

# Waar voetbalreizen onvergetelijk worden

Hij heeft ruim dertig jaar ervaring in het organiseren van bijzondere events en sportreizen. Wim Jansen, directeur van EMboost, zit nooit stil. Of het moet zijn om weer een nieuwe fantastische reis uit te zetten. Het bedrijf is reispartner van Go Ahead Eagles en sc Heerenveen, en officiële hospitality partner van Feyenoord. En de business blijft groeien. 'Binnenkort kunnen ook particulieren bij ons een reis naar bijvoorbeeld Barcelona of Liverpool samenstellen.'



In het leven van Wim Jansen (ja, de zoon van) staat voetbal centraal. Als jonge gozer werkte hij op de administratie en eventorganisatie bij Feyenoord, de club van zijn vader. ‘Het is mijn enige werkgever. Ik heb in de Kuip gewerkt in de periode dat mijn vader daar trainer was. Het begon met vakantiewerk, omdat ik door een blessure was afgekeurd voor militaire dienst. Dat heb ik uiteindelijk vijf jaar gedaan. Mijn huidige compagnon Marco Plomp begon toen met het aanbieden van reizen naar het EK en zei, joh, zullen we dat samen gaan doen? Na vijf jaar vond ik dat wel een leuke uitdaging. En die reis duurt nu al meer dan dertig jaar.’

### Voetbalreizen

Het ondernemerschap begon met een fax en een vaste lijn-telefoon. Wim: ‘Toen we terugkwamen uit Engeland van dat EK in 1996 hebben we gelijk een mobiele telefoon gekocht. Die begonnen toen net op de markt te komen.’ De reis was dermate succesvol dat er al snel nieuwe reizen volgden, naar Barcelona, Lissabon en andere voetbalreizen, maar ook naar de Formule 1. ‘We kregen na dat EK zoveel vragen dat we eigenlijk nooit meer zijn gestopt.’ Er werd zelfs een nieuw bedrijf opgericht: Trainingskampen.nl. Hoe kwam dat tot stand? Wim Jansen: ‘Een bevriende relatie van ons was voetbaltrainer en wist van onze reizen naar buitenlandse wedstrijden en toernooien. Hij vroeg of hij ook met zijn voetbalteam met ons naar Barcelona kon, want zij mochten daar trainen op de velden van Espanyol, de tweede club van Barcelona. Dat was hartstikke leuk natuurlijk, voor zo’n amateurclubje uit Nederland. Daar konden ze een strandtraining doen en ‘s avonds natuurlijk op stap, de stad bekijken.’

### Zusterbedrijven

En ja, hoe gaat dat? Het jaar erop werkte de betreffende trainer bij een andere club en wilde hij met zijn nieuwe club op pad. Wim: ‘Maar zijn oude club boekte ook weer.’ De trainingskampen begonnen exponentieel te groeien en een apart bedrijf was geboren. Dat was een bewuste keuze. ‘We werken met EMboost vooral met bedrijven. Het benaderen van voetbalclubs voor de trainingskampen is wel een andere tak van sport. We dachten, als we de clubs gaan benaderen lukt het ons vast wel om 100 clubs op trainingskamp te krijgen. We hadden er op dat moment nog maar 8. Begin dit jaar zaten we op 302 trainingskampen. We zijn echt zusterbedrijven, waar in totaal 25 collega’s werken en we nog steeds allebei ook aandeelhouder van zijn.’

### Energie

Momenteel houdt Wim zich als directeur vooral bezig met de grote events en belangrijke relaties, het netwerken. ‘Dat zijn zaken waar ik veel energie uit haal. Je kunt niet alleen met vandaag bezig zijn, je moet ook met morgen en overmorgen bezig zijn. Zo ben ik bijvoorbeeld in gesprek om officieel partner te worden van het EK voetbal in Engeland in 2028. En dan hebben we ook nog de Olympische Spelen in Los Angeles in datzelfde jaar. Voor het WK dat er nu aankomt ben ik vorig jaar al naar New York, Dallas en Miami geweest. Ik ben ook de hele periode daar om alle wedstrijden van Nederland te bekijken. Nee mijn baan is zeker niet verkeerd!’

