



De carrière van... Jeroen van der Sluis

Wie op zijn twaalfde al een handeltje heeft, is een commerciële jongen. Een geboren ondernemer. Iemand met een neus voor wat verkoopt, met creativiteit en met een flinke dosis lef. Geen wonder dat Jeroen van der Sluis in de loop van zijn carrière verschillende succesvolle commerciële ondernemingen heeft geleid. Tot hij in 2010 een rigoureuze stap zette: hij verkocht zijn bedrijf en begon - midden in de crisis - iets totaal nieuws. Deze maand in 'De carrière van...': Jeroen van der Sluis, oprichter en eigenaar van Mind-Center Evenementenlocatie.

Door: Freddy Radstaak

Vraag Jeroen van der Sluis naar zijn passies en de kans is groot dat je onder andere 'muziek' als antwoord krijgt. Niet alleen leek het hem vroeger fantastisch om als dj op een groot podium voor duizenden mensen te staan, ook zijn eerste handeltje op zijn twaalfde was er een in cassettebandjes. Op zijn achttiende, inmiddels op de meao, was dat veranderd in een handel in cd's. Van der Sluis: "Bovendien was de schaal een stuk groter: met mijn ov-studentenkaart reisde ik door het land om de prijsverschillen tussen de cd-groothandels te vinden, zo goedkoop mogelijk cd's in te kopen en om ze op diezelfde reizen



ook weer te verkopen bij cd-zaken in de dorpen en steden waar ik langs kwam. Onderweg deed ik het werk voor mijn studie." Die creativiteit is een belangrijk onderdeel van het ondernemerschap van Van der Sluis. Het verbaast dan ook niet dat hij in 1995 als een van de eersten inspringt op het internet. Een medium dat op dat moment nog helemaal nieuw is en waar je alles zelf moet uitvinden. "Ik heb Bedrijvenweb.nl opgericht en daar vijftien jaar lang met heel veel succes, toewijding en plezier aan gewerkt."

'Het moet anders'

Je kunt je werk jarenlang met veel energie en energie doen, maar het kan ook opeens klaar zijn. Dat gebeurde bij Van der Sluis heel onverwacht met Bedrijvenweb.nl. "Tegen het einde merkte ik een gebrek aan puf, aan inspiratie. Ik zat erdoorheen en had veel minder ideeën dan gewoonlijk." Dat was nieuw voor Van der Sluis. Hij was altijd degene met de duizenden ideeën. En opeens was dat weg. "Ik besloot Bedrijvenweb.nl te verkopen. Wat ik wel wilde, wist ik niet. Maar dat het anders moest, wist ik wel."

Voormalig schoeneshowroomcentrum

De nieuwe eigenaren namen Bedrijvenweb.nl mee naar Zwolle, waardoor Van der Sluis in Vianen opeens een groot leeg pand tot zijn beschikking had. "Een uniek gebouw, een voormalig schoeneshowroomcentrum met een opmerkelijke indeling die het pand uitermate geschikt maakt voor bijzondere bijeenkomsten." Het duurde niet lang of de eerste gelegenheid diende zich aan. Toevallig, zoals dat zo vaak gaat. Het OK-personeel van drie gefuseerde Utrechtse ziekenhuizen zocht een plek om een inspirerende en verbindende bijeenkomst te organiseren. Het moest iets speciaals worden, iets waardoor de mensen echt aandacht voor elkaar zouden hebben. Van der Sluis: "Ik heb toen geopperd om het in het mijn pand te doen. Met de juiste sfeer en het juiste programma hebben we daar een succesvolle bijeenkomst van gemaakt. Toen merkte ik: dit vind ik leuk. We verhuurden niet alleen een ruimte, we voegden ook echt iets toe aan mensen. Dat heb ik daarna ook altijd proberen vast te houden."



Sparringpartner

Het toevoegen van waarde aan mensen lijkt bijna het tegenovergestelde van zijn eerdere commerciële drijfveren. Maar Van der Sluis is het daar niet helemaal mee eens. "Mijn levens- en werkervaring als ondernemer met commerciële drijfveren, zorgt er nu wel voor dat ik heel goed met directies van bedrijven kan sparren over wat een bijeenkomst nodig heeft en hoe we dat voor elkaar krijgen. Ik ken hun kant van de zaak en voeg daar mijn nieuwe visies aan toe. Zo help ik hen bij het ondernemen van hun bijeenkomst. Zonder mijn carrièrepad had ik dat niet op dezelfde manier kunnen doen."

Drie G's

Het was een gedurfde stap om midden in de crisis iets nieuws te beginnen in de evenementenbranche. Op zo'n moment iets van de grond af opbouwen vergt een groot vertrouwen in de waarde van wat je doet. Dat vertrouwen is er dan ook. "Ik geloof sterk in de drie G's: doe wat je Gaaf vindt, dan word je er vanzelf Goed in en ga je er uiteindelijk ook Geld mee verdienen." Omdat het geloof groot was, durfde Van der Sluis ook eigenwijze keuzes te maken bij de oprichting van MindCenter. Neem het logo: een Japanse poort die verbeeldt dat je naar een nieuwe omgeving gaat – niet alleen fysiek, maar ook mentaal. Van der Sluis: "Mensen zeiden: 'Je runt toch geen restaurant?' Maar als je hoort wat erachter zit, dan snap je dat het écht ergens over gaat. Dat als je hier een bijeenkomst bijwoont, dat er iets gebeurt met je hoofd, in je mind. Daar komt de naam Mindcenter vandaan. En klanten voelen dat. Die weten dat het puur is, en dat maakt het veel krachtiger."

Geen exitstrategie

Van der Sluis heeft in zijn carrière verschillende ondernemers op strategisch niveau geadviseerd. Het eerste wat hij hen aanraadt is een goede exitstrategie: maak jezelf misbaar en zorg vanaf dag

één voor een goed verkoopplan. Heeft hij voor MindCenter ook zo'n beleid? "Gek genoeg heb ik dat nu niet. Maar dat komt omdat MindCenter echt voelt als mijn kindje. Dat heb ik bij andere bedrijven nooit gehad, maar dit voelt eigener. Dit voelt als iets wat je niet zomaar los laat."

Het Nieuwe Denken

Is dit het dus? Is MindCenter het eindpunt van de carrière van Van der Sluis? "Zeker niet. Er is nog heel veel te doen. Maar het MindCenter is daarvoor een perfecte uitvalsbasis." Op de vraag wát Van der Sluis dan allemaal nog wil, blijkt de inspiratie weer helemaal terug te zijn. "Ik wil zelf nog bijeenkomsten organiseren, lezingen en workshops geven, artikelen of boeken schrijven via HetNieuweDenken.nl, over zingeving, professionele ontwikkeling en persoonlijke groei, de veranderingen in ondernemerschap die de huidige tijd vereist, enzovoort. Dat zijn dingen waar ik veel over weet en waar ik andere mensen over kan en wil vertellen."



Jeroen van der Sluis (41) is oprichter en eigenaar van MindCenter Evenementenlocatie. Hij bedenkt nieuwe ideeën en voert ze uit. Daarnaast is hij verantwoordelijk voor inkoop en opzet van nieuwe initiatieven. Bij MindCenter werkt hij gepassioneerd om elke bijeenkomst tot een succes te maken.