

# Joop van Veelen

Ondernemen was niet het eerste wat Joop voor ogen had. Zijn vader had een boerenbedrijf in Barneveld en ging daarnaast langs de deur met boter, kaas en eieren. Zelf had Joop nooit de ambitie om daar in te rollen. “We hadden het niet slecht thuis, maar ik zag het niet zitten om een boerenbedrijf te gaan runnen. Ik ben daar gewoon het type niet voor. Verkopen zat meer in mijn bloed.”

Het duurde tot zijn zeventiende voordat hij zijn echte passie gevonden had; verkoop en marketing. “Ik heb de mavo gedaan en wist toen eigenlijk niet wat ik wilde. Toen ben ik maar doorgestroomd naar de havo. Dat was overigens geen succes, ik verveelde me er eigenlijk en het interesseerde me niet zo, er zat geen uitdaging in. Toen ik besepte dat de havo geen succes zou worden, heb ik een beroepskeuzetest gedaan en ben overgestapt naar de handelsschool. Op de handelsschool zag ik ‘het licht’, verkoop en marketing werden mijn passie.”

Na een stage in Londen rolde Joop de verkoop in en studeerde in de avonduren door. Hij behaalde diverse diploma's waaronder NIMA A, B en C en kon zo zijn passie volgen. “Het verkopen ging mij goed af. In mijn schooljaren verkocht ik veel voor goede doelen en ik ben steeds verder de verkoop in gegaan.”

## Promotie

De passie voor marketing groeide ook verder uit en Joop doorliep een mooie loopbaan bij verschillende bedrijven in de grafische sector. Van zelf ondernemen was toen nog geen sprake. “Nee, ik ben pas laat begonnen met echt zelf ondernemen. Ik moet zeggen dat de werkgevers waar ik voor werkte misschien wel te goed voor mij waren. Ik kreeg promotie voordat ik zelf eigenlijk toe was aan een volgende stap, het kwam gewoon op mijn bord te liggen en zo ging ik steeds verder.

Ik had mede daardoor geen plannen om voor mezelf te beginnen. Ik was met mijn passie bezig en dat ging me prettig en natuurlijk af.”

Op 48 jarige leeftijd was Joop algemeen directeur van een drukkerij, maar begon op een gegeven moment toch te zoeken naar nieuwe stappen in zijn loopbaan. “Ik werkte bijna twintig jaar in de grafische industrie en was daar op een gegeven moment gewoon klaar mee. Er zat geen uitdaging meer in de dingen die ik deed. Ik zoek altijd uitdaging en wil nieuwe dingen ontdekken. De concepten waar ik aan gewerkt had, begonnen goed te lopen en succesvol te worden en toen heb ik besloten om het roer om te gooien.”

‘De naam van het bedrijf MenS geeft precies aan waar het om gaat, de mens staat centraal, zowel de ondernemer als de klant’

Joop begon opnieuw in een andere branche waar hij zich volledig op kon storten. “Ik ging werken voor een groothandel in promotiemiddelen en geschenken. Een hele andere branche waarin hij zijn kennis van marketing goed kwijt kon. Ik reisde de hele wereld over en kreeg de mogelijkheid om als zelfstandige verder te gaan.”

Procomm Partners, een bedrijf in relatiegeschenken, promotionele kleding en kerstpakketten stond te koop en hij en zijn vrouw Martine zagen er brood in om

in deze branche zelfstandig verder te gaan. “In 2006 namen wij het bedrijf over. De eerste jaren waren zwaar, vooral omdat we iets nieuws gingen opbouwen. Maar we hielden vol en hebben altijd een duidelijke focus gehad waarop we ons bleven richten. Nu kunnen we met trots terugkijken op de groei die we met het bedrijf hebben doorgemaakt, ook nog in de lastige afgelopen jaren.”

## ‘Hobbybedrijf’

Voor Joop blijft het niet bij Procomm Partners. Naast dit bedrijf is Joop bezig met zijn ‘hobbybedrijf’ Marketing en Strategie, of kortweg MenS. “Dat is absoluut een hobby van mij”, zegt hij. “Ik ga met ondernemers om tafel zitten en met ze brainstormen over marketing en strategie van hun bedrijf. Vaak doe ik dit voor een deel op no-cure-no-pay basis. Ik vind dat gewoon leuk om te doen en wil graag samen met ondernemers toekomstplannen maken. Ik doe dit voor een select gezelschap van ondernemers waarbij ik een goed gevoel heb en waarvan ik denk dat we iets kunnen bereiken.”

