog donkerder. Er is zoveel te vertellen.

En omdat een mens maar over 24 uur per etmaal beschikt, moet hij zich behelpen en hulp zoeken. Dat deed ik. De oplossing viel van uit het niets voor de voeten.

Op een zonnige namiddag stelt Rita Vandevelde mij voor aan Erik Van denStorme. Erik is op dat moment bezig met het schrijven van een boek over de geschiedenis van de Canarische Eilanden.

Het klikt meteen, op sociaal vlak, maar ook op redactioneel niveau. Erik zag het helemaal zitten en bracht mijn hoop op een mooi boek terug op het peil waar het maanden voordien had gestaan.

Nadat zijn boek *De Canarische Eilanden, een onfortuinlijke geschiedenis en de lotgevallen van Flamencos en Hollandeses* was verschenen bij Brave New Books is Erik ten aanval getrokken met de teksten, de documentatie, de transcripties van de interviews, de foto's, bijlagen en illustraties die tot op dat ogenblik voorhanden waren.

Meer zelfs. Erik trok erop uit om mensen die het hebben beleefd te interviewen. Hij maakte tijd vrij om zaken te checken, zelfs te dubbelchecken.

Vanaf dat moment hebben wij samengewerkt aan dat ene boek, dat voor beiden belangrijk was. Voor Erik was de geschiedenis en de tijdlijn erg belangrijk, voor mij was dat een correcte en vlot te lezen inhoudelijke context. En daarmee hopen wij de lezer een zo volledig mogelijk beeld te geven van de geschiedenis van Ten Bel.

Guy Devos

In januari 2003 bezochten Mimi en ik voor het eerst Tenerife. Ik zou liegen als ik schrijf dat ik meteen verliefd werd op het eiland. We hadden een appartement gehuurd in Costa del Silencio en als natuurliefhebbers wilden we snel verhuizen naar de regio Vilaflor. Halverwege, tussen zeeniveau en de grote hoogte, was het al gauw een tiental graden frisser dan helemaal beneden en we draaiden onze wens snel terug.

Het subtropische klimaat haalde ons over de streep. Beter dan dat bestaat niet om de koude Belgische winters te ontvluchten.

Ik raakte geboeid door de vele verhalen en legendes over de oorspronkelijke bewoners en de geschiedenis van de eilanden. Bij toeval kocht ik op de markt van Las Chafiras het boekje *Historia de las Islas Canarias*.

Gedurende twee jaar worstelde ik mij door de geschiedenis van de eilanden. Het werd een passie en ik schreef er een boek over. Ik vond het bijna spijtig dat het boek uiteindelijk af was, want geschiedenis stopt nooit.

Intussen waren Mimi en ik goed bevriend met Rita Vandevelde en zo leerde ik al een beetje geschiedenis van Ten Bel kennen. Zij bracht ons in contact met Guy en we waren vertrokken.

Het was vooral de verdienste van Guy die mij overtuigde om mee het hele verhaal van Ten Bel neer te schrijven.

Ik twijfelde eerst, maar later bleek het de moeite. Hoe meer ik mij in het verhaal verdiepte, hoe meer gelijk Guy kreeg.

Het werd een positieve samenwerking en een kruisbestuiving tussen twee Vlamingen, die er een uiteenlopende visie op mens en samenleving op nahouden, maar dat werkte buitengewoon goed.

Ook was het de hoogste tijd om het verhaal neer te schrijven, want de kroongetuigen zijn intussen bijna tachtigers of zijn niet meer.

Zij moesten diep graven in hun geheugen om alles nog eens op een rij te krijgen.

Gelukkig konden sommigen onder hen oude dossiers op zolder opvissen. Zonder die getuigen en hun vergeelde dossiers zou het boek er nooit zijn gekomen.

Erik Van denStorme

1 MICHEL HUYGEN RASONDERNEMER EN STICHTER VAN TEN BEL

Een talentvol ondernemer

Bezieler en visionair Michel Albert Huygen werd geboren in Hoevenen op 7 februari 1916. In volle oorlog, groeide hij op in het café van zijn grootouders en ouders.

Estaminet *In de kleine harmonie* bij *Muske Huygen* was een eenvoudig volkscafé. Iedereen in Hoevenen sprak over Muske, de roepnaam van de grootvader van Michel.



De kleine Michel maakte zijn huiswerk aan de tapkraan. Hij vertoefde snel tussen de grote mensen en niemand weet of zijn carrière daar reeds leven werd ingeblazen.

Mogelijk leerde hij in dat café ook biljarten, want van 1936 tot 1939 verdedigde hij zijn titel van Belgische biljartkampioen.

Michel Huygen hoorde zeker niet tot de *high society*. Zijn vader was een eenvoudige en graag geziene postbode.

Michel was een telg uit een familie waar arbeid dagelijkse kost was.

Hij wist heel snel zijn technische en commerciële talenten te ontwikkelen. In het boek *Les Managers Belges* uit 1972 lezen we dat hij ingenieur elektronica was, maar volgens zijn zoon Jan Huygen klopt dat gegeven niet.