### Perfecte maat

De passie voor het reizen en het voetbal spat ervan af, Wim Jansen kan in het gesprek zijn enthousiasme nauwelijks



beteugelen. ‘Ik zeg altijd, we zijn gepassioneerde professionals. Die intrinsieke motivatie zie ik ook bij mijn collega’s. Je moet het leuk vinden om mee te mogen naar Lissabon of naar een concert, want ook dat doen we: concerten in de Kuip, Ahoy en Ziggo Dome. Heel belangrijk is dat je nakomt wat je zegt. Als bedrijf hebben we nu precies de perfecte maat: we zijn groot genoeg om enorme events en reizen aan te kunnen. We kunnen eigenlijk alles aan. Maar we zijn klein genoeg om onze klanten van naam te kennen en gewoon ‘s avonds de telefoon op te nemen.’

### Persoonlijke aandacht

Het organiseren en begeleiden van reizen en de hospitality die daarbij komt kijken is echt een vak apart, dat nogal eens wordt onderschat. Alles wordt door Wim en zijn collega’s van EMboost tot in het kleinste detail geregeld, zodat de klant volledig

‘Van bier en bitterbal tot luxe diner: iedereen kan zijn eigen arrangement samenstellen’



wordt ontzorgd. ‘Wij zorgen óveral voor, van het boeken van hotels en tickets tot een persoonlijke begeleiding. Als er iets misgaat regelen we dat achter de schermen. De klant merkt er niks van. Wij zijn daar sterk in omdat onze persoonlijke aandacht altijd voorop staat. En ja, we hebben zelf die passie, die drive. Je moet het echt professioneel voor elkaar hebben. Overall bovenop zitten. Alles moet kloppen. Wij staan als eerste op de airport en we gaan als laatste weg.’

### Kippenvel

Uiteindelijk maak je als reisorganisator en reisbegeleider de sfeer van de reis. Voor de deelnemers zijn de reizen bijzonder, memorabel. Wim: ‘Mensen gaan op reis om mooie herinneringen te maken. Daar doen we het voor. Laatst sprak ik iemand, die was in onze begintijd, in 1998 met ons mee geweest naar de WK-wedstrijd tegen

Argentinië waarin Dennis Bergkamp die prachtige goal maakte. Die man was erbij en heeft daar bij wijze van spreken nog kippenvel van. Dat vergeet je nooit meer. Dat staat op je netvlies gebrand. Ook met de allereerste Europese overwinning van Go Ahead Eagles in Athene waren we erbij, dat was zo’n uniek moment. De mensen stonden met tranen in hun ogen. Dan besef ik ook hoe mooi het is om daar een belangrijke bijdrage aan te mogen leveren.’

### Bier en bitterbal

Nieuw is dat EMboost niet alleen met bedrijven werkt maar ook events en reizen voor particulieren gaat aanbieden. ‘We hebben veel vaste klanten die vaak terugkomen. Ook voor onze hospitality activiteiten voor Feyenoord. Dat doen we buiten het stadion, want het is ook voor bedrijven en particulieren die geen business seat hebben. Bijvoorbeeld omdat



ze maar een paar keer per jaar gaan. Iedereen kan zelf zijn eigen arrangement samenstellen, van bier en bitterbal tot luxe dineren bij toprestaurants.’ Met de nieuwe website wordt het voor particulieren nog eenvoudiger om EMboost te leren kennen en zelf een reis of event samen te stellen. Niet omdat die mogelijkheid nieuw is, maar omdat het nu met een paar simpele klikken online kan: volledig op maat en afgestemd op de gewenste belevenis. Ook hier staat de wow-factor voorop: de ervaring moet echt binnenkomen. Goed nieuws is er ook exclusief voor de lezers van *Sporting Voetbal*. Er wordt druk gewerkt aan het samenstellen van een lezersreis naar een mooie voetbalwedstrijd. De bestemming verklaart Wim nog niet. ‘In het volgende nummer van *Sporting Voetbal* leest u daar meer over. Hou ook onze websites in de gaten!’ ●

‘Mensen gaan op reis om mooie herinneringen te maken. Daar doen we het voor’