

John van der Veen: 'Stel je een doel en laat je door niets van de wijs brengen'

Onze tafelgenoot tijdens deze korte lunch is John van der Veen, directeur van Event Sport Services in Warmond. Veertien jaar geleden verhuisde het pr-bedrijf waarvoor hij werkte als specialist voor de organisatie van sportevenementen naar Brussel. De beide zoons waren toen 7 en 8 jaar jong. Daarom besloten de Van der Veens in Nederland te blijven en hun eigen bureau te beginnen onder de naam Event Sport Services.

Veel klanten die dat hoorden, meldden zich spontaan bij ESS. Dat bleek een goede basis. "Maar denk nou niet dat alles vanzelf ging", blikt Van der Veen terug. "Hebben we op dit moment te maken met een harde, economische tegenwind, wij moesten toen met ons bescheiden bedrijf-

je, en trouwens nu nog, menige crisis het hoofd bieden. Familie en vrienden die onze problemen op een afstandje meemaakten, vroegen zich af waarom we ondanks alles doorgingen. Nu kun je de lier wel aan de wilgen hangen", glimlacht hij ontspannen, "maar dan kun je ook geen muziek meer maken".

John blijft een doordouwer die zich helemaal in zijn cliënt kan verplaatsen. Hij zorgt dat een project zo verloopt als de opdrachtgever zich voorstelt. Sterker nog: hindernissen die overwonnen moeten worden, vertelt hij pas achteraf, zodat de cliënt helemaal zijn handen vrij heeft voor zijn core business.

Iets meer dan een jaar terug bezocht Van der Veen de Keukenhof en genoot van het park en de stilte. Je zou

hier als extra attractie een boottrip kunnen organiseren, bedacht hij. Maar dan wel met fluisterstille boten. Hij presenteerde de directie van Keukenhof een kant-en-klaar plan van open boten, geschikt voor veertig personen, elektrisch aangedreven met ervaren schippers aan het roer. Die waren direct enthousiast, maar hadden een probleem, het project moest de week daarop operationeel zijn.

"Tja, toen ontdekte ik dat de actieradius onvoldoende was. Binnen twee dagen voelde ik me net een Willy Worteltje, zoveel wist ik ervan af. Maar met behulp van experts blies de stoomfluit op het uur U het vertreksein. Gekheid hoor, dat ding werkt natuurlijk ook op stroom."

Fluisterboten werden dit jaar fluisterende 100% elektrische Eco-Mobiels. Met zijn Keukenhof-promotieteam

stond hij tot vlak voor de officiële opening van 18 maart tien dagen lang op alle grote stations en winkelcentra van de Randstad om ook Nederlanders te interesseren voor de mooiste tuin ter wereld. Ook wist hij na tien maanden intensief onderhandelen op 3 april de 80-jarige James Last tijdens diens grote afscheidstournee in de Keukenhof te krijgen.

Waarom slaagt Van der Veen wel, waar anderen het laten afweten?

"Stel je een doel, zorg dat je dat bereikt en laat je door niemand en niets van de wijs brengen. Hak problemen in kleine stukjes, dan zijn ze makkelijker op te lossen."

Wat moeten ondernemers doen om sterker uit de crisis te komen?

"Het beste kunnen ze mij inschakelen. Grapje. Niet mijn telefoonnummer in het interview vermelden graag. Ondernemers moeten aan de weg blijven timmeren, willen ze zaken blijven doen. Zich onderscheiden van anderen door ludieke advertenties en acties. En kwaliteit blijven leveren. Doe je dat consequent en wordt de economische tegenwind een lekker windje in de rug, dan profiteer je daar als ondernemer meer van dan collega's die met ingenomen zeilen de storm hebben uitgezet."

John van der Veen