Hij had geen enkele economische of financiële opleiding genoten maar heeft altijd gerekend op zijn talent en intuïtie. Dat was niet altijd een voordeel.

'Hij kon buitengewoon goed en snel rekenen,' zegt zoon Jan, 'maar alleen optellen en vermenigvuldigen. Aftrekken en delen, kon hij niet.' Zeker is dat hij talent had, want begin de jaren zestig was hij eigenaar en zaakvoerder van A.R.E.L. dat stond voor Algemeene Radio en

Elektrisch Laboratorium. Niet zomaar een bedrijf, maar België's grootste radio- en tv-fabriek waar heel wat mensen aan de band werkten. Bronnen spreken van 1.800 mensen.

Op de website Radiomuseum lezen we volgende historiek die volgens onze research niet helemaal strookt met de werkelijkheid.

Zo werd Arel overgenomen door Novak en niet omgekeerd zoals verkeerdelijk op de afbeelding wordt getoond.



De NV Arel, opgericht in 1939, ging echt van start na de oorlog. Het bedrijf begon kleinschalig in Antwerpen en verhuisde na een brand, waarin Michel Huygen bijna het leven liet, naar de Paalstraat in Schoten.

In het magazine *Toversmee van de fluwelen klank*, *Retro Radio* uitgegeven in december 2000, vinden we nog wat

informatie over het bedrijf van Michel Huygen.

De Arel-fabriek was in zijn tijd een modern bedrijf. In het begin kocht Arel sommige onderdelen nog aan, maar later werden de meeste componenten zelf gemaakt. In de beginperiode produceerde het bedrijf ontvangsttoestellen, radio-onderdelen en pH-meters. Nadien maakte het bedrijf bandopnemers en *elektrofoons*. (Platenspelers met ingebouwde versterker en luidspreker, red.) In een reclamefolder van Arel zien we dat dit platenspelers zijn. Nog later fabriceert het sterk gegroeide bedrijf draagbare transistorradio's en tv-toestellen. Toen televisie alleen nog maar in de Verenigde Staten bestond, had Huygen door dat dit de toekomst was en hij wierp zich op die markt. Ook de houten kasten voor radio's en televisietoestellen werden in de eigen meubelmakerij gemaakt.

Eind jaren vijftig is de kommer van de tweede wereldoorlog uitgezweet en het Amerikaanse Marchallplan werpt zijn vruchten af. Tussen 1950 en 1960 *boomt* de economie en allerhande elektrottoestellen vinden vlot een afzetmarkt en de weg naar Belgische en Nederlandse huisgezinnen. Ooit zei Huygen over zijn bedrijf: 'Het is te groot om klein te zijn en te klein om groot te zijn.'

Al snel werkt Michel Huygen met vertegenwoordigers. Tien handelsreizigers verkochten producten in negen provinciën. Om

potentiële klanten te overtuigen en over de streep te trekken bood hij de mogelijkheid aan om *op krediet* te kopen.

Michel Huygen had toen al een neus voor marketing. Die had hij aangescherpt door in 1959 een cursus marketing te volgen aan de Columbia University in de Verenigde Staten. Arel groeide en verkocht zijn producten onder meer in Zweden, Noorwegen, Denemarken en Oostenrijk.

Michel Huygen zag alles groot. Zelfs zijn droom was groot: hij droomde ervan om na de oorlog definitief naar de States te trekken, maar zijn gezin zag dat niet zitten en hield de visionair en *padre familias* in België. Al snel had hij door dat de toekomst van de electronicabranche door de grote spelers van toen gedirigeerd zou worden, zoals Philips en Siemens. Die concurrentie kon hij niet aan en hij beseftte dat hij beter een andere economische weg insloeg. Als de economie goed draait, wil iedereen daarvan een graantje meepikken.

In 1960 werd AREL door de Belgische fabrikant Novak overgenomen. Na een nieuwe overname door een Amerikaanse groep verdwijnt uiteindelijk ook de naam AREL-NOVAK. De syndicaten waren gefocust en gedreven. Eerst waren er de looneisen, maar dat vond Huygen geen groot probleem. Daarna kwam de vraag naar meer vakantiedagen. In 1952 kregen werknemers twee weken verlof, in 1963 was dat drie weken en voor de tweede vakantieweek werd het vakantiegeld verdubbeld.

Dan is de *frank* van meneer Huygen gevallen. 'Als iedereen meer vakantie krijgt, stap ik in het toerisme', was zijn devies en hij verkocht zijn fabriek voor, naar verluidt, vijftig miljoen BEF.

In het Leidsch dagblad van 24 april 1993 vertelt Huygen dat hij zijn aandelen onrechtstreeks had verkocht aan Philips rond 1960. Voor hoeveel hij alles verkocht, is onzeker. Sommige getuigen spreken van 100 miljoen.