De naam van het bedrijf MenS geeft precies aan waar het om gaat, de mens staat centraal, zowel de ondernemer als de klant. “Je moet als bedrijf vanuit de klant denken. Dat mis ik bij veel bedrijven wel een beetje. Hoe groter een bedrijf wordt, hoe minder mensen beseffen dat het de klant is die je salaris betaald. Juist in deze moeilijke tijden moet je je als bedrijf onderscheiden en je service op de klant richten. Ik zie vaak dat als het wat minder gaat, bedrijven maatregelen nemen en daarmee de service naar de klant uit het oog verliezen. Ook maken veel bedrijven geen heldere keuzes, waardoor men een allesdoener is zonder onderscheidend voordeel.”

Naast het ondernemen kan Joop van het leven genieten. Naast zijn vrouw Martine

In de rubriek 'Ondernemer in beeld' biedt Vallei Business een informatief artikel over een ondernemer uit de regio. Enerzijds wordt de persoon achter de onderneming belicht, anderzijds het ondernemen zelf. In deze editie gaan we in gesprek met Joop van Veelen de eigenaar van Procomm Partners te Barneveld.





heeft hij drie kinderen. Zijn grote hobby is reizen. “Ik heb veel van de wereld gezien, mede vanuit mijn eerdere functies, maar ben nog lang niet klaar met reizen. Ik wil ‘alles’ zien en in aanraking komen met verschillende landen en culturen. Een dagje strand hoort daar ook bij, maar echt helemaal stilzitten is er voor mij niet bij. Juist het kennis maken met de bevolking van een land spreekt mij erg aan. Ik zou graag nog eens naar Zuid-Amerika gaan om daar de ruïnes van de Inca’s te bezoeken, dat lijkt me echt geweldig.”

‘Brainstormen met ondernemers en bezig zijn met marketing en strategie blijft gewoon in me zitten en ik zie het ook niet als werk’

Naast het reizen trapt Joop graag een balletje met zijn vrienden op het voetbalveld. Hij speelt in een team van vrienden waar hij ook buiten het voetbal om, graag tijd mee doorbrengt. “Ja, we zijn een hechte club en hebben veel plezier samen. Ook naast het sporten doen we veel samen en lachen wat af. We kunnen elkaar af en toe grappige streken leveren en dollen. Je kan het vergelijken met ‘All-stars’ maar dan ‘the grey edition’.” Verder wordt soms een vrije dag gevuld met genieten van de rust. “Met name op zondag doen mijn vrouw en ik soms het liefste niets. Ik maak dan altijd een lekker champagneontbijt klaar en dan rommelen we thuis lekker wat aan. Dat is ook genieten. We gaan ook graag uit eten en bezoeken graag concerten en musicals en zijn vorig jaar samen met golfen begonnen. Soms kan ik heerlijk onderuit zakken met een goed glas wijn en een goede sigaar. Je moet ook kunnen genieten van de dingen die je hebt.”

Toch is echt stilzitten niets voor Joop. Ook in zijn vrije tijd houdt hij zich bezig met marketing, zijn grote hobby. “Brainstormen met ondernemers en bezig zijn



met marketing en strategie blijft gewoon in me zitten en ik zie het ook niet als werk. Het is iets wat me bezig houdt en waar ik ook bezig mee wil blijven.”

### Vrijwilligerswerk

Momenteel is Joop voorzitter van de landelijke branchevereniging PPP (Platform Promotie Producten). Voor de toekomst heeft hij diverse ideeën. Hij verwacht dat hij Procomm Partners nog wel eens gaat verkopen en andere uitdagingen gaat zoeken. “Ik blijf op zoek naar uitdagingen en verwacht dat ik dat in de komende jaren ook wel weer zal gaan doen. Mijn bedrijf MenS loopt goed en daar ben ik heel graag mee bezig, dat zal wel een blijvertje zijn. Maar wie weet waar ik

de volgende keer weer opkom.” Stilzitten is er niet bij. Echt met pensioen gaan, is Joop (54) nog niet aan toe. “Ik zal altijd bezig blijven met mijn passies. Ik hoop wel meer te gaan reizen als ik met het echte ondernemen ophoud. Ik denk ook dat ik als vrijwilliger aan het werk ga en me misschien ga inzetten voor ontwikkelingslanden. Ik denk dat mijn kennis en ervaring als ondernemer zeer waardevol kunnen zijn voor de mensen die hulp nodig hebben. Vrijwilligerswerk is ook een stok achter de deur om actief te blijven. Het is dan wel vrijwillig, maar zeker niet vrijblijvend!” ■