Relaties op hoog niveau

Met heel zijn kapitaal kon Huygen nu alle kanten op, maar zoals hij vroeger had aangegeven koos hij overduidelijk voor de toerismesector. Voor die sector moest hij nog meer kapitaal aantrekken en bovendien een breed klantenbestand opbouwen. Daarvoor kwamen relaties in de zakenwereld van pas en die had hij.

'Hij was een man van deze wereld en had veel relaties', vertelt ons Etienne Montyne, een medewerker van het eerste uur. 'Velen kunnen dat beamen.' Zo was hij goed bevriend met Joris Algoet, medewerker en privésecretaris van Minister van Staat Paul Vanden Boeynants, die premier was van 1966 tot 1968. Algoet was beheerder van het Vlaams Economisch Verbond (VEV, het huidige Voka), aandeelhouder van De Financieel Economische Tijd en het Verbond van Christelijke Werkgevers. Deze relaties zullen hem later goed van pas komen, als zijn project in zwaar juridisch onweer terecht komt.

Huygen was ook lid van de Orde van den Prince, een pluralistisch en apolitiek ongeveer 3.000 leden tellend genootschap dat opkwam voor de Nederlandse taal en cultuur en werd gesticht in 1955 op initiatief van de Kortrijkse advocaat Guido van Gheluwe. De Orde van den Prince draagt het Nederlands hoog in het vaandel en er kon niet worden ontkend dat deze organisatie een tegenvoet was voor de toenmalige Franstalige dominantie in België. Huygen was zeker een flamingant, maar in de eerste plaats was hij een rasechte ondernemer en daarvoor kon de Orde als een van de wipplanken dienen voor zijn project.

Een toenmalig advocaat uit Antwerpen vertelde ons dat er in de Orde wel wat ongenoegen heerste over het lidmaatschap van Michel Huygen. Er was wat twijfel omdat men vermoedde dat hij de Orde zou kunnen gebruiken als een zakelijke opstap.

Ook Etienne Montyne, een verkoper van het eerste uur, vertelt dat Huygen in de eerste plaats een zakenman was. Met politiek hield hij zich niet actief bezig. Erenotaris Richard Celis is een van de eerste leden van de Orde van den Prince van Antwerpen. Hij is dus de geknipte man om even te polsen over het lidmaatschap van Michel Huygen.

De afdeling Antwerpen, toen de enige Orde in deze stad, werd opgesplitst in verschillende afdelingen toen er meer dan honderd leden waren. Een te grote groep werkte niet. Alle leden waren intellectuelen in één of andere zin. Toen Michel Huygen lid werd was niet iedereen daarmee akkoord. Sommige leden waren tegen, sommige waren pro. Toen hij reeds enkele jaren lid was van de afdeling Antwerpen 1, zo heette onze Orde toen, bood hij elk jaar een reis aan naar Ten Bel. Wie meeging vond dat formidabel. Vooral wie daar niet in meeging vond dat allemaal flauwekul. Hij maakte steeds een speciale prijs voor de leden van de Orde, dat was Huygen.

Zeer zeker was Michel Huygen een flamingant. Ik kan dat bevestigen omdat hij daar samen met zijn schoonzoon Theo Vanden Driessche vaak voor uitkwam. In de orde is er nooit tweespalt geweest over Michel Huygen. Wie tegen was had meer iets van: zoiets doe je niet, je profiteert niet van een lidmaatschap van de Orde. Als je beroep deed op een ander lid van de Orde, een advocaat of noem maar op, dan kreeg je ook geen reductie. Dat was niet het doel om lid te zijn. Mogelijk had Michel Huygen als bedrijfsleider een andere benadering.

Enig opzoekwerk leert ons dat een groot aantal leden van de Antwerpse orde in de jaren zeventig aanleunde bij extreemrechts.

Orde-lid Leon Rochtus, bankier en consul van Zuid-Afrika in Antwerpen, richtte in 1975 het extreemrechtse gezelschap Prothea op. Prothea steunde openlijk het apartheidsregime en bevorderde de handelscontacten met de Kaap. Liefst 38 andere Orde-leden traden toe tot Prothea.

Vier jaar later richtte Orde-lid Lode Claes samen met Karel Dillen het Vlaams Blok op. Dankzij zijn zakelijke netwerk fungeerde Claes jarenlang als voornaamste financier van de partij. Insiders beweren dat de Orde zich bewust trachtte te ontdoen van dergelijke elementen, maar dat is maar gedeeltelijk gelukt. Huidig Orde-lid Jan Nuyts bijvoorbeeld is uitgever van 't Pallieterke.

Richard Celis zelf was een tijd voorzitter van het ANZ (Algemeen Nederlandstalig Zangverbond). Hij huiverde voor het rechts-extremisme. Hij gooide met NEKKA de Vlaamse cultuur over een andere en meer progressieve boeg, zeer tot ongenoegen van wat toen nog het Vlaams Blok was.

Door heel die voorgeschiedenis vragen sommigen zich af of het alleen de Canarische zon was die Huygen aantrok of speelde er meer? Georges Timmerman schrijft in de linkse nieuwswebsite Apache (16-02-2016 – *Terreur op Tenerife, de sequel*) over een verband tussen de voorliefde van sommige Vlaamse ondernemers voor Spanje. Alles begon in 1960 met het huwelijk van koning Boudewijn met gravin Fabiola de Mora y Aragon. Het sprookjeshuwelijk gaf niet alleen een enorme boost aan de verkoop van koekjesdozen met een koninklijk deksel erop, het was ook het startschot van de verkoop van de eerste zwart-witte televisietoestellen.

Het huwelijk was ook een perfecte *public relations*-operatie voor het regime van de Spaanse fascistische dictator Francisco Franco én de start van het massatoerisme naar de Spaanse *costas*. Handige zakenmannen, niet zelden met extreemrechtse en Vlaams-nationalistische sympathieën, kochten voor een prikje lappen grond aan de Spaanse kust, verzamelden het zwart geld van de hardwerkende Vlamingen en bouwden er bungalows, villa's en appartementen à *volonté*. Rudi Van der Paal en zijn zakenpartners Oswald Voorbraeck en Paul Janssens bijvoorbeeld waren actief aan de Playa Flamenca, nabij Alicante. Ook dat project liep slecht af.

Uit niets van onze gesprekken met Michel Huygens familie en kennissen blijkt dat hij zich met politiek bezighield of een *flamingant pur sang* was. Zijn zoon Jan vertelt ons dat hij lid was van de kerkfabriek in Schoten, maar hij ging niet naar de zondagsmis. Vrouw en kinderen wel. Hij was afkomstig uit een eenvoudig gezin uit een Vlaams boerendorp en dat maakte van hem meer iemand die opkwam en sympathiseerde met en voor de *kleine man*. Lidmaatschap en relaties dienden vooral om een hoger doel te bereiken: hogerop geraken en het maken als ondernemer. De rest was bijzaak. Huygen had in elk geval genoeg geld om in Knokke een luxehotel op te trekken, maar dat interesseerde hem niet. Een locatie die enkel maar een paar weken per jaar klanten aantrekt, brengt niet genoeg op. Dus ging hij op zoek naar veel zon en dacht daarmee vooral aan Congo, Zuid-Afrika, Libanon en de Canarische eilanden. Finaal kiest hij voor het immer zonnige Tenerife waar het verschil tussen seizoenen haast onbestaande is.

Een kunstliefhebber

Huygen was ook een kunstliefhebber. Hij schafte zich een ruim kunstpatrimonium aan en bouwde op deze manier een stevige relatie op met een aantal kunstenaars. De initiële bedoeling was om kunstwerken later in een veilinghuis in New York onder de hamer te brengen. Of misschien wilde hij kunst verzamelen en tentoonstellen in zijn Ten Bel-park?

Toen Michel later zijn zoon Jan in de firma introduceerde, trok hij Herman De Bode aan, een vriend van Jan, als bestuurder. De link naar kunst is snel gemaakt. Herman De Bode is bekend van de Bode-collectie. Die bevat vooral schilderijen van Vlaamse expressionisten uit het interbellum, zoals Permeke, Gustave Van de Woestyne, Valerius De

Saedeleer en vele andere meesters uit die tijd. De Tijd (30 juni 2018) meldt dat Fernand Huts deze collectie uiteindelijk aankocht.

Ook hier is er, al of niet toevallig, een link naar de Vlaamse beweging. Herman De Bode was tot de zomer van 2016 kabinetschef van minister Jan Jambon. Herman De Bode is een NVA-*hardliner* en uitgesproken separatist. 'Ik hoop dat het land onbestuurbaar wordt', verklaarde hij eind 2018 nog aan De Tijd. Daarvoor stond hij aan het hoofd van McKinsey Benelux. Zijn Vlaams militante overtuiging en acties kostten hem uiteindelijk zijn baan. In de Ten Bel-groep bleef hij niet lang actief, waarschijnlijk omdat hij doorhad dat de zaak op Tenerife op zijn einde liep. Volgens zoon Jan Huygen was Herman De Bode nooit betrokken bij het bestuur van Ten Bel. Hij heeft er ooit wel een eigendom gehad en de eilanden enkele keren bezocht, maar daar stopt het.

In 1962 kocht Huygen een oud en prachtig herenhuis in de Keizerstraat 16 in Antwerpen. Veel kunstwerken, zoals schilderijen van Floris Jaspers, versierden de statige patriciërswooning. De burelen leken meer op een kunstgalerie dan op een werkvloer. Wanneer Huygen Amerikaanse gasten ontving, vertelde hij met fierheid dat ze zich in een pand bevonden dat werd gebouwd toen Columbus Amerika ontdekte. Dat was nogal overdreven: de geklasseerde woning dateert uit de 17e eeuw. Het prachtige gebouw werd in 1993 gerenoveerd en vandaag is het *Hotel de Witte Lelie*. Dat prachtige huis in de Keizerstraat zal het kloppende hart worden van zijn project op Tenerife. Michel Huygen zal er zijn vermaarde Ten Bel Touring onderbrengen met aan het hoofd Maggy van Dam.

Een man met charisma en charme

Huygen was een charmante man, die veel aandacht had voor zijn klanten en zeker voor vrouwen. Wij praten met enkele vrouwen die hem hebben gekend. Allemaal beschrijven ze Huygen als een charismatisch persoon. Veelal flaneerde hij langs de tafels in zijn goed draaiend restaurant op het vakantiedomein.

'Wij hoopten allemaal dat hij ook even aan onze tafel halthield', glimlacht iemand met veel heimwee naar de goeie ouwe tijd van Ten Bel.

'Was hij een mooie man?', durven we te vragen. 'Ik ga niet beweren dat hij echt knap was, hij was eerder klein van postuur en een beetje gezet maar hij was wel uiterst charmant.' Opvallend waren de twee gouden

tanden die glinsterden als hij glimlachte, herinnert zich nog iemand. Hij had een buitengewone mooie, diepe stem.

Charisma is niet gemakkelijk te definiëren. Bart Wille, professor bedrijfspsychologie aan de UGent haalt daarvoor vier kenmerken uit de kast: zelfvertrouwen, optimisme, energie en een sterke retoriek.

Er is ook een grote bereidheid om grenzen op te zoeken en risico's te nemen (De Standaard, 26 september 2019). Veel van die kenmerken zijn Michel Huygen op het lijf geschreven. Ook fysieke presentatie is belangrijk. Zoon Jan Huygen vertelt ons: 'Als mijn vader ergens binnenkwam, werd het plots stil en alle aandacht ging naar hem. Toch was hij maar 170 cm groot, maar het werkte nu eenmaal.'

Een dame op leeftijd getuigt: 'Wij waren fier als hij met ons de dans opende op de legendarische bals in Ten Bel.' Zij herinnert zich nog steeds haar aankomst in de zomer van 1972. Zijn verwelkoming was begeistertend. 'Wat ben ik blij lieve dame, je terug te zien! Wat zie je er stralend uit! Je staat me toch toe je te omhelzen.' En dat charmeerde, wees gerust.

Sommigen zijn wat sceptischer in hun oordeel en spreken over de scherpe kantjes van meneer Michel. We praten met Marc Vermeulen, een topverkoper die lange tijd voor Ten Bel werkte en snel verbanden wist te leggen.

Vrouwen hebben steeds een belangrijk bestaan geleid in zijn leven. Eens ze de leeftijd van achttien jaar hadden bereikt was geen enkel vrouwelijk wezen nog veilig voor de charmes van meneer Michel. De uitnodigingen bereikten de dames van zijn keuze. Ze werden opgehaald aan de luchthaven en daarna rondgereden in het elektrische autootje waarover Marc beschikte om daarna schaamteloos te worden afgezet in de Bella Vista, aan de voordeur van de villa waar Michel Huygen zijn intrek had genomen. Iedereen die nauw met meneer Michel samenwerkte wist dat hij niet wilde gestoord worden als de sloefkes buiten stonden.

Michel Huygen was een ondernemer *pur sang* en daar moest alles voor wijken. In het artikel uit Les Managers Belges (En question. Les managers Belges, P. Colson, R.Devreker. Editeur J.L. Vernal, pp 104-111) zegt Huygen (vrij vertaald): 'Ik werk voor de sport. Werken is voor mij geen corvée. Werken is gezond. Hoe meer alles vooruitgaat, hoe grootser ik het zie.'

Zijn zoon, Jan Huygen, vertelt ons hoe zijn kinderen hem een biljarttafel cadeau deden voor zijn vijfenzestigste verjaardag. Omdat het tijd was om van zijn pensioen te genieten, dachten zij. Minder dan een week later kocht hij een houten blad, legde het erop en maakte van de biljarttafel een werktafel. Dat blad werd er af en toe nog eens afgenomen om enkele biljartstoten te plaatsen.

Voor zijn werkkraft moest veel wijken. Dat getuigt ook zijn kleinzoon Bert Vissers in zijn Masterproef Ten Bel Hotelpark met de titel: *Een socio-semiotische analyse '60, '70, '80* die hij maakte in 2015 aan de Universiteit Antwerpen, faculteit Sociale Wetenschappen.

De dualiteit die er leefde binnen de familie Huygen omtrent Ten Bel is tot op vandaag nog steeds voelbaar. Enerzijds is ze positief omwille van het ondernemerschap en het visionaire gedachtengoed rond het complex (Ten Bel, red.), anderzijds negatief door de allesomvattende ondernemersdrang van mijn grootvader.

Het gevolg hiervan was dat zijn gezinsleven op een secundaire plaats kwam te staan en dat sommige familieleden met de grote Ten Bel-machine moesten meedraaien. De vele gekleurde discussies, de spanning die dit met zich meebracht en de complexiteit van het verhaal die zich over decennia uitspreidt is voor mij een van de hoofdredenen van dit onderzoek.

De medewerkers van het eerste uur

Het is intussen meer dan een halve eeuw geleden dat Michel Huygen zijn project op de Canarische eilanden startte. Velen van de eerste medewerkers zijn reeds overleden, maar toch zijn we erin geslaagd nog

een aantal medewerkers te contacteren. Hun verhalen zullen dit boek verder stofferen.



Maggy van Dam, de rechterhand

Om een correct beeld te kunnen schetsen van het fenomeen Ten Bel en zijn bewogen geschiedenis kunnen we niet naast Maggy van Dam.

Van bij de aanvang en langer dan 25 jaar was zij rechtstreeks

betrokken bij het dagelijks reilen en zeilen van dit gedurfd project. We hebben verschillende gesprekken gehad met deze nog kranige dame van intussen 76 jaar. Haar geest staat nog steeds scherp en Ten Bel was een belangrijk deel van haar leven. Haar aandeel in het succes van Ten Bel is groot.

Maggy van Dam wist wat ze wilde. Ze was erg bekwaam en menig vakantieganger, die onwetend haar bureau bezocht, zal hebben gedacht dat zij de grote baas was. Maggy van Dam bleef wel altijd op de achtergrond. Je zag haar nauwelijks in de restaurants of op plaatsen waar vertier en amusement werd gemaakt. Zij was de naaste medewerkster van Huygen en wie bij Huygen wilde geraken, moest eerst langs haar voorbij. Michel Huygen had de speciale gewoonte om met zijn medewerkers te vergaderen al zwemmend. Of Maggy van Dam ook baantjes moest trekken is niet geweten, maar we mogen aannemen van niet.

Ze werd smalend Maggy *Thatcher* genoemd of de schrik van Ten Bel. Zelf geeft ze toe een stevig karakter te hebben, maar dat was nodig om het zo lang vol te houden, voegt ze eraan toe.

Maggy van Dam, een talentrijke en verstandige dame, stapt na haar humaniora in 1959 naar de universitaire faculteit Sint-Ignatius in Antwerpen waar zij wee jaar later het diploma Marketing behaalt. Daarna volgt zij nog een jaar Marketing aan het befaamde *Ecole Supérieure de Commerce* in Parijs. In 1962, op 21-jarige leeftijd, aanvaardt zij haar eerste werkplek en loopt stage bij het reisbureau Wirtz aan de Keizerlei in Antwerpen waar ze op de afdeling verkoop de eigenlijke stiel kan leren.

Maggy wandelde het Ten Bel-verhaal binnen wanneer zij in de *Gazet van Antwerpen* een zoekertje las waarin stond dat een project op Tenerife een marketingmanager zocht. Daar begon haar Ten Bel-geschiedenis. Op haar stageplaats vroeg Maggy van Dam een dag verlof en ze stapte resoluut op de sollicitatie af. Zij had een afspraak met meneer Michel Huygen die een stevige en gedreven marketingspecialist zocht en niet direct een jonge onervaren dame. Ze greep haar kans met beide handen en werd geselecteerd om samen met drie medesollicitanten naar Tenerife af te reizen om het project in detail te gaan bekijken.

Drie marketeers tussen de dertig en de veertig jaar, met veel ervaring en een onervaren jonge dame die nog stageliep in een reisbureau

kwamen in aanmerking. Een Fransman, een Engelsman en een Duitser reisden samen met Michel Huygen en frêle Maggy van Dam naar het grootste der Canarische Eilanden. Ze verbleven een poos op de Ten Bel-site en zagen een woestenij waarop enkele huisjes waren gebouwd. De eerste zeven huisjes van de Bella Vista stonden te blinken in een decor van rotsen en lavapartijen.

Nu en dan waren er ontploffingen te horen van explosieven waarmee flinke rotspartijen werden opgeblazen en terwijl zware bulldozers de grond effenden, trokken vrachtwagens een spoor van stof achter zich. De grondwerken van het grote project waren al gestart. De kandidaat-marketeers hadden heel veel overleg met elkaar en kregen uitleg over duizend-en-een zaken van meneer Michel, die tientallen bouwplannen openvouwde. Hij deed gedetailleerd het hele project uit de doeken en verkondigde zijn toekomstvisie over zijn project.

De vier kandidaten moesten met alle gegevens die zij hadden verzameld een eindrapport maken met hun bevindingen waaruit Michel Huygen een kandidaat zou selecteren voor de job als marketingmanager. Ze wilden alle vier deze job en daarom waren de marketingverslagen van de kandidaten lovend en vooral veelbelovend. Enkel Maggy zat met iets in haar maag en dat wilde zij in alle eerlijkheid aan Michel Huygen voorleggen. Voor haar was dit project nooit voor 100 procent realiseerbaar. Een van de redenen was het lange, vervelende en gevaarlijke traject dat de klanten moesten afleggen om van de luchthaven Los Rodeos, in vogelvlucht 80 kilometer verder, in Ten Bel te geraken. De busrit was bijna 120 kilometer lang en nam evenveel tijd in beslag als de vliegreis en dat was voor de jonge marketingspecialiste een brug te ver. Michel suste haar met het verhaal dat er binnenkort een nieuwe snelweg zou komen en binnen enkele jaren zelfs een volledig nieuwe luchthaven, op een zucht van het hotelproject. Maggy interpreteerde binnen *enkele jaren* op zijn Spaans, een beetje als het woord *mañana*, maar bleef er verder ongerust over. Terug in België werden de rapporten geschreven en ingediend.

Maggy schreef haar marketingverslag uit in twee dagen. Niets meer, niets minder. Toen haar vader haar eindbeoordeling las was hij categoriek: 'Te negatief, je wordt nooit aangenomen.' Het antwoord van Maggy was laconiek en vastberaden: 'Dan is dat zo!'

Aan haar vader heeft Maggy altijd veel steun gehad. Hij was directeur bij Metallurgie Hoboken en werd naderhand een zeer goede vriend van Huygen.

Hij heeft mijn vader zo ver gekregen dat hij met vervroegd pensioen is gegaan om op Tenerife de financiële administratie op orde te brengen.

Mijn vader was financieel-administratief erg bekwaam. Mijn ouders hebben hier zeker vijftien jaar gewoond in Bella Vista 12.

Daarna was het spannend wachten op de titeluitreiking. Wie van deze vier personen zou de sollicitatie naar zich toe trekken? Veertien dagen later kreeg Maggy van Dam een telefoontje met de mededeling dat zij zich mocht aanbieden. Haar streng eindverslag had Michel Huygen over de eindstreep getrokken om een kritisch-verstandig en een detailgedreven persoon aan te werven in de graad van marketingmanager. Haar kritische visie heeft zich positief vertaald waardoor baas Michel Huygen werd bekoord. Maggy van Dam was in alle staten van gelukkig zijn en wild-enthousiast om deze titel die zij behaalde door haar visie op een eerlijke manier neer te schrijven.

Marc Vermeulen

Marc Vermeulen is geboren in Antwerpen op 4 november 1949 en was verkoopdirecteur bij Ten Bel.

Marc ontvangt ons in zijn terracotta-appartement, 475 vierkante meter groot op twee niveaus en voor het interview nestelen we ons in een zonnig hoekje van het dakterras naast het zwembad. 'Dit is van mij', grapt hij en bedoelt daarmee dat hij veruit de enige bezoeker is van het zonnige dakterras waar de ligzetels en het meubilair uitnodigend staan opgesteld.



Voor de verkoop mikte initiatiefnemer Huygen vooral op Belgische investeerders die waren geïnteresseerd in de aankoop op plan van één of meerdere appartementen. Eens afgewerkt verhuurde Ten Bel deze aan vakantiegangers. De investeerder kon contractueel rekenen op een gewaarborgd rendement van 6,4 procent op zijn investering. Voor de promotie en de verkoop gingen in België een tiental vertegenwoordigers aan de slag. Kandi-

daat-investeerders konden ook ter plaatse op Tenerife een kijkje nemen.

Marc Vermeulen startte in 1975 zijn loopbaan bij Ten Bel, het jaar dat complex Maravilla werd opgetrokken. De Alborada bestond nog niet en het commercieel centrum, in de volksmond *de put* genoemd, was ook nog niet uitgegraven. Vanaf dan was er één baas en ressorteerden Maggy van Dam (toerisme) en Marc Vermeulen (immobiliën) rechtstreeks onder *the boss* Michel Huygen. Beiden hadden de eindverantwoordelijkheid van een reeks departementen die op hun beurt hun eigen verantwoordelijke hadden.

Voor die tijd was Marc algemeen directeur van de projectontwikkelingsmaatschappij Financière Belge Africaine in Antwerpen. Fibelaf was zowel een onderdeel van de Mechelse groep Pauwels Transfo als van een holding met andere grote bouwbedrijven zoals EGTA (Enterprises Générales de Travaux Anderlecht), Fabribeton, Premonta en nog een paar andere. Het bedrijf waar hij toen werkte verkocht gebouwen aan voornamelijk Nederlandse pensioenfondsen.

Marc Vermeulen was oud-student van het Rijksuniversitair Centrum Antwerpen, in de volksmond, het RUCA, en via een professor waar hij ooit les van kreeg, kwam op een vergadering uit het niets de vraag, of was het eerder een voorstel: 'Ik heb een vriend die medewerkers zoekt voor de realisatie van iets heel groots in het buitenland.'

De vriend van de professor, wiens naam Marc is vergeten, heette Michel Huygen en voor Michel had de prof een studie gemaakt over de ontzilting van zeewater. Omdat Michel Huygen grote plannen had met een aangekocht terrein van 2.000 hectare in Fuerteventura was hij uiterst geboeid in het gegeven *drinkbaar water*. Marc zag deze uitdaging wel zitten, gaf zijn ontslag bij Fidelaf en begon vanaf 1976 voor Michel Huygen te werken.

Marc Vermeulen had een extra troef in handen die voor het Ten Bel-project heel belangrijk zou zijn. Hij is namelijk twee keer laureaat geweest als verkoper van kantoorruimten in de Antwerpse regio. Als laatste verkoopproject verkocht hij de bioscoopzaal in Antwerpen waar nadien het Suske en Wiske-centrum van Willy Vandersteen werd geïnstalleerd.

Michel Huygen zat mentaal eigenaardig in elkaar. Bij het eerste contact tussen Marc Vermeulen en zijn toekomstige baas vroeg Michel aan Marc hoeveel hij wilde verdienen, en in één adem voegde hij eraan toe

dat hij, als baas altijd 1 frank meer zou verdienen dan zijn meestverdienende werknemer. Doordenkertje!

Het basisloon was voor Marc niet belangrijk, wel wat er aan de zijlijn werd bijverdiend. Commissies, supercommissies en commissies op commissies maakten veel goed, gezien de omzet die hij draaide. Marc Vermeulen schokschoudert alsof dat een probleem zou kunnen zijn. Hij kon het onmiddellijk goed vinden met Michel Huygen, het klikte onmiddellijk en beide partijen konden erg goed samenwerken.

De communicatie verliep in het zwembad, de vergaderingen gebeurden al zwemmend. Baantjes trekkend, iedere dag om acht uur 's morgens, in het zwembad La Ballena stippelden ze samen de lijnen uit. Zwemmend luisterde Michel, stelde hij vragen, viste naar uitleg en gaf hij opdrachten aan zijn topverkoper, die ondertussen ook reeds zijn tentakels had uitgestoken en over een team verkopers beschikte.

Het einde van zijn tijdperk heeft zich langzaam aangekondigd. Marc Vermeulen was verantwoordelijk voor de verkoop en toen alles zo goed als verkocht was, hield het op. De Alborada was helemaal verkocht, de Maravilla ook en dat waren de laatste bouwprojecten die meneer Michel op zijn domein had neergepoot.

Iedereen wist dat het hotel Los Guanches er nooit zou komen, want het begon reeds te rommelen in de financiële administratie. Dus kondigde het ontbreken van een koopklare immobiliënmarkt het einde aan van zijn verblijf in Ten Bel. Hij diende zijn ontslag in en verliet een schip dat water maakte, maar nog niet aan het zinken was. In de beste verstandhouding verliet Marc Vermeulen Tenerife.

In België is hij zich gaan toeleggen op wat hij het best kon. Immobiliën. Hij werd meteen de privémakelaar van Michel Huygen in Antwerpen en zo verkocht hij alle panden in de Keizerstraat en op de Herentalsebaan. Het goede gevoel om voor Michel Huygen te werken was er nog steeds en is altijd gebleven.

Marc Vermeulen was een topverkoper en toch heeft hij zelf nooit iets op Tenerife gekocht gedurende de periode dat hij voor Ten Bel werkte. Hoe het komt dat hij nadien toch op Tenerife is blijven plakken berust op toeval.

Na zijn Ten Bel-carrière woonde hij lange tijd in Wenduine. Door gezondheidsredenen is hij teruggekeerd naar wat hijzelf *de gezondste plaats op aarde* noemt om te leven. Eerst huurde hij een appartementje in Los Cristianos, daarna kocht hij iets in Callao Salvaje en in 2010 verhuisde hij naar Palm-Mar. Wenduine heeft hij toen definitief achter

zich gelaten. In 2019 laat de gezondheid te wensen over, hij verkoopt zijn ruim appartement en verlaat definitief Tenerife.

Etienne Montyne

Gilbert Dewilde, de grote man bij Matexi in Gent was een goede vriend met wie Montyne dikwijls zaken heeft gedaan. Hij werkte bij Kunnen in



Gent en Gilbert was de man die hem meermaals vol overtuiging de weg naar Ten Bel wees, een voorstel waarop hij nooit is ingegaan.

Tot op het ogenblik dat hij telefonisch contact had met iemand van het Vlaams Economisch Verbond. Er werd hem telefonisch meegedeeld dat het VEV op de hoogte was van zijn dispuut met zijn huidige werkgever Kunnen en daarom vroegen zij Etienne telefonisch contact op te nemen met meneer Michel Huygen. Voor hem is deze per-

soon, op dat ogenblik, een onbekend iemand.

Zogezegd, zo gedaan. Kort daarna werd een afspraak geregeld en werden er gesprekken gevoerd. Hij kon beginnen bij Huygen & co als verkoper op zelfstandige basis.

Alle verkopers waren trouwens zelfstandigen, uitgezonderd de verkoopdirecteur. Dat was de wil van Michel. Op die manier is Etienne Montyne in het Ten Bel-project gerold.

Denis Peersman

Denis is geboren op 27 april 1945 in Dendermonde. Hij was lange jaren



directeur animatie in Ten Bel. Hij ontving ons verschillende keren, steeds goedlachs en nog altijd met zijn onafscheidelijke sigarettenpijpje in aanslag. Hij kan zich bijna niet inhouden, zo enthousiast is hij om zijn verhaal te doen. En zijn verhaal is boeiend. Zijn levensgezellin Josée Vandepoel beleeft de herinneringen alsof het gisteren was: 'Hij bezorgde de talrijke